

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЖКХ: РЕАЛЬНЫЕ
ИНВЕСТИЦИИ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР**

18 июня 2016 г., 11:00—12:15

Павильон F, Конференц-зал F3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Валерий Фадеев, Генеральный директор, медиахолдинг «Эксперт»

Выступающие:

Борис Вайнзихер, Генеральный директор, ПАО «Т Плюс»

Георгий Горшков, Первый заместитель президента — председателя правления банка, «Почта Банк»

Дмитрий Козак, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

Антон Коллер, Президент дивизиона по центральному теплоснабжению, Danfoss A/S

Пол Купман, Президент, SEKISUI PIPE RENEWAL EUROPE

Николай Николук, Генеральный директор, «Концессии водоснабжения»

Филипп Петерс, Партнер, Руководитель практики консультационных услуг в СНГ, EY

Дмитрий Пешнев-Подольский, Первый вице-президент, руководитель, «Газпромбанк Private Banking»

Александр Сидякин, Заместитель председателя комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству

Махера Чебо, Генеральный директор по энергетическим и природным ресурсам в регионе Европа, Ближний Восток и Африка, SAP

Андрей Чибис, Заместитель Министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства

Участники дискуссии:

Михаил Кузнецов, Генеральный директор, ООО «Сибирская генерирующая компания»

Алексей Кузнецов, Генеральный директор, Hawle Industriewerke LLC

Павел Курзаев, Генеральный директор, АО «РКС-Менеджмент»

Антон Михальков, Генеральный директор, ГК «Росводоканал»

Артем Родин, Руководитель представительства, EVN AG

Александр Чуваев, Исполнительный вице-президент, Fortum Corporation;
глава дивизиона «Россия»

В. Фадеев:

Добрый день, уважаемые коллеги! Я открываю нашу панельную дискуссию, ставшую уже традиционной.

Несколько лет назад мы в основном говорили о гигантском потенциале жилищно-коммунальной отрасли, а сейчас переходим к более конкретным вопросам. Уже есть решения, есть инвестиционные проекты, есть понимание тех проблем, которые возникают в связи с развитием отрасли. Можно переходить к деталям.

Позвольте предоставить слово Дмитрию Козаку, заместителю Председателя Правительства Российской Федерации.

Д. Козак:

Добрый день, уважаемые коллеги!

Сегодня, в субботу, завершается работа Петербургского форума. Как известно, у сотрудников ЖКХ нет праздничных и выходных дней, поэтому мы сегодня обсудим актуальные проблемы функционирования жилищно-коммунального комплекса. Как правильно отметил Валерий, еще недавно, два года назад, такие круглые столы не могли проводиться, сегодня же нам есть что обсудить — не только теоретические проблемы, но и практические задачи.

В целом по стране, особенно в последний год, растет число проектов, реализуемых в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). 2015 год стал рекордным в этом отношении: число концессионных соглашений — это основная форма ГЧП в жилищно-коммунальном секторе — выросло в 2,4 раза, со 112 до 271. По итогам 2015 года отмечен десятикратный рост инвестиционных обязательств, по сравнению с предыдущим годом — с 7,2 миллиардов рублей до 71 миллиарда. Во многом это связано с совершенствованием законодательства о концессионных соглашениях. Инвесторы получили дополнительные

гарантии, был введен институт частной инициативы по заключению концессионных соглашений на региональном уровне.

По состоянию на первый квартал текущего года, в ЖКХ реализуется 736 концессионных соглашений, общая сумма обязательств инвесторов составила почти 137 миллиардов рублей. В начале 2016 года 92% всех концессионных соглашений в стране заключались в сфере ЖКХ. Несмотря на слабый рост инвестиций в другие отрасли экономики, вложения в ЖКХ продолжают расти. По итогам 2015 года они составили 183 миллиарда рублей — и это при том, что мы вынуждены, в связи с экономическим кризисом, сдерживать рост тарифов на ЖКХ.

В 2015 году изменилось не только число инвесторов, но и структура инвестиций в ЖКХ. Раньше это были в основном стратегические инвесторы, традиционно рассматривавшие предприятия ЖКХ как основной бизнес, сегодня же можно говорить и о стабильном интересе портфельных инвесторов — в первую очередь, негосударственных пенсионных фондов. С 2012 года объем их инвестиций в отрасль вырос в 1,5 раза. Безусловно, речь идет лишь о первых шагах на пути к зрелому рынку инвестиций. Предстоит еще многое сделать, в том числе побудить концессионеров выйти на заемные рынки. Но еще раз подчеркну: пару лет назад мы об этом и мечтать не могли.

Нельзя забывать, что привлечение частных инвестиций не является самоцелью. Мы внесли в концессионный договор важные условия, связанные прежде всего с надежностью и качеством предоставляемых услуг. Обеспечивая комфортную работу предпринимателей, государство требует от них гарантий модернизации. Мы устанавливаем целевые показатели в отношении надежности и сокращения потерь. Уже можно говорить о первых результатах. По данным ряда регионов, в которых реализуются концессионные соглашения, аварийность в теплоснабжении

снизилась на 47%, потери — на 18%. В водоснабжении аварийность снизилась на 21%, потери — на 14%.

Мы много раз говорили о том, что когда-нибудь необходимо остановиться и перестать совершать революционные преобразования, потому что нам нужна стабильность. Сейчас наступил такой момент, когда идет только точечная настройка. Нам действительно необходима стабильность, но, как говорил один мой знакомый, нужна устойчивость не телеграфного столба, а велосипеда. Мы должны эмпирическим путем проверять эффективность тех механизмов, которые сегодня внедрены в законодательство, и подправлять их там, где они не работают. Постоянно вносятся дополнительные изменения, которые не меняют радикально взаимоотношений государства и частных инвесторов, но позволяют отладить существующие механизмы с целью найти разумный баланс интересов потребителей и частных инвесторов.

Вчера Государственная Дума приняла во втором чтении поправки в закон о концессионных соглашениях, которые создают дополнительные возможности для инвесторов, дают дополнительные гарантии прозрачности всех конкурсных процедур, поскольку интерес к передаче в концессию объектов ЖКХ растет и, соответственно, растет конкуренция. Мы вынуждены подправить и сами процедуры проведения конкурсов, чтобы не было жульничества, чтобы побеждали те инвесторы, которые предлагают наиболее выгодные условия и гарантии выполнения обязательств. Кроме того, снимается ряд барьеров, связанных с регистрацией имущества.

В настоящее время идет острая дискуссия об отношениях между управляющими компаниями и ресурсоснабжающими организациями. В понедельник мы будем детально обсуждать эти вопросы. Здесь, я знаю, есть представители как одной, так и другой точки зрения, и мы попытаемся найти сбалансированные, разумные решения.

Хочу еще раз поблагодарить всех за то, что здесь собралась достаточно представительная аудитория. Надеюсь, наша дискуссия будет иметь практические результаты.

В. Фадеев:

Спасибо, Дмитрий Николаевич.

Андрей Владимирович Чибис, заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства, и, что очень важно, главный жилищный инспектор. Я рад, что у меня есть ваш мобильный телефон: если что-то сломается, я знаю, кому звонить — главному инспектору. К счастью, пока ничего не ломается.

А. Чибис:

Дмитрий Николаевич рассказал об изменениях, происходящих в отрасли. Я остановлюсь на основных предложениях нашего министерства, внесенных по итогам громадного количества обсуждений и нацеленных на то, чтобы поток инвестиций в ЖКХ не иссякал и, более того, продолжал расти.

Напомню, что основным положением, защищающим права инвестора, является гарантия неизменности формулы ценообразования на весь срок концессии. Это принципиальное и, на наш взгляд, революционное достижение. Главное в концессии — достижение целевых показателей, а не объем средств, которые нужно вложить в трубы. Более того, есть беспрецедентная для мирового права норма: если концессионное соглашение расторгается, власть компенсирует инвестиции, вложенные, но не возвращенные инвестору в соответствии с существующей формулой тарифов, даже если соглашение расторгнуто по вине концессионера. Мы сделали это специально для привлечения частного капитала.

Второе — это сохранение экономии от повышения эффективности, что принципиально важно. Ранее модернизация ЖКХ приносила только убыток.

Третье — это долгосрочные параметры тарифного регулирования. С 1 июля 2016 года все регулируемые организации, за исключением недавно созданных компаний, впервые станут применять долгосрочные параметры тарифного регулирования — как минимум в течение первых трех лет. Эти параметры предусматривают определенную норму предпринимательской прибыли: при достижении целевых показателей предприниматель может расходовать прибыль по своему усмотрению, без дополнительных согласований.

Для нас крайне важны две вещи. Во-первых, государство было вынуждено ограничить рост совокупного платежа, но сегодня это ограничение можно преодолеть при согласии депутатов местного парламента и при наличии инвестиций. Эта норма, на наш взгляд, должна работать в постоянном режиме. Во-вторых, нужно свести к минимуму работу с регулятором, чтобы концессионер с долгосрочной формулой тарифа не должен был предъявлять ему дополнительные документы. Если к концессионеру нет претензий, он должен минимально соприкасаться с регулятором.

В этой сфере пока еще существует серьезный риск неплатежей, хотя даже в непростой экономической ситуации население оплачивает услуги на 95%. Нам нужно убрать посредников из цепочки оплаты, что повысит инвестиционную привлекательность этого сектора. Еще один важный фактор — финансовая поддержка. У нас велось много дискуссий о том, должно ли государство поддерживать частные проекты. Понятно, что проект проекту рознь. С учетом того, что кредиты сегодня достаточно дороги, государство субсидирует процентную ставку для инвестиционных проектов в ЖКХ, причем без ограничения численности населения. Если есть инвестиции в коммуналку, ставка с учетом компенсации составит 12% годовых. Кроме того, субсидируется часть стоимости проекта, если концессия реализуется в муниципальном образовании с численностью населения менее 250 тысяч человек. Сегодня уже одобрено 35 заявок на

4,5 миллиарда рублей. Если эти проекты окажутся эффективными, мы будем добиваться сохранения, а может быть, и расширения поддержки.

Можно принять какие угодно законы, но важны также инструменты правоприменения, и здесь сделано несколько шагов. Во-первых, дана оценка эффективности муниципальных унитарных предприятий, которые по поручению Президента должны быть сданы в концессию. В каждом субъекте РФ есть дорожная карта развития ЖКХ, где прописаны целевые показатели в рамках региональных актов по привлечению частных инвестиций. На сайте Министерства строительства размещены два инструмента. Во-первых, это справочник наиболее эффективных технологий: любой производитель технологий может поместить описание своей продукции для публичного обозрения, а муниципалитеты вправе использовать его для определения технического задания. Во-вторых, на сайте есть специальный раздел, где выложены дорожная карта по подготовке концессионного проекта и типовая концессионная документация. На наш взгляд, сегодня необходимо установить более жесткие целевые показатели по модернизации отрасли для каждого субъекта РФ, как технические — снижение аварийности и потерь, так и экономические — объем привлеченных инвестиций. Это побудит глав субъектов заняться этой проблемой и использовать те законодательные механизмы, которые сегодня существуют.

Коснусь еще двух вопросов. В регионах есть серьезная проблема с залогом по кредитам, которые привлекаются в инфраструктуру. С одной стороны, права по концессии могут по закону служить для обеспечения кредита, если этот кредит взят для модернизации концессионного имущества, с другой стороны, банки пока еще неохотно используют этот механизм. В каждом субъекте федерации есть гарантийный фонд, образованный в рамках создания инфраструктуры для поддержки среднего и малого бизнеса. Субъекты Федерации должны активно использовать гарантийные фонды

для обеспечения кредитов, предназначенных для модернизации коммунальной инфраструктуры. Кроме того, в каждом субъекте работает корпорация развития. В ближайшее время мы запустим образовательный проект для сотрудников корпораций развития, чтобы они умели осуществлять ГЧП-проекты в ЖКХ. Перед корпорациями развития должна стоять задача: штамповать ГЧП-проекты в ЖКХ один за другим.

Ключевой фактор конкурентоспособности ЖКХ — его стабильность. Этот рынок стабилен в любой экономической ситуации. Сегодня у нас, откровенно говоря, есть эффект низкой базы. Если бы в ЖКХ все было хорошо, мы не смогли бы привлечь туда дополнительные инвестиции и технологии. Мы имеем неэффективную инфраструктуру, созданную несколько десятков лет назад. Сегодня у нас есть исторический шанс превратить ЖКХ в эффективную современную отрасль. Это рынок с гарантированным спросом, с понятной выручкой. В условиях действующего законодательства с дополнительными настройками этот рынок, безусловно, имеет значительную инвестиционную привлекательность, и мы видим радикальное изменение отношения к этой отрасли. Несколько лет назад она ассоциировалась с «черной дырой», а сегодня все понимают, что в российской экономике нет другого настолько же стабильного сектора.

В. Фадеев:

Спасибо, Андрей Владимирович.

У нас очень много участников, и я прошу тех, кто будет принимать участие в дискуссии, соблюдать регламент.

Позвольте предоставить слово Филиппу Петерсу, партнеру, руководителю практики концессионных услуг в СНГ компании Ernst & Young. Как выглядит правовая среда в России, о которой сейчас рассказывал господин Чибис, по сравнению с правовой средой в других странах?

P. Peters:

Thank you very much, and thank you, Deputy Minister, for the introduction.

Before answering the question, I would like just to repeat that the issue we are discussing here is not just a Russian issue: it is a global issue. Where does it come from? It comes from the huge and unstoppable growth of our world population and the urbanization of our societies. If you just take a small step back, you realize that by 2050, between half to two-thirds of the global population today will be living in large cities. That trend is driving a phenomenal need for infrastructure development, for housing and utility development.

If you project what you have today, and what we think we will have in the next 20 to 30 years, we can see that by 2030 there will be a global shortfall of about USD 20 trillion in terms of funding those developments. That is a huge amount of money.

Before I get to the legal framework, the question is: how do we finance that? How do we solve that gap? We think there are two directions: one direction is to reduce the cost, and the other direction is to attract more funding. In all the conversations we have around the world, we strongly encourage the operators, the investors, to not just look at the funding, but to also look at how you decide on projects and how you deliver on projects.

There have been many studies on that, saying that if you look at federal or municipal portfolios of projects, by making the right choices, the right procurement and the right delivery of these projects, you might save up to 30% of that money. So that is something that requires strong professionalism.

The other thing is attracting the funding. Around the world, there is no surprise that Russia is trying to develop those very popular schemes. In PPP concessions, we see mature markets, such as the United States, and emerging markets such as Russia, Latin America or Turkey, also going heavily into concessions. There are alternatives around this, such as public ownership and private management. In this regard, there is the case of the United Kingdom,

which is full of privatization. It has its benefits and disadvantages: the benefit being that there has been a massive inflow of capital into the infrastructure, and the disadvantage being less stability on service, and less stability on tariffs as well. I do not think this is what Russia is trying to do.

In answer to the question: we think the concession model, as described by the Deputy Minister, is a good model for Russia. We think that it is not just about attracting investors under this model – it is also about making sure the design and delivery of those projects is effective. We also see a possibility to diversify the nature of investors. In some countries, for example, even under concession, there are pension funds entering the market, and not just financial investors or operators. We see that under an appropriate scheme, those contracts bring stability and predictability, and that is the most important thing. We think that non-traditional investors can enter the market and help finance the needs of Russia and other countries. Thank you.

В. Фадеев:

Большое спасибо.

Позвольте предоставить слово Антону Юрьевичу Михалькову, генеральному директору компании «Росводоканал». Антон Юрьевич, вы уже инвестируете деньги в новых условиях?

А. Михальков:

Конечно, инвестируем. ЖКХ действительно меняется, и эти изменения очень заметны. Дмитрий Николаевич сказал о том, что еще недавно такого открытого диалога нельзя было себе представить. ЖКХ делает колоссальные шаги вперед, становясь привлекательной для бизнеса отраслью. Конечно, дополнительные настройки еще будут продолжаться какое-то время.

Наша компания, управляющая водоканальными хозяйствами в регионах, с оптимизмом смотрит в будущее. Наши пожелания и нужды полностью согласуются с задачами, которые ставят перед собой министерство и Правительство Российской Федерации. Мы с большим интересом смотрим на перспективы, которые открываются перед всеми профессиональными участниками рынка, готовыми, с одной стороны, нести груз социальной ответственности, а с другой — честно и стабильно зарабатывать деньги.

Модернизация отрасли, восстановление высокоамортизированных сетей требуют большого количества денег. Поэтому особое внимание необходимо уделять эффективному использованию денег, которые система позволяет заработать операторам. Следует задействовать все механизмы экономического стимулирования эффективной работы операторов. Это касается не только работы служб, которые выполняют ремонтные работы и обеспечивают ежедневную деятельность водоканальных хозяйств, но и эффективного использования инвестиционных средств. Над созданием таких механизмов сегодня работают Министерство строительства и Министерство экономики. Предлагается перейти от контроля над использованием денег к контролю над показателями эффективности, надежности, качества, снижения аварийности. Мы надеемся, что эти дополнительные настройки будут произведены в ближайшее время, что неопределенности, которые еще сохраняются в деятельности регуляторов и в законодательстве, будут устранены, и мы получим понятный инструмент для реализации наших задач.

Я хотел бы также остановиться на проблеме неплатежей. Мы с нетерпением ждем принятия закона о прямых расчетах и поправок к закону о концессиях, над которыми, как сказал Дмитрий Николаевич, работало все профессиональное сообщество. Надеемся, что это станет серьезным импульсом к реализации концессионных проектов в России. Что касается закона о прямых расчетах, то мы внесли вклад в его разработку. Проблема

неплатежей сегодня является одной из самых болезненных для операторов. Задолженность в отрасли растет катастрофическими темпами. Примерно треть годового оборота компаний отрасли сегодня заморожена и существует в виде не востребованной дебиторской задолженности. Механизмы, которыми располагают операторы, должны быть качественными и отвечать вызовам времени. Мы очень надеемся, что в ближайшее время профессиональное сообщество получит эти механизмы.

В. Фадеев:

Спасибо.

Когда вы начали говорить добрые слова в адрес министерства, я думал, что все проблемы решены. Но, как оказалось, в сфере ЖКХ есть триллионный долг, и существующие механизмы требуют дополнительной настройки.

Слово Александру Анатольевичу Чуваеву, главе дивизиона «Россия» компании Fortum. Какие механизмы, по Вашему мнению, требуют дополнительной настройки?

А. Чуваев:

Добрый день, коллеги!

Компания Fortum — единственный иностранный инвестор, который заинтересовался ЖКХ. В 2008 году, когда шла приватизация РАО «ЕЭС», мы купили компанию «ТГК-10». С тех пор мы инвестировали в российскую энергетику около 4,5 миллиарда евро, построили новых мощностей на 2500 мегаватт — эффективных и не дающих выбросов. Реформа энергетики в Российской Федерации может стать примером для других стран, в том числе развитых, таких как Великобритания. Она позволила привлечь в отрасль инвестиции на сумму 1,5 триллиона рублей и может дать серьезный импульс для ее развития.

Инвестиционный цикл в электроэнергетике закончится примерно через год-полтора. В течение следующих 5—7 лет эти 1,5 триллиона вернутся тем, кто инвестировал в отрасль. Эти средства пойдут на выплату дивидендов или будут реинвестированы в новые проекты. Таким образом, ЖКХ может получить фантастические по объему инвестиции. Уверен, что 14 территориальных генерирующих компаний, которые контролируют почти 80% рынка, особенно в крупных городах, готовы вкладывать деньги. Наши акционеры готовы инвестировать, нужны лишь соответствующие инструменты, которые мы можем создать вместе.

К сожалению, как отметила Елена Николаева на совещании Либеральной платформы «Единой России», с 2012 года инвестиции в теплоснабжение ежегодно падают на 20%. Почему? Нет инструментов. Давайте изобретем инструменты, благодаря которым денежная масса в 1,5 триллиона рублей придет в ЖКХ — причем так, что жители не пострадают. Наши расчеты показывают, что система ЖКХ с лихвой компенсирует предполагаемый рост тарифов. Жители будут платить примерно столько же — может быть, чуть больше. Мы устраним потери, которые сейчас наблюдаются в системах теплоснабжения.

В связи с этим у меня есть два предложения. Первое: создать Совет теплового рынка по примеру Совета рынка электроэнергии. Эта организация работает прекрасно, учитывает интересы всех — государства, потребителей, генераторов, сетевиков и так далее. Я готов взять на себя формирование инициативной группы. Второе: поскольку мы — единственный иностранный инвестор в российском теплоснабжении, прошу Дмитрия Николаевича взять компанию Fortum под личное шефство. Мы расскажем обо всем, что нас волнует. В системе ЖКХ наблюдается динамика, давайте работать более целенаправленно. На протяжении пяти следующих лет будет существовать окно возможностей для инвестирования.

В. Фадеев:

Большое спасибо. Может быть, кто-нибудь из Ваших коллег разовьет идею создания Совета теплового рынка. Я знаю, что ведущие компании сейчас обсуждают ее. Как мне кажется, это можно будет сделать в ближайшее время.

Позвольте предоставить слово представителю еще одной иностранной компании — Артему Алексеевичу Родину, руководителю представительства компании EVN.

А. Родин:

Здравствуйте, коллеги! Я хотел бы поприветствовать участников Форума, поблагодарить за возможность выступить и поспорить за звание первого иностранного инвестора в России в сфере ЖКХ. EVN — австрийская компания, которая 20 лет назад подписала первый договор об инвестициях в ЖКХ: это были очистные сооружения. У нас есть опыт в таких сферах, как эксплуатация очистных сооружений, подготовка воды и энергетика. Объем инвестиций за эти годы составил более миллиарда евро.

Когда компания EVN только пришла в Россию, мы реализовывали штучные проекты, что требовало массы усилий. Нам пришлось столкнуться со всем, о чем сегодня говорил господин Чибис: бюрократические проблемы, отсутствие законодательного урегулирования. Отрадно слышать, что сейчас эти проблемы решаются на федеральном уровне. В сфере ЖКХ необходимы не штучные проекты — нужен конвейер проектов, что позволило бы развивать инфраструктуру в России, не только в Москве, но и в других городах, и привлекать в эту сферу частные инвестиции.

Руководство нашего концерна внимательно следит за всеми изменениями, которые происходят в этой сфере в России, и готово продолжать инвестировать. Мы видим, что ситуация меняется в лучшую сторону. Для иностранного инвестора, который имеет опыт, имеет технологии и готов

вкладывать деньги, важны стабильность условий и исполнение обязательств обеими сторонами ГЧП. EVN внимательно следит за реализацией предложенных инициатив и рассмотрит все возможности, связанные с инвестициями в Россию.

Поскольку первый иностранный инвестор в сфере теплоснабжения обратился к Дмитрию Николаевичу с просьбой уделить им особое внимание, то мы, как первый иностранный инвестор в сфере водоснабжения и водоотведения, тоже просим уважаемого Дмитрия Николаевича обратить внимание на нашу деятельность.

Д. Козак:

Большое спасибо.

Здесь есть представители Федеральной антимонопольной службы? Боюсь, что они придут в смятение из-за таких обращений. Fortum у нас на особом счету. Как сопредседатель Российско-Финляндской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству, я постоянно имею дело с Fortum. Мы вас поддерживаем. Будем поддерживать и EVN, российско-австрийская комиссия тоже входит в мою зону ответственности. Прошу Федеральную антимонопольную службу не начинать расследование в связи с этим.

В. Фадеев:

Спасибо, Дмитрий Николаевич.

Дмитрий Игоревич Пешнев-Подольский, первый вице-президент «Газпромбанк Private Banking». Дмитрий Игоревич, я правильно понял, что Ваш банк частный, и частные деньги могут пойти в ЖКХ? Верится с трудом. Как мне представляется, эти деньги уходят куда-то за границу, в ценные бумаги. Расскажите, пожалуйста.

Д. Пешнев-Подольский:

Добрый день!

Идея выглядит нестандартной, но частные средства состоятельных клиентов действительно могли бы стать одним из источников формирования инвестиционных фондов для ЖКХ. «Газпромбанк» традиционно проявляет активность в создании ГЧП, у нас давно существует отдельное подразделение — Центр ГЧП, которое занимается такими проектами. Мы участвуем в проектах в пяти субъектах Федерации и рассматриваем возможность участия в новых проектах приблизительно в половине всех субъектов. Общая сумма проектов, находящихся на рассмотрении, составляет около 15 миллиардов рублей. В ходе этой деятельности банк выступает как институциональный инвестор, кредитор и финансовый консультант.

По состоянию на конец 2015 года, на депозитах в российских банках находилось более 23 триллионов рублей, принадлежащих частным лицам. Из них около 7 триллионов рублей — это средства крупных вкладчиков, которые обслуживаются в формате розничного бизнеса: каждый вкладчик самостоятельно принимает решение о помещении средств в тот или иной инструмент или валюту, выбирает сроки и так далее. С крупными клиентами работают финансовые консультанты в рамках премиального обслуживания, private banking, других банковских сервисов. Если будут созданы инвестиционные инструменты с параметрами, о которых я сейчас расскажу, инструменты, позволяющие частному лицу на основе рекомендации его финансового консультанта принять решение об инвестициях в сфере ЖКХ, то, вполне возможно, мы направим часть средств, которые сейчас лежат на банковских депозитах, в эту сферу.

Почему это не нужно делать через банковскую систему? Посмотрим на дюрацию банковского кредитного портфеля: она вдвое меньше дюрации облигационных инструментов, размещенных и обращающихся как в

развитых, так и в развивающихся странах. Поскольку мы говорим о сфере, где требуются инвестиции на возможно более длительный срок, надо прежде всего обратить внимание на создание инвестиционных инструментов в виде облигаций. Есть очень интересная разновидность инфраструктурных облигаций, о которой много говорится. Мы надеемся, что в ближайшее время такие облигации будут выпущены в достаточном объеме для того, чтобы на рынке сформировалась ликвидность, так как одно из необходимых условий — направление в эту сферу достаточного количества средств. Если мы создадим хорошую правовую базу для обращения инфраструктурных облигаций, значительную часть средств, в которых так нуждается ЖКХ, можно будет получить от частных клиентов.

Что для этого нужно? Инфраструктурные облигации привлекательны тем, что инвестор берет на себя риски, связанные не с должником в целом, то есть лицом, которое ведет предпринимательскую деятельность, а с конкретным проектом. Часто под инфраструктурные облигации предлагается обеспечение или гарантия в той или иной форме. В данном случае, насколько я знаю, активно обсуждается вопрос государственных гарантий на уровне Федерации или ее субъектов, что будет способствовать повышению надежности вложений в такие облигации со стороны частных инвесторов.

Очень серьезной выглядит проблема сроков. Рубль в последние годы является не самой устойчивой валютой, а проекты в сфере ЖКХ осуществляются в рублевой зоне и нуждаются в рублевом фондировании. Если говорить о рублевых инструментах, то единственный способ привлечь значимый объем средств — размещать облигации на срок в 3, 5, 7 лет, причем их доходность обязательно должна быть привязана к инфляции. Между инфляцией и валютным курсом есть достаточно серьезная корреляция, составляющая примерно 60%, поэтому привязка к инфляции

защитит инвесторов от обесценения валюты, в которой они вкладывают денежные средства.

«Газпромбанк» готов участвовать в экспертной деятельности на базе Центра ГЧП или нашего подразделения частно-банковского бизнеса. Эта работа нужна для того, чтобы в сфере ЖКХ, помимо уже существующих источников финансирования, появился новый, причем очень значительный.

В. Фадеев:

Большое спасибо. Хочу предоставить слово еще одному банкиру, Георгию Вячеславовичу Горшкову, первому заместителю президента — председателя правления «Почта Банка».

Представитель компании Ernst & Young сказал, что инвестиции в этой сфере часто совершают страховые компании и пенсионные фонды, но наши страховые компании — карлики по сравнению с ведущими компаниями Европы. Что касается негосударственных пенсионных фондов, то у нас сначала говорили, что они нужны, потом решили, что нужны все-таки государственные.

Вы можете подсказать нам какую-нибудь идею насчет того, как привлечь длинные деньги в ЖКХ?

Г. Горшков:

Министерство строительства пригласило меня, чтобы я осветил две темы. Во-первых, я расскажу о наших клиентах. «Почта банк», являющийся частью группы ВТБ, имеет обширную сеть филиалов на базе отделений «Почты России». Ежегодно за почтовыми услугами обращается около 30 миллионов домохозяйств — это почти 70 миллионов граждан России, или практически все трудоспособное население страны. Поэтому я в какой-то мере буду озвучивать точку зрения клиента, пользователя услуг ЖКХ, а в

какой-то мере — точку зрения финансиста, которого волнует, где можно взять деньги.

Вторая тема — это тарифы. Все ответственные квартиросъемщики, которые получают квитанцию в конце месяца, наверняка обращают внимание на то, что тариф пошел вверх или вниз. Эта тема становится все более актуальной. Приведу несколько цифр. В среднем по России совокупная доля платежей за ЖКХ в бюджете семьи составляет 10%. В бюджете малообеспеченных семей она составляет уже более 17%. Конечно, на это можно посмотреть и с другой стороны: около миллиарда людей на планете не имеют регулярного доступа к чистой питьевой воде, и в этом смысле в России все хорошо. Далее, во многих регионах изношено более 50% тепловых сетей и насосных станций, которые подают воду в многоквартирные дома. Износ самих многоквартирных домов составляет 30—60%.

Эти цифры говорят о недоинвестировании в ЖКХ в предыдущие годы, что является одной из причин техногенных катастроф, которые мы наблюдаем и хотим минимизировать в ближайшие годы. Андрей Чибис подробно рассказал о том, как привлечение частных инвестиций минимизирует риск техногенных катастроф. В то же время износ основных сетевых структур еще не стал критическим, а значит, у нас есть время на то, чтобы привлечь деньги и реализовать проекты.

Попробую ответить на извечный вопрос: «Где взять деньги?» Пожалуй, я не соглашусь с коллегой из «Газпромбанка». Действительно, депозиты в стране составляют 23 триллиона рублей, и при этом Россия в последние 25 лет является капиталодефицитной страной. Примерно половина из этих 23 триллионов выдана населению в виде потребительских или ипотечных кредитов, вторая половина пошла на кредиты реальному сектору экономики. Депозиты, которые лежат на счетах, физически не находятся ни в одном банке, они уже вложены в ту или иную отрасль.

Одновременно я согласен с коллегой из Ernst & Young. Если посмотреть на международную практику, то выяснится, что более 45% всех инфраструктурных проектов финансируются за счет трех основных источников. Первый источник — пенсионные фонды, второй — страховые компании, особенно те, которые занимаются накопительным страхованием жизни, третий — профильные инвесторы. Давайте пристально посмотрим на каждый из этих источников.

Итак, пенсионные фонды. Известно, что их развитие у нас идет непросто. Я работаю в совете директоров одного из крупных российских пенсионных фондов и знаю не понаслышке, каким образом пенсионные фонды собирают деньги у населения, какими активами они обладают. Совокупные активы десяти ведущих пенсионных фондов страны составляют около 2 триллионов рублей. Ежегодный денежный поток в ЖКХ составляет 4-4,5 триллиона рублей, то есть все активы пенсионных фондов не покрывают даже половины денежного потока, который необходим отрасли.

Теперь возьмем страховые компании. Активы их еще меньше, чем у пенсионных фондов, при этом для тех и других законодательство ограничивает долю денежных средств, которые они могут вкладывать в отдельную отрасль или в отдельный тип бумаг. Это показывает, насколько инвестиции в ЖКХ зависят от смежных отраслей. Для привлечения длинных денег, которых нет у банков, необходимо достичь стабильности на рынке пенсионного страхования. Наличие инвестиций в ЖКХ зависит от того, как в стране будет развиваться пенсионный рынок.

Сегодня вложения в ЖКХ не позволяют инвесторам получать отдачу, сопоставимую с отдачей от розничных депозитов. Пусть поднимут руки те, у кого есть депозиты в банках. Предположим, вам предложат снять депозит и вложить деньги в модернизацию насосной станции в вашем районе. Кто сегодня готов это сделать? Почему я не увидел ни одной поднятой руки?

Дело в том, что отдача от этих вложений будет значительно ниже, чем ставка по депозиту в розничном банке.

Следующая проблема — это прозрачность отрасли. Закон о прямых платежах, который будет рассматриваться во вторник, поможет ее повысить, так как большая часть управляющих компаний будет отстранена от денежных потоков: это сделает отрасль более прозрачной.

Два слова об образовательных стандартах. Российская академия государственной службы установила два образовательных стандарта для подготовки специалистов в ЖКХ, но программы не запущены, так как для бакалавриата необходимо лицензировать высшие образовательные учреждения. Этот процесс может занять до двух лет, а значит, профильных специалистов мы подготовим не раньше, чем через шесть лет.

И последнее: повышение прозрачности отрасли связано также с внедрением Государственной информационной системы жилищно-коммунального хозяйства. Мы занимаемся этим вместе с Почтой России и Министерством связи. Внедрение системы во всех регионах обеспечит бóльшую прозрачность не только для Министерства строительства, но и для граждан, которые смогут видеть, за что с них берут деньги. Группа ВТБ примет активное участие в этом процессе. Надеюсь, что регионы также проявят активность.

В. Фадеев:

Спасибо.

А. Чибис:

Валерий Александрович, можно сделать небольшой комментарий? Давайте определим KPI, поставим общую для всех задачу: через год, на следующем Петербургском форуме на вопрос о том, у кого есть депозиты и кто готов вложить деньги в модернизацию насосной станции, должно быть как

минимум 50% положительных ответов. Возьмем на себя такое обязательство.

В. Фадеев:

Спасибо.

Слово Полу Купману, который возглавляет высокотехнологичную японскую компанию. Здесь написано, что среди прочего вы занимаетесь бестраншейной санацией трубопроводов. Думаю, это очень опасная вещь: разрытые траншеи, которые мы каждый год видим в наших городах — это часть нашей идентичности. Это скрепа. Если вдруг траншей не будет, может быть, народ изменится?

Пожалуйста, господин Купман.

Р. Коорман:

Thank you very much. I represent a Japanese company. The Japanese want to have stability. We want to be sure that no strange things happen. We have technology, and we are looking at Russia as a place for opportunities. Russia is huge, it has a lot of cities, very old history; one of the technologies we have in-house is now shown in the animation. Normally I would come with figures, but an animation is more fun. This is one of the products which is needed in Russia, as in the remainder of Europe, but also in Japan.

We have been doing this in Tokyo already for 30 years, and we are doing it together with local government, as well as the Government of Japan, and construction companies, and it is making the environment there much better. It is an earthquake area, and it is a must to have that infrastructure running properly.

The same will apply here in Russia, and we are quite eager to enter this market. But we are not taking this step immediately. As we are Japanese, we look first. We want to have success in the end: not only for us, but also for the environment, for the country itself. So we are now waiting. We are supporting not

only the development of the financing part, which is moving quite fast in this discussion, and also in the right direction, but we are also watching what happens in the standardization of these projects. Can we apply it everywhere, or only in one village? The parties with whom we cooperate, are they linked, so we all have the same quality standards? That is also something we are monitoring.

And last, but also important, we only want to do business with reliable partners. That is what we are searching for. We see Russia moving in that direction. We have an office in St. Petersburg; we are cooperating on small-scale projects, and we hope that we can assist in developing standards; that we can assist in the financial structure; that we can see stability coming. The moment we see that it is there, as a Japanese company, we will enter on a bigger scale.

We are an outsider. We are looking at Russia from the outside. We now have an office inside Russia, and we are observing how it develops. I am very happy to hear this discussion, to see Russia moving ahead.

From the Japanese standpoint, we do not take big risks. Sorry about that! We do, however, look to see opportunities here in the future, and we really hope to cooperate with the Russian Government through the Government of Japan. They are coming closer to each other, and as a company we support that. Thank you for enabling me to be here, it is an honour. It is also good to hear and listen to what is moving here, and that it is moving. Thank you.

В. Фадеев:

Спасибо.

Сейчас выступит Александр Геннадьевич Сидякин, заместитель председателя комитета Государственной Думы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству.

Александр Геннадьевич, законы, которые были приняты в последние годы, направлены на либерализацию сектора. Это законы о капитальном ремонте и ответственности домовладельцев за свои дома. Например, я живу в доме,

где в подъезде всего четыре квартиры. Лифт старый, он стоит один миллион 800 тысяч рублей, 450 тысяч на квартиру. Неужели мне придется платить 450 тысяч рублей, и государство никогда не поменяет мне лифт?

А. Сидякин:

Валерий Александрович, Вы участвуете в программе капитального ремонта. Ваши деньги, собранные региональным оператором, предназначены в том числе для замены лифта в вашем подъезде. Программа, которую мы приняли, предполагает, что каждый из почти миллиона многоквартирных домов России будет отремонтирован в течение 25 лет с использованием современных технологий. Среди видов работ, которые указаны в программе, есть и замена лифта.

Андрей Чибис говорил, что мы приняли больше 30 законов, которые существенно меняют правила игры. Может быть, каждый конкретный шаг незаметен, но если обратить внимание на глобальные изменения, которые прежде всего касаются конечных потребителей, собственников многоквартирных домов, то они видны. Мы уже выслушали выступления инвесторов, которые выражают удовлетворение происходящими реформами. Нам, депутатам, как представителям народа, всегда важно общественное мнение: мы обращаемся к людям и спрашиваем их, видят ли они изменения в ЖКХ. Поскольку все граждане являются потребителями услуг ЖКХ, их мнение достаточно репрезентативно.

В 1989 году ВЦИОМ проводил опрос на тему: «Удовлетворены вы состоянием дома, в котором живете?», и положительный ответ дали 14% опрошенных. На такой же вопрос, заданный в 2015 году, положительный ответ дали 59% опрошенных. Андрей Чибис на всех дискуссионных площадках и форумах активно продвигает лозунг «ЖКХ меняется», и это действительно так.

Каждый день, вставая утром и открывая водопроводный кран, мы становимся участниками договорных отношений с ресурсоснабжающими организациями, даже не осознавая этого, поэтому пользователи услуг ЖКХ — это гораздо более широкое сообщество, чем, например, сообщество автомобилистов. Отрадно, что 27% респондентов сегодня ставят службам ЖКХ оценку «хорошо» и «отлично». Это достижение Андрея Владимировича Чибиса и Дмитрия Николаевича Козака, поскольку такой результат — следствие реформы, которая сейчас идет. Мы запустили программы капитального ремонта и расселения аварийных домов, способствуем повышению роли собственников в управлении многоквартирными домами, поощряем открытость и прозрачность, внедряем Государственную информационную систему жилищно-коммунального хозяйства.

Мы сегодня говорим о государственно-частном партнерстве, о модернизации коммунальной инфраструктуры и о привлечении частного капитала. У меня есть несколько соображений на этот счет. Георгий Горшков говорил о том, что денег негосударственных пенсионных фондов недостаточно для удовлетворения всех потребностей отрасли. Однако до середины 2015 года законодательство вообще не предусматривало такой возможности: это решение стало революционным. Я разговариваю с представителями негосударственных пенсионных фондов: все готовы инвестировать, вкладывать сотни миллиардов рублей. Это источник, которого раньше просто не было.

Мне кажется, не совсем корректно спрашивать людей о том, готовы ли они инвестировать в насосную станцию. Даже в обществе с высокой финансовой грамотностью вы получите примерно такой же ответ, потому что есть профессиональные управляющие портфельными инвестициями, которые формируют портфель без ведома клиента, и надо спрашивать у них, а не у людей, которые имеют депозиты в банках.

Бизнес будет приходить в эту отрасль, сомнений нет: 145 миллионов потребителей обеспечивают огромный денежный поток. Кроме того, инвестор получает существенную экономию: 5% предпринимательской прибыли, средняя величина, которая изначально была предусмотрена — это легальный доход любого инвестора, участвующего в концессии.

Когда мне говорят, что мы работаем на пределе возможностей, я всегда привожу один пример. Как депутат, я представляю Республику Татарстан. У нас есть город Набережные Челны с населением в 500 тысяч человек. Это моногород, который сейчас испытывает проблемы в связи с сокращением объемов промышленного производства, и люди очень чутко реагируют на все изменения, связанные с платежами за ЖКХ. Мы детально все разобрали вместе с генерирующей компанией, и в условиях, когда инфляция составляла почти 12%, смогли снизить стоимость одной гигакалории с 1566 до 1480 рублей. Это произошло за счет оптимизации, в том числе штатной численности персонала. Нужны ли сотрудники в таком количестве? Мы стоим на пороге четвертой промышленной революции, лет через пять всеобщая информатизация и диджитализация станет устойчивой тенденцией в любом бизнесе, и мы должны вовремя реагировать на инновации. Андрей Чибис говорил о создании банка технологий. Им надо активно пользоваться.

Если мы хотим, чтобы в отрасль приходили деньги частных инвесторов, в том числе через private banking, мы должны больше рассказывать людям о том, что такое концессия и ГЧП. Как мне кажется, нужны публичные ежегодные отчеты концессионеров, которые позволят повысить открытость и прозрачность всей системы.

Г. Горшков:

Спасибо.

Я полностью согласен с Александром Геннадьевичем. Многое зависит от целеполагания. Работа по совершенствованию законодательства, и самое главное — реальные действия в этом секторе говорят о том, что ЖКХ и усилия Министерства строительства могут стать одним из основных драйверов роста ВВП в ближайшие годы. Вчера на пленарной сессии говорилось об отраслях, которые демонстрируют двукратный рост, ЖКХ среди них не было. Уверен, что в ближайшие годы показатели роста ЖКХ также будут двузначными. Мероприятия, которые сейчас проводятся, могут обеспечить Российской Федерации до 1% ежегодного роста ВВП. Вчера была поставлена задача: ВВП страны должен расти на 4% в год. Таким образом, почти четверть этого прироста можно обеспечить за счет повышения эффективности в ЖКХ.

В. Фадеев:

Те, у кого есть депозиты в банках группы ВТБ, наконец-то пойдут в ЖКХ.

А. Чибис:

Если бы меня спросили...

В. Фадеев:

Вас уже не спросят.

А. Чибис:

Учитывая, что представитель ВТБ не выступал...

В. Фадеев:

Хорошо, не буду, я просто модератор. Если бы я был в зале, то подлил бы масла.

Борис Феликсович Вайнзихер, директор компании «Т плюс». Здесь прозвучала идея: создать Совет теплового рынка. Как Вы относитесь к этой идее?

Б. Вайнзихер:

Как член правления РАО «ЕЭС», я активно участвовал в реформе энергетики. Мало кто понимает, насколько изменилась надежность этой отрасли за последние десять лет. У нас каждое утро начиналось с того, что в стране остановился очередной энергоблок или очередная линия. Напомню, всего десять лет назад мы в Москве отключали электроэнергию. С тех пор мы забыли об этих проблемах — благодаря тому, что государство приняло правила, которым строго следовало в течение всего процесса реформы и продолжает следовать. Есть механизм, связанный с договорами на предоставление мощности, который позволил привлечь в отрасль колоссальные деньги — 1,5 триллиона рублей. Нам не надо думать, откуда они появились — из пенсионных фондов, с депозитов, от иностранных инвесторов: главное, что для этого были созданы условия. Уверен, что в ЖКХ за десять лет можно достичь таких же результатов.

Я представляю сейчас крупнейшую частную компанию в стране, действующую в сфере ЖКХ. Это не только одна из крупнейших тепловых компаний в стране: наша дочерняя компания, «Российские коммунальные системы», которая занимается водоснабжением и канализацией, по размерам не меньше Росводоканала, у нее огромный опыт. Мы не просим нам помогать — справимся сами. Но у меня есть другая просьба. У нас есть контрагенты, почему-то не присутствующие в зале — губернаторы, мэры. Займитесь, пожалуйста, ими. Мы видим, сколько народу пришло на этот круглый стол — но, как ни удивительно, он не интересуется представителями власти.

Однако главная проблема не в этом. Действительно, есть концессии, аренды, другие механизмы. Но у нас есть, например, пара регионов, где все плохо. Мы с Андреем в этом году занимались «тушением пожара» в Ижевске, настойчиво предлагали муниципалитету: давайте организуем концессию, совместное предприятие, еще что-нибудь. А нам отвечали: «У муниципалитета есть долги, давайте мы вам зачтем их в счет инвестиционных обязательств, и ничего не надо делать, все хорошо». У меня большая просьба — заняться этой проблемой. Я считаю, что муниципальные унитарные предприятия тянут всю страну назад, само их наличие губит ЖКХ, и эту проблему должно решать министерство.

Вернусь к тому, с чего я начал — к реформе энергетики. Ее удалось провести, потому что большую часть энергетики страны представляло РАО «ЕЭС», где был сильный лидер с сильными помощниками, которые и занимались реформой. Министерство строительства и ЖКХ появилось всего два года назад, и мы уже видим результаты его деятельности, но, конечно, этой отрасли нужно уделять больше внимания. Сфера ЖКХ вполне достойна отдельного министерства, которое, опять-таки, должно в первую очередь начать работу с муниципалитетами.

У меня есть ощущение, что вся страна хочет комфорта. Мы все привыкли к комфорту, и если в нашем советском детстве наличие горячей воды воспринималось как бонус, то теперь отсутствие горячей воды в течение суток мной, жителем Москвы, воспринимается как издевательство. У нас изменились потребности, и это обязательно приведет к изменениям в ЖКХ: я знаю, что многие люди готовы за это платить. Мы идем по правильному пути, хотя и находимся в самом его начале.

У меня, как руководителя компании, занимающейся теплом, есть мечта: я очень хочу, чтобы жители городов, в которых мы работаем — это 40 городов, примерно 12 миллионов потребителей — вообще не знали, что

такое отключение горячей воды, а также начало и конец отопительного сезона.

В. Фадеев:

Спасибо, Борис Феликсович.

Прошу коллег быть краткими, потому что мы уже выходим за пределы отведенного нам времени.

Вспоминая реформу РАО «ЕЭС» и работу, которая сейчас ведется в ЖКХ, я подумал, что лидера всех этих реформ можно обозначить как «Чибайса». Чубайс и Чибис — Чибайс.

А. Чибис:

Это очень здорово, я об этом не подумал.

В. Фадеев:

А я подумал.

А. Чибис:

Была такая шутка, когда реформировали энергетику: «Куплю кота, назову Чубайсом, приеду — убью». Не хотелось бы для себя таких перспектив.

Б. Фадеев:

Пока что к вам относятся гораздо лучше, особенно в этой аудитории.

Б. Вайнзихер:

Андрей, у тебя в прошлом нет такой истории, как приватизация. И не будет.

В. Фадеев:

Как это? А муниципальные и государственные унитарные предприятия, о которых Вы только что сказали? Эта история еще впереди.

Николай Владимирович Николюк, генеральный директор компании «Концессии водоснабжения». Насколько я понимаю, ваш проект в Волгоградской области — это крупнейшая концессия в сфере водоснабжения в Европе.

Н. Николюк:

Добрый день, уважаемые коллеги!

Вкратце расскажу о нашем проекте. При его реализации нам удалось воспользоваться результатами реформы ЖКХ и пенсионной реформы, что само по себе не просто. В прошлом году, 8 июня, мы подписали концессионное соглашение с властями Волгограда, и за год было сделано достаточно много. 22 октября прошлого года мы разместили облигационный заем на 7,5 миллиардов рублей. Мы действуем в интересах консорциума инвесторов, крупнейших негосударственных пенсионных фондов страны — таких, как «Газфонд», «Промагрофонд» и другие. В настоящий момент инвестиции составили около 1,5 миллиардов рублей, что позволило нам переложить за полгода 50 километров труб с использованием бестраншейных технологий и разработать проектную документацию на 111 наших объектов, которые будут полностью модернизированы в течение двух лет: это канализационные и водопроводные насосные станции.

Модель нашего бизнеса достаточно нова для России: это опережающее, долговое финансирование с последующим возвратом денег посредством снижения потерь в системе ЖКХ, о чем многие из коллег здесь говорили. С июля по декабрь прошлого года потери в системе сократились на 30% благодаря перекладке 50 километров сетей. В планах этого года —

перекладка еще 100 километров сетей, что позволит нам на какое-то время вообще забыть об авариях и о потерях в сетях. Когда мы запустили проект, происходило 25 аварий в сутки, что очень много даже для крупного города. Аварии ведут к отключениям, к перебоям в водоснабжении. В настоящий момент количество аварий сократилось до 10 в сутки, и мы работаем над дальнейшим снижением этого показателя. В процентном отношении снижение аварийности составило 60%. Есть определенные сложности, нам удастся их устранять вместе с региональными властями.

Необходимым условием реформ является поддержка Министерства строительства, за что ему большое спасибо. Достаточные условия — это интерес региональных властей к таким проектам и, конечно же, готовность пенсионных фондов инвестировать пенсионные накопления в обновление системы ЖКХ.

В. Фадеев:

Огромное спасибо. Это очень важное выступление, потому что в нем говорилось о негосударственных пенсионных фондах и о региональных властях.

Помню, на форуме в Сочи в сентябре прошлого года волгоградский губернатор рассказывал о своей жесткой политике по отношению к коррупционерам. Насколько я понимаю, для вас это было очень важно.

Н. Николюк:

Безусловно, важно.

Поддержу коллегу из Росводоканала: переход на прямые расчеты — тоже важная реформа, позволяющая уйти от посредников.

В. Фадеев:

Спасибо.

Сейчас выступит Махера Чебо, генеральный директор компании SAP по энергетическим и природным ресурсам в регионе Европа, Ближний Восток и Африка.

M. Chebbo:

Thank you. I am the General Manager for Energy and Natural Resources across Europe, the Middle East and Africa at SAP. Trust me, I will be quick, because I have a flight at three o'clock. First of all, I will speak about the market, how to get there, and then the key success factors.

It is true that the market in Russia is huge: USD 8 billion. And if you are talking about smart houses, then we are talking about an additional EUR 10 billion, almost USD 20 billion. The turnover of utilities in Russia is RUB 4 trillion. That is a huge market.

How do we get there? Today we believe that if we want to continue that contribution of 14% to 18% of GDP from residential consumption, we have to provide information not only to consumers. There is a system called GIS and HKH, which is a system that will be operational in Russia as of July 1, 2016, which is about providing utilities information to consumers. We have something like that in Europe. I am working actively with the European Commission in my role as the President of the European Smart Metering Industry Group (ESMIG) in addition to my role at SAP. We have created a website for the utilities that delivers information to 250 million consumers in Europe.

We have done something similar to the GIS HKH as well, but this is not enough. We believe that the investors, when they invest, need full transparency and full accuracy. They need all the data about the market to make their decision. Money exists. A lot of banks, a lot of investors have a lot of money. This is not a problem. But to make a decision, you need to have the latest available information. That is what happens in the stock market: when you want to make a decision, you get all the information immediately at hand.

Our proposal is to add another P to the PPP: to make it a public-private partnership platform. Platform for what? For collaboration among all the utilities and the investors in the country. We created a platform in Europe where 10,000 utilities will be connected: it is called Flexiciency (website: flexiciency-h2020.eu). It is a digital cloud platform, where we are connecting all the utilities in the EU 28 Member States to deliver a kind of an iTunes of energy services, to deliver services in terms of “smart consumers” and “smart houses” energy efficiency across Europe.

We believe we can create what I would call a Russian Investment Intelligent Marketplace (RIIM), which would connect investors and utilities, and take data in real time from the 50 million consumers in Russia. We have about 145 million residents, and we then have about 50 million consumers.

Can we do it? There is no technical issue with it. Today, with digital Big Data Technology, at SAP we have created, for example, a technology called SAP HANA, which is for handling big data; we have research laboratories in Potsdam and in Silicon Valley working on it. We are capable of taking big data in real time, analysing it, and putting it up for the investors so they can make decisions.

I was speaking with the Association of Power Utilities of Africa, and the Secretary General said to me, “Come and do what you are doing with this platform in Europe; I want to provide full visibility to the investors. Come and build it. Take the data from the 53 countries in Africa, from the utilities, publish it for the investors, and then investors can come and invest in Africa.” This is what they want. And this is feasible. We are capable of doing it tomorrow.

Key success factors: stability, of course. If you ask an investor to invest today in a four-year or five-year project, and tomorrow you change the rules, he will run away. Transparency. “Rubbish in” means “rubbish out”. So you need to have very concrete, very accurate data. It is not something any system can do. Accurate data. And you also need to use standards and best practices: we live in

a collaborative world; there are networks everywhere. You need to know what the others are doing.

To sum up, we should not forget: if we want to invest in smart houses, they are not passive houses. They are not just buildings made of bricks and mortar. It is about the technology inside. You need to make the consumer participate. The participation of the consumer is what will make this market dynamic. Passive cars versus smart cars. Passive phones versus smart phones. This is about investing in houses. A house can store energy; a house can sell energy; a house can bring revenues to the consumer. So these are the smart houses that will combine water, heating, and the rest of energy. These are really precious returns on investment for the investors. But we need to get the consumers participating. In conclusion, let us add one 'P' to the public-private partnership by developing a platform for collaboration. We are ready to put in place a Russian Investment Intelligence Marketplace for housing and utilities, where the consumers' data will also participate in real time. Thank you.

В. Фадеев:

Спасибо.

Теперь слово Антону Коллеру, президенту дивизиона по центральному теплоснабжению компании Danfoss.

A. Koller:

It is a great pleasure to be here, and good afternoon. I would like to talk a little bit about 'district energy'. I think what we have heard already is that the major trend is urbanization. And urbanization means that a city's infrastructure will take on greater importance, as well as energy efficiency in the city infrastructure which needs to be there.

When you also imagine that, for example, in the whole of the European Union, there is more excess heat than is needed for heating, the whole key to solving

the problem of heating is basically to distribute the excess heat: that is district energy.

I think there is a very good message for Russia here. Russia has a lot of networks. It is a country with one of the largest extended networks, so you can benefit from this great asset in combining the new forms of energy – solar, wind, renewables, biomass fuel – as well as, of course, from the power plants you already have today.

Of course, you need to lift it to a different level, to modernize it, in order to maximize the benefits from this great asset that you have. By doing that, by achieving that high energy efficiency, you need to basically take five steps.

One, which I think is very important, is that you need to have heat meters in individual households, so the end user can influence their energy bill by their behaviour, that they can reap the benefits of energy – saving behaviour.

You need automatic controls and weather compensators, so you do not regulate the room with the window, but automatically. You need to balance the buildings with hydraulic flows, so each building is in balance, and also between buildings. I think this is also a key feature, not only for heating systems, but also for domestic hot water systems.

Last but not least: advanced substations. It is important to move the controls into the buildings, away from central stations, into individual buildings, so you can control the building. That is the same, going forward, with advanced systems, monitoring systems, management systems, and also connecting information, as we heard before, on higher technology and upper information systems.

What needs to be done to bring this to life? It means you need to have a deep modernization of the system. When you do this, it is very good news for investors, because you can also make the system much more efficient from an economic point of view.

We have good examples. We have worked on some pilot projects with Mr. Boris Vaynzikher, Chief Executive Officer at T Plus (formerly: IES Holding), in Perm in

Russia, where we significantly improved the performance of the system when we moved from central stations to advanced substations in each building level. We also completed a very good project in Kazan in Russia, where we achieved a 25% primary energy saving with a three-year pay-back period. I think that is really what investors are looking for. This is what PPP lives for: that you can make more profit out of it, and at the same time improve the comfort of the consumers. I think this is what it is all about.

I think that is what Danfoss Group Global stands for. Danfoss is also helping and willing to develop such concepts. We have another good case in Anshan in China, where together with the Chinese Government, we developed a concept to utilize the surplus heat from the steel plant in the city so that we could heat the entire city with the surplus energy, and substantially reduce the emissions and environmental pollution they had at that time.

These are cases that we really like to promote. We are here to help you, to reach out and talk with different levels of government or industries to develop such concepts of driving energy efficiency and further driving deep modernization.

However, the question remains: what more could be done? There is always more that can be done. One thing is, of course, legal enforcement of advanced modernization. So, when you look at PPP, you, as a government, are also using this as an opportunity to ensure that systems are upgraded, as has been mentioned before by other speakers. You ensure that the comfort level of the population is rising.

Existing modernization programmes for domestic dwellings can be used more aggressively to increase energy efficiency in heating and domestic hot water systems.

All in all, public-private partnerships (PPP) are a great way of modernizing district heating and domestic hot water systems. Thank you very much for having me here today.

В. Фадеев:

Прошу быть предельно кратким.

П. Курзаев:

Многое из того, что здесь было сказано, выглядит абсолютно правильно. Тема номер один — прямые договоры. По нашему опыту, там, где они есть, показатели отличаются в разы. Количество прямых договоров у нас в отдельных случаях достигает 98%, а временами и 100%. Вторая тема — развитие. Изменения, которые сегодня вносятся в закон о концессиях и касаются регистрации имущества и долгов предприятий, позволят заметно продвинуться вперед, потому что сегодня, вольно или невольно, многие муниципальные предприятия создали условия, в которых концессию заключить нельзя. Третья тема — реформа ЖКХ. Мы добились примерно того же, что и энергетики: нет аварийности, вода есть, качество есть, энергоэффективность растет. Муниципалитеты, к сожалению, не уделяют столько же внимания развитию ЖКХ, у них все получается хуже. Они доводят дело до того, что появляются серьезные проблемы, колоссальные долги. Затем приходит частный оператор и 3—5 лет спокойно выправляет ситуацию, обеспечивая то качество жизни, к которому мы стремимся.

В. Фадеев:

Большое спасибо.

Алексей Кузнецов, прошу Вас. Ваша компания производит задвижки, правильно?

А. Кузнецов:

Да. Наша компания имеет австрийские корни, но мы, в отличие от наших японских коллег, не просто присматриваемся к рынку — мы уже построили

завод в Липецкой области, локализовали производство продукции. На мой взгляд, это уникальная продукция, лучшая в мире.

Я приветствую все, что сейчас происходит в ЖКХ. На мой взгляд, существующая сейчас система — я говорю о муниципальных унитарных предприятиях и о финансировании ЖКХ — не позволяет достичь нужной эффективности. Надеюсь, что с приходом частных денег люди начнут смотреть на 5, 10, 15 лет вперед, интересоваться не только ценой, но и эффективностью решений, которые они применяют в бизнесе. Можно вложить рубль и завтра потерять его, а можно вложить три рубля и обеспечить эффективность на протяжении 10, 15, 20 лет. Я очень надеюсь на это, потому что, признаюсь честно, наш завод предлагает лучшую продукцию, но спроса недостаточно. Наша продукция дороже аналогов, ибо качество дешевым не бывает.

В. Фадеев:

Спасибо. А каков у вас объем продаж?

А. Кузнецов:

В штуках?

В. Фадеев:

В рублях.

А. Кузнецов:

Всего лишь полмиллиарда.

В. Фадеев:

Это уже кое-что.

А. Кузнецов:

Мы ежегодно продаем приблизительно 10 000 задвижек. В Германии, где в ЖКХ все относительно благополучно, каждый год меняют 100 000 задвижек. Можете себе представить?

В. Фадеев:

У вас все впереди.

А. Кузнецов:

Надеюсь!

В. Фадеев:

Большое спасибо.

Пожалуйста, Андрей Владимирович.

А. Чибис:

Я хотел поблагодарить коллег из дружественных стран и обратить внимание на следующее. Обсуждая что-то в Правительстве, например, с Дмитрием Николаевичем, мы основываемся на опыте других стран, стараемся учиться на чужих ошибках. Коллега из Ernst & Young говорил о сбалансированности законодательства: это результат того, что наше министерство, а также Комитет Государственной Думы по жилищной политике и землепользованию два с лишним года ведут активную дискуссию с Еврокомиссией. Когда мы рассказываем о том, куда мы идем и что нас ждет, несмотря на санкции и непростую политическую ситуацию, чиновники Еврокомиссии, представители других государств говорят: «То, что вы делаете сейчас — это очень серьезная, глобальная реформа».

С одной стороны, это позволяет нам привлекать лучшие технологии и инвестиции, а с другой — российские компании уже могут конкурировать с

зарубежными за право заключения концессий: это происходит, например, в Монголии. Мы очень благодарны нашим иностранным коллегам за помощь. Впервые за 40 лет Россию пригласили выступить на заседании организации ООН-Хабитат, которое пройдет в Эквадоре, с докладом по теме ЖКХ. Для нас это большой прорыв, и важно, что речь будет идти о жилищно-коммунальном хозяйстве.

В. Фадеев:

Спасибо.

Прошу Вас, Дмитрий Николаевич.

Д. Козак:

Я хотел поблагодарить всех участников дискуссии. Было чрезвычайно интересно. Мы получили дополнительную пищу для размышлений о том, что еще необходимо сделать. Еще несколько лет такие публичные дискуссии обычно были посвящены проблемам, связанным с непредсказуемостью, непрозрачностью деятельности государства. Сегодня же все просят государство отрегулировать отношения между участниками рынка, говорят о прямых договорах, о проблеме неплатежей. Особых претензий к органам публичной власти в настоящее время нет.

Еще раз напомню о том, что нам удалось сделать за последние 3—4 года. Речь идет не только о создании Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Главное, чего мы добивались — обеспечить прозрачность, предсказуемость деятельности власти, прежде всего в области тарифного регулирования и взаимоотношений с инвесторами. Мы установили беспрецедентную ответственность государства за непоследовательность действий при тарифном регулировании: ни в одной отрасли такого нет. Эта ответственность установлена законом о концессионных соглашениях в сфере ЖКХ, и именно поэтому в ЖКХ

концессии работают лучше всего. Мы предусмотрели также возможность взаимной ответственности инвестора и органов публичной власти.

Деятельность управляющих компаний сегодня вызывает много нареканий, отношения с ними нуждаются в доработке. Мы найдем сбалансированное решение, чтобы не разрушить систему управления многоквартирными домами и в то же время не позволять посредникам удерживать не принадлежащие им деньги. Постараемся сделать это за неделю, оставшуюся до конца работы Государственной Думы.

Хочу еще раз подчеркнуть, что жилищно-коммунальный комплекс имеет огромный потенциал. Недавно мы подвели итоги тарифного регулирования за 15 лет в различных секторах ЖКХ. В некоторых из них тарифы росли в десятки раз быстрее инфляции. Из-за чего это происходило? Из-за устаревшей инфраструктуры. Рост тарифов позволял поддерживать ЖКХ в рабочем состоянии. В последние годы уменьшается число аварий, растет надежность работы ЖКХ, но тарифы, видимо, не будут расти такими же темпами, как в предыдущие 15 лет. Однако у отрасли есть огромный потенциал, связанный с дополнительными инвестициями. Можно гарантировать возврат инвестиций, если уменьшить издержки. Раньше мы постоянно считали деньги в кармане инвестора, смотрели, сколько он заработал. Сегодня нужно открыто признать: есть ответственность за конечный результат, качество и надежность услуг, есть обязательства государства, связанные с определенными тарифными решениями, а сколько сэкономил или заработал инвестор, нас интересовать не должно. Это является дополнительным стимулом для того, чтобы инвесторы привлекали заемные средства, которые будут приносить доход. Но здесь уже все зависит от находчивости самих инвесторов.

Андрей, Вы предложили определить KPI. Мы давно об этом говорим. Нужна предметная работа с банками, необходимо разработать стандартный банковский продукт, предназначенный для этих целей. Еще одна проблема

— это стоимость финансовых ресурсов. Нужны длинные и не очень дорогие деньги. Мы готовы поддерживать инвесторов за счет государства, субсидировать процентную ставку по кредитам, если это будет востребовано. В текущем году мы выделили на эти цели 4,3 миллиарда рублей, сегодня уже есть заявки на 4,5 миллиарда рублей. Это превышает лимит, предусмотренный законом о бюджете. Если в ЖКХ будут привлекаться адекватные ресурсы, мы увеличим эту сумму в десять раз. Необходимо, чтобы банки и государство предложили этот банковский продукт субъектам Федерации, муниципалитетам, инвесторам. Это одна из приоритетных задач, связанная с поддержкой не только жилищно-коммунального комплекса, но и экономики в целом. Любые инвестиции в экономику нашей страны будут поддержаны в том числе за счет бюджета. Хочу еще раз поблагодарить всех и пожелать тем, кто уезжает, счастливой дороги, а тем, кто останется в Петербурге — хороших выходных.

В. Фадеев:

Спасибо, Дмитрий Николаевич. Спасибо всем участникам дискуссии. Дискуссия была очень интересной, за два часа никто не ушел из зала.