



Григорий Терян: «Если государство хочет привлечь частный бизнес, оно должно доверять»

Григорий Терян, директор по правовым и корпоративным вопросам, председатель совета директоров ГК «Российские коммунальные системы» побеседовал с руководителем Voda News Еленой Соболевской.

Григорий Саркисович, спасибо, что вы согласились дать интервью информационному каналу отрасли ВКХ «Voda News». Мы предлагаем начать с вопросов о бизнесе, которые интересуют читателей в первую очередь. Как у любого частного оператора, деятельность ГК «РКС» нацелена на финансовый результат. В среднем, через какой промежуток времени компания выходит на безубыточность после заключения концессионного соглашения и решения первоочередных проблем «латания дыр»?

Вопрос о безубыточности инвестиций – очень глубокий. Что подразумевает под собой концессия? Как правило, основные денежные вливания идут в первые 3-5 лет, окупаемость инвестиций приходит в течение остального срока действия концессии. Закон прямо говорит о том, что срок концессионного соглашения должен позволять окупить объем инвестиций, и многие квалифицируют это таким образом, что период концессионного соглашения, по сути, не может быть выше, чем срок окупаемости. Все зависит от финансовой модели, которая изначально заложена в конкурсной документации, либо при частной инициативе, если взаимодействуют две стороны. Мы применяем подобный механизм в проектах, где, к примеру, трансформируем аренду в концессию. Для того, чтобы соотнести интересы муниципалитета и бизнеса, мы выстраиваем парадигму пятилеток или семилеток. В первые три года вкладываем необходимый объем финансирования на стартовый инвестиционный период, после чего начинается возмещение. К концу периода возмещается порядка 80% объема инвестиционных обязательств. Затем начинается второй цикл: оборачиваемость.

К сожалению, с точки зрения финансовой модели, в конкурсной документации, окупаемость, либо выход на безубыточность, не проглядывается. Закладываются слишком большие объемы инвестиций и избыточные мероприятия, которые в ряде случаев просто не нужны системе водоснабжения по критериям операционной эффективности. Выход на безубыточность в ряде случаев даже на сроке 20-30 лет не возникает с учетом кредитной нагрузки.

С другой стороны, к концессии можно подойти с позиции инвестиционных программ – запланировать ряд инвестиционных мероприятий, как малых, так и больших, которые помогут эффективно решить операционные и инвестиционные задачи. Допустим, автоматизация может окупиться в течение 2-3 лет. Проекты с большой инвестиционной нагрузкой окупаются в сфере водно-коммунального хозяйства в районе 10-12 лет, так как велик срок самого строительства или реконструкции. А есть мероприятия, которые вообще не окупаются, например, строительство очистных сооружений в маленьких городах.

Как известно, водоканалам банки дают кредит, главным образом, на ликвидацию кассовых разрывов. Легко ли получить кредит на инвестиционные цели? Как РКС решает вопросы инвестиционных ресурсов?

Да, у нас есть опыт в Самаре, но с учетом всех трудностей целевые кредиты скорее исключение, чем правила. Банкам легче дать, а бизнесу – взять операционный кредит, и тратить его на инвестиции. Это связано с особенностью финансирования таких проектов и сложнейшими процедурами со стороны банков.

Вы сложившуюся ситуацию принимаете как данность?

Мы хотим эту ситуацию поменять, так как нацелены на привлечение именно инвестиционных кредитов. В чем заключается плюс холдинговой компании? В том, что мы можем направить свои усилия на конкретную проблемную точку и профинансировать определенные мероприятия на первом этапе. В ближайшее время мы планируем выпустить облигационный заем с целью финансирования инвестиционных проектов в рамках нашего холдинга.

Облигационный заем уже одобрен?

В ближайшее время мы примем окончательно решение, получим рейтинговую оценку и в конце 2017 года, либо в 2018 году выпустим облигационный заем на достаточно большую сумму.

Поговорим о тарифах, таком больном вопросе. РКС, имея продвинутый менеджмент, безусловно, могут организовать операционную деятельность эффективнее, чем многие муниципальные предприятия, снизить себестоимость, оптимизировать трудовые ресурсы, получить экономию. А регулятор по факту может и «срезать» тариф. В среде водоканальцев бытует фраза: «Экономить невыгодно, выгодно тратить». Как выходить из положения? Как на практике работает долгосрочный тариф?

С точки зрения сложившейся практики доля правды в этой фразе, безусловно, есть. Как по закону должен работать долгосрочный тариф? Есть заложенные операционные затраты, которые после утверждения, регулятор не должен контролировать. Существуют также инвестиционные затраты, и бесспорно вся полученная экономия, должна оставаться в распоряжении компании, которой она распоряжается как хочет – осуществляет инвестиции, повышает зарплаты сотрудников.

На практике это не всегда работает. Первая проблема состоит в том, что в «Основах ценообразования и правилах регулирования тарифов» не прописано четко, что такое экономия. Регуляторами, у которых задача – не дать превысить тариф, экономия квалифицируется как снижение затрат или необоснованный доход.

Мы ведем активную работу с Минстроем России, Федеральной антимонопольной службой и Минэкономразвития России для решения этой проблемы. Уже готов проект поправок в «Основы ценообразования», где дается определение, что такое экономия, а что означает «не понесли затраты или получили необоснованный доход». Если поправки примут, то совместно со всем отраслевым сообществом мы сможем решить этот вопрос.

Вторая проблема – сугубо политическая. Мы можем многое прописывать в нормативно-правовых документах, но если не будет действительно политической воли объективно относиться к процессу тарифного регулирования с точки зрения экономических законов и логики, то вряд ли что-то поменяется в этом отношении.

Продолжим тему власти в концессионном процессе. Недавно на Всероссийском водном конгрессе губернатор Ульяновской области Сергей Морозов давал нам интервью, в котором коснулся ситуации в Димитровграде, зоне присутствия РКС. Он сказал, что идет обсуждение идеи возрождения муниципального предприятия по водоснабжению, так как арендные отношения переоформлены в концессионное соглашение на объекты водоснабжения и водоотведения без участия государственной власти в лице правительства региона. Как развивается ситуация?

Ситуация несколько иная. Речь сейчас идет не о том, что мы трансформируем арендные отношения в концессионные. Концессия с нашей

компанией уже была подписана, после чего власти региона пересмотрели условия соглашения и решили добавить в него третью сторону. Мы отнеслись к этому с пониманием и в настоящее время движемся в конструктивном ключе и рассматриваем правовые механизмы решения этой задачи.

Данная ситуация, по словам губернатора, осложняется недовольством водоснабжением города прошедшей зимой, авариями, которые и стали импульсом ко всем этим разбирательствам...

В свое время нас просили прийти в Димитровград и помочь выйти из кризиса в водоканале, потому что муниципальное предприятие находилось в банкротстве более семи лет. В процедуре банкротства предприятие управлялось не городом и бизнесом, а конкурсными управляющими, некоторые из которых, насколько известно, были осуждены. Нам удалось привести в порядок предприятие, направить необходимые инвестиции. Прошедшей зимой произошла серия аварий. Она стала следствием того, что в течение 7-10 лет до того, как мы туда пришли, не проводилось никаких ремонтов и капитальных вложений. Сейчас мы находимся в диалоге с властями, пытаемся учесть взаимные интересы, с точки зрения реализации дальнейшего проекта.

Не могу, конечно, не спросить про Саратов. Повторный конкурс объявлен, если не ошибаюсь, до 15 сентября принимаются заявки. Планируют ли РКС участвовать?

Если быть точным, объявлен не повторный конкурс, а исполнено предписание Федеральной антимонопольной службы, в рамках которого возобновлен второй этап проводимого конкурса. Он делится на две части: прием заявок и отбор конкурсных предложений. Мы находимся на втором этапе. В этом отношении РКС «де-юре» и «де-факто» является участником конкурса. Наши намерения не изменились, то есть будем подавать свое конкурсное предложение и надеемся, во второй раз конкурс пройдет более открыто и прозрачно, без нарушений.

В последнее время министерствами и ведомствами разработаны несколько законопроектов, которые в случае их принятия могут существенно повлиять как в целом на отрасль водоснабжения и водоотведения (ликвидация унитарных предприятий и введение возможности изъятия объектов ВКХ у законных владельцев), так и на реализацию концессионных проектов (введение обязательной сравнительной оценки создания инфраструктуры по концессии и по гос. закупке).

В этом контексте хотели бы знать Ваше мнение, изменится ли количество концессионных проектов в сфере водоснабжения и водоотведения после трансформации унитарных предприятий в казенные? Актуальна ли предложенная оценка эффективности и определение сравнительного преимущества для концессионных проектов в сфере водоснабжения и водоотведения?

Что касается передачи муниципальных предприятий в казенные, это потребует внесения больших изменений в законодательство и скорее всего к бюджетным последствиям. В силу экономической обстановки трудно предположить, что государство пойдет на дополнительные бюджетные траты, которых можно избежать. Но даже если такое случится, мы не предвидим концессионного бума.

Говоря о сравнительной оценке эффективности через концессию или через госзакупку, мы понимаем, что критерием оценки станет минимальная цена. В рамках такого рода инфраструктурных проектов, это крайне неэффективно. Когда вопрос касается системы жизнеобеспечения городов, цена не может являться единственным и основным критерием оценки эффективности. Кто является победителем конкурсов в концессиях? Тот, кто предложил наименьшую дисконтированную выручку. Если говорить о концессии в сфере водоснабжения и водоотведения, я бы, в первую очередь, обращал внимание на то, что должна присутствовать оценка качества, а не цены, хотя, безусловно, этот параметр имеет важное значение и его легко измерить.

И потом, нужно более ответственно подходить к закупочным процедурам, ведь если посмотреть статистику по стране за последние 10 лет, 80-90 % построенных объектов, обладают завышенными по объемам требованиями. К примеру, построили очистные сооружения мощностью 100 тыс. кубических метров в сутки, вместо нужных 30. Вопрос – зачем?

Ценовой параметр для бизнеса важен, но при этом не является определяющим, потому что кроме цены контракта есть еще цена владения имуществом и его обслуживания. В нашем случае это достаточно сильно влияет на модель бизнеса. Можно очень дешево построить, но если в операционных расходах впоследствии это приведет к большим затратам, то возможно имеет смысл серьезнее вложиться на этапе строительства, если, с точки зрения затрат жизненного цикла, будет выгоднее.

Пугает перспектива получения муниципалитетами возможности изъятия имущества у законных владельцев (арендаторов, собственников)?

Эти идеи наводят на мысль о том, что те, кто их выдвигают, к сожалению, не понимают последствий такого рода решений. Изъятие имущества нас не пугает, потому что, фактически мы и не являемся собственниками этого имущества. В нашей бизнес-модели нет задачи

получать собственность на объекты водоснабжения и водоотведения, это нецелесообразно. Предложенная инициатива явно отрицательно влияет на инвестиционный климат, потому что непонятно, как предпринимателю оценивать вхождение в отрасль, где за каждый шаг могут либо посадить, либо забрать имущество или бизнес.

В западных странах, в частности во Франции, существует такой подход – государство на каком-то этапе вернуло себе инфраструктуру, вложило в нее инвестиции, довело до современного уровня, и дальше объект передает в концессию для операционной деятельности, для развития. Как Вы считаете, концессия – это инвестиционный механизм или операционный?

В России однозначно называть концессию операционным, либо инвестиционным механизмом нельзя. Очевидно, что необходимо развивать операторскую часть. Особенно это актуально для малых городов, где, как минимум, на первом этапе было бы полезно наладить операционную деятельность, и это может стать большим прорывом. Так получилось, что концессия – одновременно и операционный, и инвестиционный механизм. Вопрос о его эффективности и истинном предназначении со временем решит рынок.

Нужно определиться, какую задачу ставит государство, в отношении чего осуществляет контрольную функцию. В России в сфере водоснабжения и водоотведения каждый шаг контролируется разными государственными органами, начиная от инвестиций, тарифов, заканчивая административной ответственностью и оценкой. Такой подход – несколько избыточный, на мой взгляд, нужна либерализация. Если государство хочет привлекать частный бизнес, оно должно доверять. Или создавать госкорпорацию. Правда, эффективность не будет высока.