



Модернизация ЖКХ на принципах ГЧП: роль финансового консультанта

Форум Регионов России

В.В. Дубовик, 28 апреля 2010



Содержание

Реформа рынка ЖКХ в России: основные предпосылки

- Цели реализации
- Структура рынка
- Тарифная политика
- Требования инвесторов

ГЧП в проектах ЖКХ

- Основные участники
- Типология проектов
- Типовая структура проекта

Роль финансового консультанта

- Диагностика текущего состояния; выбор целевой модели ГЧП; подготовка ТЭО проекта
- Привлечение финансирования
- Поддержка в процессе реализации

Реформа рынка ЖКХ в России

Реформа ЖКХ в России: основные предпосылки

Цели модернизации

- Приведение объектов ЖКХ в соответствие с современными международными требованиями по безопасности и энергоэффективности, в т.ч.
 - Реконструкция систем коммунальной инфраструктуры,
 - Повышение эффективности производства коммунальных услуг,
 - Создание новой инфраструктуры и строительство нового жилья с использованием новых энергосберегающих технологий

- Улучшение инвестиционной привлекательности проектов ЖКХ с целью привлечения заемного финансирования; повышение эффективности бюджетных расходов

- Стабилизация тарифов в долгосрочной перспективе, повышение уровня комфорта и степени удовлетворенности для населения

- Развитие институциональной структуры на рынке ЖКХ; привлечение новых игроков на рынок ЖКХ

Структура рынка ЖКХ

Рост доли частного сектора

Развитие рынка услуг ЖКХ

- До начала реформирования основными участниками рынка ЖКХ являлись государственные учреждения различной формы организации (МУП, ГУП, пр.)
- В 2006 г. доля организаций ЖКХ, находящихся в частной собственности, составляла около 7%
- В 2008 г. доля частных организаций достигла 68%; наибольший рост хозяйствующих субъектов наблюдается в жилищной сфере, что подтверждает процесс демонополизации в области управления и эксплуатации жилищного фонда:

Федеральный округ	Количество организаций ЖКХ	Доля частных организаций
ЦФО	7 891	69%
СЗФО	3 120	66%
ЮФО	3 872	55%
ПФО	8 067	73%
УФО	3 506	74%
СФО	5 098	65%
Всего	31 554	68%

Источник: Минрегионразвития РФ

Структура рынка ЖКХ

Доминирование государственного сектора в объеме оказываемых услуг

Государственные участники рынка услуг ЖКХ

- МУП/ГУП в сфере ЖКХ в стадии реформирования
- Эффективность деятельности МУП/ГУП напрямую зависит от размера их бюджета: крупные МУП/ГУП Москвы и Санкт-Петербурга (ГУП «Мосводоканал», ГУП «Водоканал Санкт – Петербурга») проводят относительно эффективную деятельность на рынке услуг ЖКХ

Крупнейшие частные участники рынка услуг ЖКХ

- ОАО «ГК «Росводоканал» (Барнаул, Калуга, Краснодар, Омск, Оренбург, Тверь, Тюмень)
- ОАО «Российские коммунальные системы» (Алтай, Амур, Брянск, Владимир, Киров, Петрозаводск, Тамбов, др.)

Компании, управляющие жилым фондом

- Доля многоквартирных домов, в которых собственники помещений выбрали и реализуют способ управления с привлечением частных компаний , составила около 70%.
- Существует тенденция создания крупных игроков на этом рынке со стороны девелоперских компаний, например, ЗАО «Интеко», ООО «Девелопмент-Юг», Концерн «Единство».

Иностранные операторы услуг ЖКХ

- На российский рынок уже вышли некоторые иностранные операторы услуг ЖКХ, например, Виолия. Однако, их деятельность пока не носит активного характера.



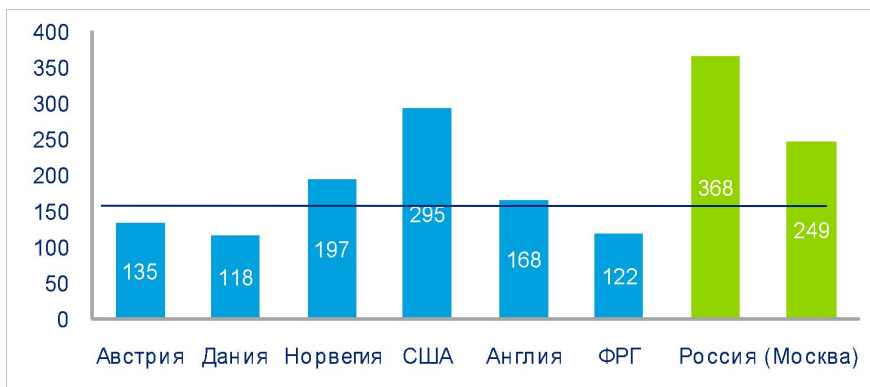
В России еще не сложился эффективный рынок оказания услуг в области ЖКХ

Тарифная политика ЖКХ

Отсутствие стимулов и экономической базы для роста эффективности

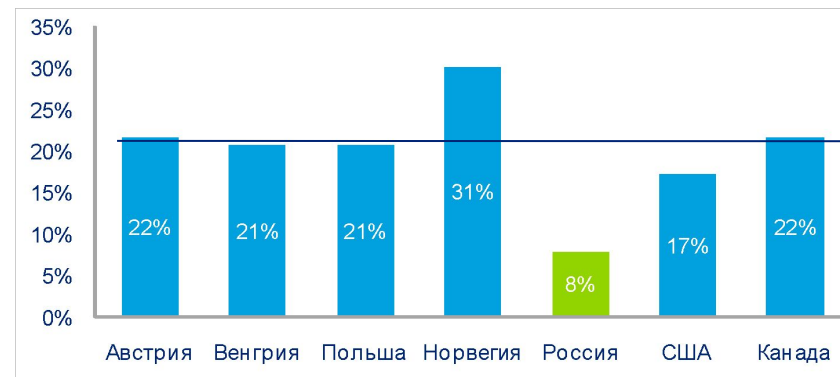
Удельные показатели потребления воды по странам

л/чел в сутки



Источник: Госкомстаты стран, OECD, ГУП «Мосводоканал»

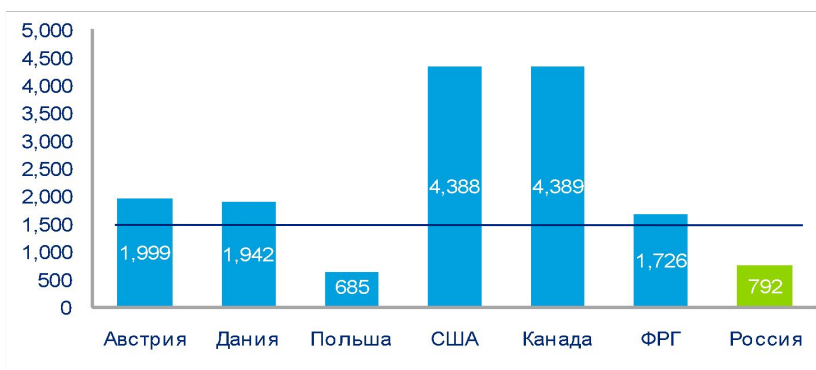
Доля расходов на услуги ЖКХ в расходах домохозяйств (2007)



Источник: Госкомстаты стран

Удельные показатели потребления электроэнергии по странам

кВтч/чел в год



Источник: IEA

Комментарии

При высоких уровнях потребления энергоресурсов в Российской Федерации, доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в структуре потребительских расходов домохозяйств остается одной из самых низких по сравнению с крупнейшими странами мира

Тарифная политика ЖКХ

Зависит от уровня материальной базы, конкуренции и приоритетов

Метод регулирования	Основные характеристики и особенности использования схемы регулирования	Страны
«Затраты +» (Cost Plus)	<ul style="list-style-type: none">• Тариф = Фактическая стоимость единицы продукции.• Тариф устанавливается индивидуально для каждой услуги, что позволяет осуществлять перекрестное субсидирование.• Значительный износ инфраструктуры, низкое качество услуг, отсутствие инвестпривлекательности отрасли.• Отсутствие заинтересованности в увеличении физических объемов услуг.	Россия Казахстан Украина
«Фиксированная норма доходности» (Rate of return)	<ul style="list-style-type: none">• Тариф = Затраты на производство (включая затраты на капитал).• Нет стимула повышать эффективность.• Позволяет устанавливать цены на основе прогнозных или фактических значений расходов.• Значительный рост стоимости услуг ЖКХ.• Заинтересованность в увеличении объемов инвестиций.	США Япония Чехия Словакия Польша
«Потолок роста цен» (Price cap)	<ul style="list-style-type: none">• Увеличение цен происходит на уровень инфляции, скорректированный на процент (X). Этот процент позволяет отразить реальное уменьшение затрат, ожидаемое Регулятором.• Компания сама устанавливает цены, но не выше предельных.• Создание условий для обновления инфраструктуры, рост качества услуг, повышение инвестпривлекательности.• Заинтересованность в увеличении физических объемов услуг.	Австрия Финляндия Португалия Великобритания

Тарифная политика ЖКХ

Реформа в России

Основная предпосылка проведения реформ – перевод ЖКХ на рыночные отношения путем перехода от тарифов типа «Метод индексации» к тарифам типа «Потолок роста цен» или «Метод доходности на вложенный капитал»



Требования инвесторов

Прогнозируемость

Для проектов оказания услуг, в т.ч.:

- Наличие высоких барьеров для входа на рынок
- Учет в тарифах инвестиционной составляющей
- Долгосрочные договора на предоставление коммунальных услуг; срок договоров должен превышать сроки кредитования
- Гарантия региональных властей по сохранению определенной клиенткой базы и уровня тарифов на срок действия кредитного договора
- Снижение валютного риска

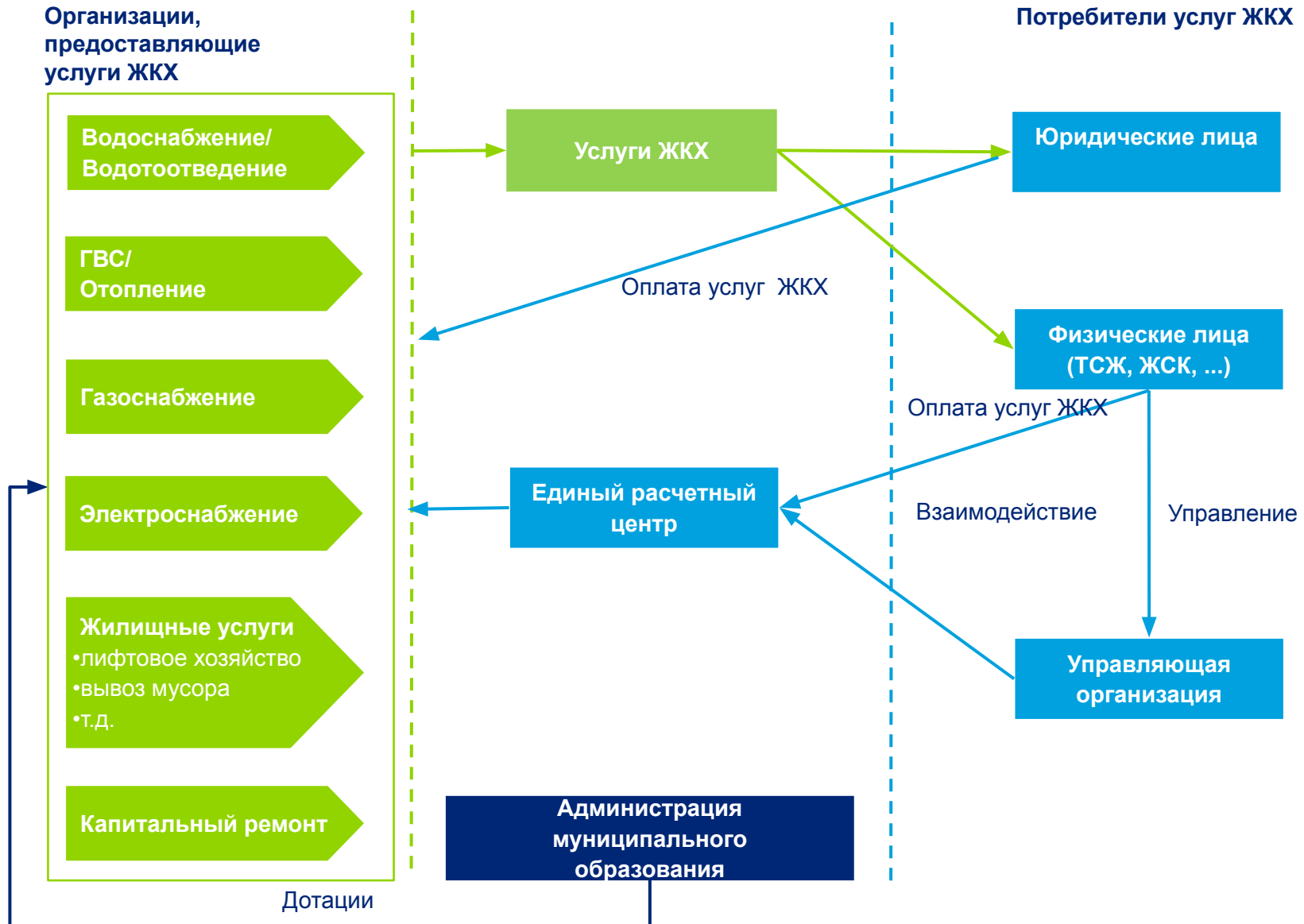


- Создание типовых проектов
- Сегментация секторов по степени инвестиционной привлекательности
- Готовность участвовать в инвестициях

ГЧП в проектах ЖКХ

ГЧП в проектах ЖКХ?

Основные участники



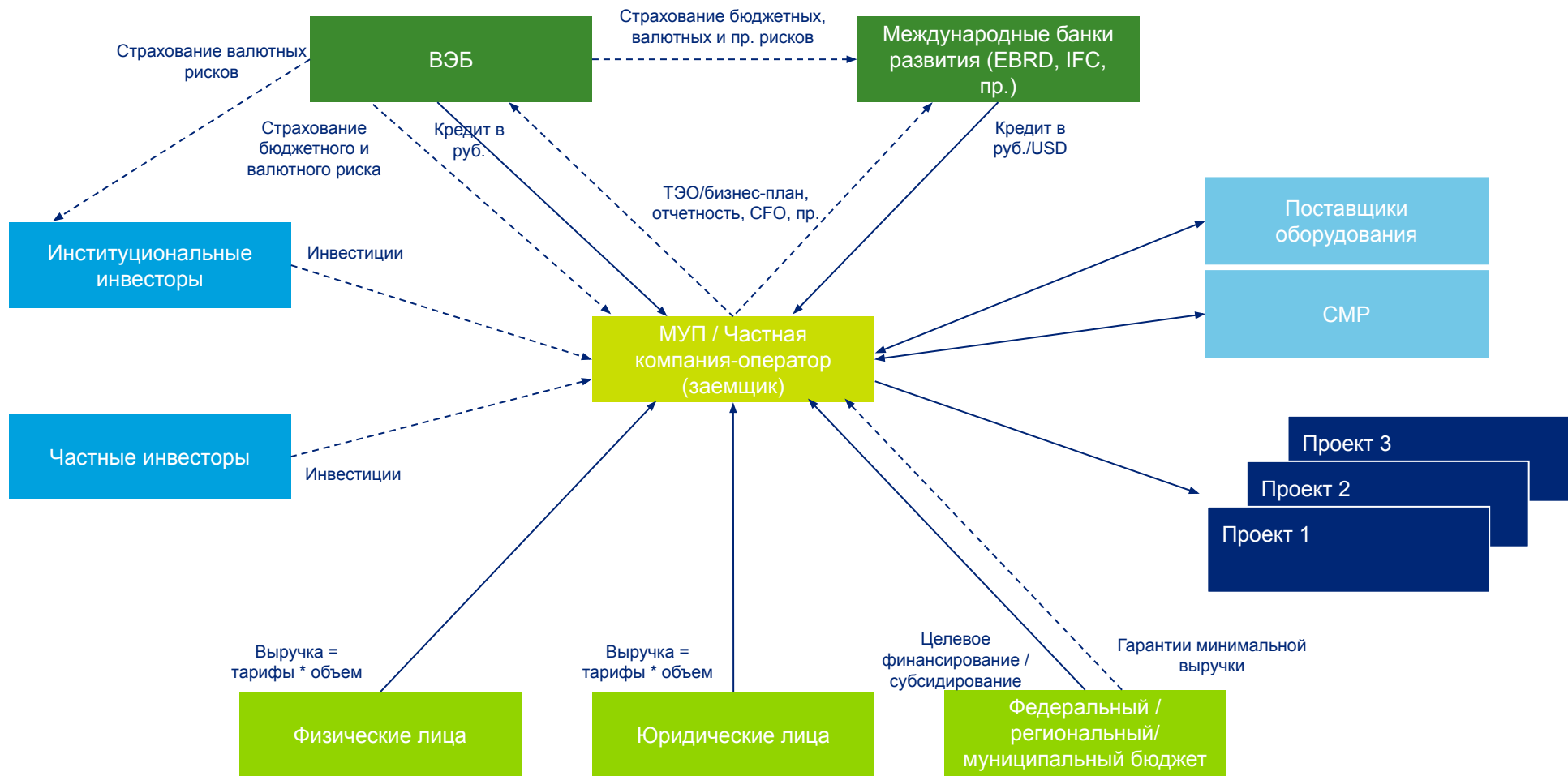
ГЧП в проектах ЖКХ?

Возможные варианты проектов

Тип проекта	Описание
Приборный учет (АСКУЭ и АСР) (автоматизированная система коммерческого учета энергии, автоматические системы расчета)	В том числе, создание единой информационной системы <ul style="list-style-type: none">• учета на уровне производителей• учета на уровне сетей• учета на уровне квартир
Модернизация / строительство объектов СКИ	В том числе, проекты в области: <ul style="list-style-type: none">• водоснабжения/водоотведения• ГВС/отопления• газоснабжения• электроснабжения• жилищных услуг
Капитальный ремонт	Различные виды работ, включая: <ul style="list-style-type: none">• ремонт подъездов• замена окон

ГЧП в проектах ЖКХ?

Типовая структура проекта



Роль финансового консультанта

Роль Делойта

Финансовое консультирование



Мы координируем процесс и предоставляем независимые консультации на каждом этапе



Название «Делойт» относится к «Делойт Туш Томацу», объединению фирм, являющихся отдельными и независимыми юридическими лицами, созданному в соответствии с законодательством Швейцарии (Swiss Verein). Подробная информация о юридической структуре «Делойт Туш Томацу» и фирм, входящих в это объединение, представлена в разделе www.deloitte.com/about

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, налогообложения, управленческого и финансового консультирования государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях промышленности. «Делойт» – международная сеть компаний, которые используют свои обширные отраслевые знания и многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности в 140 странах мира. 165,000 специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения совершенства в предоставлении профессиональных услуг своим клиентам.

Сотрудники «Делойта» объединены особой культурой сотрудничества, которая в сочетании с преимуществами культурного разнообразия направлена на развитие высоких моральных качеств и командного духа и повышает ценность наших услуг для клиентов и рынков. Большое внимание «Делойт» уделяет постоянному обучению своих сотрудников, получению ими опыта практической работы и предоставлению возможностей карьерного роста. Специалисты «Делойта» способствуют укреплению корпоративной ответственности, повышению общественного доверия к компаниям объединения и созданию благоприятной атмосферы в обществе.

© 2010 ЗАО «Делойт и Туш СНГ». Все права защищены.