

# ОАО «ЕВРАЗИЙСКИЙ» – ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ДЕЙСТВИИ

В течение последних 7 лет на юге России – в Ростовской области и Краснодарском крае – идет реализация нескольких крупных инвестиционных программ по строительству и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения – «Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения города Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области», «Чистый Дон», концессия в отношении объектов государственной (краевой) собственности Краснодарского края водопроводно-канализационного хозяйства, Инвестиционная программа по модернизации системы водоснабжения и водоотведения г. Сочи и др. Оператором этих программ является ОАО «Евразийский» – одна из первых финансовых компаний, работающая в области инвестиций практически с момента зарождения финансового рынка в России.

Уникальность этих программ – не только в их масштабах. Все они используют механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), применяют комплексный подход к формированию объектного состава, учитывающий целевые показатели качества предоставляемых услуг, а также доступность услуг и цен для конечных потребителей.

На вопросы нашего корреспондента отвечает Генеральный директор ОАО «Евразийский» Сергей Викторович ЯШЕЧКИН.

– Сергей Викторович, ОАО «Евразийский» работает с середины 1990-х гг. Инвестициями в развитие ЖКХ и, в частности, систем водоснабжения и водоотведения компания стала активно заниматься с 2003 г. Как Вы пришли к идее инвестирования в водно-коммунальное хозяйство и почему именно это направление стало основным в деятельности компании?

– Мы пришли к этой идее в разгар строительного бума. Начала развиваться законодательная база регулирования отрасли, включая подзаконные акты, появился опыт реализации первых проектов в этой сфере с участием частного капитала, и самое главное – резко

вырос спрос на услуги ЖКХ – и в связи с новым строительством, и в связи с реконструкцией существующих систем. Деятельность государства тогда привлекла многие частные компании разного уровня, проявившие интерес как к самому рынку коммунальных услуг, так и к сопутствующим ему сегментам, поскольку этот рынок является заказчиком большого количества товаров, услуг, материалов, технологий.

– Состояние водопроводно-канализационного хозяйства в России оставляет желать лучшего. Его модернизация требует больших и эффективных инвестиций, и с этой точки зрения схема государ-



*ственно-частного партнерства очень привлекательна для государства. Чем схема ГЧП привлекает Вас помимо возможности участия в управлении объектами коммунальной инфраструктуры?*

– Я считаю, что коммунальная инфраструктура – это не место для малых предприятий, поскольку здесь присутствуют колоссальные риски, которые даже государство порой не может на себя взять.

Наглядный пример – нынешнее лето. Все нормативы потребления – как личного, так и на полив – рассчитаны для средних климатических условий. Сегодня из-за погодных условий мы имеем 10-кратное превышение этих нормативов. Для водоканалов это означает в чистом виде увеличение потерь. На сегодняшний день – это колоссальный фактор выпадающих доходов этого года, который можно будет зафиксировать только в этом году, понести убытки в этом году, а включить их как выпадающие доходы для компенсации можно будет в выручку только 2012 года!

Установить норматив, учитывающий подобные ситуации, или застраховать такие риски невозможно, потому что, помимо разницы в действующих нормативах и фактическом потреблении есть и другие факторы. Например, резкое снижение качества водоисточников, увеличение затрат на очистку и подготовку питьевой воды из-за сине-зеленых водорослей (при повышенной температуре воды), обмеление и проседание русел и т. д. – все это влечет за собой серьезные убытки, которые водоканалы, находящиеся в районах, подвергшихся влиянию неблагоприят-

ных климатических факторов, получают у себя на балансе.

Одно из преимуществ схемы ГЧП в том, что она позволяет разделить эти риски между государством и частным инвестором. Кроме того, наличие государственного партнера снижает кредитный риск для банков, предоставляющих частному инвестору долгосрочное кредитное финансирование.

В свою очередь, частный бизнес может привнести в эту отрасль эффективность управления, в том числе правильную реструктуризацию предприятий коммунальной сферы, поскольку с точки зрения бизнес-эффективности они никогда не анализировались. Схема ГЧП повышает эффективность управления проектами и позволяет реализовать большее количество проектов в течение определенного срока.

Однако для эффективной реализации проектов ГЧП в России нужен прочный правовой фундамент, и здесь приходится признать, что позиция государства не отличается последовательностью. С одной стороны, оно создает вертикальную структуру управления, контроля, надзора за рынком, с другой стороны, стремится делегировать ответственность субъектам федерации или даже органам муниципальной власти.

Сегодня есть несколько проектов, которые привлекают инвесторов. Как правило, эти проекты осуществляются на территориях с развитой местной регуляторной базой – где приняты законы о ГЧП, где отработана вся линейка документации, поддерживающая и распределяющая полномочия и обязанности по реализации закона о тарифах, закона о концессиях, т.е. там, где администрация города или субъекта федерации целенаправленно проводит такую работу. В качестве примера могу привести Ростовскую область и Краснодарский край, где вот уже несколько лет последовательно, вне зависимости от политической конъюнктуры региональные и муниципальные власти вырабатывают институциональную базу взаимодействия с частными инвесторами и соблюдают установленные «правила игры». В результате мы имеем очень высокую лояльность потребителей, которые видят, как на их глазах появляются новые сооружения, которые ощущают, что нет графика подачи воды, что есть резервирование даже при тяжелых авариях. В свою очередь, благодаря развитию этой инфраструктуры государство может брать на себя очень серьезные и обоснованные обязательства, скажем, по строительству жилья для ветеранов и других социальных групп, нуждающихся в поддержке, не говоря уже о здоровье и экологии, которые являются эффектом от этих вложений.

*– Участие в долгосрочных проектах, связанных со строительством и реконструкцией объектов инфраструктуры (в частности, трубопроводов) подразумевает заинтересованность в долговечности и надежности используемых материалов. Как в Вашей компании решаются вопросы технической политики в части выбора материалов, проектировщиков, поставщиков, подрядчиков?*

– Для определения технической политики нашего холдинга при ОАО «Евразийский» действует институт Научно-технического совета (НТС). Регулярно проводятся его заседания с привлечением представителей научных организаций, производителей оборудования и технологий, городских и краевых администраций. На заседания выносятся вопросы реконструкций, применения нового оборудования и др.

По каждому серьезному вопросу мы создаем экспертный совет и приглашаем туда лучших экспертов отрасли, которые никак – ни корпоративно, ни финансово – не связаны с нашим заказчиком. При этом мы, как правило, не рассматриваем вопросы оценки конкретных поставщиков, мы считаем, что наша задача – выработать технические требования к заказу или техническому заданию на проектирование, а размещением этих заказов должны заниматься люди, которые оперируют вопросами финансовыми, экономическими, процедурными, правовыми. В противном случае научно-технический совет превратится в борьбу всевозможных «лобби».

Кроме того, НТС рассматривает первичные технические задания для конкурсов либо для заключения договоров с конкретными исполнителями проектной деятельности, подрядов или поставок материалов.

Мы считаем, что к крупным проектам должен быть особый подход, в первую очередь, к их проектно-инжиниринговой фазе – вплоть до создания консорциума проектных институтов. Я вообще считаю, что необходима серьезная работа по преодолению отношения к проектно-инжиниринговой деятельности как формальному поводу собрать кооперацию поставщиков и производителей. Инжиниринговая стадия должна быть дорогой, ответственной и не должна совмещаться с подрядной деятельностью, даже с проектно-подрядной деятельностью. А вот рабочую документацию пусть разрабатывает подрядчик – тогда, во-первых, эта документация будет составлена «под него», а во-вторых, становится на свое место авторский надзор.

Когда инжиниринг и разработка рабочей документации находятся в одних руках, вам готовы «за бесплатно» сделать ТЭО, а потом все «отбить» на остальных стадиях процесса, что, конечно, полностью демотирует всю отрасль и превращает весь процесс в профанацию. С этим надо бороться.

Что касается крупных поставщиков, мы проводим процедуру их отбора и легализации как наших официальных поставщиков. Прошедшие эту процедуру компании в дальнейшем в обязательном порядке включаются в списки участников тендеров и конкурсов по закупкам.

– Вклад ОАО «Евразийский» во внедрение полимерных технологий в строительство инженерных сетей трудно переоценить. Каковы дальнейшие перспективы использования ПЭ труб в ЖКХ на Ваших объектах?

– Например, в настоящее время ОАО ПО «Водоканал» г. Ростов-на-Дону эксплуатирует 2417,5 км сетей водопровода и 1189 км сетей канализации.

В водопроводных сетях основным материалом труб пока является сталь – 52%, на канализационных сетях – керамика – 67%. Если наши планы по реконструкции сетей будут реализованы, в ближайшие годы это соотношение изменится следующим образом: лидирующее положение в водопроводных сетях займет полиэтилен – его доля составит 53%, а в канализации доля полиэтиленовых труб увеличится с 9% до 39%.

– ОАО «Евразийский» принимает активное участие в программе подготовки к Олимпийским играм 2014 г. Поскольку Ваша компания является оператором объектов государственной собственности в регионе, она не может не взаимодействовать с ГК «Олимпстрой» (заказчиком) и Минрегионразвития (государственным инвестором) этой программы. Как осуществляется это взаимодействие?

– Компания «Югводоканал», входящая в холдинг «Евразийский», осуществляет эксплуатацию систем водоснабжения и водоотведения в г. Сочи и обладает наиболее полным пониманием о направлениях их развития. Поэтому мы стараемся обеспечивать очень плотное взаимодействие с организациями, осуществляющими строительство элементов инженерной инфраструктуры олимпийских объектов, которые войдут в единую систему жизнеобеспечения г. Сочи. Так, например, сотрудники наших организаций участвовали в подготовке нормативной документации (СанПиН), касающейся условий пользования акваторией моря и побережьем. Сейчас этот документ утвержден и вступил в действие.

Для решения проблемы утилизации осадка со всех очистных сооружений канализации г. Сочи компанией «Евразийский – Экопроекты», входящей в холдинг, по распоряжению Правительства РФ будет произведено строительство завода по сжиганию илового осадка. Монтаж будет производиться на площадке новых Адлерских очистных сооружений канализации, ответственным исполнителем по которым является «ГК Олимпстрой». Так что по этому объекту связь будет очень плотной по всем областям взаимодействия – начиная от технологической и заканчивая юридической.

– Что бы Вы посоветовали российским производителям современных материалов для строительства инженерных сетей?

– До сих пор по некоторым позициям трубной продукции лидирующее положение занимает продукция импортного производства. Это относится и к запорно-регулирующей арматуре, и некоторым видам труб, например, чугунным. Такое положение нужно менять. Наш опыт работы, в частности, с производителями полимерных труб, показывает, что конкуренция с импортными оборудованием и материалами вполне возможна, если предъявлять самые высокие требования к исходным материалам и строго выдерживать технологию производства и монтажа. Мы такую конкуренцию приветствуем, поскольку в результате получаем более привлекательные цены, сроки поставки и долговечность эксплуатации.