



# Тарифные риски концессионного законодательства в коммунальном секторе

Сергей Сиваев, управляющий  
директор ОАО ФЦПФ

*Москва, март 2015*



**ВЭБ**

**Федеральный Центр  
Проектного Финансирования**

# Текущая ситуация

Участники конкурсов на заключение концессионных соглашений не рассматривает концессионное соглашение и конкурсную заявку как инструменты обеспечения будущих доходов:

« Выиграть конкурс – это одно, а договариваться о тарифе – это другое, это потом...»

**Почему? Какова в этом роль объективных и субъективных факторов?**

# В чем тарифные риски?

## 1. Политические ограничения на рост тарифов на коммунальные услуги для населения

- При установлении тарифов практически не анализируется реальная способность населения оплачивать жилищно-коммунальные услуги
- Окупаемость инвестиций можно обеспечивать только за счет существенного сокращения операционных затрат и только там, где тарифы относительно высокие
- Резкое ограничение инвестиционных проектов в коммунальном секторе

## В чем тарифные риски?

### 2. Чрезмерная сложность и непрозрачность методики определения валовой выручки

- Желание законодателя сохранить роль регулятора и в максимальной степени использовать существующие правила тарифного регулирования наряду с конкурсным определением необходимых доходов концессионера привело к наличию достаточно большого количества бессодержательных процедур, которые затрудняют действия сторон – участников процесса подготовки концессионного соглашения
- *Например, для того, чтобы посчитать выручку будущих периодов на основании заявки участника организатор конкурса должен согласовать с регулятором и представить в конкурсной документации прогнозные значения неконтролируемых параметров тарифного регулирования: значения индексов потребительских цен, индексов цен на энергоресурсы на весь период концессионного соглашения.*

## В чем тарифные риски?

### 3. Минимальная валовая выручка или минимальный тариф? Кто несет риски сбыта?

- Критерий минимизации валовой выручки подразумевает, что в случае изменения объема реализации товаров и услуг концессионера для изменения валовой выручки будут изменяться тарифы для потребителей – такая предполагаемая волатильность тарифов несет высокие риски.
- Риски востребованности коммунальной инфраструктуры должна принимать на себя публичная сторона соглашения, поскольку именно она является заказчиком развития/ модернизации инфраструктур

## В чем тарифные риски?

### 4. Методические недостатки метода, искажающие результат: выручка приравнивается к инвестициям

- В общем случае ставка дисконтирования всегда будет выше, чем инфляционные индексы, поскольку она включает кроме инфляционных факторов еще и стоимость денег.
- Использование ставки дисконтирования необходимо, когда речь идет о возврате инвестиций, но совершенно неверно, когда речь идет о сопоставлении выручки разных временных периодов.
- Использование такого подхода приводит к тому, что завуалировано выручка начальных годов реализации концессионного соглашения будет играть более значимую роль в принятии решений о победителе, чем выручка последних годов.

# В чем тарифные риски?

## 5. Практически не работают технические критерии

- Технические показатели принимаются во внимание только в случае, если минимальный показатель приведенной необходимой валовой выручки будет отличаться от второго значения этого показателя меньше, чем на два процента.
- Законодатель исходит из того, что публичный заказчик концессии владеет высокой квалификацией для определения, по существу, оптимальных технических решений, которые улучшать частному бизнесу уже практически не требуется.
- Следует исходить из того, что именно частный бизнес владеет техническими компетенциями и может на конкурентной основе предложить наилучшее техническое решение.
- Использование технических критериев наряду с финансовыми должно обеспечить оптимальное решение задач, поставленных публичной стороной.