

**Анализ анкет «О результативности действующих концессионных соглашений»**

Из 14 присланных писем сведения о концессионных соглашениях представили только 8. При этом 4 города сообщили, что на их территории концессионные соглашения в коммунальной сфере не были заключены (Курган, Калининград, Курск, Архангельск).

Лидер по заключения концессионных соглашений – Новосибирск. На его территории реализуются 5 концессионных соглашений.

В зависимости от объектов концессионные соглашения распределяются следующим образом.

3 – теплоснабжение

3 – концессии в сфере обращения с ТКО (полигоны и переработка)

2 – водоснабжение и водоотведение

2 – газоснабжение

2 – снегоплавильные камеры

**Самара –** в 17 году заключена концессия на на снегоплавильную станцию. Инвестиции 200 млн. сейчас 110 млн. Обсуждается концессия на тепло- и водоснабжение на 2019 год с инвестициями 24 млрд. Но это на 2019 год. Цифры выглядят необоснованно оптимистичными.

**Пермь** – концессия водоканала. Это практический первый в России опыт ГЧР в коммунальном секторе – договор аренды был заключен в 2003 году на 49 лет. В 2013 он был преобразован в договор концессии. Сейчас уже очевидно, что договор на 49 лет – это по существу приватизация управления водоснабжением Перми. Управляющая компания уже дважды перепродавалась с выгодой для предыдущего собственника. Концессионер инвестирует только собственные средства из текущей выручки (амортизация). Привлеченных средств нет. В городе сохранились перекрестные тарифы на холодную воду и водоотведение. Если для населения тариф на холодную воду в настоящее время 27.53 руб/куб.м, то для прочих потребителей – 40.23 руб/куб.м

**Новосибирск** 5 концессионных соглашений. Два их них в сфере газоснабжения (у Новосибирска остались в муниципальной собственности разводящие газовые сети). Судя по всему, концессионер здесь – дочерние структуры Газпрома. Одна концессия – на строительство снегоплавильной станции. Наибольший интерес вызывают концессии в теплоснабжении. Это две относительно локальные для Новосибирска концессии (вывод основан, в том числе, и на том, что предприятие, которое до этого обслуживало эти объекты, функционирует по-прежнему; значит у него из эксплуатации забрали незначительную часть объектов). Размер инвестиций для Новосибирска незначителен – 481 млн рублей по одному соглашению в источники тепла и 173 млн по другому соглашению в сети. Совершенно не понятно (и кажется неоправданным) разделение этих концессий на две. Гипотеза – у этих концессий должен быть один концессионер. Непонятен смысл модернизации источников, если все их технологические параметры остаются без изменения (так указано в записке). Не понятен источник инвестирования. Судя по сроку концессии (6 лет) его просто нет, поскольку времени на возврат вложенных денег соглашение просто не предусматривает. Значит, ориентация традиционная – показывать в качестве инвестиций амортизационную часть из выручки. Но раз нет привлеченных средств - это опять искажение смысла концессии.

**Нижний Тагил** – в 2018 году заключена концессия на систему сбора и переработки ТКО. Заявленный объем инвестиций -4 080 млн рублей. Срок концессии 29 лет. Инвестиции – с 2018 по 2027 год. С 2020 года – соинвестирование со стороны концедента. По представленной информации конструкция соглашения выглядит достаточно разумной, но практики его реализации пока нет.

**Казань** Представлена информация о заключении небольшого концессионного соглашения на модернизацию (расширение) полигона ТКО. Соглашение заключено в 2016 году, объем инвестиций – 300 млн. Срок концессии 17.8 лет. На середину 2018 года вложено 128 млн рублей привлеченных средств. Механизм привлечения не ясен, как и возврат, поскольку при этом тариф на ТКО снизился со 122,58 руб до 93,13руб . Возможно, возвратность обеспечивается за счет снижения операционных расходов и безлюдной технологии. Число работников полигона с 2016 по 2018 г сократилось с 23 до 2.

**Воронеж** В Воронеже в 2012 году заключено концессионное соглашение с Росводоканалом на концессию системы водоснабжения и водоотведения на 30 лет. По существу, речь так же как и в Перми идет о приватизации управления. Концессионное соглашение носит рамочный характер, поэтому не может служить обеспечением в формате проектного финансирования. Детализируются концессионера в формате инвестиционных программ: первая - 2012-2017, вторая – 2018-2024. Заимствования привлекаются на условия корпоративного финансирования Альфа Банком группы Альфа, в которую входит Росводоканал. Привлечено порядка 2 млрд рублей. При этом тариф за период 2012 – 2015 гг вырос с 15.79 руб/куб м до 22.52руб/куб м. с середины 2016 года от был понижен до 19.31 руб/куб м. Это говорит о непростой политической ситуации вокруг водоканала. Сейчас тариф 20.69 руб/куб.м. за время работы концессионера численность работников сократилась на 40%, при этом средняя зарплата выросла на 59%.

**Вологда.** В 2011 году заключено концессионное соглашение на строительство полигона ТБО сроком на 25 лет. Предполагаемый объем инвестиций 390 млн рублей. В 2017 г завершено строительство первой очереди полигона., ввод в эксплуатацию второй очереди – 2021 г. В проект привлечены реальные инвестиции, но очевидно, что не в формате проектного финансирования, поскольку концессионное соглашение не содержит информации о будущей выручке концессионера.

**Великий Новгород.** В 2016 г заключено концессионное соглашение на городскую систему теплоснабжения и горячего водоснабжения сроком на 25 лет. Обязательства концессионера – за 2017-2019 гг модернизировать практически все муниципальные котельные. Инвестиционные обязательства – около 2 млрд рублей. В настоящее время проинвестировано порядка 600 млн рублей (средства инвестора). Заемное финансирование предполагается (пока нет). Тариф на тепло за время концессии вырос выше индикаторов роста стоимости ЖКУ. Например, с 1578,05 руб./Гкал в 2017 г до 1771,74 руб./Гкал в 2018. Рост – 12,6 %. Специалистами концессия оценивается как эффективная.

**Пенза.** 2 концессионных соглашения в сфере теплоснабжения. Одно – на небольшую котельную, втрое включает 195 объектов (16 котельных, 178 тепловых сетей, 1 электростанция) . Причем, первая концессия – на 5 лет, вторая – на 3 года. Первая концессия предполагает инвестиции в 1.5 млн рублей, вторая – 6.6 млн рублей. Очевидно, никаких привлеченных инвестиций в таких условиях быть не может. Речь может идти о средствах из текущей выручки (амортизация).

Минимальный срок концессии – 3 года лет (Пенза, теплоснабжение)

Максимальный – 49 год (Пермь, водоснабжение)

Минимальный объем вложений – 1.5 млн. (Пенза, теплоснабжение)

Максимальный – 10 млрд 201 млн. (Пермь, водоснабжение)