**Приветственное слово Любимова Николая Викторовича, заместителя Губернатора Калужской области**

Добрый день, уважаемые коллеги! Мы рады приветствовать здесь наших гостей и наших земляков! От имени Губернатора хотел бы пожелать плодотворной работы, сказать несколько слов, буквально, о важности этой темы для нашей области, Калужской области в целом. Я не буду говорить, как важна эта тема на федеральном уровне. Об этом Владислав Валерьевич скажет. Хотелось бы сказать, пользуясь случаем, сказать спасибо Общественной Палате Российской Федерации и нашей Общественной палате, нашим коллегам из Агентства регионального развития, Министерства экономического развития Калужской области, организаторам. <…> Государственное частное партнерство для нас далеко не пустой звук, хотя уже давно не теория в Калужской области. Это действующая практика. Крупные проекты, которые многие знают, Фольксваген, Пежо, Ситроен, Вольво, масса других проектов для поставщиков таких компаний, фармацевтический кластер, перечислять уже все не буду. Вы услышите сегодня подробности. Все эти проекты возможно они удовлетворяются в государственном частном партнерстве. Поскольку государство, в лице Калужской области, в лице Российской Федерации, которому активно помогает в процессе с помощью Внешэкономбанка, других структур, <..> банка Российской Федерации. То есть масса задействована государственных организаций, вкладывает в структуру, вкладывает в помощь в решении проектов, массу других полезных вещей для инвестора делает, соответственно, инвестор и частный бизнес он приходит, и в сотрудничестве свой бизнес реализует. То есть вот это вот государственное частное партнерство, которое у нас уже реализовано, оно показывает максимально эффективный механизм, которым мы пользуемся. Естественно, такими инфраструктурными проектами, крупными проектами мы не ограничиваемся. И для того вся эта конференция организована, чтобы мы могли все что входит в государственное частное партнерство увидеть, поделиться опытом, задать вопросы какие-то, может быть найти новые пути и методы решения. У нас еще, допустим, не так серьезно развит концессионный механизм, хотя, в принципе он законодательно оформляется. У нас уже и в этом отношении есть опыт. Опыт составления документов, санкций. Я думаю, что такое многообразие форм, собственно, и сама форма государственного частного партнерства, она позволит нам добиваться успеха в дальнейшем, не только в Калужской области, но и всем моим коллегам из других регионов. В целом, на федеральном уровне, для того, чтобы двигать экономику вперед. Но экономика это мотив, чтобы, собственно говоря, поднять социальную сферу. Поэтому я, для того, чтобы не занимать долго вашего времени, еще раз благодарю вас, за то, что вы смогли приехать сегодня сюда, пожелать плодотворной работы, и сказать, чтобы никто не стеснялся говорить о своем опыте и задавать вопросы. Спасибо большое! В добрый путь!

**Приветственное слово Гриба Владислава Валерьевича, Заместителя Секретаря Общественной Палаты Российской Федерации**

Добрый день, уважаемые коллеги, родная калужская земля! Для меня она, действительно, родная. Здесь живут мои родители. Но я здесь не только потому, чтобы поддержать своих земляков, коллег. У нас недавно было пленарное заседание в Общественной палате, обсуждали перспективы развития региона, опыт, и очень часто звучала Калужская область, пока не нашли нефти и газа, золота, алмазов. <…> Но наш регион использует максимально те возможности, которые есть. Из лимона без <..> выжали сто десять грамм сока. Орловская, Смоленская, Брянская, Тульская области может тоже, конечно, говорить о хороших регионах, но потенциал, у всех он плюс-минус одинаков. И чем отличается Калужская область – это, во первых, отношением к инвесторам, бизнесу, максимальный комфорт. На эту тему много статей, публикаций. Вплоть до того, что Губернатор области оставляет действующий свой мобильный телефон инвесторам. Понимаете, для многих губернаторов это тоже необычно. А это показатель открытости, и, знаете, когда инвестор имеет связь с руководством области, с вице-губернаторами, с главами районов – это тоже показатель. Поэтому сюда вошли и российские инвестиции и западные инвестиции. Во вторых, это максимально комфортная региональная нормативная правовая база, и в плане депо, и в плане обеспечения инфраструктурой. Хочу еще отметить, это те индустриальные технопарки, которые есть. Я думаю, что это максимальные уже условия и не правовые, а инфраструктурные, для развития бизнеса. Но и, конечно, та команда менеджеров, во главе области, во главе районов, во главе органов исполнительной власти, которые увидели задачей создание условий для развития области. Я не буду говорить о тех цифрах, о том, что Калужская область у нас одна из ведущих по региональному продукту на душу населения, по динамике роста. И я хочу сказать, что максимально, еще раз хочу сказать, использует потенциал, небольшой, который есть. Это и близость к Москве, и логистику, и, конечно, это те возможности, которые сегодня пока еще не большие дает наше российское законодательство. Потому что надо развивать ГЧП и в социальной политике: школы, больницы, детские дома. Это тоже, думаю, следующая сфера, которой мы должны уделить максимальное внимание. У нас же много несовершенного в <..> плане, в плане реализации многих экономических механизмов. Но, думаю, что сегодняшняя конференция и наш обмен опытом, и мы совместно, я думаю, во время конференции сформируем рекомендации для органов государственной власти Российской Федерации, для Правительства, для других наших прочих министерств и ведомств. И всем участникам спасибо сегодня за возможность собраться и обсудить эти вопросы.

**Сессия 1. ГЧП в России: преграды против перспектив**

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

*«Проблемы реализации проектов с использованием механизмов ГЧП в рамках существующей законодательной базы (региональный аспект)»*

В качестве своего выступления я выбрала тему «Проблемы реализации проектов с использованием механизмов государственного частного партнерства в рамках существующей законодательной базы». Начать хотелось бы прежде с того, что ГЧП - это очень трудный, очень сложный инструмент. И именно потому, он должен быть разработан особенно тщательно со стороны законодательства. Выбрала я именно такую тему, потому что, на мой взгляд, решение существующих проблем при общем подходе к решению, нужно выслушивать, и поэтому, нужно выработать пути их решения. Итак, первую проблему, которую мне бы хотелось сегодня поднять – это отсутствие понятия «государственное частное партнерство» на выбираемом уровне. В настоящее время одну из преград в использовании государственного частного партнерства для реализации социально значимых проектов является именно отсутствие федерального закрепления в федеральном законодательстве понятия государственного частного партнерства. Что касается вообще трактовки данного понятия, то в науке и на практике она разнится. Наука понимает его очень широко, на практике ее нужно понимать более узко, выделив, прежде всего то, что основной смысл государственного частного партнерства – это не просто взаимодействие публичного сектора и частного сектора, а реализацию частного партнера в некоторых функциях публичной власти. И решение общественно значимых задач путем привлечения частных инвестиций в те области и в те сферы деятельности, которые, как правило, финансируются у нас за счет государства. Мы – Россия, уникальная, конечно, страна. Уникальность мы свою проявили в государственном частном партнерстве, в более чем пятидесяти двух субъектах Российской Федерации. Законы на региональном уровне по государственному частному партнерству были приняты. В то время как на федеральном уровне понятие государственного частного партнерства – отсутствует. В этих законах описаны процедуры, что такое государственное частное партнерство. Калужская область тоже не стала исключением. Мы тоже приняли закон об увеличении полномочий между органами государственной власти в сфере государственного частного партнерства. Что мы понимаем под государственным частным партнерством в Калужской области. Это, прежде всего, привлечение на конкурсной основе, соответственно законодательству, органами государственной власти, не относящимися к организациям и к государственным и муниципальным формам собственности, а также физических лиц, для проектирования, создания, реконструкции и эксплуатации объектов общественных структур. То есть эффективное и качественное выполнение задач, относящихся к государственному сектору на условиях компенсации затрат, при разделении рисков, обязательств и полномочий. Далее по поручению Правительства, которому действительно требуется принятие федерального закона. Он нужен. Был разработан государственный проект о государственном частном партнерстве, который сейчас прошел первое чтение в Государственной Думе, сейчас второе чтение. Но я про него особенно рассказывать не буду, так как коллеги мои расскажут, и тема моего выступления называется «Проблемы реализации проектов с использованием механизмов именно существующей законодательной правовой базы». А со своей стороны могу лишь сказать, что понятие «государственного частного партнерства», которое существует в законодательном проекте, оно достаточно близко к тому, которое есть у нас в Калужской области. Можно сказать, что мы со своей стороны, предугадали законодательство. Но с другой стороны, хотелось бы пожелать, чтобы этот законопроект был принят. Потому что он нужен. Нужен, хотя бы для того, чтобы было понятно, куда мы вкладываем инвестиции. Куда мы привлекаем частных партнеров. И для этого такое понятие сформулировать необходимо. Второй задачей, второй проблемой, которая имеется, я сейчас еще хотела бы пояснить, что касается проблем, я выделяю более общие глобальные проблемы. Такой проблемой, которая видится в реализации государственного частного партнерства, является, на мой взгляд, предоставление участков для реализации проектов ГЧП. Единственным механизмом, который у нас на федеральном уровне закреплен, является соглашение о концессии. У нас появился закон, федеральный закон о концессионном соглашении, согласно которому земельный участок для реализации проекта предоставляется в аренду либо субаренду. И, казалось бы, все просто. В этом законе у нас есть статья, которая говорит о том, что порядок предоставления земельных участков в аренду и субаренду, а также сроках предоставления, он регулируется в этом законе соглашением о ГЧП. Все просто. Предоставляем землю, подписываем как мы ее предоставляем- самостоятельным соглашением. Однако, это простота достаточно видима. Так как у нас, в соответствии с земельным законодательством, земельный кодекс говорит о том, что, если нормы земельного права, содержащиеся в других федеральных законах, не должны противоречить земельному кодексу. Таким образов, случается ситуация на практике, что необходимо проводить конкурс на предоставление земельного участка из земель государственных и муниципальных. И второй конкурс, уже на заключение концессионного соглашения. На мой взгляд, это, действительно проблема действующего законодательства, пробел, который необходимо урегулировать. Эти проблемы стали видны, когда пошла практика по заключению концессионных соглашений. Так вот, в суде пояснили, что предметом концессионного соглашения является имущество, перечень которого установлен законодательством. А все, что касается урегулирования вопросов о предоставлении земельных участков, с занимаемыми объектами концессионного соглашения, то все это производится и предоставляются земельные участки, в соответствии с земельным кодексом. Таким образом, необходимо внести некоторые корректировки в действующее федеральное законодательство, а также очень внимательно составлять проектную документацию. Следующую проблему, которую необходимо в рамках данного мероприятия огласить, это – невозможность бюджетного финансирования проектов государственного частного партнерства. Вообще, если рассматривать закон о концессионном соглашении, то, прежде всего, он говорит о том, что инвестор должен реконструировать либо построить объект за свои деньги. Далее он его использует и извлекает выгоду. Но не все проекты могут реализовываться по такой схеме, например, детские сады и больницы, те, которые должны предоставлять услуги населению бесплатно. И таким образом, возникает вопрос, как осуществить финансирование данных объектов, если это на законодательном уровне не совсем поддерживается. Решили воспользоваться зарубежной практикой и пойти по пути таких схем, как BOLT. BOLT расшифровывается с английского, как «строительство, владение, аренда и передача». Схема данная здесь представлена. Кратко объясню, в чем она заключается. При реализации таких проектов, Внешэкономбанк решил использовать эту схему, когда на стороне государства выступает много муниципальных образований. Создаются междумуниципальные общества, которым муниципалитеты предоставляют земельные участки. Данное общество заключает договор субаренды с частным инвестором. Частный инвестор полностью осуществляет строительство, общества междумуниципальные выплачивают арендные платежи, таким образом возвращая потраченные инвестиции. Муниципалитеты со своей стороны осуществляют взнос в сотавленный капитал, и, таким образом, они спонсируют данное междумуниципальное общество, и оно может за счета арендных платежей выплачивать те инвестиции, те затраты, которые понес инвестор. В свою очередь, это междумуниципальное общество предоставляет данное имущество, уже непосредственно учреждению, по договору на безвозмездное пользование и соответствующее государственное миниципальное имущество предоставляется, таким образом, через платные услуги. Но, на мой взгляд, схема, конечно, хороша, но, тем не менее, всех вопросов и всех проблем она не решает. Главные вопросы и проблемы, которые даже при поверхностной расценке мы можем увидеть – это, опять же, предоставление из муниципальной собственности земельных участков такому междумуниципальному обществу. Также, это длительность финансовой выплаты, так как у нас бюджет выпускной на годы, и соответственно такие проекты не могут быть реализованы в течение первых трех лет, а реализуются гораздо дольше. Но это самые поверхностные. Естественно, это то, что схема предоставления услуг идет в обход 94 ФЗ «о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работы и оказания услуг государственных и муниципальных нужд», хотя схема - достаточно легальная. Пытаются ее реализовать в Астраханской области, построить детские садики с использованием средств Внешэкономбанка. Еще один механизм государственного частного партнерства, который также часто используется, который мы также пытаемся реализовать на территории Калужской области – это контракты жизненного цикла. Что касается контрактов жизненного цикла, то обычно механизм используется при строительстве дорог. Но по условиям контракта жизненного цикла, подрядчик на себя берет создание сметной документации, строительство, ремонт, обслуживание и эксплуатацию объектов. Здесь что происходит? Здесь происходит то, что все делаем в соответствии с 94 ФЗ, не в обход него, но тут также возникают проблемы. Первая проблема – долгосрочное финансирование, это когда бюджет у нас рассчитывается на три года, а по контракту жизненного цикла мы должны уплачивать денежные средства в более длительный срок. Но это все можно решить с помощью долгосрочных целевых программ. Существует Постановление Правительства Российской Федерации, которое описывает порядок как это можно решить. Вторая проблема, с которой также столкнулись на территории Калужской области, это то, что у нас в одном контракте сразу идет предоставление нескольких услуг. С одной стороны строительство, с другой – содержание. И с точки зрения антимонопольного законодательства здесь есть нарушение конкуренции, как считают некоторые органы, хотя, на мой взгляд, эту проблему также можно решить путем составления правильной конкурсной документации. Далее, я еще описывала некоторые проблемы концессионного законодательства, но не буду отнимать время, так как мои коллеги, я думаю, про них не раз укажут. В итоге своего выступления хотелось бы подвести такую черту и сказать, что законодательство Российской Федерации в сфере государственного частного партнерства является молодым и только начинает свой долгий жизненный путь. Нормы проходят свое внедрение в жизнь проверкой на практике. Проблемы становления такого интересного и, в то же время, сложного механизма достаточно много, но при совместных усилиях, на мой взгляд, можно все решить. Поэтому свое выступление мне хотелось бы закончить фразой Президента нашей страны, что нам необходимо сделать государственное частное партнерство одним из важнейших механизмов в развитии социальной политики. Спасибо большое за внимание. Если будут вопросы – постараюсь на них ответить. Здесь мои контакты. Звоните, пишите. Я буду очень рада пообщаться. Спасибо.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

«*Государственно-частное партнерство как эффективный механизм развития социальной инфраструктуры*»

Добрый день, уважаемые коллеги. Я представляю компанию «Транспроект», которая является консультантом по достаточно большому количеству проектов государственного частного партнерства, как раз хотелось бы рассказать к каким выводам мы пришли в результате нашей деятельности. Последуя коллегам из Общественной палаты, касаемо того, что социальная структура была сделана следующим приоритетным действием государственного частного партнерства, хотелось бы прокомментировать тем, что уже достаточно широко применение государственного частного партнерства в социальной инфраструктуре, в целом ряде регионов. Не только на основе констатации федеральных законов концессионных соглашений, но, в частности, в обществе на стадии региональных законов. Однако, в рамках сегодняшнего доклада, я хотел бы сконцентрировать внимание на дорогах. Думаю, что большинство из нас по автомобильным дорогам ездит, поэтому в большинстве случаев автомобильные дороги как регионального значения находятся в достаточно печальном состоянии. Часть из них, конечно, поддерживается, но , тем не менее, средств, выделяемых на их содержание не всегда достаточно. Даже федеральные дороги, если мне не изменяет память, в 83 % финансируются. Что касается региональных муниципальных дорог, они так же находятся в разном состоянии. Бывает лучше. Но проблемы, связанные с тем, что недостаток финансирования наблюдается, мы видим повсеместно. На федеральном уровне у нас стоит вопрос с платными и бесплатными автомобильными дорогами, соответственно, бесплатные дороги регулирует федеральное дорожное агентство, платные автомобильные дороги крепятся тоже к дорожному агентству. Касательно регионального уровня и платными и бесплатными дорогами занимаются профильные министерства, департаменты, управления дорожного хозяйства субъектов Российской Федерации. Несколько слов скажу о тех моделях в государственном частном партнерстве, которые при реализации проектов дорожной инфраструктуры в настоящее время фактически нами не используются. Это в первую очередь, строительство, передача в эксплуатацию. Модели, которые мы видим по тем параметрам в государственном частном партнерстве по созданию платных автомобильных дорог, которых в нынешнем году 68,а так же госкомпания активно использует уже в отношении примеров, когда уже реконструированная за счет бюджетных средств автомобильная дорога, которая дается для последующей эксплуатации. В отношении бесплатных а/м дорог, хотелось бы сказать следующее, что в последнее время появилась возможность в сто пятнадцатом федеральном законе использовать контракты жизненного цикла, и для бесплатных а/м дорог. Когда целиком весь жизненный цикл передается частному инвестору и сопровождается соответствующими рисками. То есть для государства это не очень удобно. Механизм возврата инвестиций по платным а/м дорогам достаточно коррекционный. Не буду останавливаться на деталях. Кто заинтересуется – может спросить, или потом, в виде презентации. Интересным примером использования этого механизма для платных дорог является центральная портовая. Эта дорога подходит в Новороссийск и в рамках конкурсного проекта по развитиям российского транспортного узла, она готова. То есть по субъекту РФ она структурируется как платная а/м дорога. Я уже отмечал, что в рамках данного проекта изначально планировалось 7 концессионных участков, которые содержались бы частным партнером. Интересным механизмом являются бесплатные а/м дороги. Дороги являются для конечного потребителя абсолютно бесплатными и даже иногда не подозревают, что она является автомобильной дорогой, созданной за счет средств частного инвестора и находящейся у него на содержании. В отношении практических методов наша компания занимается дорогой «8 Холмогор», на заказ дорожного агентства готовили пакет документации. В настоящее время, это понимается, как <…> земель. В части работ, работу мы выполнили, интересны количественные аспекты, которые мы сумели достичь, и которые были утверждены заказчиком. В результате финансовой модели, нам удалось достичь экономии расхода. Эффективность частного партнера предполагалась несколько выше. Больше, в сравнении с эксплуатацией данной дороги за счет средств государства и на периоде в двадцать пять лет, получаем некоторый положительный перфект. Здесь сравнение различных пропорций, части государства и части частного партнера, в пропорции 40 на 60, 50 на 50, и 60 на 40. И как вы видите, на разные периоды времени, разная экономия бюджетных средств в результате получалась. Далее по концепции создания бесплатных региональных автомобильных дорог, которые мы самостоятельно также разработали, те дороги, которые создаются за счет регионального законодательства, уходя от сто пятнадцатого федерального закона. То есть мы понимаем, что с увеличением срока концессионного соглашения не придем к показателям расходной части частного партнера, государственной части увеличивается. Но тем не менее, дает возможность для государства в рамках ежегодных или ежемесячных платежей частного партнера уменьшать нагрузку на бюджет. Хотелось бы отметить, что при выборе частного партнера, особое внимание стоит уделять критериям конкурсов, и коэффициенты, которые разрабатываются. От этого зависит квалификация и вероятность того, что проект будет успешно осуществлен. Конечно же, уделяется этому особое внимание при выпуске бесплатных или платных автомобильных дорог, потому что тот или иной механизм имеет право на существование, в зависимости от трафиков, от социально-экономического развития территории, от платежеспособного спроса, и от возможности создавать платные а/м дороги, но и не забывать о том, что частные инвесторы, частные инвестиции могут идти и на бесплатные автомобильные дороги. Хотелось бы отдельно отметить создание некоторых элементов интеллектуальной транспортной системы, некоторые до последнего момента были частью в создании любой автомобильной дороги платной или бесплатной. В первую очередь хотелось бы сказать об устройстве фиксации. С последним поручением господина Медведева, речь идет о том, чтобы выделить их в качестве отдельных элементов, в отношении которых можно было бы использовать механизм государственного частного партнерства. Мы считаем, что мы были увлечены созданием интеллектуальной транспортной системы города Москвы и те системы, которые планировалось создать, создаются. А в виде фиксаций один из нескольких всего элементов, в отношении которых можно было бы понять механизм возврата инвестиций для частного партнера. Даже можно использовать для этого 94 ФЗ, когда частный партнер предоставляет государству услугу в комплексе. И несколько слов о том, что государственное частное партнерство в стране уже насчитывает 8 лет. Поэтому, за этот период и во многих регионах был приобретен как положительный опыт реализации ГЧП, так и отрицательный опыт в отношении которых можно сделать определенные выводы. Назвали обобщенные причины неудачной реализации государственного частного партнерства. Первый пункт – это отсутствие подготовки качественных проектов. В большинстве случаев именно на начальном этапе, на этапе подготовки, не в должной мере выделяется органами государственной власти внимание данной части реализации проекта. Которая, к сожалению, в большинстве случаев может всплыть в виде реализованных рисков гораздо позже. И также хотелось бы обратить внимание на неэффективность взаимодействия между органами исполнительной власти и частными инвесторами. Во многих регионах мы работаем и наблюдаем то, что органы исполнительной власти говорят о реализации тех или иных проектах, при этом избегают коммуникации с частным инвестором. То есть не всегда они на начальных этапах понимают потребности и нужды. И это приводит к тем последствиям, что на конкурс, на который уже потрачены деньги на подготовку, инвестор не приходит. Поэтому, мы максимально часто говорим об этом. Пожалуйста, начинайте коммуницировать как можно раньше. И также не хочу перечислять все эти причины. Остановлюсь только на некачественной подготовке конкурсной документации. Хотелось бы еще раз подчеркнуть данный момент. После того, как завершен конкурс и выбран частный инвестор, единственным документом, который остается и определяет отношения между вами и частным инвестором является соглашение-устав о частном партнерстве. Не важно, в каком виде оно структурировано. И в зависимости от того, насколько качественно подготовлена документация, насколько справедливо вы распределили риски, зависит то, долго ли и успешно ли вы будете с этим инвестором после этого в течение нескольких десятилетий реализовывать тот или иной проект. Поэтому, в заключение, хотелось бы сказать следующее. Конечно, государственно е частное партнерство является важным механизмом в реализации инфраструктурных проектов. Не все у нас с ним гладко. Надо с законодательством поработать. Но то законодательство, которое уже существует, уже достаточно для того, чтобы проекты государственного частного партнерства мы могли реализовывать эффективно и успешно. Спасибо. Это все.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Спасибо большое. Не стала перебивать, потому что была очень интересная презентация. Единственное, хотелось бы попросить соблюдать наш регламент. Так как хотелось бы высказать все темы интересные сегодня. Действительно, много сделано на федеральном уровне. Много принято нормативно-правовых актов. Интересен опыт в создании бесплатных автомобильных дорог. Так как автомобильные дороги у нас, сами знаете, если страдают от качества, то хотелось бы, чтобы качество было лучше.

**Сергей Сиваев**, Директор направления «Городское хозяйство», член правления Фонда «Институт экономики города», Москва

*«Практика и проблемы государственно-частного партнерства в коммунальном секторе»*

Я поговорю сейчас о проблемах развития государственного частного партнерства в коммунальном секторе. История развития ГЧП в коммуналке самая длительная. То есть уже десять лет. Последний период замораживания ситуации требует ухода бизнеса из коммуналки. Пытаемся разобраться, почему это происходит. В начале несколько слов о терминологии. На самом деле научный термин ГЧП достаточно строгий, именно такой – «привлечение бизнеса к тем задачам, которые перечисляет государство». Государство – публичная область. Хочу отметить принципиальную разницу между государственным частным партнерством и частным государственным партнерством. Это если кто-то видит разницу между российско-американскими отношениями и американско-российскими. Российско-американские отношения – это отношение России к этим отношениям. А американско-российские – это отношение Америки к этим стран. Так вот частное государственное партнерство - это как минимум решение с помощью власти проблем развития бизнеса. Тем, чем занимается на сегодняшний день Калужская область, это в первую очередь частное государственное партнерство. Ситуация с государственным частным партнерством обычно гораздо сложнее. Это как раз пример того, как сложно это все происходит. Попускаю всякие банальные вещи. Это карта по развитию частного бизнеса в секторе водоснабжения и водоотведения и, к сожалению, за последние два года на этой карте по существу произошло только одно изменение, добавился город Воронеж, с непонятным договором концессии, больше в этой истории нет ничего положительного. Почему? Мы проанализировали порядка 60 договоров аренды концессии, опять-таки не буду останавливаться на разнице между концессией. Она на самом деле существенна. Когда мы проанализировали конкурсы, и определили критерии, по которым отбираются победители конкурса на заключение договора аренды концессии в коммунальном комплексе, в первую очередь. Здесь такой спектр большой. Например, наиболее часто встречающийся критерий – это максимальная арендная или концессионная плата. Тот, кто понимает суть вопроса, понимает, что это абсурдная вещь. Потому что это желание достать деньги из частного бизнеса, а в конечном счете, из кошелька населения. Основные фонды используют инструмент повышение для такого бюджета, а не для решения задачи. Если посмотрим на вопросы критериев, и пытаются найти финансовые критерии, некое соотношение задач, которые нужно решить и, спрашивается, за какие деньги эти задачи могут быть решены. То увидим совершенно удивительные и закономерные вещи, что в эти критерии нет ни задач, ни цены решения этих задач.

Если это так, то о чем конкурс на арендную концессию. Вывод достаточно печальный. Конкурсы на самом деле – пустые договоры, потому что все существенные вопросы взаимодействия сторон к явлению бизнеса, решается не как таковое государственное частное партнерство, а за его пределами. Самой простой иллюстрацией являются тарифы на деятельность коммунальной организации, которые устанавливает третья сторона. Не сторона договора. О каких задачах тут можно говорить, если финансовое обеспечение этих задач устанавливает сторона, которая стороной концессионного соглашения не является. В этой истории понятно, что ни обязательств, ни денег не подразумевается. Такой яркий пример, на котором я все-таки остановлюсь, это был показательный конкурс на заключение долгосрочного договора аренды в Томске. Победителем этого конкурса, впервые в российской практике, стала французская компания. Поэтому конкурс еще имел такой политический контекст. Так вот, кратко пробегусь по тем критериям, которые использовались при принятии решения. Неправильный критерий. Строительство конструкций канализационных станций. Стойка конструкции максимум три года, минимум - один. Понятно, что инвестиционное обязательство копеечное, особенно в рамках двадцатипятилетнего договора аренды. Как вы думаете, какие стойки поставят все участники конкурса? Стоит не много. Ответ простой – все поставили один. Вес этих критериев тридцать две единицы. Значит, эти тридцать два не работают, потому что дифференцированные показания участников были невозможны. Все участники поставили минимальные сроки. Этот критерий не сработал. Дальше. Техника более потерь. Причем на момент окончания конкурса без системы мониторинга. Один из участников конкурса поставил два процента потерь воды. Через двадцать пять лет. Я знаю самые эффективные системы водоснабжения, там уровень потерь порядка 4 процентов. В Европе уровень потерь в восьмидесяти процентах наши поставили два. Потому что раз механизм <..> в десять раз, чем когда этот критерий через двадцать пять лет проверят. Любое концессионное соглашение должно ориентироваться на инвестиционный цикл. Вы вложили деньги – получили результат. Деньги, вы вкладывается в период 3-5 лет, не больше. Результат по концессии вы должны получить через 5 лет, а не через двадцать пять лет. Когда мы ориентируемся на двадцать пять лет, это значит не о чем. Следующий показатель, связанный с админовскими нормами, про то же самое. Нужно достигнуть каких-то показателей через завершение концессионного договора. Во-первых, это не критерий оптимизации. Если по нормативным требованиям нужно достичь на момент завершения договора аренды через двадцать пять лет, то можно делать что угодно, так как те люди, которые сегодня знают эти цифры, вряд ли через двадцать пять лет по ним будут отвечать. Если вот так пробежаться по этим критериям, в итоге остается что двадцать процентов в качестве трилистника, если посмотрим общий баланс – 68% критериев не работают. Потому что по ним все поставят одинаковые значения. Одинаковые или нереальные, не важно какие. Не работают. Двадцать два процента ориентируют неправильно. Типа на максимализацию арендной платы. Это с точностью да наоборот получается. Получается, что двадцать процентов, которые рисуют себе качественную оценку, имеют ключевое значение, для того, чтобы определить компетенции. Это на самом деле и ни хорошо и ни плохо. Я вообще не очень уверен, что публичная власть, честно говоря, будет заключать публичный договор в рамках нашего российского законодательства, вслепую проводя тендер, не зная кому она отдаст на двадцать лет основные фонды, от которых зависит благополучие города, территории и так далее. В любом цивилизованном государстве есть стадии предобщения, то тендеры, на момент заключения договора, когда эти все интересы сбалансируются. В коррупционных целях это не делается. Поэтому тихо делают все вслепую. Я знаю большую практику заключения договоров концессии, и понимаю, что вслепую ничего не делается. Беда в том, что если подписывается договор концессии аренды, должны возникать реальные обязательства сторон. С другой стороны, вот в этом главная двуличность. Чтобы обязательства могли наблюдаться, контролироваться, мониториться и иметь последствия, в случае их несоблюдения. Эта главная беда, которая в нашем коммунальном секторе по существу никак не решается. Идея была простая. Если у вас договор без цены, то это не договор. Это пустая декларация. В быту мы всегда понимаем, что если мы о чем-то договариваемся, то есть некие условия, есть задачи, товары, услуги, с другой стороны цена, за которую мы эти товары и услуги покупаем. В этом смысле ГЧП ни чуть не отличается от традиционной бытовой практики. Вопрос: можем ли мы торговать в условиях ГЧП под соотношением задач и цены достижения? Это классическая экономическая задача. Когда мы формируем, но у нас нет возможности формировать конкуренцию на рынке, вместо этого мы формируем конкуренцию за рынком. Потому что, по существу, в коммунальной сфере речь идет о естественных локальных монополиях. И на условиях договорных отношений, конкуренция на какой-то рынок, на какой-то фиксированный срок. И достаточно простой вывод, что конкуренция за рынок должна основываться на оптимальном соотношении задач, которые нужно решить и той цены, за которую эти задачи могут быть решены. То есть, если мы уходим от конкуренции, то должны в конечном счете говорить о конкурентной цене, а не о вопросах тарифного регулирования, которыми сейчас занимается третья сторона. Достаточно банальная идея находит подтверждение в международной практике тарифного регулирования. Наша сейчас общероссийская любовь к доходности инвестированного капитала реализована только в тех странах, где у инфраструктуры находятся основные фонды и структура находится в частной собственности. Потому что частник оттуда не бежал, он тоже от основных фондов получает доход. Если они не получают доходность, то зачем им эти основные фонды? Нет доходности от инвестированного капитала, то в первую очередь, нет регулирования, которое находится в частных руках. Например, в Центральной Европе, Восточной Европе, Северной Европе, в Германии, Скандинавии экономика предприятия, как правило, принадлежит муниципалитету. Там никакого регулятора нет. Там тарифы само себе устанавливает предприятие, есть специальный институт и наблюдательный совет, в который входят в разные стороны, включая муниципалитет. А во Франции там, где прописано ГЧП, там договорные тарифы. Очень простой выбор. Метод тарифного регулирования в коммунальном секторе должен зависеть от организационной формы управления этим всем сектором. Это принципиальный вопрос. Если мы хотим ГЧП регулировать по правилам частного бизнеса, который владеет инфраструктурой, у нас постоянно ничего не будет получаться. И сегодняшняя правовая комиссия как раз подтверждает. Мы долго бились, объясняя, что мол «ребят, давайте разберемся. Не бесполезно торговать конкурсами на заключение договоров аренды концессии, если там не будет финансовых отношений. Где не будет соотношения задачи и цены». Услышали нас. Министерство экономического развития подготовило законопроект о концессиях, которые были ограничены, буквально пару месяцев назад. Я хочу сказать сразу, что мы этот подход, связанный с торговлей тарифами, мы его в рамках законодательства концессий, которое было еще пару месяцев назад, реализовать. Скажу как. Город, как концидент, который регулирует тарифный план в существующих ценах. Была формула, которая пересчитывала цены сегодняшнего дня, тарифный план нарисован для предприятий водоснабжения. Формула пересчитывала цены текущего года с учетом инвестиционных факторов, с учетом неконтролируемых расходов. И обязательство заключалось следующее, что город, поскольку регулятор находится на другом уровне, то город должен согласовать те тарифы, которые выделяются исходя из условий договора. Концессионер представил свой тарифный план, город в рамках этого договора пересчитал эти тарифы в текущий год, и он, прежде чем, концессионер внесет заявку, согласует цены с муниципалитетом. Город принимает на себя обязательство согласовывать тарифы именно по этой договоренности. Если после этого, регулятор принимает тарифы отличные от того, что рассматривалось в договоре аренды или концессии, наступают некие последствия. Либо принять срок действия срока договора, либо изменяются обязательства, связанные с изменением срока обязательств, связанных с достижением показателей. Практика есть кривая, но позволяла эту ситуацию решать. После того, как приняты изменения в законе о концессии и, якобы, мы начинаем торговать параметрами регулирования. Решить такую задачу остро станет гораздо сложнее. Не могу сказать, что нельзя. Придумать можно. Но поскольку мы хотим опять зарегулировать деятельность предприятий, в которых не существует конкурентных условий, и с точки зрения доходности на те деньги, которые он привнесет, то есть, если мы регулируем доходность инвестированного капитала, то мы подходим к тому, чтобы он максимизировал инвестиционной капитал. Нужно это или не нужно, если доходность…

В рамках сегодняшнего законодательства получается такая ситуация, что мы опять столкнулись с ситуацией, когда желание торговать условиями хозяйственной деятельности концессионера, часто на длительный период, превращается в торговлю некими параметрами регулирования, которые правительство до сих пор не установило. Но проблема в том, что некоторыми параметрами можно торговать, а остальные параметры остаются в компетенции регулятора и не являются предметом договорных обязательств. Поэтому, к сожалению, хочу повториться, по прежнему, при всей значимости и важности развития ГЧП в коммунальном секторе, пока риски частных кооператов в этом секторе такие, что мы больше наблюдаем картину, когда бизнес сворачивается, закрывается и никакого серьезного оптимизма, на текущий момент, в секторе увидеть не могу. На этом, собственно, закончу. Спасибо.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

У нас есть опыт Москвы. Москва у нас в числе регионов, заключающих договор аренды. И по этому поводу у нас было концессионное соглашение на водоснабжение.

**Сергей Сиваев**, Директор направления «Городское хозяйство», член правления Фонда «Институт экономики города», Москва

Москва акционировала водоканал. Без всякой беседы. Просто акционировала и все. Сто процентная собственность на акции у Правительства Москвы.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

То есть, очень печально, что в практике ГЧП существуют такие трудности. Связанные с качеством регулирования. Нет методик еще до конца разработанных, подтвержденных на федеральном уровне. Поэтому Калуга решает пойти по этому направлению, в том числе в секторе ООО «Жилищное коммунальное хозяйство», то мы сталкиваемся с тем, что не можем найти выход из ситуации. Так как очень сложно рассчитать тарифы, не имея действующих на федеральном уровне законов.

**Сергей Сиваев**, Директор направления «Городское хозяйство», член правления Фонда «Институт экономики города», Москва

Хочу сказать тезис, к которому хочу, чтобы аудитория отнеслась. Если мы проводим конкурс, то тарифы должны торговаться на конкурсе, а не считаться потом регулятором. Иначе мы потом ни о чем не договоримся.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Согласна с вами. Мы должны понимать то, с чем мы приходим, и то, с чем мы уйдем. Хотела бы согласиться с утверждением о том, что не стоит слишком сильно повышать цену, так как вся эта цена ляжет, прежде всего, на плечи нашего населения. Но далее, мне хотелось бы передать слово Дмитрию Пузанову – заместителю генерального директора ОАО «Евразийский».

**Дмитрий Пузанов,** Заместитель генерального директора ОАО «Евразийский»

*«Практика и основные проблемы по использованию механизмов ГЧП в секторе водоснабжения и канализации»*

Не буду в детали сильно входить. Достаточно график старый. Там, где не справляется государство, частник охотно приходит на помощь государству и вкладывает свои деньги, если для этого есть своевременная мотивация. И если частник понимает, на каких условиях, он потом эти деньги получит обратно. Это мировая практика. Что мы имеем в России, вот тот сектор, в котором я работаю – водоснабжение и канализация, про который Сергей Борисович сейчас говорил, испытывает сейчас стадию стагмации. Буквально недавно просматривал свои прогнозы, которые я делал еще 5 лет назад, прогнозировал, что кто-то из больших <..> выйдет на регион, что у нас появится большее количество частных инициатив, и что у нас больше будет иностранцев, и так далее. Ни одно из моих предсказаний не осуществилось. По одной простой причине, что тренд, который сейчас появился с точки зрения законодательства, с точки зрения регулирования экономических и политических реалий, они намного более жесткими являются и сузили то поле частной инициативы, на которое мы раньше рассчитывали. Новые конкурсы у нас сейчас по водоснабжению не проводятся фактически. Ухудшается качество контрактов. Есть выходы в Калужской области из контрактов с частными операторами. Ухудшается финансово-экономическое положение самих операторов. Они все сложнее и сложнее могут отвечать тем критериям контрактов, которые они с нами заключали. При этом качество услуг не улучшается, износ фондов повышается. И все это накладывается на достаточно сложную тарифную политику, которая реализуется в Российской Федерации, когда тарифы объявляются через телевизор, и водоснабжение и водоотведение при этом привязано к темпу инфляции. А одни из больших составляющих в нашем тарифе – это энергетика, большая энергетика, в том числе, газ и электричество – они опережают эту инфляцию. Поэтому по инвестициям очень сложно что-либо говорить в данной ситуации. Доступ к долгосрочным кредитам ограничен, но и на фоне всего этого ожидание публичной власти к частному партнеру постоянно завышаются. И становятся все более и более неадекватными. Но, тем не менее, переживает эту ситуацию стойко, я бы сказал, тем не менее, более двенадцати миллионов жителей России обслуживаются частными операторами. При этом частные операторы умудряются схватывать достаточно крупные суммы. С двух тысячи седьмого года, я буквально вчера посчитал, около 30 млрд. рублей было либо финансировано, либо вложено, в зависимости от статистики у каждого из операторов эти цифры разные, но тем не менее суммы значительно существенные. Если мы посчитаем удельный вес, то это значительно больше, чем у любого другого муниципального оператора, который вкладывает деньги в инфраструктуру. При этом, частный бизнес вместе с собой притягивает еще другие финансовые рычаги, в том числе заставляют бюджетников вкладывать. И это очень интересный эффект, когда вместе с частным бизнесом в бюджет начинают достаточно большие деньги вкладывать в проект. Ну и поскольку коммерческие банки Российской Федерации не сильно заточены, чтобы в этом секторе работать эффективно. Здесь больше делается для институтов развития таких банков, как «Европейский банк реконструкции развития» и международных финансовых корпораций Внешэкономбанка, который с различной степенью успешностью работает на этом секторе. О чем бы я хотел сказать? О том, что сегодня с контрактом становится все жестче и жестче, и даже те требования, какие есть у концессионных конкурсов, они настолько умозрительно сложны, что подготовить и провести такой конкурс, найти такого инвестора, который сможет просчитать модель на двадцать – двадцать пять лет вперед, по всем критериям эффективности очень сложно, практически невозможно. Мне кажется, законодательство пошло не по тому пути, достаточно сократив сознательно ту многообразную палитру возможных вариантов, причем, не дав возможность инициативе на местах каким-то образом отклониться и найти более адекватное решение в существующей ситуации. Эту картинку не я придумал, она уже давно существует. Здесь она описывает ту матрицу моделей, которая могла бы иметь место, в зависимости от того, насколько тарифообеспеченной является услуга. В данном случае, водоснабжение и водоотведение. Мы говорим об услугах регулируемого сектора экономики. Там, где тариф достаточно низок и захватывает постоянные затраты, может быть подписан контракт. Окупает он и переменно затраты, там с арендой можно говорить, если есть составляющие, можно говорить о <..> комбинациях аренды и инвестиционных соглашений. Дальше больше концессионных соглашений, контракты жизненного цикла. Сейчас получается достаточно парадоксальная ситуация. Законодатель говорит: «Ведите всех в концессию», причем уровень тарифной обеспеченности наших проектов находится на уровне «один-три» с инвестициями. Происходит разрыв шаблона. Законодатель ограничивает экономическую модель ГЧП, при этом, не давая других возможностей для развития инициатив. Именно в этой связи кроется самая главная проблема, почему в отрасли происходит стагмация. Почему многие уходят из бизнеса. Потому что бизнес, уже как таковой, не происходит. Не на чем зарабатывать и не чем нести ответственность за свои обязательства. Буквально парой слов хотел остановиться на пути, который наша компания имеет. Мы эксплуатируем две модели: арендную и концессионную. Арендная модель на нашем пути более успешна. Она появилась, как контракт раньше, чем законодательство заключило соглашение. Мы смогли его сконструировать таким образом, чтобы он больше удовлетворял потребностям частного инвестора и публичного партнера. Публичный партнер – Администрация города Ростова-на-Дону. На его стороне выступает Администрация Ростовской области. По-своему участвует в проект инвестиционный фонд Российской Федерации. Наш проект получил одобрение и мы как раз являемся частным рычагом для привлечения бюджетных денег. Частный партнер представлен в виде оператора, который заключил долгосрочный договор аренды, двадцатипятилетний. Притом особенностью этого контракта является то, что муниципальные власти участвуют в капитальной кампании, двадцать пять процентов. Таким образом, не только через административный способ, но и через корпоративные методы контроля управляют эффективностью деятельности компании. Для того, чтобы реализовать нашу программу, мы используем достаточно простые инструменты – это собственные средства, которых не так много(полтора миллиарда рублей), капитала. Используем договорный операторский контракт. И договор на подключение. И в две тысячи седьмом году мы заключили крупнейшую сделку в Восточной Европе, сделку на 4,5 млрд. рублей. Это был приз Внешэкономбанка. Это была сделка успешная, и для власти тоже. Если мы посмотрим на следующую модель, которую мы используем в Краснодарском крае, это концессия. Она, по нашему заключению, не является успешной для нашей компании. Потому что появился третий блок, орган тарифного регулирования, который не позволяет органу(концессионеру) выполнять свои обязательства. Несмотря даже на то, что существует этот орган в концессионном соглашении. Мало того, мы даже пошли в суд. И через Арбитражный суд признали, что были сделаны нарушения и 900 млн .руб. они нам недофинансировали по тарифам. Ничего не изменилось, именно поэтому ни российская ни международная сторона не смогла предоставить нам кредит для реализации наших концессионных обязательств. Именно поэтому мы скупы и только по минимуму берем свои обязательства. Сколько берем – столько и платим. Ну а зачем нужна концессия, если нет возможности поднимать через плечо деньги. Другой проект, реализованный в городе Сочи, через нашу проектную компанию, он арендный. Здесь в систему водоснабжения в город Сочи, благодаря тому, что это олимпийский город уже сейчас начинаются различные программы, ассоциированные с олимпиадой. Вложено 57 млрд рублей. Это город, в котором проживает 400 тысяч официального зарегистрированного населения. То есть удельное выражение на одного проживающего настолько велики, что от нас власть именно инвестиционной функции не требует никакой. То есть они по привычке вспоминают это время от времени. Мы им отправили оферту инвестиционного соглашения, 4 года назад власти нам его не подписали. То есть поэтому, это наш классический случай, когда операторский контракт, возможно, единственный случай в России, в чисто операторском смысле, реализуется. Тогда когда от нас требуют эффективность и услуги по водоснабжению и водоотведению. И никакой здесь инвестиционной истории нет. Буквально таким образом, я поделился своим опытом. Хочу сказать, что закон, конечно, нужен, но не в том виде, в котором он сейчас есть, а у меня достаточно большое количество замечаний к существующему закону и не с многими его возражениями я согласен, тем не менее, это лучше, чем ничего. Хотел бы сказать о тарифах отдельно. Нужно перестать подтверждать ту мантру – «тарифы высоки, высоки, высоки». Давайте смотреть, для кого они высоки. Они высоки в среднем для десяти-пятнадцати-двадцати пяти процентов населения, которые не являются социально защищенными. Для всех остальных, они достаточно низки. Поэтому тарифы повышать нужно и другого выхода у нас нет. И не будет. Конечно, если бюджет Газпрома не поменяется с бюджетом ЖКХ. Если с такого количества денег будет вкладываться в государственных инвестициях, то нам не нужно будет повышение тарифов. Но не ожидается такое развитие событий, поэтому повышение тарифов неизбежно. И государство должно вырабатывать эффективные методы защиты именно социально незащищенных слоев населения. Через субсидии, через соответственные программы. Я работаю в отрасли пятнадцать лет, и признаюсь честно, что только 3 месяца назад поставил счетчик в своей квартире. Мой счет уменьшился в три раза. Вот и все. Я вас призываю к выводу – меньше платить.

**Вопрос из зала**

Скажите, пожалуйста, где все-таки лучше качество воды – в Москве, Калужской области или Сочи? Тарифы разные…

**Дмитрий Пузанов,** Заместитель генерального директора ОАО «Евразийский»

Калужскую воду я не знаю, качество воды, в Сочи одна из самых лучших по качеству воды, не потому что вода так прям такая, а потому что природные условия там лучше. Там практически чистая природная вода, поступающая с горных источников через имфильтрацию. То есть в Сочи мы принимаем минимальную очистку, только для того, чтобы в трубе она не подвергалась загрязнению. В Москве вода достаточно тяжелая, и я знаю, что эффективное ее очищение стоит немалых денег. И нужно отдать должное именно Московскому горводоканалу, по уровню технологизации процесса – это один из лидеров Питерский и Московский водоканалы. Если вспомнить постоянные и переменные затраты, то есть, если вода тяжелая, то даже в маленьком городке она будет удивительно дорогая. Потому что постоянные затраты требуют в независимости от того, сколько ты продаешь. Здесь нет такой универсальной цены, что сколько стоит. Но, что меня здесь насторожило, когда мы первый раз проезжали, видели эти «будочки» по продаже воды. Я впервые увидел такие будочки в городе Кирове двенадцать лет назад, когда начинал по России ездить. И для меня это знак. Это плохо. Если будочки в городе появляются – это плохо. Значит ваши жители сформировали спрос на предоставление услуги. Они готовы скоро ведрами носить, но чтобы не в таких промышленных количествах. Но, думаю, это не очень хороший знак для города и жителей, которые здесь живут.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Давайте предоставим слово следующему выступающему. У нас будет еще вторая сессия, где будет «круглый стол» и мы сможем обсудить на нем абсолютно все интересующие вопросы, в том числе и по теме сегодняшних выступлений, и те вопросы, которые вы хотите задать – вы обязательно зададите. У нас будет еще время пообщаться за пределами наших сегодняшних докладов, когда пойдем на кофе-брейк. Поэтому предоставляю следующее слово Сизову Юрию – первому заместителю генерального директора ЗАО «Вита».

**Юрий Сизов**, Первый заместитель Генерального директора ЗАО «ЛИДЕР»

*«Государственно-частное партнерство как механизм решения инфраструктурных задач государства. Практический опыт»*

Добрый день, большое спасибо за предоставленное слово. Я здесь буду выступать со стороны инвестора. Как правило, со стороны ГЧП две а лучше три стороны. С одной стороны – государство, с другой – тот самый частный инвестор, ну собственно который выбирает, идти ему в это самое партнерство или не идти. Ну и некий посредник, кто структурирует проект, готовит его для государства, чтобы государство правильно общалось с тем самым частным инвестором. Поэтому сегодня говорили о многих проблемах, и я бы на эти проблемы смотрел именно с точки зрения инвестора. Управляющая компания. Лидер выделяет средства негосударственных пенсионных фондов. Сегодня в стране средств негосударственных фондов порядка один и один десятых триллиона рублей. То есть достаточно большие средства, которые в инфраструктуру пока не очень-то идут. Если посмотреть, что происходит в мире, то мы увидим, что во всем мире в инфраструктуру инвестируют и очень хорошо инвестируют пенсионные фонды. И если посмотреть по структуре вложения, то даже направляются эти средства, то в транспортную инфраструктуру инвестируется порядка 80%, но это не потому что там самое большое количество объектов, а просто очень капиталоемкая среда. А вообще, инвестируется практически в любое направление – и в спорт, и в туризм, и в образование. И поскольку там объекты более дешевые, и количество объектов намного больше, но инвестиции в процентном отношении немного меньше. И сегодня звучит, что ГЧП, концессия – это новый инструмент, но если вспомнить историю, то совсем не новое, совсем давно забытый и в нашей стране и за рубежом. И если посмотреть на нашу страну, то многие железные дороги в девятнадцатом веке построены именно по концессии. Даже молодая Россия сразу после образования в двадцатом году создала специальный наркомат о концессии, которые до 37 года, когда он был ликвидирован, с двадцатого по тридцать седьмой год, заключил более 8000 концессионных соглашений. В основном, с иностранными участниками. Практически во всех отраслях народного хозяйства. И если вспомнить такое произведение, как «Двенадцать стульев», то Остап Бендер говорил: «Мы с тобой концессионеры». Понятие «концессионер, концессия» даже в начале века было очень расхожим. Потом мы почему-то забыли все посмотреть. Сейчас в России ГЧП реализуется в самых разных формах. Сегодня уже говорили BOLT, 6 видов их. Они хорошо расписаны в мировом законодательстве. Практически никак не расписаны у нас. И все это сводится к понятию инвестиционного контракта, который изложен в Гражданском кодексе, и единственным более хорошо описанным механизмом является концессия, которая в сто пятнадцатом Федеральном законе «о концессиональном соглашении» содержит все необходимые элементы и моменты заключения концессионного соглашения. Поэтому дальше я буду говорить о ГЧП, именно в применении концессии. Более того, что пенсионные средства, которыми мы управляем, могут инвестироваться в инфраструктурные проекты только через концессионное соглашение, только потому, что только оно позволяет эти зарегулированные пенсионные деньги направлять напрямую в проекты. Если еще два слова о концессии. Мы все знаем, что в концессии две стороны. Концидент – это Российская Федерация или субъект Российской Федерации или муниципалитет, с другой стороны, конциссионер – это инвестор. Очень важным для инфраструктуры моментом является то, что объект концессии, с момента его создания, принадлежит концессионеру, то есть государству. Поэтому риска государства, что объект будет использоваться не по назначению ,или будет хулиганство, или не то качество – практически отсутствуют. Потому что, если не то качество, или используется не по назначению, то это является основанием для расторжения концессионного соглашения и инвестор может потерять все вложенные туда средства. Ни один разумный инвестор на это не пойдет. В нашей стране и в мире, на сегодняшний день, самые защищенные для государства, механизм инвестирования и использования и создание любой инфраструктуры. Поэтому в мировой практике, тюрьмы создаются на основе концессии. И никто не боится, что там произойдут какие-то безобразия или злоупотребления. Объектами концессии может являться практически любая инфраструктура. Это транспортная инфраструктура, коммунальные сооружения – это и вода и тепло, и переработка бытовых отходов, энергетика, социальная структура, начиная от лечебных учреждений, кончая образовательными. Чем привлекает инфраструктурный проект, например. Привлекают тем, что это наличие стабильного спроса, наличие постоянного денежного потока, возможность индексации этого потока по инфляции. Все это привлекает институциональных инвесторов и негосударственные пенсионные фонды. Поэтому во всем мире, инвесторы в такую капиталоемкую инфраструктуру – инвестиционные фонды, пенсионные фонды, страховые компании. В нашем законодательстве также заложен механизм этих гарантий, преобразование тарифа. Я не говорю, что у нас хорошее тарифообразоввание, тем не менее, оно предусматривает защиту инвестора, позволяет правильно структурировать объект, такая защита существует. Потому что тариф может делиться на инвестиционную часть и эксплуатационную. Инвестиционная часть может сразу аккумулироваться на специальном расчетном счете и инвестор может наблюдать, как развивается проект, и существуют ли деньги, для того, чтобы расплатиться с ним. Это в том случае, если инвестиция идет в начале, а потом идет тариф. Если инвестиция идет из тарифа, то тут возникают сложности. Но классическая концессия предусматривается так, что объект создается и модернизируется на привлеченные деньги. Соответственно, наша компания обладает, наверное, самым большим опытом в России по заключению концессионных соглашений. Мы заключили более десяти концессионных соглашений именно в разных направлениях. Первое направление, это транспорт. Строительство северного отвода «Одинцово», сегодня уже звучал в докладах. Мы строим платную автомобильную дорогу «Москва-Минск», первые двадцать километров в обход МКАД и в обход Одинцово. В этом году строительство заканчивается, сейчас идет оборудование платных пунктов, укладка верхней одежды. В октябре этого года должно быть торжественное открытие этого первого в нашей стране концессионного соглашения в области транспорта. Плата будет составлять чуть больше 4 рублей за километр, проезд по этому участку будет составлять меньше ста рублей. Проект структурирован таким образом, что деньги привлекались через выпуск облигаций на бирже в листе – Один - в высшем копировальном списке соответственно туда могли инвестироваться пенсионные средства. Всего было привлечено порядка двадцати млрд .рублей в строительство. Деньги использовались, в основном, пенсионные. По инфляции плюс половина прироста ВВП. То есть это доходность, которая закладывается в плату за проезд. Следующий проект который был реализован и сейчас эксплуатируется, это в нижегородской области построены физкультурно-оздоровительные комплексы, и полтора года уже эксплуатируются. Здесь оказываются как платные услуги, так и субсидии со стороны области. Данные комплексы представляют собой два бассейна – взрослый и детский, крытый лед, игровой зал. Возвратность идет как за счет платных услуг, так и за счет субсидий государства. С момента строительства данных объектов деньги привлекались от пенсионных фондов и иностранных инвестиционных фондов. Доходность индексируется по инфляции. По такой же схеме реализован еще целый ряд проектов, в том числе, в коммунальной сфере. Мне кажется, что одна из главных проблем у нас в области – недостаток информации. Здесь вот обращение к организаторам и Общественной палате – давайте создадим вместе ресурс, на котором можно было бы подробно узнать о всех реализуемых в стране инвестиционных проектов в рамках ГЧП и концессии. Потому что сегодня в разных регионах имеются уже самый разный опыт, в том числе и положительный. И это не значит, что все те недостатки законодательства, что существуют, являются таким непреодолимым препятствием. Все препятствия можно преодолеть. Даже нестыковку в законодательстве, которое очень мешает и удорожает все проекты. И сегодня такие возможности есть, и такие проекты есть, так что, если мы можем вместе с Общественной палатой создать такой ресурс, будет всем намного лучше, и тогда инвесторы могут находить те проекты, которые существуют, а регионы, муниципалитеты могут шире предлагать местным, в том числе зарубежным, свои проекты. Получается, что мы сейчас бегаем за проектами. Проекты бегают за деньгами. И мы никак не можем состыковаться. Спасибо.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Большое спасибо. Очень содержательный доклад. Хочу передать слово Елене Чуриной –председателю экспертного сообщества агентства инновационного развития российских регионов.

**Елена Чурина**, Председатель Экспертного Сообщества Агентства инновационного развития российских регионов

*«Опыт реализации региональных инфраструктурных проектов государственно-частными партнерствами и проект Федерального закона»*

Мне немножко удивительно, почему заключен первый концессионный договор в предыдущем докладе прозвучавший. Я как раз с вами буду делиться опытом первого опыта в России ГЧП, хотя это неправильно, и нельзя так называть. Потому что даже российский законодатель федеральный признает, что первый опыт и единственный субъект федерации, который инициировал этот процесс, был Санкт-Петербург. Мне посчастливилось работать более десяти лет в Правительстве Санкт-Петербурга, и как раз одним из объектов является объект федеральной кольцевой дороги вокруг Санкт-Петербурга. И первый частный платный авто продукт. Мы это все прошли на своей шкуре, и поэтому то, что законодатель федеральный, после того как 64 субъекта Федерации приняли свои законы на региональном уровне, а сделано это было из-за того, что к нам приходила прокуратура и Счетная палата фактически через день. Потому как сначала инициировали, что в две тысячи пятом году был принят Федеральный закон о концессии, но даже он нас не спасал, потому что мы входили в противоречие с Конституцией, с кучей федеральных законов, которые имеют больший статус, чем региональные законы. Наконец-то после 98 года, когда было все инициировано в две тысячи тринадцатом году, федеральный законодатель внес проект о ГЧП, о котором двадцать шестого апреля уже прошел первый случай. Сейчас мы активно участвуем в поправках к этому закону. Минэкономразвития заняло нашу позицию, и понимаем, что дальше мы двигаться не можем, потому что, приняв федеральный закон, мы наконец-то уберем противоречие между бюджетным кодексом, земельным кодексом. Проблемы очень большие. Я постараюсь побыстрее, галопом по Европам, рассказать вам о том, что на самом деле ГЧП, а я стою на этой позиции, я не стою на позиции частного государственного партнерства, когда частный инвестор имеет наше с вами государство. Особенно на западе. Вот мы стоим на позиции, что мы государству позволяем зайти вместе с нами к частному инвестору, поучаствовать в тех объектах сложных инфраструктур на наших условиях. Именно поэтому, это всего лишь одна из форм. На самом деле, нам никто не мешает продолжать работать, сейчас уже окончательно вступит закон на федеральной контрактной системе. Нам никто не мешает предоставлять инвестору на арендных правах объекты и работать на основании торгов. Нам никто не запрещает приватизировать, продавать и делать акционерные общества с любым капиталом. И не надо говорить о том, что ГЧП – это всего лишь будет панацеей от всех бед. Ничего подобного, это одна из форм. Не более того. Чем вызвано то, что мы сейчас достаточно активно курсируем именно этот вопрос. Оно вызвано тем, что как вы помните , в две тысячи восьмом году был кризис финансовый и к нам просто прекратили перетекать иностранные инвестиции. Не более того. Здесь прозвучала цифра, что с две тысячи седьмого года в водоканальные дела были привлечены тридцать млрд рублей. Я поделила эту сумму на 5 лет, получила 6 млрд рублей, то есть это чуть больше одного млрд долларов. Я могу сказать, что в водоканальные дела в городскую инфраструктуру Западной Европы иностранные фонды инвестируют каждый год, мы чуть больше одного млрд рублей с непомерными усилиями танцуем все «Цыганочки» вместе взятые, а туда инвестируются двадцать семь млрд долларов. Есть еще вопросы? А теперь сравните площадь Западной Европы и площадь Российской Федерации, сравните их со стояние инфраструктуры и наше состояние, в котором у нас находится ЖКХ, водные ресурсы, канализация. У нас есть несколько городов, в которых уже просто нельзя пить. Понимаете, там до основания разрушены водоочистные сооружения. В Петербурге это была очень больная проблема и нужно признать мужество нашего директора водоканала, который пришел к тогдашнему мэру Собчаку и честно сказал, что еще через год мы будем пить фекалии. То есть водоочистные сооружения Ленинграда уже находятся в таком состоянии. Нам ничего не помешало, ни отсутствие договора концессии, ни отсутствие закона о ГЧП. Мы выстроили схему с банком мирового развития. Мы привлекли страны Балтии, потому что мы объяснили, что все остальное мы будем скидывать в Балтийское море, и они это будут все вместе с нами, извините, пить. Чуть-чуть разбавленное чем-нибудь, но фактически такого же качества. Все, у нас сейчас самые лучшие водоочистные сооружения на территории Российской Федерации. Мы пьем чистую питьевую воду, мы умываемся чистой питьевой водой, доведенной до международного стандарта. Почему не привлекаются инвестиции? Первое, мировой экономический кризис, не зачем в нас ничего никому вкладывать, никому из соседей не придет вкладывать и копать грядку на нашем огороде. Грядку должны копать сначала мы. А они должны видеть, что им это страшно выгодно, и принести свою лопату, тоже придти сюда, копать нашу с вами грядку. Значит, плюс рейтинги, заангажированные, чтобы к нам с вами не привлекали инвестиции. У нас пишут, что в нас нельзя вкладывать деньги и так далее. Вот Калуга и Калужская область – яркий пример того, что с иностранными инвесторами нужно работать на цивилизованной основе, и инвестор сюда придет. Что это значит? Это значит, что инвесторам надо объяснять ту же ангажированность рейтингов, мы должны ему показывать ту же экономическую обоснованность, целесообразно почему он должен сюда зайти. И когда мы это делаем все вместе, а я сейчас как раз работаю со стороны инвесторского сообщества, и представляю для них как раз те самые снижения рисков, почему инвестор должен сюда зайти. Так вот, я в большую часть российских регионов, подписывая экспертное соглашение с экспертами международного уровня, его не подпишу, потому что я берегу свою репутацию. Я не подпишу неправду инвестору, и не порекомендую зайти ему в большую часть российских регионов. Вот, Калуга не является таким регионом, поэтому я здесь. Все-таки первый опыт ГЧП в договоре концессии был в Санкт-Петербурге. Уж извините, но это исторический факт. Каким образом мы это сделали? Вот красное кольцо – это федеральная трасса, она бесплатна. Ни одна платная дорога у нас не может стать, если у нас нет аналогичных бесплатных. И я хочу, чтобы регионы это знали. То есть у нас есть в этом плане свои заградительные меры. У нас должны быть обязательно объездные дороги бесплатные. Понятно, да? Яркий пример, хотите объехать Санкт-Петербург – наматывайте километраж. Хотите проехать очень быстро – из Москвы в Финляндию получить доступ сразу же в Европу, в Финляндии вы загрузились сразу на паром, и через несколько часов, через ночь, вы уже в Германии. Никакой проблемы. Пожалуйста, заплатите деньги, и проедете. Начато строительство было в две тысячи пятом году, сейчас уже в две тысячи двенадцатом году мы дошли до реки Катеринговки и еще не вышли из черты города. Вот она уже есть. Я по ней уже езжу. И каждый раз говорю спасибо и нашему Президенту тогдашнему, господину Ельцину, нашему Губернатору, господину Яковлеву, за то, что нам один и второй подписали этот объект. Вот финансовая сторона, Кстати, про плату. У нас платная дорога, но у нас сто рублей только для грузовиков, тридцать рублей, а ночью – десять рублей. Это, к примеру, стоит ли ехать по той дороге, или лучше езжайте по нашим. Стоимость нашего проекта составляет двести двенадцать млрд, из них только сто восемь млрд – это средства инвесторов. Все остальное – это Российская Федерация в виде инвестиционного фонда и тридцать три млрд - это средства бюджета. Самый основной вопрос, над которым мы сейчас бились на депутатских парламентских слушаниях по закону о ГЧП- кто и на основании чего выбирает какая форма инвестиционного проекта должна быть реализована? Кто? На данный момент – никто. И вот это самый основной вопрос. Сейчас это регулируется таким образом, Москва выставила детские садики на договор концессии – не вышел ни один инвестор. Не вышел. Зато тут же они провели конкурс на права аренды на срок 9 лет этих объектов и получили обвал и снижение цены сразу же. Это говорит о том, что перед тем как власть примет решение в какой форме заключать этот договор, должна быть экспертиза целесообразности выбора этой формы. Больше ничего. Это должен быть специализированный орган, созданный, и туда должны быть набраны эксперты, которым не будет стыдно перед нашими с вами потомками смотреть нам с вами в глаза. Это очень важно. Если мы пишем экспертное заключение, и говорим, что этот объект только в этой форме, то это должно быть обосновано и экономически целесообразно. Потому что это дальше иначе ложится на тарифы и на наших с вами детей. Интерес инвестора, почему он заходит в таких сложные проекты, готов с нами разделять все трудности договора концессии, на самом деле это даже не доходность. Это не наши с вами двадцать-тридцать процентов дохода. Они привыкли там работать от одного до трех процентов доходности. Поэтому у них самое основное, это гарантированная возвратность. Мы все равно не убежим и поедем по этой дороге. Все равно воспользуемся этим тоннелей. Вы все равно будете пользоваться водой из крана, а значит, через тариф вы вернете инвестору деньги. Какие колоссальные риски у ГЧП, если вы почитаете все англоязычные отчеты по ГЧП, там красными огромными жирными буквами написано «Боже упаси вас выбирать эту форму, потому что это самая большая коррупционная сфера, в которую только можно зайти». В Великобритании – это видимо так, потому что там совершенно другой менталитет и другая работа собственности. Мы используем свою систему, просто я представляю Агентство инновационного развития российских регионов, за мной более четырех с половиной тысяч экспертов, экспертная система, при которой рассчитывая по какой форме и куда заходить инвестору, мы сводим ему риски к нулю. И в некоторых случаях мы рекомендуем инвестору выбирать именно эту форму. Именно форму ГЧП. Потому что там где-то может отрегулировать рынок, доход с прибыльностью, где короткий срок, где мы можем получить частную собственность или аренду, мы рекомендуем идти туда из ГЧП. Там, где государство не справляется – функция может быть передана, там возможна форма ГЧП. Хочу предупредить региональные муниципальные власти, частный инвестор у вас всегда отсудит упущенную выгоду. Потому что он наймет все адвокатские и юридические фирмы и он всю свою упущенную выгоду, которая у него будет вложена в этот договор концессии, или дальше, в договор ГЧП, обязательно отсудит. А вот публичный партнер ничего не отсудит. Потому что у вас не имущественный интерес. Мы не вкладываем до сих пор деньги в защищенную часть бюджета. И очень сложный вопрос о смешанной форме собственности. На самом деле сам договор концессии имеет огромный плюс, когда у нас эксплуатируется сам объект и имеет очень недостатки – это затраты, вызванные социальной нагрузкой на регион, политические и экономические риски, что произошло с орловским Догмулем, на самом деле. Смена Губернатора привела к тому, что мы лишились этого договора. Очень просто все. Естественно, по прекращению договора концессии, если передается объект в изношенном состоянии, то опять же публичный партнер получит себе проблемы, требующие капитальный ремонт. Вот, чтобы было понятно, что я не голословно заявляю. В девяносто четвертом году было принято первое распоряжение, «север-юг-через Финский залив» и в девяносто шестом мы уже создали западный скоростной диаметр. В девяносто седьмом мы внесли туда сто миллионов рублей и только две тысячи пятому году, добившись принятие федерального закона, мы смогли начать проведение торгов на заключение договора концессии. И если вы увидите цифры, то еще три года мы проводили эти торги. Договор концессии был заключен только в две тысячи восьмом году. Стройка идет до сих пор. Что произошло за это время? Произошло то, что у нас федеральный инвестфонд взял и сократил с семидесяти одного млрд до пятидесяти млрд рублей своих средств. Вылилось это в то, что субъекту РФ – Санкт-Петербургу – пришлось изыскивать эти средства, потому что у частного инвестора увеличилась эта сумма всего на один млрд. Скажите, пожалуйста, большая часть регионов вообще имеет весь бюджет городской такими суммами. Потянут они после этого такие формы и такие политическо-экономические риски? Скорее всего, что нет. Могу сказать одно, в заключение, что проект мы примем. Он практически уже прошел, и поправки сейчас будут в него совершенно не существенны, на мой взгляд. Законодатель ничего по этому поводу не говорит, он легализует то, что нам сейчас нужно по сложившейся практике. Это нормальная практика, когда практика вынуждает федерального законодателя принять этот закон. Почему страны Европы, так Великобритания, Канада, Австралия, Испания, Франция и Италия именно активно пользуются этой формой. Великобритания – это вообще отдельный разговор. Тут можно было целый доклад делать. Все остальные как раз на самом деле это делают из-за, не могу сказать про Канаду, но точно про Испанию, Италию и Францию, могу сказать, что это исключительно из-за недостатка своих внутренних средств. Больше не из-за чего. Если у нас будет хватать своих внутренних средств на осуществления, нам ГЧП как таковое не нужно.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Спасибо большое, остается только согласиться с тем, что действительно нужно проводить очень грамотную экспертизу с такими проектами, которые реализуются в этой сфере. Спешить просто нельзя и не нужно, потому что стоит обратить внимание и помнить всегда о том, что за этими проектами всегда стоят, прежде всего, люди. И повышать тарифы на услуги – это не самый правильный выход. Только стоит поддержать предыдущего спикера и сказать о том, что за свои экспертные выводы люди должны отвечать и нести ответственность. А сейчас я слово предоставляю последнему в этой секции спикеру. Олег Шагако – исполнительный директор центра развития ГЧП.

**Олег Шагако,** Исполнительный директор НП «Центр развития государственно-частного партнерства»

*«Законопроект о государственно-частном партнерстве. Новая веха в развитии моделей ГЧП»*

Добрый день, уважаемые коллеги. Последний по списку, но не последний по значимости. Постараюсь быть коротким, но обстоятельным и делать такую небольшую рекомпозицию того федерального закона о ГЧП, который на сегодняшний день, могу за себя сказать, многие регионы его ждут как «Отче наш». Потому что те 68 областных законов о ГЧП субъектов федерации, те, которые приняты, в большей части носят декларативный характер. Оставшиеся регионы находятся в режиме паузы. Ожидают когда же от федерации поступят направляющие когда и как двигаться. Как я уже сказал, событие ожидаемое, на самом деле предыстория эволюции законна. Она начиналась ориентировочно с две тысячи десятого года, когда группа экспертов, юристов, финансистов, были подготовлены для сдачи мощного документа, под названием «Закон о ГЧП в России», но в последующем, проходя этапы согласования на уровне ведомства в Правительстве, были усечения. И на сегодняшний день мы имеем пока что закон, но он решает те вопросы, которые ожидают регионы услышать от федерации. Установление единого понятийного аппарата на уровне федерации. Чтобы можно было сказать: «а где можно прочитать о ГЧП?» Распределение полномочий федерации, субъектов, муниципалитетов. То, что на сегодняшний день нигде не прописано. Но и ряд других показателей, которые несет в себе этот федеральный закон. Понятно, что после первого чтения в рамках работ по подготовке ко второму чтению у регионов, у органов исполнительной власти и муниципалитетов, у экспертного сообщества, и бизнеса, в общественных объединениях подобно интерес высокий и поступает за прошедшие 4 недели огромное количество предложений о внесении тех или иных изменений и дополнений в текущий проект федерального закона. Но все они группируются по группам, касающимся наличием или отсутствием конкурсных процедур в федеральном законе. Это наличие или отсутствие, полнота обхвата гарантий частного инвестора. И это другие методические оценочные вопросы по поводу разработки эффективности, по подготовке и сопровождению проектов, это все те самые вопросы, которые поступают и в Государственную Думу и в Правительство. Немножко по замечаниям в текущей версии, закон дает императивную норму о необходимости проведения конкурса, прежде чем заключить договор ГЧП, соглашение ГЧП. Однако идет разделение полномочий по уровню федерация-субъект-муниципалитет. Федерация подписывает под себя конкурсную процедуру, и это делается в рамках приложения к закону с обязательством разработать постановление Правительства Российской Федерации по отношению регламентации процедур конкурсных там, где стороной является федерация, а субъекту дается право регламентировать и выстраивать свой аппарат по конкурсной процедуре. Минусы – история покажет. Однако на этой почве, у экспертного сообщества самое разночтимое мнение, потому что есть опыт работы по сто пятнадцатому ФЗ, по которому достаточно подробно описано, и в некоторых проектах такая детализация мешает гибкости реализации крупного инфраструктурного проекта. Еще пожелание, с учетом того, что с первого января следующего года мы живем с вами уже не в рамках 94 ФЗ, а в рамках ПКСа, многие эксперты высказываются за то, чтобы сделать отдельную оговорку в проекте федерального закона о том, что соглашение ГЧП не является объектов для регулирования ПКС. Понятно что, принятие федеральных законов, помимо внедрения общих вопросов в понятийный аппарат даст и дополнительный плюс- это разработка методологии на уровне федерации. Опять же, субъекты в этой части не получают аппарат по методологии, подготовке, оценке эффективности проектов. Но есть некоторое обязательство на уровне федерации, значит можно использовать этот опыт на уровне субъектов федерации. Риски, гарантии - основной фактор для вхождения в отношения с публичным заказчиком для любого частного инвестора, который рискует своими частными деньгами. Те гарантии, которые предоставляет ему действующее законодательство и контекст соглашения, которое он подписывает. В текущей версии проекта федерального закона, эти гарантии прописаны путано и не в полном объеме, как бы хотелось отдельным регионам и представителям частного бизнеса. Здесь можно все-таки акцентировать внимание, либо отрегулировать эти гарантии на уровне субъекта РФ, чтобы снять этот вопрос по Энгельской области, и по отношению к ГЧП. Операторство – это еще один момент, на который не обращают внимание. У нас на рынке ГЧП отсутствует такой элемент, как оператор. То есть, если он для жизни есть, то либо его забивают тарифами, не дают возможности развиваться, не зависимо, будь то ЖКХ, детские сады, система образования, медицины и так далее. И сегодня, когда государственный заказчик имеет желание подписать соглашение с будущим своим частным инвестором, он должен спрашивать у него: «А у тебя есть опыт в управлении? Есть ли у тебя такой уровень квалификации, который даст возможность при замещении государственно услуги качественно предоставить не менее, чем предоставляет государственное учреждение, поэтому вопрос по формированию операторства на сегодняшней повестке – это достаточно острый вопрос и многие отраслевые операторы задумываться о формировании ассоциаций и консолидации своих усилий. Коротко о центре развития ГЧП, объединяет сто тридцать экспертов, ведущие консалтинговые компании, федеральные, региональные органы исполнительной власти, финансовые институты, и мы понимаем, что проблематика развития рынка ГЧП, это не только отсутствие нормативной базы, но и еще ряд факторов. Это отсутствие компетенции на уровне государственного заказчика, это информационный голод. Все вещи эти прозвучали сегодня. И не случайно в западных странах в семидесятые годы развитие ГЧП начиналось с того, что были приняты огромные масштабные программы, о включении государственных служащих. И только после этого механизм начал раскачиваться. Потому компетенция на уровне государственного заказчика, это 50 % успеха, того что вы получите качественный проект с четким определением, что необходимо государственному заказчику и какие гарантии он предоставит через пятнадцать-двадцать лет реализации проекта. Для целей реализации в Центре развития ГЧП создан институт развития ГЧП. На трех кафедрах МГИМО, КГС и СПУ проходят курсы повышения для государственных служащих. Для насыщения информационного голода есть при поддержке Центра развития ГЧП кампания ГЧП-Инфо, которая предоставляет разнообразные информационные продукты, в том числе ежедневные обзоры рынка ГЧП и базы объектов. База объектов, в том или ином состоянии есть на странице ГЧП-инфо. Мы реализуем структуру, которая готова и оказывает услуги полного цикла от стадии идеи проекта до стадии ввода в эксплуатацию с последующим операторством. Спасибо большое.

**Продолжение сессии 1**

**Светлана Исупова,** к.ю.н., Генеральный директор ООО «Евразийская Консультационная Компания»

*«Опыт ООО «ЕврАКонс» по консультированию и сопровождению проектов в сфере государственно-частного партнерства в России»*

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Спасибо за предоставленную возможность здесь выступить и спасибо докладчикам, которые выступали в первой секции. Очень интересные выступления. Я только расскажу про опыт «европейской компании», которая называется «Евразийская консультационная компания», мы консультируем по вопросам развития местного самоуправления, регионального развития, поддержке предпринимательства, привлечение инвестиций и участие во многих мероприятиях, о которых я коротко скажу. И та тема, которая связана с ГЧП, мы выступаем как консультанты в первую очередь для муниципалов, больше оперируем такими понятиями, как муниципальное частное партнерство. Можно выделить в нашей деятельности 4 основных направления, которые так или иначе представляют тему, о которой мы сегодня ведем обсуждение. Как консультанты и эксперты в рамках проводимых нами мероприятий, готовим различные выступления и доклады по теме, связанной с развитием частного публичного партнерства: семинары, круглые столы, рабочие совещания. В качестве примера, такое мероприятие состоялось в Ростовской области, достаточно интересное, мы проводили его с Ассоциацией муниципальных образований. Следующее направление деятельности – участие в формировании программ более крупных конференций, международных, российско-германских, которые проводим в разных регионах страны. Там мы стараемся, если позволяет общий формат мероприятия, включить в тему развитие ГЧП в программу мероприятия, достаточно интересный опыт для себя аккумулируем. Следующее направление – проведение конкурсного обследования некоторых предприятий. Как правило, предприятия коммунальной сферы. И последнее направление деятельности – публикация и проведение некоторых учебных мероприятий, поездок, стажировок за рубеж, в разные европейские страны. С Германией у нас очень хорошие контакты и с Италией. В рамках направлений по консультированию на региональном и муниципальном уровнях, я хочу отметить мероприятие, которое состоялось двадцать второго июля прошлого года в Ростове-на-Дону, по теории и практике ГЧП в России и Германии. Есть банк, с которым мы много лет активно работаем. Не буду рассказывать об изменениях в законодательстве и проблемах, с которыми сталкиваемся.

Цель наша была – рассказывать о законодательстве, проблемах, с которыми сталкиваются строители бизнеса, высказать идеи в проектах ГЧП. Еще одно направление, связанное с составлением программ. В течение последних лет мы являемся оператором крупных межрегиональных конференций под эгидой взаимодействия шкалы Бака и немецкой группы КСП. В прошлом году состоялись конференции в Томске, Казани и Калининграде. В Калининграде называлась «Поддержка малого и среднего предпринимательства, финансирования ГЧП и инноваций». Блок, связанный с деятельностью в рамках ГЧП занимал достаточно большое место. По проведению финансово-экономического форума предприятий. В прошлом году с мая по август в Санкт-Петербурге реализовывался проект «Предпроектное обследование предприятий сектора мусороудалений». Заказчиком выступала банковская группа КНП. В рамках финансовой инициативы. Наши задачи заключались в подготовке краткого обзора законодательства, регулируемого именно сферой РБО, и так же вопрос развития ГЧП в РФ. Мы готовились представлять финансово-экономическое положение предприятий. Сходная ситуация, только двадцать процентов всего мусора, который образуется в Санкт-Петербурге в настоящее время подвергается обработке, соответственно 80 % мусора без обработки направляется на полигон, вы знаете, что в течение ряда лет такая практика полностью запрещена в европейких странах. И реализовывался проект, по которому предлагалось следующее решение. Производство топлива заменить <..>, производство компоста готового мусора, производство материалов, в том числе и полевых. Экологический эффект ожидается высокий. Переработка 80 % ВТО, снижение мусора на вывоз на полигоны, замещение переработанного газа, и снижение уровня парниковых газов. По финансовой реализации проекта. Двадцатого декабря двенадцатого года Внешэкономбанк и банковская группа КСП при поддержке совета государств Балтийского моря подписали коммерческое кредитное соглашение, в рамках этой финансовой инициативы, сроком на 7 лет. Речь идет о сотрудничестве по развитию проектов в регионе Балтийского моря. Речь идет о проекте, который по праву можно назвать Первым проектом ГЧП в сфере мусороудаления, которое реализуется в РФ. Пару слов про четвертое направление. Находясь в Калуге, хочу обратить внимание, что наша последняя учебная поездка-стажировка в Германию состоялась в конце апреля текущего года. Участниками явились депутаты законодательного собрания и главы муниципальных образований Калужской области. Тема достаточно была развернутой: о системе местного самоуправления в Германии в Баварии, и о предоставлении услуг. С точки зрения предоставления муниципальных услуг, есть одно очень интересное предприятие, которое достаточно давно работает в рамках такого ГЧП. И на последнем слайде вы видите наши координаты. Я позволю себе очень коротко анонсировать предстоящие крупные мероприятия. Это будет международная российско-германская конференция. Тоже по линии Внешэкономбанка и группы КСП. Она состоится двадцать восьмого-двадцать девятого ноября в Минокио. Достаточно интересная программа, второй день – конференция. Основная тема «Содействие предпринимательству на муниципальном, региональном и государственном уровне. Мы столкнулись с немецким опытом поддержки предпринимательства малого и среднего бизнеса, а первый день предполагает посещение кластера, для Калужской области вопрос развития кластера играет определенную роль, поэтому приглашаю всех заинтересованных. Участие в конференции бесплатно. Проживание и перелет, понятно, что финансируют сами участники. Спасибо большое.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Спасибо большое. Очень интересное выступление. Хотела поблагодарить, что в регламенте отведенного времени уложились. Действительно , то что мы обсуждаем сегодня вопросы ГЧП – очень важно. Важно не только самим разобраться, но и чтобы государственные служащие, с которыми мы работаем, этот сектор ГЧП, понимали весь процесс, тогда проекты у нас будут реализовываться быстро и так как нам бы этого хотелось. Выгодно и с соблюдением прав и свобод человека. Хотелось бы передать слово Арсену Аюпову – старший юрист Noerr.

**Арсен Аюпов**, Старший юрист, Noerr

*«Изменения в области инвестиционной деятельности: полтора года с момента принятия Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 54: Сложившаяся тенденция судебной практики; Как теперь защищать свои интересы?»*

Добрый день уважаемые дамы и господа. Сегодня особенно приятно присутствовать тут вместе с вами. Наша юридическая компания уже давно работает с Калужской областью, мы сотрудничаем как раз по вопросам развития проектов, в том числе мы стараемся приводить сюда иностранных инвесторов, размещать их производства здесь для реализации их инвестиционных потребностей. Моя тема доклада выбивается из общей канвы. Она о той судебной практике, которая сложилась в последнее время, из споров, вытекающих из инвестиционных отношений. Она тоже связана с развитием ГЧП, но в рамках возникающих споров, и по реализации проектов. Я бы хотел проанализировать и поговорить о Постановлении суда №54. Почему это постановление оказалось важным и затронуло инвесторов и муниципалитеты? Поскольку это постановление отрегулировало на самом деле на уровне Высшего Арбитражного Суда, такое понятие как «инвестиционный проект». Мы сегодня уже слышали о том, что ГЧП только еще развивается, находится не в развитой стадии. В отсутствие закона о ГЧП, инвестор должен использовать какие-то механизмы для того, чтобы реализовывать проекты. Отношения между частными лицами и государством. Известно, что таким механизмом стал инвестиционный доклад, договор. Он зачастую непонятный, не позволяющий осуществить интересы сторон, поскольку само понятие не содержится в законодательстве. Почему возник инвестиционный договор? У нас в свое время возник закон, о капитальных положениях о инвестициях, осуществляющих капитальное строительство. В этом законе, опять же кривовато, было сказано, что инвестиционная деятельность регулируется на основе инвестиционного контракта. Больше ничего сказано не было. Начали все заключать такие договора. Они и по сей день заключаются. Причем во всех областях. Это постановление, принятого одиннадцатого июля две тысячи одиннадцатого года поставило навести порядок в понятии механизма, и как решать споры, возникающие по подписании договора. По сути сказано о двух вещах – появилось новое понятие «договор купли-продажи» будущей недвижимости, и внесены коррективы по тому, что принимается судами под инвестиционным договором. Начнем с первого. Договор купли-продажи. Он исходил из следующего: Высший Арбитражный Суд, когда утверждал эту схему, исходил из того, что в гражданском кодексе допускается заключать договора купли-продажи на те объекты, которые на момент заключения договора еще не существуют. Но почему-то так сложилось, что по поводу недвижимости такие договоры никогда не заключались. Это было обусловлено, что недвижимость всегда надо увидеть и зарегистрировать права этой недвижимости, она должна иметь номер, отраженный в договоре. А как она может иметь номер, если этого объекта еще не существует? Так вот ВАС высказался, что можно заключать, это очень упрощает взаимоотношения сторон, поскольку они уже на первоначальном этапе защищены нормами, прописанными в гражданском кодексе в отношении договоров «купли-продажи». Здесь уже спорных ситуаций возникать не будет. Есть момент, то, что объект должен быть максимально конкретизирован, его местоположение будущее, его свойства, значение. Характеристики такого договора: он не подлежит регистрации, не может ей подлежать, ибо объект во время заключения договора – отсутствует. Все договоры, за исключением договора аренды, регистрации не подлежат. Этот договор также применим не только к строительству объектов недвижимости, но и по отношению к земельным участкам. Если вы хотите приобрести земельный участок, который еще не сформирован, не образован, то можете заключить такой договор, в котором прописывается когда этот участок будет сформирован, и в виде доп.соглашений и актов приемов-передачи уже уточните параметры этого земельного участка. Надо не упускать что договор купли-продажи не применяется при долевом участии в строительстве. Почему? Потому что в отношении долевого участия существует отдельный федеральный закон. И он является специальным к нормам гражданского кодекса. Давайте поговорим о важной особенности этого постановления – как они попытались упорядочить механизм инвестиционного контракта. Здесь надо сказать, что представлял инвестиционный контракт ранее. До принятия постановления, контракт представлял собой некую договоренность сторон, о том, что они вкладывает часть, кто что сможет, кто землю, кто деньгами, и по результатам реализации проекта, каждая сторона обращается за оформлением права собственности на себя, согласно своей доли в проекте. Суд сказал, что такого быть не может, потому что первичным собственников возведенного объекта становится именно застройщик, потому что именно у него находится земля. В этом смысле ВАС оттолкнулся от практики западных стран, где земля всегда ставится во главу угла. Тот, у кого есть право на землю, становится собственником. Возникает вопрос, а что делать с остальными инвесторами? Очень просто. Он получают свои права, когда застройщик зарегистрирует собственность, и уже тогда они получают те территории, которые им принадлежат. А как же заключать инвестиционный контракт, если он не пронумерован в законе? Тоже применили решение, что таким договором понимают положения договоров, описанных в Гражданском кодексе, которые наиболее близки по сути к этому контракту. Их получилось три: договор купли-продажи, договор подряда и договор простого товарищества. Для того чтобы понять какому из этих договоров каждый более близок, надо применить простую формулу. Если одна сторона входит с землей и с строительными работами, а другая – только с деньгами, то это договор купли-продажи. Если одна сторона приходит с землей и деньгами, а другая сторона – тоже производит строительные работы, то это подряд. Если же есть несколько сторон и каждая из них входит по отдельности: одно с землей, другое с деньгами, третья – с строительными работами, то это сделка простого товарищества. И в заключении скажу, что резонанс случился такой, что все суды отказывают инвесторам в регистрации признания права собственности, до того момента, как застройщик на себя эти права не зарегистрирует. Это надо понимать, и вступая в новое инвестиционное соглашение, надо быть в курсе, что вам, как инвестору, не обладая правами на земельный участок, не дадут зарегистрировать свое первоначальное право собственности. Вы вынуждены будете это делать после того, как застройщик его оформит на себя. И большинство инвестиционных проектов и контактов, которые сейчас поступают в суды, суды именуют именно договором купли-продажи будущей вещи. Спасибо за внимание.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Спасибо большое за содержательный доклад. Понимание судебной практики, действительно, очень важно. Судебная практика реализуется и формируется уже после реализации проекта. И не всегда она идет так, как хотелось бы. И мы находимся не в англо-саксонской правовой системе, но большинство судов прислушиваются к той практике и смотрят ее. Передаю слово Леониду Сидоренко – исполнительному директору ОАО «Газпромбанк».

**Леонид Сидоренко,** Исполнительный директор ОАО «Газпромбанк»

*«Механизмы и примеры реализации проектов в сфере ГЧП»*

Спасибо большое. Постараюсь не задержать на вопросах. Тем не менее, хочу начать с того, что материалы полны и доступны на сайте, поэтому я призываю туда зайти. Понятно, что ГЧП – это финансирование за счет государственных частных ресурсов, распределение рисков. Тут цель: повышение компетентности и использование государственных средств при повышении качества строительства и управлению проектом. Банкир предлагает, в презентации синеньким показаны примеры распределения рисков при реализации крупных проектов. Государственный сектор, частный инвестор. Если смотреть со стороны государства на процесс, идет рассылка ранее изученных тезисов. Важна тщательная проработка в проектах, важен опыт реализации. Привлечение новых профессиональных операторов. Участниками со стороны государства являются – любой регион, или муниципалитет, и действующая на стороне государственная компания. Подход к реализации схематично: принятие решения, осуществляется анализ проекта, востребованности, расчет эффективности, делается заключение касательно проекта – приемлимо привлечение частных инвесторов или нет. В какой степени стороны принимают на себя риски можно увидеть на слайде. А мы переходим к теме: законодательство в ГЧП. В две тысячи шестом году Санкт-Петербург принял закон, на основе которого производятся два самых крупных знаковых проекта застройки ЧП – реконструкция Пулковского аэропорта и проект Западной скоростной диаметр. Особенностью Санкт-Петербуржского закона является то, что он позволяет решить целый ряд проблем бюджетного кодекса, налогового кодекса. Здесь заложена возможность объявления конкурса, этапы реализации проекта. Это «компенсация» как акционеров, так и старших кредиторов. Применение этих положений достаточно живое, потому что Петербург становится все более, в хорошем смысле, изощренным, с точки зрения привлечения инвесторов и жизнь не стоит на месте. Есть в первом проекте предполагалась сто процентная компенсация каждому партнеру, то второй предусматривает уже 88%. Рынок начинает работать. Через год-два, когда пионерные проекты ГЧП станут экономически зрелыми, будет иметь смысл просмотреть работу закона ГЧП. Этот закон крайне важен для кредиторов и инвесторов, возможность передачи прав, заключение прямого соглашения, возможно внесение корректировки ГЧП, при неисполнении обязательств города. Обнаружение ошибок в документации. Эта схема показывает исход реализации проекта. Где должны все детали, и то, что решение окончательное принимает Правительство. По той причине, что действующий механизм работает, и в отличие, от федерального законодательства, дает основу для того, чтобы реализовать крупные живые проекты ГЧП. Переплетение различных механизмов очень интересно. Теперь в качестве выводов. Существуют разные подходы. Некоторые по региональному законодательству, некоторые по федеральному. Газпромбанк старается использовать то положительное, что пока не будет принято на федеральном законе, будет региональный закон. И это не только работа, но известно, что заключено несколько договоров с регионами России, в том числе там, где мы видим особенную перспективность. Мы тоже выступаем за принятие федерального закона. Рано или поздно появится проект на уровне, который по сути является межрегиональным. На слуху проект «СН-два». Спасибо.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Спасибо большое. Очень приятно, что с нами выступают представители бизнеса, рассказывают о проектах, в которых они участвуют. Именно при помощи формирования опыта, мы сможем дальше двигаться к реализации ГЧП на территории РФ. Проекты по взаимоотношению бизнеса и власти есть. Что касается именно социальной сферы – у нас только один проект – заключение инвестиционного соглашения – в поселке Полотняный завод, в усадьбе Гончаровых. Первое в России по тому, как заключенная концессия об отношении объектов культурного наследия. Что касается остальных деталей, они у нас действительно находятся в стадии проработки «хозяина». И по поводу их условий, готовы рассуждать уже более в меньших рамках. Слово предоставляется Сергею Самолису – старшему менеджеру по проектной деятельности финансирования инфраструктур и проектов ГЧП Евразийского Банка Развития.

**Сергей Самолис,** Старший менеджер по проектной деятельности финансирования инфраструктуры и проекты ГЧП Евразийского Банка Развития

*«Вопросы управления проектами ГЧП. Распределение рисков и система мотивации участников проекта ГЧП»*

Добрый день. Мое выступление так же, как и предшествующий банк, организация, которая спонсирует проекты ГЧП. Буквально два слова, что наш банк является международным финансовым институтом. Работает на территории 6 стран, в том числе РФ. Тематика попадает в практику развития ГЧП, муниципальная структура относится к числу наших приоритетов. Первый проект был реализован в две тысячи восьмом году в Италии, и мы являемся кредитором двух проектов, это <..> в Санкт-Петербурге и проект Западного скоростного диаметра так же в Санкт-Петербурге. В прошлом году нам банк предоставил десять млрд рублей со сроком на пятнадцать лет. На основе практики этих двух проектов, хотелось бы рассказать, с чем мы столкнулись. Для публичной стороны и организаторов проектов и для участвующих инвесторов. Проект финансирования, сама концепция, структура финансирования проектов, критерии характеристики финансирования проектов видно на графике. Жирно выделены факторы. Новые факторы, которые в числе приоритетных не были таковыми, по мнению авторов. Балансовый характер заставляет сегодня привлекать финансовые структуры. Риски и их распределение между сторонами, говорятся на протяжении всех выступлений, звучит нечто как наименее привлекательный фактор. Почему власти идут на проекты ГЧП? Мы сталкивались с документами, что необходима команда сильная и наработанная практика ГЧП. Может субъект заключить сам контракт под ключ, на длительный срок. Перечень обязательств, которые на себя берет каждая сторона. Власти разочаровались в практике ГЧП. В Великобритании очень высока квалификация тех муниципальных служащих, которые многие годы уже работают на строительстве объектов, социальной структуры, используют методы. И там есть вопрос о компетенции публичного сектора. Они может готовы где-то вести закупки для пользы, в России во многих случаях существенно распределение рисков в сторону частного партнера. При вопросе, что хорошо ГЧП или проектное финансирование, конечно. Это сам факт. Если есть деньги – давайте займемся социальными проектами. Поэтому надо формирование звона о ГЧП. У многих практика появляется. Какая методика должна быть у органов власти, принятие решений в обоснованности форм ГЧП. Ну а дальше, проекты ГЧП, которые мы финансировали представляют большой выбор, доказано, что они являются контрактами более устойчивыми, проекты, которые мы оценивали, нежели просто премии. Мы продолжаем принимать решения в тех или иных событиях, где реализовываются эти проекты. Основа проектов ГЧК помогает нивелировать недостатки правовой базы. Ниже риски у государства и со стороны менеджмента. Участие банков в финансировании позволяют увеличить вероятность того, что проекты ГЧП будут реализованы в срок и согласно бюджету. Замечено существенное сокращение прогнозов доходности, автодорожный проект Москва-Санкт-Петербург, сокращалась длина, количество полос, уменьшалась пропускная способность каждого участка дороги на первом этапе, потому что такая амбициозность, она оборачивается более длительной окупаемостью проекта, поэтому подчеркиваю, что контроль осуществляется банком в рамках проекта ГЧП. Существенно требуется соблюдение правил, желаю, чтобы публичный орган, частник, инвестор, банки, чтоб были три разных участника. Одно и то же лицо, которое присутствует и как инициатор конкурса, и как владелец инвестора, все это приводит к тому, что в политических вопросах имеется такая тенденция, их пытаются решить на высоком политическом уровне, в конечном итоге, не на пользу проекту. Последние тезисы. Существуют проекты, по которым годами выделяются средства. И в заключение. Ведущие банки, к кому надо ходить сейчас: «Европейский банк Развитие», «Внешэкономбанк»…Обращайтесь к нам на ранних стадиях, мы готовы дать вам время, финансы. Проектов немало, и хотелось бы, чтобы они были качественно проработаны, готовы поддерживать спрос во все времена.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Это очень важно и хорошо, что мы все идем к общей задаче, к общей цели. Продолжим дальше. И последним выступает Анатолий Суходолов – последний по списку, но не последний по значимости, руководитель инвестиционных и ГЧП проектов в России.

**Анатолий Суходолов***,* Руководитель практики инвестиционных и ГЧП проектов в России Hannes Snellman Attorneys Ltd

*«Препятствия для тиражирования успешных практик реализации проектов ГЧП и возможные механизмы их преодоления»*

Добрый день, рад приветствовать всех присутствующих. Я думаю, вы будете мне благодарны, если я буду краток. Меня зовут Анатолий Суходолов, я руковожу практикой инвестиционных и ГЧП проектов, в международной юридической фирме «Hannes Snellman». Наша фирма накопила достаточно большой опыт сопровождения проектов ГЧП как в России, так и зарубежом, главным образом в транспортной инфраструктуры и социальной инфраструктуры. Вопреки ожиданиям, не смотря на то, что я – юрист, я не буду говорить на юридические темы, тем более, что сегодня многие их знают. Я хотел бы выразиться более концептуально и подлиться своим видением препятствий для построения успешных практик реализации ГЧП проектов и возможных механизмов преодоления этих препятствий. Коллеги, я полагаю, что для распространения успешных примеров проектов ГЧП в масштабах России, прежде всего, необходимо убедить региональных чиновников в эффективности этого механизма. И здесь мы сталкиваемся с первым препятствием – отсутствие успешно совершенных проектов в России, я оговорюсь, что у нас есть примеры проектов достигли финансового закрытия и перешли на стадию реализации, но в силу длительности проектов ГЧП, мы с вами пока не видим результатов этих проектов. Насколько они будут эффективны неизвестно пока. Я общаюсь с различными регионами по вопросам ГЧП. И часто сталкиваюсь явлением скепсиса, опасения. Зачастую данные опасения очень трудно преодолеть, и это понятно. Ведь «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Переход количественных изменений в качественные. Второе препятствие – у публичного сектора отсутствует понимание самого сектора ГЧП. Я обобщаю. В Санкт-Петербурге и в Калужской области понимание того, что такое ГЧП довольно на высоком уровне. В других регионах только начинают свой путь. К примеру, в апреле в Екатеринбурге была конференция, форум институтов развития. Мне удалось побеседовать с различными институтами, и стала складываться четкая картина, что у чиновников в регионах либо отсутствует понимание того, что такое ГЧ. Либо это представление не совсем верное. Так называют и совместное предприятие с государством и предоставление налоговых льгот. Что в строгом и узком смысле – это не совсем верно. ГЧП каждый по-своему трактует. Образование региональных чиновников поможет в реализации и этапах. Развитие ГЧП, которыми я занимаюсь, образованием. Образование является платным. В Индии, например, на образование потрачено около двадцати пяти миллионов долларов. Обучение чиновников ГЧП. В структуре органов региональных надо создавать единый орган, который будет заниматься ГЧП. Вообще весь опыт должен накапливаться в одном органе, и применяться в дальнейшем. Последнее препятствие – отсутствие удобного инструментария для подготовки качественных проектов ГЧП. Как распределить риски, заключить договор о ГЧП. Все это сложные вещи, хотя не первый раз этим занимаемся. Сейчас органы государственной власти привлекают нас, консультантов для этого, и большое им за это спасибо. Коллеги из банков говорили, что готовы рассмотреть эти проекты. Тоже верно. Может это привлечет еще желающих делать проекты в сфере ГЧП. Собственно говоря, у меня все. Спасибо, что выслушали.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Хотелось бы подвести итоги. Я хочу поблагодарить всех спикеров, которые выступали. Вклад, который вы делаете, и оглашаете проблемы, которые нужны и реальны, они помогут не только органам нашей области, но и всей России. Потому что спрос в государственных инвестициях есть. Не решаются те задачи, которые находятся на уровне решения Государства. Нужно потому что есть международная практика, потому что бюджетного финансирования недостаточно. Нужно, потому что при помощи механизмов ГЧП, то есть за счет частных средств делать объекты бывает гораздо лучше, чем за счет бюджета. В итоге, по результатам сегодняшнего мероприятия, будут сформулированы рекомендации по совершенствованию законодательства и практики применения механизмов ГЧП в России. Все рекомендации мы передадим в Министерство экономического развития РФ. В завершение, мы опубликуем на сайте все ваши презентации, если вы позволите.

**Сессия 2. Опыт реализации проектов ГЧП в России: уроки для будущего**

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

То есть с той отрасли, которая зародила в современной России государственное частное партнерство – это транспорт. Потому что первые два инвестиционных проекта, которые на сегодняшнее время успешно реализуются - это транспортные. Не смотря на то, что современные тенденции толкают нас в сторону развития и другой отрасли инфраструктуры, социальной, энергетика и многое другое. Тем не менее, транспорт был примером в этой области. И сейчас хотелось бы послушать мнение Владимира Шаповалова – генерального директора Корпорации развития Рязанской области, который у нас сейчас входит в государственное частное партнерство. Реализован проект по Оке ровно через Жиздру. Пожалуйста.

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Да, спасибо, здесь я бы отметил, что российский опыт соответствует международному опыту и государственное частное партнерство в транспортной сфере и в мире тоже развивается и в России - не исключение. Прежде чем перейти к реальному опыту я бы пару слов сказал, что такое государственное частное партнерство. я бы попытался сказать что это такое, но нет единого мнения и общепринятого определения федерального закона, поэтому, на мой взгляд, это некое взаимодействие государства и частного сектора для решения государственно и общественно значимых задач. Я бы предложил такое должно быть широкое определение. Я согласен с выступающим в предыдущей сессии, зачем нужно ГЧП и какие предпосылки его возникновения. Действительно, государство не всегда предлагает ресурсов, чаще не хватает. У государства ресурсы были, а у ГЧП, наверное, не было. Ресурсы ограничены. А у бизнеса тоже ограничены сферой применения этих ресурсов, плюс нужны интересные проекты с понятным риском, риском государства. Надо это понять, да. Бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования. ГЧП тут и проявляется. В чем залог успеха? Не все обращают на это внимание. Я считаю, что это стоит сделать. Потому что это важно. Инициатив много, но проекты не реализуются. И есть соответствующее законодательство и еще какие-то причины, и из-за отсутствия денег. На мой взгляд, здесь важны еще и другие параметры. Что показывает, что должно иметь равноправный характер. Сделка - не сопротивление двух сторон. Нельзя перегибать палку ни в одну сторону – ни в другую. У ГЧП должна быть очень яркая публичная направленность, то есть это должно быть на благо общества. Действительно, в рамках поставленных государством задач. В процессе реализации проекта должны объединяться ресурсы обоих сторон. И как частные ресурсы, так и государственные тут тоже говорилось об этом в предыдущей сессии, то ли кто-то из партнеров не выполнял свою роль в полной мере. Здесь важно не только предоставлять какую-то площадку, но и помогать с ресурсами, не обязательно материальные, административного характера, но и веские затраты должны распределяться по заранее одинаковым пропорциям. Я сказал по определению государственного частного партнерства, я бы сказал, что это любые взаимовыгодные формы взаимодействия частного бизнеса и государства: контрактные и арендные отношения, лизинг государственного и частного предприятий. Про законодательство в России говорили много, да. И про сто пятнадцатый, и про девяносто четвертый ФЗ и при обсуждении Федерального закона, я сам был на слушаниях. Правительство уже внесло третий вариант законопроекта. Есть разные мнения по его качеству, кто-то говорит - там слишком общее, можно подробнее. Позиции разные и неоднозначно могут вызвать много разных толков, много споров и последствий. Но мы все равно будем делать так. Лучше потом поправить если что не так. Про региональный аспект. Да, у нас тематика сессии, в частности, ключевое направление имеет «Механизм ГЧП в регионах». Закон в сфере ГЧП принят в 69 субъектах Российской Федерации, однако в большинстве из них эти законы носят декларативный характер. Про Санкт-Петербург говорили. Это лидер государственного частного партнерства. Закон действительно существует давно. Если не ошибаюсь, первым принял среди всех регионов проекты с использованием схемы государственного частного партнерства на слуху: и Пулково, и Ямино, и Дворец искусств на Васильевском острове, и «западная скоростная магистраль, про нее говорили, и водонапорная станция в северной части Санкт-Петербурга, подробно на них не буду останавливаться. Что касается столицы, в Москве нет законов ГЧП и, вроде бы даже, не планируется. Но, тем не менее, государственное частное партнерство и их проекты реализуются. Они может не такие принципиальные, как в Санкт-Петербурге: метро Мякинино, Центр Крокус Эксплейт как раз в формате ГЧП реализовывается.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Прошу прощения, поближе к региональному законодательству Рязанской области. Как проекты государственного частного партнерства у вас реализуются?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Да, я как раз правильный ответ к этому подвожу. Затем, чтобы не затягивать. Про Москву еще скажу, пожалуй, пару слов. Проект Кутузовского проспекта, интересный проект Тульского проспекта – главных дорог. Проект знаковый, при котором стоило обратить свое внимание при КОМИТИ, которым в обмен на 25 акций объединенной компании, Правительство Москвы передало пять поликлиник, 3 стационара и 3 санатория. Там участок <..>Тоже интересный формат, да? Москва не ждет законодательство, ни федерального закона, ни регионального.

Говоря про Рязань. В марте этого года открылся первый в России платный дипрол железных дорог. То есть первый проект в России. Получил хорошие отзывы. И будет тиражироваться в Московской области и, будем надеяться, дальше. Эстакада была построена на месте обычного регулируемого переезда. Место региональной платной дороги Россия-Рязань. Это структуры, не секрет, структуры пенсионного фонда «Норильского никеля» инструмент, предлагающий сокращать риски, получать доходность. Городу нужен был переезд. Пробки были колоссальные. Сейчас город соединил два района. Вроде разгрузились. Поток увеличился почти в два раза. 25 машин в сутки, по две полосы в каждую сторону. Стоимость, если я не ошибаюсь, 15 рублей. Все довольны. Все пользуются.

А вообще они там меньше ездят.

<..>

Да, объект 1 через 10 лет

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Рязанская область каким- то образом финансово участвует?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Нет. То есть, мы можем, конечно, это адресовать ГЧП. Вот почему я сказал, что должно быть расширенное взаимодействие государства и бизнеса. Здесь это нужно было городу. Город предоставил расходную часть – частники сделали.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Строительными работами занимался город или тоже частные лица? Вот скажите, пожалуйста, могут ли в Рязанской области реализовать еще проекты?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Да, есть несколько проектов. Они сейчас на проработке, в стадии идеи. Трасса М5 «Москва-Урал». Как раз Урал обсуждает строительство платных участков в объезд, нисходящий еще южнее. Есть трасса. Есть еще варианты: общаемся с банком по вопросу реконструкции дороги между двумя федеральными трассами, там создается столь экономичная зона, как раз между двумя трассами М5, М6. Региональные трассы в эту реконструкцию включены.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

В последнее время бесплатные дороги строят в основном из бюджета. Вы продумываете как-то эти вопросы?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Нет, таких планов, как мне известно, нет. Я вообще ничего в платных дорогах не вижу. Вот если посмотреть на опыт Европы, транспорт. В Германии много платных дорог, в Северной Италии почти все дороги платные. Магистрали, не магистрали.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Подскажите, пожалуйста, как вам видится в государственном частном партнерстве именно социальная инфраструктура, строительство школ, физкультурно-оздоровительных комплексов?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Востребованность ровно та же, что и в других сферах. То есть если есть потребность в государстве в строительстве больниц, детский садов, но нет средств, то это сегодня может быть восполнено частными средствами, фактически отсрочек финансирования частного бизнеса, если это интересно, может финансировать любой объект.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Как вы считаете, в Рязанской области муниципальные образования готовы к инициации проектов государственного частного партнерства?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Возможно создание какого-либо партнерства с частными инвесторами, при участии субъектов Российской Федерации. Муниципалитет конечно же решает задачи, муниципалитет в России и муниципалитет в области рассуждает о финансировании . Я думаю, они рассчитывают на регенерацию регионального частного финансирования.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Было бы интересно, вы в пример привели Москву, когда на мой взгляд, Москва большую часть пыталась финансировать инфраструктуру за счет своего достаточно большого бюджета, и потому, мне кажется, должны быть основные причины почему так… и тем не менее вы выбираете Рязанскую область, где закон работает.

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Закона еще нет. Ждем появления федерального и соответствующего регионального закона, но я повторю ту мысль, которую я хотел озвучить, что необязательно ждать появление федерального закона. Есть моменты, где это действует более широко. И опыт Москвы показывает, как гражданские законы распределены более расширено, есть формы сотрудничества, формы совместного финансирования частных предприятий. То есть работать можно зимой. Нужно делать проекты интересные, которые в бизнес войдут интересно.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Наблюдается тенденция, которую я отметил, касаемо таких отдельных элементов транспортной системы, в которые пытались внедрить отдельные проекты, то есть, в частности, идеи по реализации, когда частный реестр собирает свидетельства, есть варианты реализации проекта, но реализованы на основе 94 ФЗ, когда город закупает услугу, как частный инвестор. Как вы к этому относитесь? Считаете ли вы, что в данном случае, 94 ФЗ является подходящим инструментарием для реализации подобных видов проектов? Это первое. И второй вопрос – считаете ли вы, что требуются у государства, более интересно, получение не услуги, а именно получение каких-то элементов в собственность?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

У нас были такие же инициативы, ходили частные инвесторы, предлагали делать сделку по приватизации элементов системы, транспортной системы города, потому что такие же пробки, как в Москве. Хотим автоматизировать систему светофоров. То, о чем вы говорите. Дать им войти в свою систему, в индивидуальную собственность, а потом в некое СП. Я считаю, что это более правильный путь, потому что здесь найдутся свои тезисы. Если это госзакупка – дешевле. Риски трехкратны. После продажи, если цены станут схожими, тогда здесь, на мой взгляд, делать будет меньше, если будет некая совместная стоимость.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

А каким, на ваш взгляд образом, эти риски должны распределиться с точки зрения спроса, то есть какие критерии оценки деятельности?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Критерии оценки должны быть объективны на увеличение транспортного плато. Специалисты подскажут еще больше. В партнерстве , если вы оборотные уже продали, понятно, что у вас еще больше не купят, а вы еще и еще…

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Хотел бы забрать вопрос Анне, касательно государственного частного партнерства для объектов культурного наследия, памятников. Потому что во многих регионах это является достаточно острой проблемой, когда недостаточно бюджетных средств для поддержания их в приличном состоянии.

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Да, на самом деле это верно. Проекты такие есть. У нас сейчас есть усадьба, очень интересная усадьба, которую мы хотим предложить инвестору, который занимается, неправильно сказать, что это дома престарелых, но это дома для пожилых. Сейчас строят, и причем, там даже возможна комбинация федеральных денег на культурное наследие, часть средств будет давать частный инвестор: оборудование медицинское. Есть медицинский центр, где пожилые люди отдыхают, где им оказывается медицинская помощь, есть физиотерапевтический кабинет.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Развивая эту тему, касаемо субъектов Российской Федерации, речь идет иногда даже не о здании, а буквально памятниках или не памятниках..

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Ну если только использовать партнерство и финансировать, как скрытую форму кредитования, но не как доход.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

То есть вы склоняетесь к тому, что должны быть некоторые объекты недвижимости, на площадях которых была бы возможность оказывать какие-то платные услуги, но чтоб не меньше была доходность инвестору, буквально спрятана выгода в определенной степени.

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Иначе это ничем не отличается от бюджетных средств.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Хорошо, тогда хотелось бы еще поговорить о памятнике, к которому еще сегодня будет экскурсия.

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Ну проект инвестиционного соглашения в Калужской области по реконструкции двух корпусов на Полотняном заводе реализовывается достаточно проблематично. Вначале мы столкнулись с тем, что у нас нет полномочий правительства, чтобы правительство наделяло полномочиями органы исполнительной власти, для того, чтобы в дальнейшем этот проект реализовать. Таким образом, проекты надо проводить соответственно законодательству, на что у нас ушло достаточно большое время, так как надо было донести всем депутатам о значимости и нужности того, чтобы включать в наши нормативные акты такие положения. В итоге получилось что: в итоге мы материализовали закон Калужской области о собственности Калужской области, внесли в полномочия Правительства именно уполномачивать орган исполнительной власти быть конституентом по конституционному соглашению. Что касается всех органов исполнительной власти: это все министерства, то они могут быть конституентами профильными в своем направлении. Но так как у нас всегда правила полными не бывают, кто-то предложил именно в данном проекте выступить конституентом Калужское Министерство экономического развития. После чего, стало ясно, что необходимо было, кроме того, чтобы мы внесли и более или менее привели в соответствие законодательство, необходимо было понять, какие работы там необходимы. Так как вы сегодня увидите, что один объект - это ткацкий корпус, состоял ровно из одной стены. Одна стена заложена в кустах, и мы хотели, чтобы его восстановили, как памятник, в соответствии со всеми охранными обязательствами семнадцатого века, провели там работы. В итоге сделали там литературный отель. А второй объект – это была конюшня. Она была, более или менее, лучше, то есть, это - не одна стена, это четыре стены. И так же мы хотим, чтобы из этого сделали, и привели в соответствие с охранным обязательством. В общем, нашелся у нас инвестор, желающий сделать практически не возможное. На каких конференциях не выступайте – все хотят какой-то прибыльный бизнес. Такой как ТКО, такой, как, в принципе, платные дороги. Так, чтобы все строилось, и тем более с таким напрягом проходить все процедуры с согласительными по все документации. Здесь инвесторов вы не найдете. И даже однажды, я была на одном из форумов в Санкт-Петербурге, и там мне сказали: «Поделитесь опытом, как вы вообще дошли до такого добровольца, который решил пойти к вам вот на этот проект». Потому что это сложно. Работа по реконструкции объектов именно культурного наследия, они в четыре раза будут дороже, нежели чем просто реконструкция обычного объекта. Так как здесь необходимо полностью соблюдать все требования охранного обязательства. Но нашелся у нас такой инвестор. Он сам из Калужской области. Видимо для него это было очень дорого как память именно, Полотняный завод и связанная с ним история, усадьба Гончаровых, которую вы сегодня можете посмотреть.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

А бизнес-то там есть?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Бизнес там будет. То есть, что вы хотите делать в этом проекте? Мы хотим, чтобы все мероприятия даже такого масштаба, как сегодняшнее, мы смогли проводить так. То есть, мы смогли проводить выставки, форумы. Там был создан литературный отель, который будет у себя размещать гостей. Так как количество посетителей Калужской области растет. Что касается того, что все-таки соглашение было заключено прошлым летом. Сейчас там идут работы. Идут работы, именно связанные с документами. Они немножко расчистили участок, и дальше они пошли согласовывать документы. Это очень сложный долгий процесс. Мы посчитали, что на 49 лет мы концессию заключаем, то хватит им этого срока, чтобы отбить свои инвестиции. Все остальное, думаю, вы сами сегодня увидите. Я еще буду про это рассказывать. Проконституционное соглашение мы заключили. Проблемы там есть, которые касаются и законодательства, и не только законодательства. Мы очень верим и надеемся, что этот проект будет реализован. Потому что это очень сложно.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Есть вопрос. Хочу начать с первого. Государство на этот проект какие-то инвестиции выделяет?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Нет. Все полностью, на сто процентов, финансируется за счет средств частного инвестора. Кроме того, согласно договору о конституционном соглашении, он нам, после того, как выполнит работы по реконструкции, выплатит единоразовую конституционную плату.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

И сколько это?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Главнее сейчас сказать, честно, не фонд, он сейчас не очень большой. Мы его рассчитывали с учетом оценки, проведенной по данному объекту.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Какие вы берете на себя обязательства в случае благополучного, неблагополучного итога?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Этот проект не берет на себя пока еще никаких обязательств. Он полностью лег на плечи нашего инвестора.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Конкурс был?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

И конкурс был. И конкурс был как в виде конкурса, где в соответствии с законодательством, мы разместили объявление. Заявился только один инвестор. И дальше конкурс был признан несостоявшимся. Но раз наши были предложения, которые нам предлагал инвестор, подходят или не подходят под те критерии, которые были.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Скажите, есть еще вопросы? Иначе мы сейчас пойдем по следующим, связанным с энергетической деятельностью.

**Вопрос из зала**

Вопрос к Владимиру Шаповалову. Скажите, хотелось бы понять механизм, этот мост, хороший, который помог бороться с пробками. Каким образом принималось решение, о том, что этот проект должен быть проструктурирован так как надо, какой алгоритм здесь? Пришел частный инвестор сразу и вы оценивали, или это все-таки была инициатива области и вашей организации? И как вы решаете вопрос с сотрудниками. Очень часто, не секрет, компетенции сотрудников очень не хватает. Чтобы понять, тот или иной проект может быть структурирован в рамках ГЧП, ТКЖЦ и так далее?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Я начну со второго вопроса. Я считаю, что это ошибка и заблуждение, когда государство привлекает бизнес и пытается посчитать за бизнес – выгодно это или нет. Будь то дороги, будь то другой сектор экономики. Бизнес дает лучшее. И эксперты над этим работают. И если они видят в этом экономику, то она в нем есть. Государство указывает на те общественные потребности, которые должны быть учтены, за счет привлечения частного бизнеса. Пример этого – пробки на дорогах. Государство видит пробки, и необходимо решение. Требуется искать деньги в дорожном фонде, и как-то этим заниматься, либо указать этот проект частному инвестору. Дальше, частный инвестор должен сам просчитать. Ничего не надо за него считать. Он сам просчитывает и говорит: «Да, мне есть выгода. Срок окупаемости 8 лет, я думаю, что 6, через 10 должны уже». У государства есть общественные потребности, у бизнеса есть бизнес интерес. Здесь просто надо обмениваться информацией. Я вот так не скажу, кто на кого первый вышел, но тем не менее, проект реализован. И опять же готов рассмотреть следующие проекты.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Часто, государство внося или выбирая свою модель в государственном частном партнерстве, и создавая ее и объявляя конкурс, в результате не получают ни одного инвестора. Поняв свою ошибку достаточно поздно. После того, как фактически, проинвестированы средства. Когда на начальном этапе выбирается модель в государственном частном партнерстве, и каким образом выбирается именно она? Хотя, я так понимаю, государственное частное партнерство находится в стадии становления, там есть выбор. Государство инициирует проект, а моделей несколько, и надо понять, по какой из этих моделей инвестор пойдет. Второй вопрос будет, каким образом привнесли модель?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

По первому вопросу, если есть общественные потребности, принципы, интерес бизнеса в решении этих потребностей, то потом уже выдвигается формат. Иначе, если действовать обратным образом, выбрав неправильный формат, можно не получить от государственного частного партнерства выгоду. Там была потребность очевидна. Бизнес понимал тоже, что экономика здесь есть. Они готовы смотреть на следующие проекты. Мы готовы показывать им и следующие проекты. И не только им. Естественно, не все из них реализуются, в виду неэкономической целесообразности. Касательно определения десяти лет, честно не знаю, не смотрел аналогию, но было некое понимание, что 10 лет - это тот срок, который устроил обе стороны. Сравнительно среднесрочный период, в комфорте и бизнес и государство.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Участников много было на конкурсе?

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Вы знаете, это было до моего назначения, этих подробностей у меня нет, это срок уже есть на рынке, реализовано. Наверное, у них есть какие-то конкуренты, но…

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Просто, имеется в виду, что тот, кто рассчитал проект, частный инвестор, он уже выиграл этот конкурс… Вопрос с подготовками и сроками вызывает живой интерес, потому что даже в федеральных конституционных соглашениях срок тоже не выносится в критериях, и тоже фиксируется в предсоглашении. Это тоже не очень удобно. Потому что, гораздо удобнее было бы, если бы было бы предметно полностью.

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Этот закон и концессия – это очень верно. Распоряжение Правительства должно определять срок действия концессионного соглашения.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Я к тому, что хорошо было бы… И такой аспект хотелось бы осветить, как энергетическая инфраструктура, сама энергетика. Зачастую, в Российской Федерации существуют определенные инвестиции в электроэнергии. Каким образом у вас стоит ситуация, то, что в Калужской области, ситуация похожая, потребность в электроэнергии растет…

**Владимир Шаповалов,**Генеральный директор ОАО «Корпорация развития Рязанской области»

Если этот вопрос ко мне, то в Рязанской области энергетика избыточна. Производится почти в 2 раза больше энергии, чем потребляют регионы, часть продается электричества в Москву, поэтому такой проблемы, реальной или нет, есть точечные задачи, которые требуют технопарки, строительство подстанций возле города и рядом с ним. Здесь, скорее всего, не как регионах, еще раз повторюсь, энергетика избыточна. Приходят частные инвесторы и выражают готовность построить частную электростанцию, под понятного потребителя. Такой диалог ведется. Проект не реализован, но я не исключаю, что они могут быть реализованы в отдельных местах, где это будет обусловлено экономически.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

Понятно, а в Калужской области?

**Анна Лукина**, Директор Центра ГЧП Калужской области

Что касается Калужской области, тут действительно большое количество фактов. Будь то музей калужский. Сейчас нужен подход. Больше мы испытываем спрос на <..> какие-то, так как вот этот момент у нас не закрыт среди населения. Но, я думаю, что мы найдем выход, просто пока что еще нет. То есть <..> на этой почве не развивается. Но то, что мы к нему подходим, подойдем, так как большое количество инвесторов находится сейчас в наших индустриальных парках, этот вопрос можно дать ответ.

**Виталий Максимов**, Председатель Совета директоров ООО «ТРАНСПРОЕКТ»

В заключение, хотел бы сказать, что в 16 часов мы отъезжаем на экскурсию и благодарим всех за участие, организаторов – за организацию. Удачи! И до новых встреч!