

Экономика природообустройства и управление природными ресурсами

УДК 502/504:330.322:657.6:556.18

В. Н. КРАСНОЩЕКОВ, Е. В. МАРГОЛИНА

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Московский государственный университет природообустройства»

А. М. МАРГОЛИН

Московский городской университет управления Правительства Москвы

РАЗВИТИЕ РЫНКА ВОДОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

С учетом мирового опыта предоставления услуг по ресурсосбережению разработаны рекомендации по развитию рынка водосервисных услуг в России.

Государственно-частное партнерство, рынок водосервисных услуг, водосервисная компания, ресурсосбережение, инвестиционный аудит, риски.

Taking into consideration the world experience on supplying services on resource-servicing there are worked out recommendations on development of the market of waterservicing services.

State-private partnership, market of waterservicing services, waterservicing company, resource-saving, investment audit, risks.

Повышение эффективности реализации федеральных целевых программ в области мелиорации земель и сельскохозяйственного водоснабжения¹ неразрывно связано с развитием государственно-частного партнерства. В работе «Роль водосервисных компаний в обеспечении инновационного развития мелиорации сельскохозяйственных земель» было показано, что одним из перспективных направлений государственно-частного партнерства в области водосбережения является становление и развитие рынка водосервисных услуг (ВСУ)². Данная статья направлена на разработку рекомендаций по развитию водосервисных услуг, ключевыми участниками которых должны стать водосервисные компании (ВСК).

Анализ мирового опыта развития

рынков предоставления услуг по ресурсосбережению показывает, что для успешной работы участников рынка необходимо наличие определенных экономических, политических и иных условий, характеристика которых применительно к ВСК-бизнесу приведена в таблице 1.

Мировой опыт также показывает, что сервисные компании, предоставляющие услуги по ресурсосбережению, создаются в форме акционерных обществ, а отличия заключаются в механизмах, концепциях инвестирования и содержании проектов (табл. 2).

Результаты исследований показали, что именно перформанс-контракт считается в настоящее время наиболее «продвинутым» механизмом деятельности сервисных компаний и развития рынка сервисных услуг (прежде всего, в энергетике). Действительно, многие организации расходуют больше ресурсов, чем необходимо, но у них не хватает средств и опыта, чтобы избежать этих потерь. Соответственно они платят за излишне потребленные ресурсы и негативно влияют на экологическое равновесие природной среды. Перформанс-контракты позволяют

1. Федеральная целевая программа «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель в России на период до 2020 года».

2. Краснощеков В. Н., Козлов Д. В., Журавский П. П. Роль водосервисных компаний в обеспечении инновационного развития мелиорации сельскохозяйственных земель. // Природообустройство. – № 3. – 2013. – С. 89–94.

Условия и факторы развития ВСК-бизнеса

Условия	Факторы
Политическая стабильность	Стабильное правительство. Частые смены правительств приводят к негативным изменениям в экономике, банковской системе, ценообразовании, что отрицательно сказывается на контрактах ВСК (особенно по схеме «перфоманс-контракт», рассматриваемой ниже), которые осуществляются под гарантии частного сектора
Экономическая стабильность	Ключевые факторы – инфляция и процентная ставка
Законодательная база	Соответствие местных законов (применительно к России – региональных и муниципальных) федеральному законодательству. Важнейшими являются налоговое законодательство и законодательство, гарантирующее развитие предпринимательства
Финансовая стабильность	Наличие стабильной финансовой системы, способной генерировать инвестиционные ресурсы для нефинансового сектора на приемлемых условиях. Наличие современного законодательства о банковской деятельности
Монетарная и фискальная политика	Порядок установления стоимости валюты. Механизм сбора пошлин. Налоговые льготы
Состояние водного хозяйства	Структура водного хозяйства (передача, распределение воды, ее качество, существующие формы собственности, степень государственного регулирования). Порядок образования тарифов и цен на воду
Технические и технологические условия	Наличие оборудования у конкретного заказчика. Оборудование, необходимое для проведения водосберегающих мероприятий, может отсутствовать или же потребует много времени и затрат на его приобретение. Имеющееся оборудование может быть несовместимо с местным оборудованием или потребует осуществления модификации. В интересах заказчика и ВСК проводить измерения и проверку экономии водопотребления, достигнутого в результате проведенных водосберегающих мероприятий. Это предполагает наличие измерительных приборов, их соответствие протоколу об измерениях и проверках
Государственная заинтересованность в решении задач водосбережения	Наличие государственных и региональных программ по водосбережению. Разработанная система управления водосбережением
Состояние внешней политики	Участие государства в международных программах по водосбережению. Участие в водосберегающих мероприятиях и мероприятиях по охране водных ресурсов
Специфические условия: наличие организаций для субподрядных работ, их квалификационный уровень	Ресурсные возможности компаний-участниц: финансовые (платежеспособность, стабильность и продолжительность работы на рынке, форма собственности, перспективы развития бизнеса), технические, кадровые

Таблица 2

Характеристика механизмов предоставления услуг по ресурсосбережению в различных странах

Страна	Концепция	Суть механизма
Франция	Финансирование третьей стороной	Финансирующая (третья сторона) берет на себя технические и финансовые риски, обязательства по информированию заказчика о затратах по проекту и условиях его реализации, но не отвечает за эксплуатацию оборудования. Возврат инвестиций осуществляется на основе простых измерений и составляет ежегодно до 85 % от стоимостной оценки экономии ресурсов (срок окупаемости 5–6 лет)
Англия	Контрактный энергоменеджмент (КЭМ)	Заказчик выплачивает энергосервисной компании как за финансирование проекта, так и за обслуживание за счет сэкономленной энергии. После выплат (10–11 лет) установленное оборудование переходит в собственность заказчика
США и Канада	Перфоманс-контракт (ПК)	ПК полностью снимает риск с потребителя ресурсов и перекладывает его на плечи предприятия, предлагающего услуги по ресурсосбережению. При этом возврат инвестиций поставлен в прямую зависимость от реализации мер по ресурсосбережению. Второй компонент ПК – спрос на услуги и предоставление услуг (оценка рынка, оценка возможностей потребителей ресурсов, подготовка персонала сервисных компаний, разработка финансовых схем и механизмов, контрактов и проектов)

избежать этого. Средства, полученные в результате экономии ресурсов, покрывают все затраты на ресурсосберегающие мероприятия. Популярность перфоманс-контрактов основывается на общепризнанных полезных результатах, которые они приносят. Применительно к рынку водосервисных услуг выгоды, получаемые страной, потребителем и сервисной компанией от их реализации, могут быть следующими.

С точки зрения экологии: применяются экологически чистые технологии; улучшается экологическая обстановка без дополнительных затрат. Водосберегающие мероприятия, проводимые на основе перфоманс-контрактов, значительно сокращают потери воды, одновременно позволяя получать прибыль (это очень важно, поскольку разрешение экологических проблем перестает рассматриваться как своеобразная «нагрузка» на экономику предприятия, а становится неотъемлемой составной частью стратегии повышения конкурентоспособности бизнеса); экономятся ресурсы, расходуемые на осуществление проектов по улучшению окружающей среды; обеспечивается стабильное экономическое развитие при минимальном отрицательном воздействии на окружающую среду.

С точки зрения экономики: сокращение потребности в бюджетных инвестициях в водосбережение; возможность направления свободных средств, образовавшиеся в результате оплаты реально потребленных водных ресурсов, на модернизацию производства и повышение его конкурентоспособности; создание новых рабочих мест; использование зарубежного опыта в области предоставления водосервисных услуг является эффективным средством передачи передовых промышленных и управленческих технологий.

С точки зрения выгоды для потребителей водных ресурсов (заказчиков перфоманс-контрактов): появляется возможность снизить водопотребление и сократить эксплуатационные затраты без капитальных затрат со стороны владельца; после того как водосберегающие мероприятия окупят себя, заказчик получает доступ к технологиям водосервисных компаний и гарантии экономии водопотребления; появляется возможность направлять деньги, полученные от экономии водных ресурсов, на другие нужды; риски, которым подвержен водопотребитель, берут на себя водосервисные компании, включая гарантии на работу оборудования в течение

всего срока действия контракта (а не гарантийного срока на оборудование).

Позитивная роль водосервисных компаний в реализации программ и проектов водосбережения многогранна – она заключается не только в создании надежного механизма привлечения внебюджетных инвестиционных ресурсов (что само по себе очень важно), но и в повышении доверия между государством и частным капиталом, на взаимовыгодной основе консолидирующих свои ресурсы для решения ключевой социально-экономической задачи водосбережения.

Существенную роль в деятельности водосервисных компаний при заключении перфоманс-контрактов играет инвестиционный аудит. Для России, где первоначальным этапом во всех проектах по водосбережению должен стать аудит водопотребления, понятие инвестиционного аудита является относительно новым.

Также как и другие новации, технология инвестиционного аудита будет «импортирована» на рынок водосервисных услуг с более развитого рынка энергосервисных услуг. Дело в том, что на Западе, начиная с конца 70-х годов XX века, энергетический аудит подвергается серьезной критике, так как не позволяет добиваться поставленных перед ним целей.

Основанием для пересмотра отношения к энергоаудиту стало то, что при его проведении традиционно учитывается лишь техническое состояние оцениваемого объекта. При этом не прогнозируются инвестиционные риски, а также общеэкономические тенденции на рынке топливно-энергетических ресурсов.

По мере развития ЭСК-бизнеса энергосервисные компании постепенно пришли к выводу, что перфоманс-контракты выдвигают качественно новые требования к уровню подготовки энергоаудиторов, а инженеры-энергетики, которые не несут ответственности за качество прогноза относительно будущих экономических результатов реализации энергоэффективных мероприятий, обходятся слишком дорого. В действительности они должны быть способны прогнозировать затраты и прибыль, определяя рентабельность каждого отдельного энергоэффективного мероприятия и всего проекта в целом.

Поэтому традиционный энергоаудит все реже применяется на Западе

и в США при реализации перформанс-контрактов. Наиболее важными элементами аудита становятся следующие: выявление рисков; оценка договорных обязательств, возможностей по эксплуатации и обслуживанию объектов после проведения полного перечня необходимых энергосберегающих мероприятий.

Аналогичные процессы должны произойти и на рынке водосервисных услуг. Суть качественно нового инвестиционного аудита, проводимого водосервисной компанией, заключается в оценке привлекательности проекта для инвестиций, поскольку перформанс-контракты – это долговременные финансовые соглашения, требующие оценки денежных поступлений и выплат на длительный период времени. По сути, важнейшим элементом инвестиционного аудита является расчет ключевых показателей эффективности реализации любого водосберегающего проекта. Полученные результаты предоставляются далее потенциальным инвесторам для того, чтобы они могли оценить привлекательность своего участия в финансировании рассматриваемых проектов.

Безусловно, инвестиционный аудит значительно сложнее и требует высокой квалификации аудиторов, поскольку кроме технического и финансового анализа необходимо проанализировать множество других ключевых факторов: деятельность управленческого персонала в области водосбережения и его приверженность этому курсу; готовность потребителей к участию в процессе водосбережения; степень сложности водосберегающего оборудования и возможность эксплуатационного и ремонтного персонала эффективно его эксплуатировать; бюджет на проведение ремонтных работ и замену оборудования и т. д.

В промышленно развитых странах инвестиционный аудит все больше превращается в самостоятельный профессионально сложный вид деятельности, за проведение которого заказчики платят даже в случае отказа от осуществления водосберегающего проекта. Спрос на соответствующих специалистов имеет выраженную тенденцию к увеличению, обусловленную динамичным развитием бизнеса по предоставлению услуг в области ресурсосбережения. Нетрудно сделать прогноз: в России потребность в квалифицированных инвестиционных аудиторах, наличие которых может

рассматриваться в качестве необходимого условия развития рынка водосервисных услуг, будет только расти.

Становлению рассматриваемого рынка препятствует не только и не столько отсутствие критической массы специалистов по инвестиционному аудиту, сколько многочисленные риски как общего характера, присущие российскому деловому климату в целом, так и специфические, связанные с водосберегающим бизнесом и созданием водосервисных компаний. В частности, в России к основным препятствиям для эффективного использования механизма перформанс-контрактов можно отнести следующие: недостаточную финансовую стабильность предприятий – потребителей услуг; отсутствие возможности прогнозировать изменение цен за поставляемые водные ресурсы на срок окупаемости водосберегающих мероприятий; наличие перекрестного субсидирования, что создает неодинаковые условия для организаций-потребителей и, как следствие, исключает мотивацию к проведению водосберегающих мероприятий.

Причины происхождения различных типов рисков и возможные способы их преодоления требуют тщательного анализа. Необходимо провести первичную диагностику рисков, оценить степень их существенности и величину затрат на управление рисками. Очевидно, что если затраты на снижение рисков превышают возможные выгоды, то работы над проектом должны быть прекращены. Если же риск приемлем, то необходимо определить стратегию управления им, основными элементами которой в зависимости от специфики проекта могут быть предотвращение риска, замена, уменьшение или передача.

Наиболее простой метод управления риском – его предотвращение. Например, при реализации проекта может быть заменен управляющий проектом, имеющий слабые организаторские способности. Управление более сложными рисками может осуществляться путем разделения риска между участниками проекта. Большая часть риска может быть возложена на участника проекта, который имеет наилучшие возможности справиться с ним или имеет наибольшую потенциальную выгоду от его уменьшения. Как правило, участник, принимающий переданный риск, имеет наибольшие возможности его компенсации за счет получения

более высокой прибыли.

Выполнение любого сложного проекта в области водосбережения сопровождается проектными рисками. Проект может считаться успешным, если желаемый уровень водосбережения достигнут в сроки, заданные контрактом, и в пределах установленного бюджета. Наилучшим способом управления проектными рисками является создание команды, включающей управляющих проектом, подрядчиков и представителей клиента, которые по образованию, опыту и деловым качествам в максимальной степени соответствуют специфике проекта.

Кредитный риск связан с возможностью компенсации затрат водосервисной компании из средств потребителя, сэкономленных в результате выполнения проекта. Здесь наиболее существенными проблемами могут стать неплатежеспособность клиента, а также необоснованное принятие участниками проектами валютных рисков (например, если обязательства по контракту номинированы в иностранной валюте, а доходы участников – в национальной).

Для уменьшения рисков неплатежеспособности клиента необходимо проведение финансового аудита и подробного анализа хронологии платежей клиента за потребляемые водные ресурсы. В бюджетном секторе могут потребоваться правительственные гарантии, которые обеспечат своевременное перечисление денежных средств подчиненной организации из государственного бюджета для платы за потребленную воду.

Создание специализированной страховой компании, принимающей риски, связанные с задержками бюджетных платежей, также может значительно снизить кредитные риски в деятельности водосервисной компании.

Способы уменьшения кредитных рисков включают в себя: оценку своевременности и полноты платежей клиента в адрес компании-поставщика водных ресурсов; оценку перспектив развития бизнеса клиента; разработку финансовых схем, соответствующих специфике деятельности каждого клиента; оценку технического риска проекта водосбережения; участие в подборе персонала представителя клиента, способного сотрудничать с водосервисной компанией для успешной реализации проекта; проведение тщательного финансового и экономического анализа каждого водосберегающего проекта;

подбор пакета проектов, обеспечивающего прибыльность работы таких компаний даже в случае неудачи некоторых из них.

К числу основных составляющих группы рисков, связанных с нормативным и законодательным регулированием, относятся: тарифный риск и риск, обусловленный влиянием на рентабельность проекта субсидий на потребляемые водные ресурсы; риск изменения системы и уровня налогообложения; риск изменения формы собственности; риск невыполнения клиентом условий контракта.

Снижению тарифного риска способствует диверсификация портфеля проектов по типу проектов, типу оборудования, регионам (с учетом региональной структуры спроса и предложения). Тарифный риск может быть снижен путем указания в тексте контракта минимальной величины тарифа, используемой при расчете стоимости сэкономленных водных ресурсов. Минимальная величина тарифа согласовывается с клиентом при подписании контракта и выбирается с таким расчетом, чтобы при минимальном тарифе обеспечить компенсацию затрат, понесенных водосервисной компанией в результате выполнения проекта. Значительную роль в снижении тарифного риска могут сыграть местные органы власти путем предоставления тарифных гарантий по рассматриваемому проекту.

Наряду с отмеченными в современных российских условиях значимыми являются законодательные и нормативные риски. Области таких рисков включают налогообложение, тарифы на воду, вопросы собственности и вопросы, связанные с принудительным выполнением условий контракта. Лучшим методом управления этими рисками является сотрудничество с должностными лицами на муниципальном, региональном и федеральном уровнях. При этом государственные органы управления, участвующие в учреждении водосервисной компании, воздействуют на процесс законо- и нормотворчества в области водосбережения. В некоторых случаях это может облегчить принятие новых законодательных актов и норм, стимулирующих интерес к реализации проектов водосбережения.

Классификация рисков становления рынка водосервисных услуг приведена в таблице 3, а характеристика методов управления рисками со стороны водосервисных компаний – в таблице 4.

Таблица 3

Риски становления рынка водосервисных услуг и возможности их преодоления

Группа рисков	Виды рисков	Причина появления риска	Пути преодоления риска
Проектные риски	Рентабельность проекта	Высокий уровень затрат на совершение сделки	Разработка четких руководящих документов по подготовке проекта, его представлению и мониторингу
	Техническое несовершенство	Неполное знание технических возможностей	Технологический опыт, обучение, применение апробированных технологий
	Управляемость	Низкий уровень подготовки управленческого персонала	Обучение, ротация управленческого персонала
	Реализуемость проекта	Отсутствие опыта работы с подрядчиками и консультантами	Тщательный отбор подрядчиков, анализ предстоящей деятельности, проведение тендеров, сдача «под ключ»
	Эксплуатация и сопровождение	Недостаток опыта и знаний персонала	Обучение, экономические стимулы
	Связанные с контрактом	Сложность оформления контракта, трудности продвижения концепции	Унифицированные контракты, работа с ответственностью, принятие и введение в действие международного протокола по измерению и верификации
	Связанные с партнером	Недостаточный уровень доверия	Хорошее взаимное знание партнеров, опыт проведения совместных работ
Нормативные и законодательные риски	Налогообложение	Фискальный характер налогообложения	Совершенствование налогового законодательства, предоставление налоговых льгот
	Тарифы на воду	Отсутствие тарифной политики	Совершенствование тарифной политики
	Субсидии на водопотребление	Переходное состояние экономики	Прекращение перекрестных субсидий
	Собственность	Несовершенство законодательства, незавершенность приватизации	Введение четких прав собственности, предоставление принимающей стороной твердых гарантий собственности
	Принудительное выполнение условий контракта	Несовершенство законодательства, недостаток деловой культуры, нестабильность экономической ситуации	Стабильные законы, соответствующие международным стандартам
Кредитные риски	Неплатежи	Кризисное состояние предприятий, отсутствие финансовых средств	Финансовый аудит, гарантии платежеспособности, демонтаж и перепродажа установленного оборудования
	Валютный риск	Инфляция, девальвация местной валюты	Экономическая и политическая стабилизация, предоставление гарантий, страхование и др.

Таблица 4

Система управления рисками со стороны водосервисной компании

Механизм управления	Детализация
Страхование	Страхование применяется для компенсации возможного воздействия на установленное у потребителя оборудование резких изменений погодных условий, пожара и других угроз в ходе контракта. Риск неплатежей также может быть снижен для бюджетных компаний при страховании соответствующих угроз со стороны специализированных компаний, работающих на рынке водосбережения
Предоставление доли в акционерном капитале (залог)	После завершения оплаты услуг водосервисной компании со стороны потребителя доля в акционерном капитале, временно представленная такой компании, возвращается клиенту. В случае отказа от платежей компания остается владельцем доли капитала потребителя
Открытие специального счета	В том случае, если одним из соучредителей водосервисной компании является банк, он может открыть специальный счет для размещения на нем в процессе выполнения контракта платежей от клиента его водоснабжающей компании. При этом часть денежных средств, накопленных на этом счете, может использоваться как страховой фонд на случай неплатежей со стороны клиента
Разделение затрат	Заказчик выступает одним из инвесторов проекта. В этом случае потребитель имеет большую заинтересованность в успешной реализации проекта и доведении его до логического конца
Диверсификация проектов	С целью снижения риска реализации типы проектов, реализуемых водосервисной компанией одновременно, должны отличаться. Если же компания реализует один тип проектов, то должны отличаться типы устанавливаемого оборудования
Сотрудничество с местными органами власти	Включение местных органов власти в число учредителей водосервисной компании позволяет снизить риск ВСК при работе в жилищном секторе. Органы местного управления также потенциально заинтересованы в успешной реализации проекта, если он позволяет снизить их затраты на дотирование водопотребления

Выводы

Результаты исследований показали, что развитие рынка водосервисных услуг в России требует разработки следующей нормативно-правовой базы:

актов, обеспечивающих гарантии сохранения лимитов водопотребления, действовавших до внедрения водосберегающего оборудования, на весь период реализации водосервисных контрактов. Только в этом случае создаются предпосылки для эффективного функционирования водосервисных компаний, суть деятельности которых заключается в предоставлении клиентам в государственном и частном секторах услуг по уменьшению размера оплаты счетов за потребляемые водные ресурсы в результате осуществления у заказчика работ, направленных на повышение эффективности водопотребления;

актов, раскрывающих содержание и особенности заключения перфоманс-контрактов между заинтересованными участниками;

актов, стимулирующих развитие образовательных услуг в области подготовки

кадров, способных стать профессиональными участниками рынка водосервисных услуг;

актов, регламентирующих условия работы компаний и обеспечивающих минимизацию рисков участников рынка водосервисных услуг.

Материал поступил в редакцию 20.12.13.

Краснощеков Валентин Николаевич, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе

Тел. 8 (499) 976-16-45

E-mail: krasnoshekov@mail.ru

Марголин Андрей Маркович, доктор экономических наук, профессор, ректор

Тел. 8 (495) 957-75-77

E-mail: ammargolin@gmail.com

Марголина Елена Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика природообустройства»

Тел. 8 (499) 153-82-11

E-mail: margolina.el@yandex.ru

УДК 502/504:332:330

М. И. БОРИСОВА

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет природообустройства»

ДИАЛЕКТИКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ОБЩЕСТВА

Рассматривается динамика взаимоотношений субъектов рынка недвижимости и общества. Значимой характеристикой данных взаимоотношений является соблюдение баланса справедливости экономических субъектов при использовании земли как общественного ресурса. В современной российской экономике не редки случаи нарушения этого баланса.

Рынок недвижимости, экономические субъекты, общественный ресурс, обустройство территорий, сверхнакопление капитала, механизмы приватизации, город-сад.

The dynamics of interrelations of subjects of the real estate market and society is considered. The important characteristics of the interrelations data is the observance of the balance of justice of economic subjects when using land as a public resource. In the present Russian economy there happen cases of violation of this balance.

Real estate market, economic subjects, public resource, development of territories, overaccumulation of capital, mechanisms of privatization, town-garden.