



Практика реализации и перспективы развития проектов государственно-частного партнёрства в сфере теплоснабжения

Рецензия эксперта на статью получена 16.08.2019 [Expert review on the article received on August 16, 2019].

Введение

Жилищно-коммунальная сфера исторически является одной из самых сложных с точки зрения управления. По данной тематике регулярно появляются новости в СМИ, и зачастую они связаны с тяжёлой ситуацией в отрасли, так как объекты коммунальной инфраструктуры во всех регионах имеют высокую степень износа и остро нуждаются в модернизации. Одним из привлекательных инструментов, направленных на привлечение инвестиций в целях обновления, реконструкции объектов ЖКХ, является соглашение в рамках государственно-частного партнёрства (ГЧП).

На сегодняшний день на рынке проектов ГЧП принято более 3700 решений о реализации, при этом наибольшее количество проектов отмечается именно в сфере коммунальной инфраструктуры [1]. Среди форм ГЧП популярность приобрели концессионные соглашения. При этом концессии в сфере теплоснабжения занимают одно из лидирующих мест в общей массе заключённых в коммунальной сфере концессий (чаще всего в рамках частной инициативы), так как уровень доходности данного бизнес-направления оптимален для многих инвесторов.

В рамках структурирования и «упаковки» проекта в отношении модернизации объектов теплоснабжения, который планируется к реализации через механизм

концессионного соглашения, стороны проекта, как правило, придерживаются следующей «дорожной карты» действий:

1. Предварительный этап (так называемая «посевная стадия»):

- экспресс-обследование объектов системы теплоснабжения;
- подготовка предложений по модернизации объектов и актуализации схемы теплоснабжения муниципального образования;
- укрупнённый расчёт тарифной модели проекта (несколько сценариев, включающих разные объёмы инвестиций);
- совещание с органами власти по вопросу выбора конкретного сценария реализации проекта.

На сегодняшний день на рынке проектов ГЧП принято более 3700 решений о реализации, при этом наибольшее количество проектов отмечается именно в сфере коммунальной инфраструктуры [1]. Среди форм ГЧП популярность приобрели концессионные соглашения. При этом концессии в сфере теплоснабжения занимают одно из лидирующих мест в общей массе заключённых в коммунальной сфере концессий

УДК 330.322. Научная специальность: 05.14.04.

Практика реализации и перспективы развития проектов государственно-частного партнёрства в сфере теплоснабжения

Олег В. Устинов, заместитель генерального директора по экономике и развитию МУП «Всеволожские тепловые сети»

Статья посвящена особенностям подготовки и реализации инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения в рамках концессионных соглашений. Проанализированы основные барьеры и ошибки инвесторов при подготовке проектов, указаны пути их решения и даны общие рекомендации. В статье также рассматриваются перспективы развития инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения в рамках государственно-частного партнёрства.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, концессионные соглашения, инвестиции, теплоснабжение, топливно-энергетический комплекс, жилищно-коммунальная инфраструктура, коммунальная сфера.

UDC 330. 322. The number of scientific specialty: 05.14.04

Implementation practices and development prospects of public-private partnership projects in the field of heat supply

Oleg V. Ustinov, deputy general director for economics and development of the Municipal Unitary Enterprise "Vsevolzhsk Heat Networks"

The article is devoted to the features of the preparation and implementation of investment projects in the field of heat supply in the framework of concession agreements. The main barriers and mistakes of investors in the preparation of projects are analyzed, ways of their solution are indicated, and general recommendations are given. The article also discusses the prospects for the development of investment projects in the field of heat supply as part of a public-private partnership.

Key words: public-private partnership, concession agreements, investments, heat supply, fuel and energy complex, housing and communal infrastructure, communal sphere.



Тарифные последствия

Наиболее часто встречающейся проблемой на старте инвестиционного проекта в сфере теплоснабжения в рамках концессионного соглашения является необходимость повышения тарифа. Вопрос находится полностью в политической плоскости, вне зависимости от того, идёт ли речь об экономически обоснованном тарифе или тарифе для населения. В первом случае противником будет выступать региональный комитет или Министерство финансов (против возникновения дополнительных расходов на межтарифную разницу). В другом случае будут митинги и протесты со стороны жителей — плательщиков коммунальной услуги.

2. Подготовительный этап:

- полноценное техническое обследование объектов, инвентаризация и формирование перечня муниципального имущества для передачи в концессию, а также опубликование перечня незарегистрированного имущества;
- актуализация схемы теплоснабжения;
- утверждение необходимых для концессии местных правовых актов;
- подготовка проекта концессионного соглашения (частная инициатива);
- предварительное согласование в государственном органе тарифного регулирования долгосрочных параметров тарифного регулирования;
- предварительное согласование проекта концессионного соглашения в органах местного самоуправления и региональных органах власти;
- подготовка частной концессионной инициативы;
- обсуждение проекта со стороны инвестора с финансирующей организацией (банком) с учётом согласованных условий;
- создание SPV-компании (компании под проект).

3. Подача частной инициативы и переход на этап реализации проекта.



глашения), реестр муниципального имущества, числящийся в муниципальной организации (например, в программе 1С), отличается от реестра казны муниципального образования (как правило, это файл Excel), и, чтобы синхронизировать данные списки, требуется до трёх месяцев работы сотрудников предприятия и администрации муниципалитета.

Разные подходы формирования структуры и условий концессионного соглашения

Если в регионе уже есть заключённые концессионные соглашения, то максимально упростить процедуру согласования текста соглашения можно взяв за основу уже сложившуюся местную практику. Однако заключённые концессионные соглашения на местах могут не защищать в полной мере интересы инвестора.

Более сложный путь — это формирование концессионером своей формы соглашения и дальнейшее его обсуждение с публичной стороной.

В целях обеспечения единого подхода к формированию текста концессионного соглашения Постановлением Правительства РФ от 5 декабря 2006 года №748-ПП была утверждена рекомендуемая форма соглашения для проектов в сфере коммунальной инфраструктуры. Однако, после вступления в силу в 2017 году существенных изменений в законодательство о концессионных соглашениях, указанная форма быстро устарела.

Проблемы концессий

При прохождении этапов подготовки проекта стороны (в большинстве случаев — инвестор) сталкиваются с большим количеством следующих трудностей.

Проблема с оформлением муниципального имущества

Большинство объектов оказывается незарегистрированными (их доля может превысить максимальный возможный порог, установленный Федеральным законом от 21 мая 2005 года №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [2], при котором возможно заключение концессионного со-

Наиболее часто встречающейся проблемой на старте инвестиционного проекта в сфере теплоснабжения в рамках концессионного соглашения является необходимость повышения тарифа. Вопрос находится полностью в политической плоскости, вне зависимости от того, идёт ли речь об экономически обоснованном тарифе или тарифе для населения. В первом случае противником будет выступать региональный комитет или Министерство финансов

После чего Минстроем России на официальном сайте ведомства была опубликована типовая форма концессионного соглашения («коробочное решение») [3], подготовленная при участии финансовых организаций для упрощения рассмотрения проектов инвесторов на предмет предоставления заёмных средств.

В период тиражирования «коробочных решений» отмечалось трудное восприятие со стороны местных и региональных органов власти структуры соглашений, в частности, положений, касающихся института Особых обстоятельств, которые должны обеспечивать защиту интересов частного инвестора.



«Особые обстоятельства» — это инструмент фиксации и распределения рисков проекта, нацеленный на устранение (минимизацию) негативных последствий неблагоприятного события. Правовая защита стороны соглашения обеспечивается, например, путём продления срока исполнения обязанности стороны или освобождения стороны соглашения от ответственности. Самое простое правило для формирования перечня особых обстоятельств для концессионера — определить список событий, которые не зависят от концессионера и находятся в зоне ответственности публичной стороны или форс-мажора.

В большинстве случаев потенциальные концессионеры отказались или существенно упростили структуру «коробочных решений». Только госкорпорации и крупные теплоснабжающие организации могли себе позволить вести активный диалог с органами власти и отстаивать разделы концессионного соглашения, в том числе блок Особых обстоятельств. Очень часто при этом публичная сторона

не согласна с позицией инвестора о включении Особых обстоятельств, несмотря на то, что Федеральным законом «О концессионных соглашениях» определено, что концессионное соглашение — это гражданско-правовой договор, содержащий элементы различных договоров [2]. Это позволяет закрепить в тексте концессионного соглашения положения, не противоречащие действующему законодательству, помимо прямо предусмотренных данным законом существенных условий.

«Особые обстоятельства» — это инструмент фиксации и распределения рисков проекта, нацеленный на устранение (минимизацию) негативных последствий неблагоприятного события. Правовая защита стороны соглашения обеспечивается, например, путём продления срока исполнения обязанности стороны или освобождения стороны соглашения от ответственности

В обоснование возможности применения Особых обстоятельств существует большое количество статей юридических и консалтинговых фирм, которые доказывают правомочность данного механизма защиты концессионера [4, 5]. Следует также обратить внимание, что, в соответствии с «Рекомендациями по реализации проектов государственно-частного партнёрства» Минэкономразвития России, распределение рисков между сторонами концессионного соглашения — соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнёрстве (СГЧП или СМЧП) — осуществляется в том числе посредством включения в соглашение условий об Особых обстоятельствах.

Отметим, что отрицательным фактором при формировании условий концессионного соглашения также выступает негативное восприятие концессионера: местные органы власти нередко занимают позицию, что инвестор пришёл «заработать», тогда как инвестор только пытается защитить себя от дефолта и гарантировать стабильность реализации проекта.

Кредитование проекта

Одной из существенных ошибок концессионера является поиск финансового партнёра после заключения концессионного соглашения, когда внести изменения в соглашение крайне затруднительно. Банки, как правило, также пытаются навязать дополнительные условия к тексту (хотя и не являются стороной такого соглашения). Также в последние несколько лет финансовые партнёры требовали заключения «прямого соглашения», касающегося условий кредитования проекта.

Кроме этого, на сегодняшний день многие банки требуют поручительства или гарантий для предоставления заёмных средств либо навязывают страхование от дефолта. Всё это либо удорожает проект, либо приводит к его «заморозке».

Низкая активность регионов

Сейчас существуют федеральные программы, в состав которых включены мероприятия по частичному финансированию проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры, в том числе в рамках концессионных соглашений. Например, в 2019 году вновь заработала программа ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ», в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26 декабря 2015 года №1451-ПП. В конце 2019 года планируется начать реализацию программы по господдержке мероприятий по модернизации сетей ЖКХ, износ которых выше 60 %, главный распорядитель бюджетных средств (ГРБС) — Минстрой России. Для малых проектов существуют программы по поддержке малого и среднего бизнеса по линии Минэкономразвития и Минпромторга России.

Указанные программы могут обеспечить более быстрый срок окупаемости инвестиционного проекта и снизить нагрузку на тариф. Однако регионы неохотно принимают участие в отборе на федеральном уровне в целях получения федеральной государственной поддержки.

Долги муниципальных предприятий

В большинстве случаев передача муниципального имущества требует решения вопроса с просроченной задолженностью муниципальных предприятий.

Низкое качество подготовленных соглашений и малый объём инвестиций

Юридические компании, такие как Лесар, РР Unity и др., неоднократно отмечали в своих ежегодных обзорах наличие большого количества несоответствий в заключённых концессионных соглашениях требованиям законодательства [6, 7].

Инвестор без опыта в отрасли

Одной из причин срыва реализации инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения не раз становилась неопытность концессионера, что приводило к просчётам в финансовых моделях и дефолту проекта. С другой стороны, органы власти нередко испытывают затруднение в поиске потенциальных концессионеров, так как даже на уровне регионов нет базы проверенных инвесторов.

Проблемы при формировании условий участия сторон в SPV-компаниях

Special Purpose Vehicle (SPV) — это компании, которые создаются под инвестиционный проект инвестором. На сегодняшний день существуют примеры, когда инвестор предлагает приобрести 49 %

Неплатежи за коммунальные услуги являются одной из главных проблем. При формировании инвестиционного проекта в рамках концессии многие останавливаются только на формировании тарифной модели проекта и не готовят финансовую модель

акций SPV финансовым партнёрам (банкам), частным лицам, администрации муниципального образования в целях минимизации своих рисков, снижения стоимости кредитных средств, либо вовлечения в процесс управления компанией представителей муниципальной власти.

Однако нередко в процессе обсуждения долей участия не находятся общие точки соприкосновения, ведь структура распределения дивидендов может сильно влиять на финансовые результаты инвестиционного проекта, снижать его доходность для инициатора проекта. Часто используется механизм опционов, в рамках которого устанавливается период выбытия из совместного предприятия партнёра.

Уровень собираемости

Неплатежи за коммунальные услуги являются одной из главных проблем большинства теплоснабжающих организаций. При этом, при формировании инвестиционного проекта в рамках концессии, многие останавливаются только на фор-



мировании тарифной модели проекта и не готовят финансовую модель, а если формируют, то не всегда учитывают существенный фактор, влияющий на выручку будущего проекта — уровень собираемости платежей.

В данной ситуации одной из важных задач для инвестора является достоверно выяснить уровень неплатежей населения и прочих потребителей.

Отсутствие единого органа – фронт-офиса по работе с концессионером

При анализе региональной нормативной базы, связанной с ГЧП, можно отметить, что во многих регионах не утверждены порядки рассмотрения на региональном уровне частных концессионных инициатив, есть только «понятийные» порядки взаимодействия органов власти, в рамках которых региональный орган исполнительной власти в сфере ЖКХ и ТЭК должен выступать куратором инвестиционного проекта от администрации региона.

На практике, когда частная инициатива направляется в органы власти, документы теряются в администрациях регионов, формируются несогласованные противоречивые замечания, что существенно снижает заинтересованность инвестора в реализации проекта. Наибольшее количество концессий можно отметить в регионах, где существует единый активный орган, работающий с профильными инвесторами-концессионерами.

Переход на эталоны не учитывает механизм концессии

Правительство 6 августа 2019 года согласовало «дорожную карту» перехода к методу эталонных затрат для расчёта тарифов на водоснабжение, водоотведение и теплоснабжение. Мероприятия рассчитаны на год — с сентября 2019 года по август 2020-го. Полный переход планирует завершить в 2023 году.

Вместе с тем, существующее законодательство в сфере ГЧП (в частности, ФЗ «О концессионных соглашениях») не учитывает специфику регулирования в ценовых зонах теплоснабжения, нет оговорок по существенным условиям концессионного соглашения в части долгосрочных параметров тарифного регулирования. Таким образом, реализация концессий в ценовых зонах теплоснабжения на сегодняшний день юридически затруднена.

Недооценка влияния информационного фона

Сегодня можно с уверенностью сказать, что многие крупные и средние проекты в коммунальной инфраструктуре сталкиваются с серьёзным противостоянием на просторах Интернета, волнениями населения, чрезмерной активностью общественных организаций, так как тема жи-



лищно-коммунального хозяйства постоянно находится в центре внимания СМИ.

Жёсткая критика со стороны экспертного сообщества, общественных организаций и депутатов, которые хотят упрочить свои позиции, практически «замораживает» проекты. И если вчера инвестору не нужно было заранее задумываться о формировании позитивного информационного фона и организации настоящей пиар-компании, так как он хочет сделать хорошее дело и улучшить состояние коммунальной инфраструктуры, то сегодня это уже необходимость. Инвестору нужно ещё доказать, что он надёжен и что проект действительно необходим муниципальному образованию. В связи с этим при формировании бюджета на подготовку проекта нужно закладывать реальные средства на медийные мероприятия, в особенности если проект затрагивает вопросы повышения тарифа и/или является масштабным для города.

Характерны также высокие затраты на этапе «упаковки» инвестиционного проекта, которые не могут быть учтены в тарифной модели проекта.

Пути решения, рекомендации частному инвестору (концессионеру)

В ходе реализации инвестиционных проектов в сфере теплоснабжения в рамках концессий можно выделить следующие направления решения проблем.

В первую очередь частному инвестору целесообразно рассматривать проекты, где уже сформирован и опубликован перечень муниципальных объектов, которые планируются к передаче в концессию. Все указанные перечни публикуются на портале torgi.gov.ru (в соответствии с требованиями ФЗ «О концессионных соглашениях» срок публикации таких перечней — ежегодно до 1 февраля).

Жёсткая критика со стороны экспертного сообщества, общественных организаций и депутатов, которые хотят упрочить свои позиции, практически «замораживает» проекты

Если инвестиционный проект является масштабным и затрагивает интересы жителей (рост тарифа) в обязательном порядке необходимо организовать пиар-компанию: создать интернет-страничку проекта, заблаговременно подготовить серию статей для региональных и местных средств массовой информации (описание текущей плачевной ситуации, формирование понимания необходимости модернизации коммунальной инфраструктуры и изложение последствий и предложений по развитию системы теплоснабжения), мониторить активности в социальных сетях и своевременно комментировать «гневные» письма, проводить наглядные экскурсии для местных жителей, чтобы у населения была возможность увидеть живую состояние объектов, заранее привлечь к сотрудничеству общественные организации.



Во избежание тяжёлых «раундов» переговоров с органами власти по вопросам текста концессионного соглашения потенциальному концессионеру следует обратить внимание на уже заключённые в регионе концессионные соглашения, где планируется реализация инвестиционного проекта, и на основе данной формы подготовить свою версию для обеспечения защиты прав инвестора. При этом именно на этапе формирования условий соглашения в обязательном порядке необходимо привлекать финансового партнёра (банк) для обеспечения «банкуемости» инвестиционного проекта.

Однако не стоит во всех вопросах ориентироваться на услуги, которые предоставляют банки. Так, например, одним из способов обеспечения исполнения концессионером обязательств по концессионному соглашению может выступить не только растражированная банковская гарантия, но и услуги страховых компаний (например, Squared Insurance, «Либерти страхование» и др.).

В целях ускорения возврата инвестиций и снижения нагрузки на бюджеты всех уровней, обеспечения сдерживания роста тарифа потенциальному концессионеру стоит обратить внимание на программы по налоговым льготам (например, можно направить обращение в регион в целях присвоения статуса стратегического инвестиционного проекта для получения дополнительных преференций), инициировать совместно с муниципалитетом создание территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в зоне реализации проекта, а также инициировать участие органов власти в федеральных / региональных программах по предоставлению государственной поддержки на модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры.

Сегодня многие госпрограммы регионов содержат мероприятия по модернизации ЖКХ. В данном аспекте инвестор, проанализировав существующие расходы администраций, может предложить повысить эффективность вложений бюджетных средств и там, где планировалось 100 % финансирование мероприятий (масштабные программы), предложить их реализовать в рамках концессии с участием частных средств.

Если говорить о налоговых инструментах — в целях обоснования объёма государственной поддержки потенциальный концессионер может рассчитать в том числе планируемый объём налоговых отчислений по проекту и попросить их вернуть в виде платы концедента.

Одним из способов обеспечения исполнения концессионером обязательств по концессионному соглашению может выступить не только растражированная банковская гарантия, но и услуги страховых компаний

Кроме этого, для повышения привлекательности проекта и финансовых результатов инвестору целесообразно создавать пул проектов на одной территории в целях централизации коммерческих функций (сбыт, бухгалтерия и пр.), что позволяет снижать операционные расходы, а также внутри себя формировать компетенции не только по эксплуатации объектов теплоснабжения, но и компетенции по проектированию и строительству для реализации своей инвестиционной программы — таким образом будет повышаться уровень доходности SPV.



Для упрощения поиска проекта и процедуры его «упаковки» также можно обратить внимание на уровень текущего тарифа, рейтинги активности регионов в сфере ГЧП (ежегодно формируются «Национальным Центром ГЧП») и начать свою деятельность в муниципалитетах, где органы власти ведут активный диалог с частными партнёрами, где сформирован фронт-офис по работе с инвесторами и утверждён порядок взаимодействия органов власти при рассмотрении частных концессионных инициатив.

Главным образом в проектах в сфере теплоснабжения инвестору также необходимо в обязательном порядке учитывать текущий уровень собираемости платежей и закладывать в финансовую модель кассовые разрывы, связанные со стартом проекта (как правило, с момента заключения концессии до момента получения первых средств от платежей потребителей проходит несколько месяцев).

Перспективы

В целом по реализации механизма концессионных соглашений можно отметить, что отдельные эксперты уже говорят о возможном снижении количества проектов. Ниже представлена часть мнений:

«Растут нефинансовые риски, на которые инвестор повлиять не может, — объясняет Светлана Бик, исполнительный директор Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру. — Тарифы, протесты населения, претензии силовых органов, противодействие чёрного рынка, который раньше работал в ЖКХ» [8].

«Власти готовы предложить в концессию в основном «убитые» коммунальные системы, на которых было много аварий и в которые нужно вкладывать большие деньги, — говорит Григорий Терян, директор по правовым вопросам «Российских коммунальных систем», которые работают в десяти городах (принадлежит

«Т плюс», по данным «СПАРК-Интерфакса»). — А если концессионер навёл порядок, могут забрать у него хорошо работающую систему и отдать МУПу» [8].

Ситуация обусловлена и тем, что если ранее Минстрой России активно проводил политику необходимости заключения концессионных соглашений, то сейчас приоритеты сменились — полномочия по выработке госполитики в сфере ГЧП и концессий планируется передать в Минэкономразвития России согласно «дорожной карте» по развитию инструментария ГЧП (утверждена Правительством РФ от 5 марта 2018 года №1775п-П9). Потенциальные инвесторы остались одни в диалоге с региональными и муниципальными органами власти. Непонятно, кто сейчас двигатель процесса — Минэкономразвития России пока инициативы не проявляет, другие министерства тоже, а без участия федеральных ведомств развитие рынка будет идти гораздо медленнее.

Однако и сегодня можно наблюдать новости о заключении или начале проработке концессионных соглашений в сфере ЖКХ и, в частности, в теплоснабжении.

Если же говорить о перспективах, то для проектов государственно-частного партнёрства в сфере теплоснабжения то можно выделить направления:

1. Привлечение средств страховых и пенсионных фондов (развитие практики), а возможно, в случае принятия необходимых федеральных актов, и средств Фонда национального благосостояния (сегодня всё чаще обсуждается на экспертных площадках, на какие цели могут быть направлены средства ФНБ, в частности, рассматривается вариант финансирования развития инфраструктуры ряда городов в рамках деятельности ВЭБ РФ).



2. Продолжение тренда по укрупнению проектов, проведение совместных конкурсов (развитие межмуниципального сотрудничества и кооперации).

3. Как следствие масштабирования проектов — увеличение потребности в привлечении PR- и GR-специалистов при подготовке проекта для нивелирования коммуникационных рисков. Ориентация на инфографику.

4. Продвижение идеи формирования Института развития для коммунальной отрасли (например, ГК «Фонд содействия реформированию ЖКХ»), который бы выполнял функции по участию в распределении рисков и предоставлении гарантий при унифицированных требованиях к инвестиционным проектам, стимулированию внедрения современных «умных» технологий в ЖКХ (реализации структурного маневра в ЖКХ, когда осуществляется повышение эффективности использования энергоресурсов при постепенном

росте их стоимости), организации «конвейера» по подготовке инвестиционных проектов путём выпуска облигационных займов по пулу однотипных унифицированных проектов [9, С. 109], распространения лучших практик. Данная идея уже не раз поднималась на федеральном уровне, но пока без продолжения.

Экспертное сообщество и теплоснабжающие организации должны на федеральном и региональном уровнях постоянно поднимать вопрос интегрирования мероприятий по реализации ГЧП-проектов в коммунальном секторе в государственные программы и национальные проекты, где не нашли своё отражение вопросы модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства России

5. Теперь возможен более быстрый способ нивелировать ошибки при подготовке проекта концессионного соглашения — в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 3 июня 2019 года №708-ПП сняты ограничения по невозможности внесения изменений в текст концессии в течение первого года.

6. Развитие банковских продуктов для отрасли ЖКХ (на примере «коробочного» решения Сбербанка для обеспечения проектного финансирования концессий коммунального сектора, другие банки также могут включиться в развитие услуг для теплоснабжающих организаций).

7. Внедрение института минимально гарантированного дохода (МГД) в коммунальные концессии, как это реализуется в ГЧП-проектах в транспортной сфере и др. МГД позволит защитить инвестора, в том числе от недостоверности данных по уровню собираемости платежей и пр.

8. Структурные облигации, «зелёные» сертификаты для масштабных проектов. Данная тема сейчас популярна. О структурных облигациях и о важности развития «зелёных» финансов можно найти много материалов в информационной ленте новостей Национальной ассоциации концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру (НАКДИ) — см. интернет-ресурс investinfra.ru.

9. Развитие квази-ГЧП в коммунальной сфере [контракт жизненного цикла по №44-ФЗ; аренда с инвестиционными обязательствами; корпоративная форма партнёрства; долгосрочный договор с инвестиционными обязательствами (№223-ФЗ); инвестиционное соглашение с признаками ГЧП; офсетная закупка; энергосервисный контракт с признаками ГЧП, специальный инвестиционный контракт (СПИК), соглашение о защите

и поощрении капитальных вложений (СЗПК)]. Данное направление является привлекательным для отрасли. Сегодня объём проектов, реализуемых в коммунальной сфере в рамках квази-ГЧП, равен 216,9 млрд руб. [10, С. 24] против 560,3 млрд руб., зафиксированных в ГЧП-соглашениях [10, С. 23].

10. Развитие механизма Tax Increment Financing (TIF) — одного из методов поддержки инвестиционных проектов (в своих обзорах о нём неоднократно упоминает российская независимая инвестиционная компания InfraOne, эту идею не так давно, в 2019 году, поддержали на экономическом форуме в Красноярске). Суть инструмента в том, что инвестор реализует инвестиционный проект и по результатам реализации платит налоги в бюджет, а государство возвращает часть этих средств данному инвестору.

Экспертное сообщество и теплоснабжающие организации должны на федеральном и региональном уровнях постоянно поднимать вопрос интегрирования мероприятий по реализации ГЧП-проектов в коммунальном секторе в государственные программы и национальные проекты, где не нашли своё отражение вопросы модернизации объектов ЖКХ. Немаловажным фактором является и потребность в повышении компетенции участников ГЧП-проектов в рамках обучающих программ по линии Минэкономразвития России (в настоящее время таких программ нет).

Регуляторные инициативы должны касаться развития портфолио публичных инициатив ГЧП-проектов (база для потенциальных концессионеров; в своё время Минстрой России запускал портал «Биржа инвестиций», но, к сожалению, портал не стал серьёзным инструментом; сегодня можно обратить внимание на платформу «Росинфра», где размещается информация по ГЧП-проектам) и утверждения во всех регионах порядков взаимодействия при рассмотрении частных инициатив, а также формирования «единых окон» по работе с инвесторами, а с другой стороны должны быть сформированы открытые реестры инвесторов для муниципальных органов власти. ●

1. Ткаченко М.В. Рынок проектов ГЧП сегодня: презентация [Электр. ресурс] / Российская неделя ГЧП: VI Инфраструктурный конгресс. — М., 2019. Режим доступа: r3week.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
2. О концессионных соглашениях. Федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ [Электр. ресурс]. Режим доступа: consultant.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
3. Рекомендуемая форма концессионного соглашения для Стандартного отраслевого решения в теплоснабжении [Электр. ресурс]. Минстрой России. Режим доступа: minstroyrf.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
4. Григорьев А.А. Институт особых обстоятельств. Правовая характеристика и практические проблемы использования в концессионных соглашениях и соглашениях о государственно-частном партнёрстве // Концессии и инфраструктурные инвестиции [Электр. ресурс]. Оpubл. 18.07.2019. Investinfra. Режим доступа: investinfra.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
5. Скрипников И.А. Риски и особые обстоятельства в проектах ГЧП: презентация [Электр. ресурс] / Российская неделя ГЧП: VI Инфраструктурный конгресс. — М., 2019. Режим доступа: r3week.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
6. Обзор судебной практики: значимые судебные решения 2012–2017, которые повлияли на правоприменительную практику участников рынка при подготовке и заключении концессионных соглашений [Электр. ресурс]. Лесар. — М., 2017. Режим доступа: lesar.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
7. Белоусова О.Ю. Возможные подходы к повышению качества концессий // Коммунальный комплекс России, 2019. №2. С. 13–15.
8. Мереминская Е. Концессии в сфере ЖКХ может стать меньше [Электр. ресурс] // Ведомости. Оpubл. 29.05.2019. Режим доступа: vedomosti.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
9. Сиваев С.Б. Жилищно-коммунальный комплекс — между политикой и экономикой: аналитический доклад [Электр. ресурс] / Фонд «Центр стратегических разработок». — М., 2018. Режим доступа: csr.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.
10. Просто и честно об инвестициях в инфраструктуру и государственно-частном партнёрстве в России: аналитический обзор [Электр. ресурс] / АНО «Национальный Центр ГЧП». — М., 2019. Режим доступа: prppcenter.ru. Дата обрац.: 12.08.2019.

References — see page 95.

Implementation practices and development prospects of public-private partnership projects in the field of heat supply. Pp. 48–55.

Oleg V. Ustinov, deputy general director for economics and development of the Municipal Unitary Enterprise “Vsevolozhsk Heat Networks”

1. Tkachenko M.V. *Rynok proektov GChP segodnja: prezentacija* [The market of public-private partnership projects today: A presentation]. *Rossijskaja nedelja GChP: VI Infrastrukturnyj kongress* [Russian Public-Private Partnership Week: VI Infrastructure Congress]. Moscow. 2019. Web-source: p3week.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
2. *O koncessionnyh soglashenijah. Federal'nyj zakon ot 21.07.2005 №115-FZ* [On concession agreements. Federal Law No. 115-FL of July 21, 2005]. Web-source: consultant.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
3. *Rekomenduemaja forma koncessionnogo soglashenija dlja Standartnogo otraslevogo reshenija v teplosnabzhenii* [Recommended form of concession agreement for a Standard Industry Solution in Heat Supply]. *Minstroy Rossii* [Ministry of Construction of Russia]. Web-source: minstroyrf.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
4. Grigor'ev A.A. *Institut osobnyh obstoitel'stv. Pravovaja harakteristika i prakticheskie problemy ispol'zovaniya v koncessionnyh soglashenijah i soglashenijah o gosudarstvenno-chastnom partnerstve* [Institute of special circumstances. Legal characteristics and practical problems of use in concession agreements and public-private partnership agreements]. *Koncessii i infrastrukturnye investicii* [“Concessions and infrastructure investments” Magazine]. Investinfra. Publ. on July 18, 2019. Web-source: investinfra.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
5. Skripnikov I.A. *Riski i osobyie obstoitel'stva v proektah GChP: prezentacija* [Risks and special circumstances in public-private partnership projects: A presentation]. *Rossijskaja nedelja GChP: VI Infrastrukturnyj kongress* [Russian Public-Private Partnership Week: VI Infrastructure Congress]. Moscow. 2019. Web-source: p3week.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
6. *Obzor sudebnoj praktiki: znachimye sudebnye reshenija 2012–2017, kotorye povlijali na pravoprimenitel'nuju praktiku uchastnikov rynka pri podgotovke i zaključenii koncessionnyh soglashenij* [Review of judicial practice: significant judicial decisions of 2012–2017, which influenced the law enforcement practice of market participants in the preparation and conclusion of concession agreements]. Lecap. Moscow. 2017. Web-source: lecap.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
7. Belousova O.Ju. *Vozmozhnye podhody k povysheniju kachestva koncessij* [Possible approaches to improving the quality of concessions]. *Kommunal'nyj kompleks Rossii* [“The Housing and Communal Complex of Russia” Magazine]. 2019. No. 2. Pp. 13–15. [In Russian]
8. Mereminskaja E. *Koncessij v sfere ZhKH mozhet stat' men'she* [Concessions in housing and communal services may become less]. *Vedomosti* [“The Vedomosti” Newspaper]. Publ. on May 25, 2019. Web-source: vedomosti.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
9. Sivaev S.B. *Zhilishhno-kommunal'nyj kompleks — mezhdru politikoj i jekonomikoj: analiticheskij doklad* [Housing and communal services — between politics and the economy: An analytical report]. *Fond “Centr strategicheskikh razrabotok”* [Noncommercial Organization “The Center for Strategic Research”]. Moscow. 2018. Web-source: csr.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]
10. *Prosto i chestno ob investicijah v infrastrukturu i gosudarstvenno-chastnom partnerstve v Rossii: analiticheskij obzor* [Simple and honest about investment in infrastructure and public-private partnerships in Russia: An analytical review]. ANO “Nacional'nyj Centr GChP” [Autonomous non-profit organization “National Center for the Development of Public-Private Partnership”]. Moscow. 2019. Web-source: pppcenter.ru. Access data: August 12, 2019. [In Russian]