

МНЕНИЕ

АЛЕКСАНДР ХАРИЧЕВ

Исполнительный директор по стратегии и развитию  
ОАО «Российские коммунальные системы» рассказал  
о планах компании в отношении Самарской области

Ольга Коновалова

В 2011 году входящее в ГК «Ренова» ОАО «Российские коммунальные системы» установило контроль над одним из крупнейших предприятий коммунального сектора Самарской области ОАО «ПО КХ Тольятти», получив в аренду на 25 лет имущество местного водоканала и теплосетей. Каковы первые итоги нового для области опыта частно-государственного партнерства? Намерены ли РКС расширять свое присутствие в регионе и за счет каких активов? На эти и другие вопросы «СО» ответил исполнительный директор по стратегии и развитию ОАО «Российские коммунальные системы» Александр Харичев.

**— Какие активы в Самарской области на сегодняшний день находятся под управлением ОАО «Российские коммунальные системы»?**

— В Самарской области ОАО «РКС» представлено в лице дочерней структуры - ООО «Волжские коммунальные системы». Она занимается тепло- и водоснабжением и водоотведением в Комсомольском и Центральном районах Тольятти. Но присутствие в коммунальном секторе области ГК «Ренова», в которую входит «РКС», шире, так как «КЭС-Холдинг» является крупнейшим акционером ТПК-7.

**— «РКС» могли довести охват коммунального сектора Тольятти до 100%, приобретя коммунальные активы ОАО «АвтоВАЗ» - ОАО «ТЕВИС» и ОАО «Электросеть». Почему вы этого не сделали?**

— Мы подавали заявку на участие в этом конкурсе, но цена на активы оказалась неадекватной. Тем не менее «РКС» заинтересованы в создании в Тольятти единой системы коммунального хозяйства. Оптимизировать систему тепло- и водоснабжения в городе можно, если коммунальные активы будут управляться одним оператором. Мы могли бы взять в аренду имущество, которое сегодня принадлежит «ТЕВИСу». Объединение ЖКХ города в управлении одного оператора позволит оптимизировать тарифы, в том числе и за счет консолидации с ТПК-7. Но правильнее было бы, если бы модератором переговорного процесса выступили не «РКС», а областные или муниципальные власти, потому что это прежде всего в интересах жителей Тольятти.

**— «РКС» проявляли интерес не только к Тольятти, но и к Самаре – вас называли в числе одних из кандидатов на участие в конкурсе по аренде муниципального имущества «Самароводоканала». Ваш интерес к «Самароводоканалу» сохранился?**

— Интерес к Самаре есть. Нам интересны все регионы, где присутствует ГК «Ренова». База, основой которой является ТПК-7, позволяет упростить решение многих вопросов. Что касается «Самароводоканала», то мы будем участвовать в конкурсе на право аренды его имущества, когда он будет объявлен.

**— Как будет выглядеть схе-**

# Коммунальными активами должен управлять один оператор



**Наиболее оптимальной формой взаимодействия я считаю вариант, при котором государство устанавливает правила игры, частник берет имущество ЖКХ в аренду и действует в соответствии с этими правилами.**



**ма работы «РКС» в регионе, если вам удастся выиграть конкурс?**

— Оптимальная модель для Самарской области - когда все хозяйство по водоснабжению и водоотведению объединено в систему и сосредоточено в руках единого оператора. Консолидация приведет к унификации тарифных решений и выступает сдерживающим фактором для их роста. По такому же пути можно идти в тепло- и электроснабжении. Другая схема - когда коммунальное хозяйство управляется специализированными компаниями. Одна отвечает только за тепло, другая только за воду, третья - за электроэнергию. Но самый правильный путь - это укрупнение и создание модели государственно-частного партнерства.

**— В чем вы видите преимущество этой модели?**

— ЖКХ - это отрасль, которая регулируется государством. Частный инвестор не может работать в этой сфере без взаимодействия с властями. Но и государство не способно обеспечить финансирование ЖКХ, оно нуждается в частных инвестициях. ГЧП - это неизбежность. Наиболее оптимальной формой взаимодействия я считаю вариант, при котором государство устанавливает правила игры, частник берет имущество ЖКХ в аренду и действует в соответствии с этими правилами. Кроме того, он привлекает в развитие собственные средства, которые будут гарантированно ему возвращены за счет тарифов, не обязательно за счет их роста, а за счет снижения издержек. И в то же время идет софинансирование со стороны бюджетов всех уровней. При таком подходе можно добиться приемлемого для всех результата.

**— Вы рассматриваете варианты приобретения объектов ЖКХ в собственность?**

— Мы иногда заходим в собственность, но только для того, чтобы гарантировать себя от политических рисков. Потому что наличие собственности само по себе не добавляет капитализации и никак не сказывается на работе компании, а дополнительные - и довольно существенные - расходы за собой несет. Поэтому арендные, концессионные отношения - это тот вариант работы, который наиболее оптимален, на него ориентируется вся Европа.

**— «РКС» уже полгода работают по схеме ГЧП в Тольятти. Можно ли подвести предварительные итоги этой работы?**

— Мы подготовили инвестиционную программу, знаем, во что надо вкладывать деньги, сколько и в какие сроки. Сейчас на повестке дня вопрос софинансирования и гарантий. В настоящий момент мы ждем создания в Самарской области «Регионального инвестиционного фонда». Это должно дать понимание того, из каких источников и в каких долях будет финансироваться инвестиционная программа ЖКХ. Участие государства в этом вопросе необходимо, без него реализация масштабных проектов по развитию коммунальной инфраструктуры невозможна. Финансирование будет делиться пропорционально между всеми участниками фонда: часть денег на инфраструктурные проекты будет давать федерация, часть средств - регион и часть - инвестор. Понятно, что на инвестора будут возлагаться большая нагрузка в вопросах финансовых вливаний. Сейчас по этой схеме мы работаем в Перми, Петрозаводске и Владимири. После создания тако-

го инвестфонда в Самарской области мы отработаем схему ГЧП на Тольятти.

**— Как вы оцениваете состояние ЖКХ Самарской области?**

— Глубоко в масштабах области мы его не изучали. Мы изучали Тольятти, а также интересовались состоянием инфраструктуры МП «Самароводоканал» в рамках подготовки к конкурсу. По нашим оценкам, «Самароводоканал» нуждается в инвестициях порядка 5 млрд рублей в среднесрочной перспективе и около 1 млрд рублей - в краткосрочной. Такие цифры обусловлены, в первую очередь, состоянием сетей. Сетевой комплекс Самары довольно изношен, речь идет о системах и водоснабжения, и водоотведения. В Тольятти ситуация тоже непростая. В Комсомольском и Центральном районах сети очень старые. В Автозаводском районе состояние коммунальной инфраструктуры гораздо лучше. Но, как правило, инвесторы зовут на те объекты, которые требуют модернизации.

**— Тот принцип тарифообразования, который существует сегодня, способен удовлетворить потребности сферы ЖКХ в финансовых вливаниях?**

— Нет, удовлетворить эти потребности он не способен и не гарантирует стабильную работу инвестору. Но позитивные изменения тоже налицо. Это подготовка соответствующей нормативной базы: принятие законов о концессии, о воде - все они дают возможность перейти к долгосрочному тарифному регулированию и к заключению концессионных соглашений. Это не обязательно ведет к росту тарифов. При модернизации к тарифу вводится определенная надбавка,

**АЛЕКСАНДР ХАРИЧЕВ**

- Родился в 1966 году в Костроме
- В 1987 году окончил Костромское высшее военно-командное училище химической защиты,
- в 1995 году - Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «психология»
- 1987-2001 годы - служба на различных должностях в Министерстве обороны РФ
- 2001-2006 годы - работа на различных должностях в аппарате полномочного представителя Президента РФ в Приволжском федеральном округе
- 2006-2009 годы - заместитель начальника Управления Президента РФ по внутренней политике
- в мае 2009 года назначен исполнительным директором по стратегии и развитию ОАО «Российские коммунальные системы»

происходит рост, но он растягивается на длительный срок. После проведения модернизации расходы на эксплуатацию фондов ЖКХ снижаются. Инвестор получает прибыль не за счет роста тарифов, а за счет снижения издержек.

**— То есть переход на длинное тарифообразование не означает, что цены будут расти более динамично?**

— Нет. При «длинном» тарифе оператор ЖКХ получает на ближайшие пять лет гарантии, что в течение этого срока стоимость услуг будет рассчитываться по единой формуле. Он будет знать, что, несмотря на политическую конъюнктуру, вложенные деньги вернутся. Эту же гарантию дают концессионные соглашения. Такие правила игры позволяют инвестору найти большее понимание у банков и использовать кредитные ресурсы для реализации своих бизнес-планов. Это значительно улучшает перспективы ЖКХ в части получения инвестиций. ■