

К вопросу об ИНВЕСТИРОВАНИИ в инфраструктурные проекты

О. Ф. Жилин, вице-президент
Российского газового общества

Инвестиции в инфраструктурные проекты – транспорт, коммунальную сферу, объекты здравоохранения, отдыха и спорта – предмет заботы всех органов исполнительной и законодательной власти. Любые инвестиции в инфраструктурные объекты обязательно приводят к росту тарифов на услуги этих объектов. Использование при инвестировании в объекты инфраструктуры предлагаемой автором схемы и специального налогового режима позволит существенно снизить прирост тарифов.

Рост тарифов при инвестировании в инфраструктурные объекты обусловлен как необходимостью возврата вложенных средств, так и увеличением эксплуатационных расходов на новые объекты. Любые инвестиции в инфраструктурные объекты обязательно приводят к росту тарифов на услуги этих объектов, как для целей возврата вложенных средств, так и вследствие увеличения эксплуатационных расходов на новые объекты. Таким образом, развитие инфраструктуры оплачивает потребитель, который, в свою очередь, получает более качественную и полную услугу. При планировании инвестиций в развитие или реконструкцию инфраструктуры следует учитывать платежеспособный спрос потребителей на создаваемую услугу. Так, если рассматривать газовый комплекс России, то вложения средств в общенациональную газотранспортную систему – единую систему газоснабжения (ЕСГ), приводят к росту тарифов на услуги ЕСГ, который, в свою очередь, обуславливает рост оптовой цены на газ для всех регионов России. Вложения средств в развитие газораспределительных сетей субъектов РФ и муниципальных образований приведут к росту тарифов в данном субъекте.

Экономической основой коммерческой деятельности при обслуживании региональных систем жизнеобеспечения, в том числе систем газораспределения и газоснабжения, явля-

ются тарифы на оказание соответствующих услуг, устанавливаемые регулирующими органами.

Существующий механизм формирования тарифов по формуле «затраты плюс ...» не стимулирует инвестиционную деятельность организаций, эксплуатирующих объекты инфраструктуры. Установление инвестиционных надбавок к тарифу на транспортировку газа способствовало некоторому оживлению процесса газификации отдельных регионов России. Однако для регионов с низким уровнем газификации средства, вырученные за счет этих надбавок, оказываются совершенно недостаточными.

Вместе с тем, на балансе региональных и местных органов власти находится большое количество газораспределительных сетей и объектов газоснабжения, требующих заметных отвлечений бюджетных средств на их эксплуатацию. Используемые способы распоряжения этой собственностью – создание унитарных предприятий, сдача в аренду специализированным коммерческим организациям или безвозмездная передача – неэффективны и приводят к ускоренному старению оборудования и ухудшению экологической обстановки. То же, и даже в большей степени, относится к бесхозным газовым объектам (сетям), протяженность которых в России составляет уже более 40 тыс. км.

Эволюция способов распоряжения газораспределительными систе-

мами на региональном уровне после проведения приватизации происходит постепенно.

Построенные за счет средств бюджетов различных уровней газотранспортные сети потребовали на свое обслуживание дополнительных затрат из бюджетов. Выходом из сложившейся ситуации стало создание специализированных муниципальных унитарных предприятий (МУП) как субъектов получения тарифов. Тарифы этих МУПов значительно превосходят тарифы действующих региональных газораспределительных организаций (ГРО) ввиду социального характера объектов газификации. Кроме того, инвестиции в имущество МУПов осуществляются из бюджетных источников. Наличие разных тарифов в одном субъекте Федерации (у ГРО и МУПов) обусловило не только разные цены на услугу (как правило, в социальной сфере), но и значительное снижение надежности функционирования системы газоснабжения субъектов Федерации.

Следующим этапом развития системы управления собственностью объектов газоснабжения в субъектах Федерации явилась передача в аренду или безвозмездное пользование специализированным организациям имущества МУПов. Это позволило интегрировать работу в регионах на единый тариф и повысить эксплуатационную надежность сетей, однако лишило газораспределительные

организации части амортизационных отчислений, которые должны были начисляться у собственников имущества. Сами собственники имущества должны выплачивать налоги на доходы с аренды. Все эти расходы увеличивают нагрузку на тариф и, как правило, ведут к невосстанавливаемому износу сданного в аренду имущества.

Наиболее рациональным направлением использования бюджетных средств и повышения эксплуатационной надежности сетей явилась реализация специализированным организациям газораспределительных сетей и создание собственных источников инвестирования в инфраструктуру. Поиск путей смягчения тарифной нагрузки на потребителей привел к необходимости использования механизма лизинга. Это позволяет приобретать сети не за счет прибыли (затраты на лизинг учитываются в себестоимости). Рост тарифа также ограничивается увеличением срока выкупа.

Кроме того, появилась возможность организации непрерывного инвестиционного процесса в сфере газоснабжения на основе передачи вышеуказанных газовых сетей в лизинг специализированным обслуживающим организациям с реинвестированием лизинговых платежей в строительство или модернизацию этих сетей, либо в другие объекты региональных систем газоснабжения.

Дополнительная нагрузка на потребителей газа, связанная с небольшим ростом тарифа, компенсируется повышением степени газификации региона, надежности газоснабжения и устойчивости других систем жизнеобеспечения.

Непрерывность процесса обеспечивается систематической работой проектных организаций, выбором современных технических решений и ускоренным вводом в эксплуатацию вновь построенных объектов. Последующая сдача этих объек-

тов в лизинг способствует формированию и росту инвестиционного фонда, а также увеличивает долю инвестиционной составляющей в тарифе практически без его роста.

В результате проведения вышеуказанных работ:

- ◆ с бюджета региона снимаются затраты по содержанию газопроводов, которые могут быть направлены на другие социальные программы;
 - ◆ в бюджет региона возвращаются средства, затраченные на строительство газопроводов;
 - ◆ газопроводы переходят в собственность специализированных организаций, возмещение затрат по эксплуатации для которых происходит из тарифа;
 - ◆ у администрации региона появляется стабильный источник инвестирования в систему жизнеобеспечения;
 - ◆ повышается эффективность функционирования системы ЖКХ;
 - ◆ регион получает в собственность новые и реконструируемые объекты жизнеобеспечения;
 - ◆ специализированная организация получает в собственность вновь построенные газопроводы, увеличивая капитализацию объектов инфраструктуры.
- Действующий механизм возврата бюджетных средств, ранее вложен-

ных в объекты газификации, представлен на рис. 1.

Собственник (муниципальное образование, субъект Федерации или коммерческая организация), принимая решение о продаже газопровода, объявляет аукцион или приступает к переговорам о прямой продаже. Покупателями газопроводов газораспределительные организации, как правило, напрямую не становятся в силу ограниченности собственных ресурсов. Имущество приобретает лизинговыми компаниями либо финансовыми посредниками для перепродажи лизинговым компаниям.

Новый собственник имущества заключает договор финансового лизинга с ГРО, который является основанием для включения платежей по нему в регулируемый тариф. Включение или невключение лизинговых платежей в тариф находится за пределами компетенции участников договора и является рисковой составляющей инвестиционного процесса.

В данном случае тарифная нагрузка на потребителей, связанная с регулированием отношений собственности или с воспроизводством инвестиционной базы в регионе, имеет следующие составляющие:

- ◆ стоимость объекта (средства, направляемые на реинвестирование);
- ◆ транзакционные издержки (комиссионные посреднику, проценты,

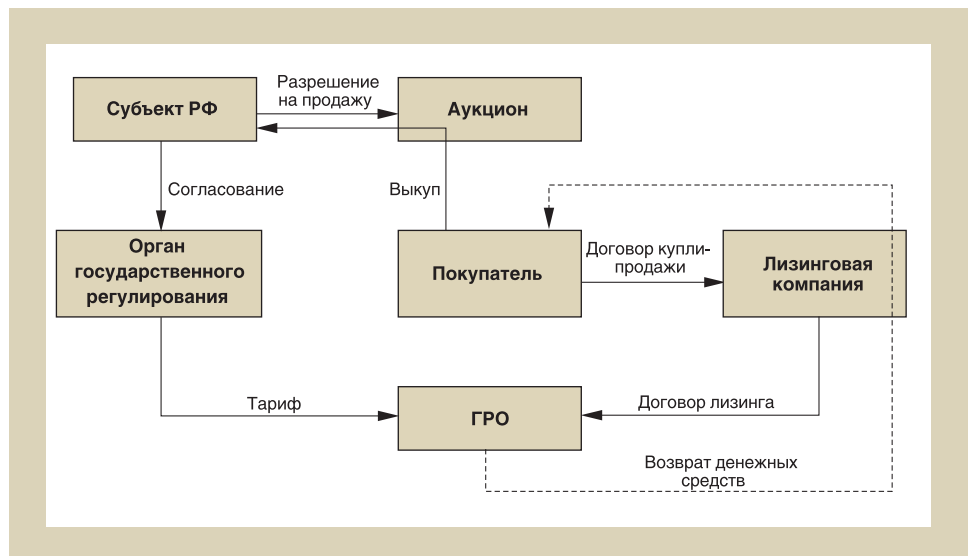


Рис. 1. Действующий механизм возврата бюджетных средств, ранее вложенных в объекты газификации

уплачиваемые лизинговой компанией, и ее доход).

Воздействуя на эти составляющие возможно осуществлять регулирование роста тарифной нагрузки.

На рис. 2 показано использование действующей схемы для привлечения средств частных инвесторов в развитие системы газификации.

Частный инвестор будет заинтересован вкладывать средства в инфраструктурные проекты в том слу-

чае. Инвестиционный ресурс, ежегодно формируемый в регионе, зависит от первоначальной стоимости имущества и срока лизинга и может быть существенно увеличен, если при ежегодных пересмотрах тарифов ГРО сохранять постоянной надбавку к тарифу, установленную для первого года.

Динамика лизинговых платежей и инвестиционной составляющей, формирующейся в регионах, показана на рис. 3.

выручку, составит 48,4 руб. за 1000 м³, что приведет к росту цены на газ у потребителей России примерно на 3 % или к росту среднего тарифа газораспределительных организаций на 30 %;

♦ динамика лизинговых платежей по годам – падающая, и если надбавка к тарифу сохраняется неизменной, то тарифная выручка не только покрывает лизинговые платежи, но и начинает формировать дополни-

тельный инвестиционный источник, который по истечении срока лизинга может суммарно составить до 40 % стоимости начальных инвестиций (в нашем случае создается дополнительный инвестиционный источник в сумме более 10 млрд руб.);

♦ если по истечении срока выкупа имущества надбавка к цене сохраняется, то вся сумма годовой тарифной выручки, созданной за счет этой надбавки, становится инвестиционным источником (в нашем случае 11,6 млрд руб. в год).

Однако взимание НДС (в соответствии с Федеральным законом № 119-ФЗ от 22.07.2005 г.) по отгрузке приводит к снижению эф-

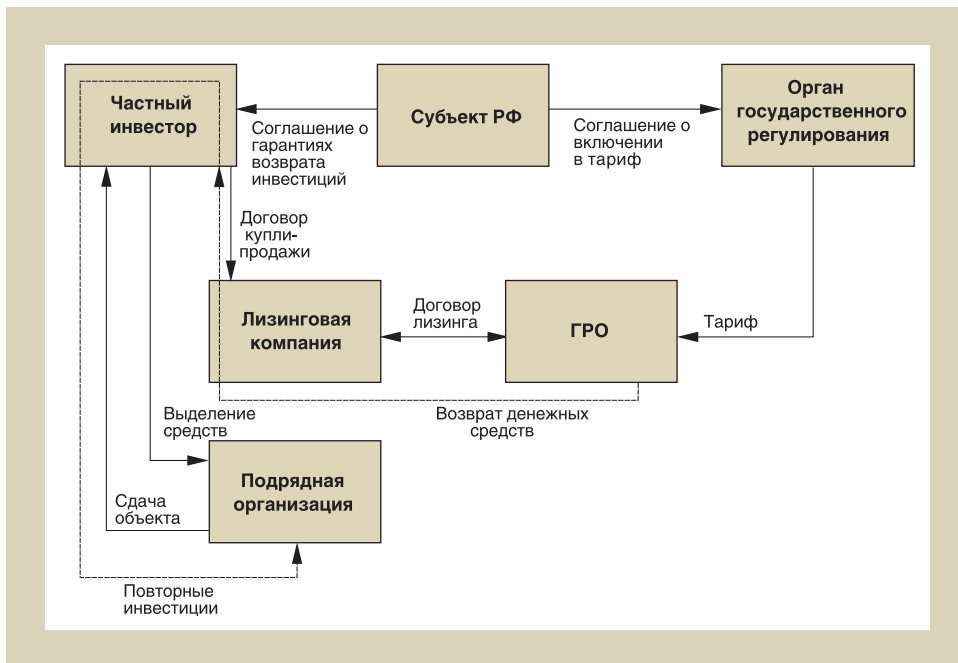


Рис. 2. Использование действующей схемы для привлечения средств частных инвесторов в развитие системы газификации

чае, если у него будут гарантии возврата вложенных средств с необходимой прибылью. Выкуп сетей через тариф у частного инвестора значительно проще: нет необходимости в смене формы собственности.

Частный инвестор вкладывает средства в строительство газораспределительных сетей, имея соглашение с субъектами РФ о гарантиях возврата средств с прибылью на вложенный капитал. Построенные объекты с использованием механизма лизинга продаются газораспределительной организации. Средства, получаемые от продажи имущества, могут снова направляться в развитие инфраструктуры, создавая процесс непрерывного финансирования практически без роста однажды установленного тари-

Из расчета платежей при продаже имущества на сумму 1 млрд долл. США, или 28 млрд руб., следует:

♦ выплаты продавцу имущества в 1-й год должны составить 11,6 млрд руб.;

♦ если принять объем газа, потребляемый в России, равным 240 млрд м³ в год, то надбавка к цене газа, обеспечивающая необходимую для исполнения платежей

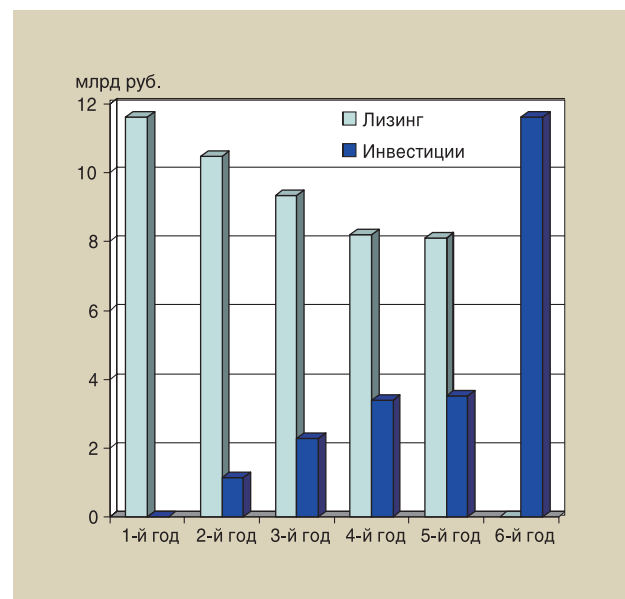


Рис. 3. Динамика лизинговых платежей и инвестиционной составляющей, формирующейся в регионах

фективности инвестиционного процесса, так как продавец предоставляет рассрочку и вынужден отвлекать инвестиционные средства для уплаты этого налога. К снижению эффективности и увеличению нагрузки на тариф приводит также отмена Минфином льготы по налогу на имущество (2,2 %) для лизинговых компаний. В конечном счете, дополнительное бремя ложится на плечи потребителя, получающего услуги.

Динамика лизинговых платежей и инвестиционной составляющей в условиях особого налогового режима показана на рис. 4.

В случае создания особого налогового режима и предоставления рассрочки платежа инвесторам с минимальной ставкой за пользование его

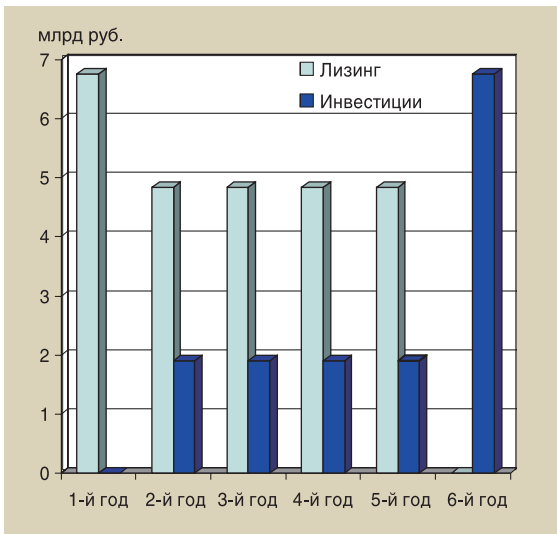


Рис. 4. Динамика лизинговых платежей и инвестиционной составляющей в условиях особого налогового режима

денежными средствами величина тарифной надбавки может быть существенно уменьшена.

Таким образом, если для целей инвестиций в объекты инфраструктуры будет использоваться специальный налоговый режим, то это может существенно снизить прирост тарифов. Если тарифная надбавка сохраняется по мере возмещения инвестиций, то она сама начинает выпол-

нять роль инвестиций в инфраструктуру, и таким образом создается и поддерживается непрерывный инвестиционный процесс.

Отметим, что для иллюстрации действия механизма все расчеты были выполнены по средним величинам и без учета инфляции и для конкретного региона они могут существенно отличаться.

Недостатком этой схемы является ее юридическая неполнота. Соглашение частного инвестора с органами государственной власти базируется исключительно на административном ресурсе. Если это соглашение приобретает характер концессионного, то у всех сторон возникают юридические обязательства и гарантии. Органы госрегулиру-

вания в этом случае принимают на себя обязательства по тарифной компенсации и контролю за целевым использованием дополнительной тарифной выручки. Принятие и реализация нового законодательства о концессиях (Федеральный закон «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21.07.2005 г.) открывает новые возможности для привлечения инвестиций в создание новых объектов газоснабжения, а также эффективного использования значительной части у же

имеющегося в государственной или муниципальной собственности имущества. Схема инвестиций на концессионной основе показана на рис. 5.

По концессионному соглашению одна сторона – концессионер (инвестор – российское или иностранное юридическое лицо) обязуется создать за свой счет недвижимое имущество (газовый объект), право собственности на которое будет принадлежать концеденту (уполномоченному органу государственной власти либо муниципальному образованию в лице органа местного самоуправления). Возмещение расходов концессионера и получение последним прибыли на вложенный капитал в законе предполагаются за счет владения созданным имуществом, при этом законными являются следующие способы.

Первый способ. Концессионер (инвестор) будет осуществлять деятельность по газоснабжению потребителей, эксплуатируя созданный им объект на праве владения и пользования в срок, установленный концессионным соглашением.

Второй способ. Концессионер (инвестор) по согласованию с концедентом может на срок, установленный концессионным соглашением, передать созданное им имущество в аренду специализированной организации (ГРО).

Третий способ. Концедент предоставляет во владение и пользование концессионера также и имущество, принадлежащее ему на праве собственности, образующее единое

целое с объектом концессионного соглашения и (или) предназначенное для использования по общему назначению для осуществления концессионером деятельности по газоснабжению потребителей.

В любом случае возмещение расходов инвестора на создание и эксплуатацию объекта осуществляется в инфраструктур-

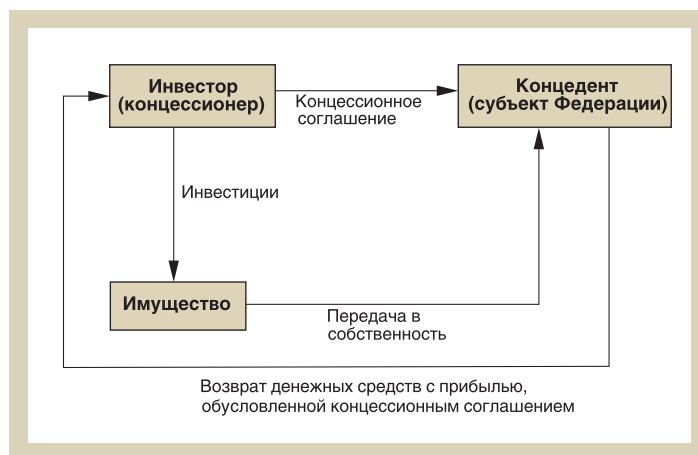


Рис. 5. Инвестиции на основе концессионного соглашения

ных проектах через установление в тарифе соответствующих надбавок. Кроме того, по окончании срока действия концессионного соглашения собственник имущества (субъект РФ или муниципальное образование) может передать данный газовый объект в аренду либо по договору лизинга, либо продать на аукционе специализированной организации по газоснабжению потребителей (ГРО), а вырученные средства направить на дальнейшее развитие системы газификации региона.

Типовое концессионное соглашение для привлечения инвестиций в объекты газификации должно содержать в себе необходимую тарифную надбавку и схемы рассрочки возмещения средств (от 5 до 50 лет). Разработка типового концессионного соглашения может быть организована Экспертным советом Российского газового общества с участием МЭРТ и ФСТ.

Инфраструктурные инвестиционные проекты могут быть признаны

национальными и получить государственную поддержку за счет средств созданного в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 694 от 23.11.2005 г. Инвестиционного фонда РФ на основании заключения экспертов, аккредитованных при Министерстве экономического развития и торговли РФ. Начальные условия по объему инвестиций: они должны быть не менее 5 млрд руб. Государственной поддержкой могут пользоваться также инфраструктурные инвестиционные проекты в объекты, определяемые Федеральным законом «О концессионных соглашениях»:

- ◆ газификация регионов РФ;
- ◆ магистральные газопроводы Восточной Сибири;
- ◆ магистральные газопроводы Дальнего Востока;
- ◆ нефтепроводы;
- ◆ газозаправочная инфраструктура.

Выводы

1. Организация выкупа ранее построенных газовых сетей с использо-

ванием механизма лизинга и возврат этих средств в газификацию могут создать непрерывный режим инвестирования.

2. Продажа газовых сетей, построенных за счет средств инвесторов (например, Газпрома, Итеры и др.) по той же схеме, при условии фиксации тарифной выручки позволяет создать непрерывный источник инвестирования в субъектах Российской Федерации.

3. Использование механизмов концессии позволит уменьшить риски инвесторов за счет тарифных гарантий.

4. Повышение цены на газ для конечного потребителя должно сопровождаться опережающим ростом региональной составляющей, что позволит сформировать эффективный инвестиционный источник.

5. Инвестиции на основе концессионных соглашений при определенных условиях могут быть признаны национальными проектами и получить бюджетную поддержку. III

НОВЫЕ ЗАДАЧИ — НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

CREDO III

Система ОБЪЕМЫ 1.0 комплекса программных продуктов CREDO предназначена для автоматизации создания поверхностей и расчета объемов между поверхностями, выдачи текстовых и графических материалов результата расчета объемов земляных работ в строительстве, при ведении календарных графиков добычи и хранения сырья, строительных материалов.

Области применения

Система ОБЪЕМЫ может использоваться:

- для геодезического обеспечения строительства при проведении земляных работ в строительных и дорожных организациях;
- в контролирующих подразделениях организаций, являющихся заказчиками работ;
- для маркшейдерского обеспечения добычи полезных ископаемых открытым способом;
- для ведения календарных планов учета объемов сырья и строительных материалов на складах производственных предприятий;
- при разработках карьеров



ОБЪЕМЫ — расчеты объемов при производстве земляных работ. Версия 1.0 включает комплексные графики добычи и хранения сырья, строительных материалов.

Более подробную информацию о компании «Кредо-Диалог» и ее деятельности вы можете получить:

- из Internet-портала компании www.credo-dialogue.com
- в журнале «Автоматизированные технологии изысканий и проектирования»
- написав электронное письмо на market@credo-dialogue.com
- позвонив по телефонам + (375 17) 281-68-83, 281-68-93

Наш адрес: 220114, Беларусь, г. Минск, ул. Франциска Скорины, 15, лит. Б.