

→ Сейчас мы финансируем компании, связанные с городским хозяйством, в 16 регионах. Началось все с Москвы — так сложилось исторически. Затем стали осуществлять проекты с нашими региональными подразделениями-лидерами. Рассчитываем, что по итогам текущего года подобные проекты будут в большинстве регионов присутствия Банка Москвы.

**ВГ:** Можете назвать самые интересные проекты 2014 года?  
**М. К.:** В нынешнем году мы реализовали ряд действительно интересных проектов. В частности, в Кирове мы профинансировали проект установки общедомовых приборов учета в многоквартирных домах. Проект был реализован в рамках требований закона №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности».

В Казани при участии Банка Москвы реализован проект установки датчиков температуры режима — это уникальная программа, в России раньше такого не делали. В городе устанавливаются приборы, автоматически изменяющие показатели отопительной системы в зависимости от температуры на улице.

В Туле благодаря нашему банку была произведена замена элементов городского освещения на более экономичные и современные. В результате город получит экономии средств на оплату электроэнергии в размере 30 млн руб. в год. Мы финансируем модернизацию водоканалов на Дальнем Востоке и в Хабаровске, строительство магистрального водовода в Московской области. Совсем недавно мы с коллегами из ОАО «Россети» повели переговоры с руководством Калининградской области по проекту модернизации электросетей, изношенных более чем на 70%. По оценке энергетиков, в текущем году потери в сетях составляют более 18%, из них минимум 8% приходится на воровство потребителей. Поэтому обсуждается проект по проведению в Калининграде эксперимента для внедрения Smart Grid — технологии «интеллектуального» расхода ресурсов, которая включает установку «умных» приборов учета (учет потребителем и воздействие поставщиком) и создание «умных» информационных сетей для передачи данных. Объем инвестиций — порядка 38 млрд руб. Банку проект интересен, сейчас мы изучаем возможности участия в нем.

**ВГ:** Что ограничивает возможность банковского финансирования отрасли?

**М. К.:** Вопрос упирается скорее в непрозрачную систему расчетов и незавершенность перехода к долгосрочному тарифному регулированию на уровне регионов. При реализации многих проектов в настоящее время мяч на стороне региональных администраций, поскольку необходимое законодательство на федеральном уровне уже принято. Например, именно региональные власти должны проделать свою часть работы по установлению долгосрочных тарифов. Так, за предыдущий год такие тарифы на водоснабжение введены только в одном регионе — в Карелии. Тем не менее с теми регионами, которые работают над реализацией норм федерального законодательства, Банк Москвы успешно сотрудничает по финансированию инвестиционных проектов в сфере ЖКХ.

**ВГ:** Есть ли сферы ЖКХ, где законодательные решения позволили существенно изменить положение дел?

**М. К.:** За последние два года сделаны первые шаги для вхождения бизнеса в ЖКХ: создана нормативная база, регламентирующая привлечение инвестиций в модернизацию коммунального комплекса. Все это делает отрасль ЖКХ более привлекательной для банковского кредитования. Так, введение долгосрочных тарифов, о которых мы уже говорили, позволяет объективно оценить возможный объем выручки предприятий отрасли на длительный период (три-пять лет) и, соответственно, рассматривать возможности их кредитования на этот период. В части концессионных соглашений в законодательство внесены изменения, касающиеся особенностей проведения конкурсов, заключения, реализации и изменения концессионных соглашений. В законе четко прописаны права и обязанности концессионеров, которых может финансировать банк. В результате повышение прозрачности процедур и снижение юридических рисков позволят банку более активно финансировать подобные проекты.

Если говорить о каких-то конкретных проектах, то сегодня мы активно работаем в рамках закона «О капитальном ремонте». В нынешнем году в стране начинают работать региональные операторы капитального ремонта, и все регионы примут собственные программы капремонта. Они длительные, рассчитанные на реализацию в течение 30–35 лет. Средства, вносимые жителями многоквартир-



**МОСКВИЧИ ОТ РОЖДЕНИЯ**  
«Социальная карта москвича» (СКМ) — это совместный проект правительства Москвы и Банка Москвы по выпуску и обслуживанию социальных карт для льготных категорий москвичей. Проект был запущен в 2003 году и успешно развивается в настоящее время: на текущий момент выпущено более 12 млн СКМ. Мил-

лионы москвичей пользуются картой каждый день: в метро, магазинах, банках, музеях и поликлиниках. Конечно, СКМ — это самый узнаваемый брендовый продукт Банка Москвы, который, по сути, сопровождает москвича от рождения и до последнего порога. Трудно предложить лучший способ продвижения банка и продукта (см. стр. 10).

ных домов, пойдут на капитальный ремонт этих домов. Тарифы в разных регионах России существенно различаются и составляют от 2 до 9 руб. за 1 кв. м.

Еще один важный проект связан с водоканалами. В 2014 году заработал закон о промышленных сбросах, и предприятия, осуществляющие сброс 200 куб. м сточных вод в месяц, должны установить системы очистки. Для

реализации таких проектов, разумеется, нужно финансирование, и Банк Москвы рассматривает возможности кредитования этих предприятий. Банк Москвы готов и дальше продолжать активное сотрудничество с федеральными министерствами и региональными администрациями по совершенствованию законодательства, направленного на оздоровление финансового положения сферы жилищно-коммунального хозяйства.

**ВГ:** Вы сказали, что Банк Москвы активно работает с капитальным ремонтом многоквартирных домов. Как вы оцениваете перспективу этого направления?

**М. К.:** Сегодня все банки уделяют серьезное внимание работе в рамках новой системы капитального ремонта. Крупные банки заинтересованы работать с региональными операторами — это понятные для банков структуры с жестко регламентированной деятельностью и значительными финансовыми потоками. Не очень крупные банки собираются кредитовать подрядчиков, хотя это и не является каким-то новым банковским продуктом, но в рамках новой системы капитального ремонта объемы кредитования могут быть увеличены за счет появления более надежного источника погашения в виде платежей регионально-оператора. Еще одной важной и перспективной задачей является организация кредитования различных объединений собственников жилья.

Отмечу, что Банк Москвы первым на рынке разработал программы взаимодействия как с региональным оператором, так и с такими объединениями, предполагающие также финансирование непосредственно исполнителей ка-

## ВСЕГДА НА МЕСТЕ

→ Михаил Кузовлев — президент—председатель правления Банка Москвы. Родился в 1966 году в городе Красногорске Московской области. В 1988 году окончил МГИМО МИД СССР по специальности «международные экономические отношения». В 1990–1996 годах — первый заместитель директора, вице-президент во внешнеэкономическом центре «Пробизнес». В 1997–2002 годах в АКБ «Пробизнесбанк» прошел путь от начальника управления финансовых операций до должности старшего вице-президента. В 2002 году — ОАО «Банк внешней торговли (Внешторгбанк)», вице-президент. С 2004 года — председатель правления, президент—председатель правления ЗАО «КБ „Гута-банк“» (переименован в ВТБ 24 (ЗАО)). 2008 год — первый заместитель президента—председателя правления ОАО «Банк ВТБ». С марта 2011 года президент—председатель правления ОАО «Банк Москвы». С 2008 года — председатель совета директоров Russian Commercial Bank (Cyprus) Ltd (Русский коммерческий банк, Кипр). Член СД ОАО «ВТБ Лизинг». С марта 2011 года — председатель Делового совета по сотрудничеству с Кипром. С февраля 2012 года — председатель координационного совета РСПП ЦФО и вице-президент РСПП. С июня 2012 года — член общественной палаты Московской области и член президиума совета ассоциации российских банков. С октября 2012 года — президент Московской ТПП. С апреля 2013 года — председатель Общественной палаты Москвы.

## БАРЬЕРЫ ТОЧИТ

→ **ЕЛЕНА ДОВЛАТОВА, исполнительный директор Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения, отмечает, что привлечение инвестиций не может быть самоцелью, важен сам результат — обновление инфраструктуры. Но при этом любому инвестору, и банкам в том числе, нужны гарантии возврата вложенных средств.**



Банк Москвы финансирует ряд проектов Москвы и Московской области, сотрудничает с водоканалом Казани, с предприятиями данной отрасли в Хабаровске, Туле, Ижевске, Волгограде, Владивостоке и других регионах. В ряде регионов есть проекты, находящиеся в различной стадии реализации. Финансирование большинства проектов осуществляется на долгосрочной основе. И вот сейчас мы столкнулись с ситуацией, когда банки готовы активно кредитовать водоканалы, но сталкиваются с рядом ограничений как законодательного плана, так и с чисто техническими сложностями возврата инвестиций.

Если говорить о законодательстве, то водоканалам прямо запрещено закладывать свое имущество в качестве обеспечения кредитов. Тем самым предприятия лишаются возможности использовать целый ряд кредитных инструментов, что, безусловно, сильно тормозит обновление фондов. Конечно, есть и другие виды обеспечения, например гарантии муниципалитетов, но по разным причинам с ними тоже часто возникают проблемы. Особые надежды мы сейчас возлагаем на концессию, но пока эта модель для российского рынка сравнительно новая и должно пройти какое-то время, чтобы она прижилась. Будем надеяться, что в ближайшее время мы увидим результаты нескольких проектов, реализованных по концессионной модели.

Другое важное препятствие заключается в том, что вода в целом сегодня сильно недооценена. Исторически так сложилось, что стоимость кубометра воды, заложенная в тарифе, просто не окупает затрат на эксплуатацию и замену оборудования. Если говорить экономическим языком, у нас амортизация практически не заложена в тариф в полном объеме. Естественно, это не может привести ни к чему позитивному, а только усугубляет процесс старения и степень изношенности этих самых фондов. Они обновляются недостаточно быстро: у наших предприятий на это просто нет средств. К чему это приводит? Мы взяли статистику предприятий водоснабжения и водоотведения за 2013 год. Статистика для нас удручающая. По итогам прошлого года 75% предприятий водоснабжения убыточны. И 84% предприятий водоотведения также убыточны. В среднем мы можем с уверенностью сказать, что 80% наших предприятий убыточны. Ситуация очень печальная.

ремонта. Программа позволяет контролировать все финансовые потоки по счетам, на которых аккумулируются взносы собственников помещений в многоквартирных домах. Это предложение уже реализовано во многих регионах РФ. Помимо интереса банков в расширении кредитования, в этом заинтересованы и сами собственники жилья, поскольку их возможности существенно расширяются. Например, они могут провести полный или частичный ремонт своего дома, не дожидаясь сроков, соответствующих региональной программе капремонта. Кстати, в целом в России этот рынок оценивается в 150–180 млрд руб. в год.

**ВГ:** Какие ключевые компетенции Банка Москвы дают вам преимущество на рынке предоставления услуг и кредитования комплекса ЖКХ?

**М. К.:** Это знание рынка и умение взаимодействовать с компаниями, работающими с городским заказом. Кроме того, у Банка Москвы, который изначально создавался как Московский муниципальный банк, разумеется, есть уникальный опыт реализации подобных проектов в столице — и в этом наше главное конкурентное преимущество. Если вас интересуют уникальные компетенции, то отмечу, что изобретать велосипед нет смысла: мы работаем в рамках тех схем, которые определены законодательством. Наша сила в другом: мы лучше понимаем индивидуальные особенности каждого региона, каждого объекта, а также все виды рисков, связанных с этими проектами. Кроме того, мы предлагаем целый комплекс банковских продуктов для того, кто будет реализовывать проект: от кредита для обеспечения участия в конкурсе до финансирования самого контракта. Помимо финансирования у нас есть специальный тарифный план для проведения расчетов в рамках контрактов, а также продукт для осуществления контроля со стороны заказчика по целевому использованию денежных средств — важно, чтобы деньги пошли именно на те цели, которые определены контрактом (Центр финансового контроля — ЦФК). При этом ЦФК можно использовать как на уровне генерального подрядчика, так и субподрядчиков. Назначение финансирования может быть самое разное: от удовлетворения текущих потребностей до модернизации. Банк Москвы готов взять на себя всю финансовую часть проекта на каждой стадии его реализации. Я бы хотел, чтобы вы поняли, насколько интересны и важны для нас предприятия муниципального сектора, отрасль ЖКХ в целом. Это одно из немногих направлений, которое имеет по-настоящему долгосрочные перспективы работы.

Зависел КОНСТАНТИН АНОХИН

Изменить ситуацию коренным образом может изменение тарифа в сторону более справедливого и экономически обоснованного. Судите сами, сегодня стоимость кубометра воды в России составляет 15–20 руб., тогда как в Европе — €1,5–2. Реальная стоимость с учетом всех затрат ближе к средневропейской. Кроме того, у нас сегодня формирование тарифов (не в воде, а вообще в целом) идет в процентном соотношении. Все это приводит к тому, что существующий денежный поток просто не позволяет водоканалам своевременно расплачиваться с банками. Для инвестора, естественно, не очень понятен момент, как вкладывать в фонды, которые нельзя окупить. По тарифам нужно сказать еще одну важную вещь. Они должны быть долгосрочными. Если мы выйдем на долгосрочный тариф, то, конечно, очень бы хотелось, чтобы он не пересматривался. Хотя по закону он должен пересматриваться каждый год. Не нужно объяснять, насколько важны для бизнеса ясные и стабильные, неизменные правила игры.

Есть еще один фактор риска — нормативы. Все водоканалы являются природопользователями. Мы забираем воду из водных объектов и сбрасываем туда же стоки. За то, что мы забираем, мы платим, естественно, за пользование водным объектом. Когда сбрасываем, мы тоже платим, если эти стоки недостаточно хорошо очищены. Парадокс, однако, в том, что у нас сегодня требования к стокам выше, чем к питьевой воде, хотя и нормативы к питьевой воде одни из самых жестких в мире. И об этом тоже хотелось бы сказать отдельно. Дело в том, что нормативы нормативами, но общепризнанный факт состоит в том, что не все потребители в нашей стране получают воду нормативного качества. И наша задача, конечно, состоит в том, чтобы не менее 90% воды было именно нормативного качества. Однако сложность в том, что без денег достигать высоких результатов очень сложно. Сказывается нехватка средств и на персонале. Так, если у водоканалов на протяжении нескольких лет нет возможности поднять работникам зарплату, самые ценные будут уходить.

Проблемы водоснабжения сегодня очевидны. Как бесспорно и то, что с каждым годом они только усугубляются. На вопрос «что делать?» ответы тоже есть. Для специалистов они очевидны. Условия для подъема отрасли должны быть созданы прежде всего на законодательном, нормативном уровне, в плане тарифного регулирования. Сейчас мы в очередной раз находимся на распутье, и от принятых решений будет зависеть, какую инфраструктуру и какое качество воды мы получим через пять, десять и более лет.