

For Official Use

ENV/EPOC/EAP/MIN(2005)8



Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

Russian - Or. English

**ENVIRONMENT DIRECTORATE
ENVIRONMENT POLICY COMMITTEE
TASK FORCE FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL ACTION
PROGRAMME FOR CENTRAL AND EASTERN EUROPE, CAUCASUS AND CENTRAL ASIA**

**Financing water supply and sanitation in EECCA
Conference of EECCA Ministers of Economy/Finance, Environment and Water and their partners from
the OECD**

Развитие частного бизнеса в секторе водоснабжения и водоотведения России

17-18 November 2005, Yerevan, Armenia

**ENV/EPOC/EAP/MIN(2005)8
For Official Use**

Russian - Or. English

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format

РАЗВИТИЕ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В СЕКТОРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ РОССИИ

С. СИВАЕВ И В. ПРОКОФЬЕВ

Введение

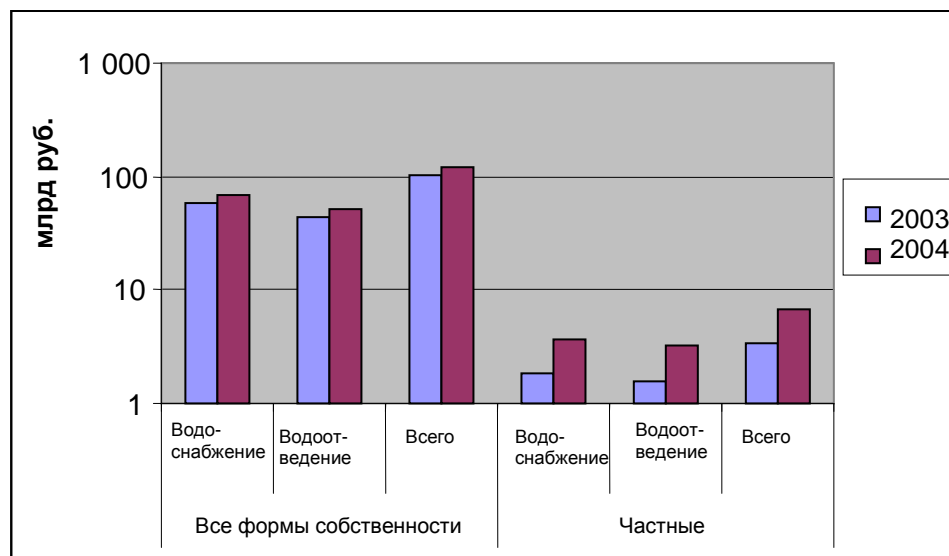
В последние годы представители отечественного частного сектора региона Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА) начали играть определенную роль в водопроводно-канализационном хозяйстве (ВКХ) нескольких стран ВЕКЦА. Наиболее ярким является пример Российской Федерации, где создано несколько крупных частных операторов, каждый из которых преследует цель занять существенную долю российского рынка. В настоящее время системы водоснабжения более чем в 20 муниципалитетах Российской Федерации, в основном крупных и средних, эксплуатируются частными операторами. В настоящем докладе анализируются тенденции развития частного бизнеса в водопроводно-канализационном хозяйстве России на протяжении последних двух лет и делается попытка выявить основные проблемы и возможности, создаваемые этой новой ситуацией. В нем изучается вопрос о том, устойчива ли в долгосрочной перспективе модель участия частного сектора, применяемая в Российской Федерации, и то, как она способствует процессу реформ.

Российский рынок услуг водопроводно-канализационного хозяйства и ПГЧС

В настоящее время отечественные частные компании оказывают услуги водоснабжения и водоотведения приблизительно **11** процентам городского населения и функционируют, по меньшей мере, в 20 городах Российской Федерации (см. таблицу 2 в приложении)¹. Население большинства из этих городов составляет более 250 000 человек. В период с 2003 по 2004 гг. годовой доход от основного вида деятельности частных операторов более чем удвоился и в настоящее время составляет 6,9 млрд руб., или приблизительно **6** процентов общих доходов от основного вида деятельности государственных, муниципальных и частных предприятий ВКХ Российской Федерации (120 млрд руб. или 4,21 млрд долл. США). В 2004 г. рост доходов муниципального водопроводно-канализационного хозяйства составил 18 процентов, что значительно ниже роста доходов частных предприятий ВКХ, составившего 202 процентов (см. таблицу 1 в приложении 1).

¹ Эта цифра (11%) не включает население городов, обслуживаемых частными компаниями регионального значения, а также частными компаниями, являющимися собственниками инфраструктуры ВКХ (*полная приватизация*). Если учесть также эти случаи, то доля рынка услуг ВКХ, принадлежащая частным компаниям оценивается в 16-19% городского населения.

Рисунок 1: Доля рынка частных операторов в водопроводно-канализационном хозяйстве России



Источник: Федеральное статистическое агентство.

Хотя в 2004 г. агрегированный *финансовый результат* муниципальных предприятий ВКХ все еще был отрицательным², наблюдается тенденция к улучшению, по большей части благодаря тому, что тарифы на воду для домашних хозяйств растут быстрее (28 процентов) производственных затрат для этой группы потребителей (26 процентов, см. приложение, таблицу 1). В крупных городах с населением 200 000 человек и более большинство предприятий ВКХ получали операционную прибыль, тогда как в малых городах и сельской местности (населенных пунктах с населением менее 5 000 человек) большинство предприятий ВКХ несли убытки.

Вхождение частного бизнеса в ВКХ России датируется 2003 г., когда многие крупные бизнесы заявили о своем желании и готовности взять на себя ответственность за энерго-, тепло- и водоснабжение конечных потребителей России. В таких заявлениях велика была политическая компонента: в канун президентских выборов власть была заинтересована в том, чтобы разделить с бизнесом ответственность за тяжелое положение в секторе. Но было в этих заявлениях и большое стратегическое значение: крупный бизнес увидел в ВКХ новый потенциальный рынок со стабильным спросом, крупными финансовыми потоками и ограниченными возможностями для развития конкуренции.

Этот процесс характеризовался следующим:

- появление в сжатые сроки (за полгода) 5-6 компаний, которые позиционировали себя как общенациональные операторы на рынке коммунальных услуг;
- активная экспансия этих компаний в различных регионах России с целью получения контроля над коммунальными системами электро-, тепло-, водоснабжения и водоотведения, причем на начальном этапе преимущественно по политическим, а не экономическим причинам;
- заключение приблизительно 20 краткосрочных договоров аренды коммунальных систем (без инвестиционных обязательств) и прояснение многих объективных и субъективных препятствий на пути вхождению частного бизнеса в коммунальный сектор;

² В этом случае финансовые результаты определяются как доходы от основного вида деятельности за вычетом операционных затрат всех предприятий ВКХ.

- безусловное доминирование на начальном этапе компании ОАО «Российские коммунальные системы», которая в течение первого года работы открыла свои дочерние предприятия и филиалы в 24 субъектах Российской Федерации.

Последний год внес достаточно большие изменения во взаимодействия власти и бизнеса в коммунальном секторе. Выделим наиболее существенные из них:

1. Принципиально изменилась в лучшую сторону законодательная среда в коммунальном секторе. Приняты законы «Об основах тарифного регулирования организаций коммунального комплекса» (декабрь 2004), «О концессионных соглашениях» (июль 2005), новый Жилищный кодекс Российской Федерации (декабрь 2004). Эти законы должны существенно улучшить инвестиционный климат в коммунальном секторе, в частности в водопроводно-канализационном хозяйстве. Однако реальный эффект от этих законов наступит не раньше следующего года.
2. Крупные частные российские компании, заявившие два года назад о своем интересе к коммунальному сектору, стали менее политизированы и более прагматичны. Наиболее серьезные изменения произошли в самой заметной частной компании – ОАО «Российские коммунальные системы», деятельность которой в этой области в настоящее время продолжается только в 13 регионах страны.
3. Наметилась новая важная тенденция – заключение долгосрочных договоров аренды систем водоснабжения и водоотведения с инвестиционными обязательствами (которые легко преобразовать в концессионные соглашения). В ВКХ уже заключено более 10 таких договоров.
4. В течение прошедшего года муниципалитеты впервые предложили свои системы ВКХ в управление частным операторам на конкурсной основе.
5. Наряду с крупными компаниями, позиционирующими себя как операторы коммунальных услуг национального масштаба, в регионах России стали появляться частные операторы регионального масштаба, которые обычно аффилированы либо с энергетическим бизнесом в регионе, либо с политическим руководством региона.
6. Во многих странах обычной практикой является привлечение иностранных операторов к оказанию услуг водоснабжения, в отличие от России, где они пока не только не достигли заметных успехов, но и снизили свою активность.

Эти аспекты подробнее обсуждаются ниже.

Изменения в нормативной правовой базе отрасли

Два недавних изменения в правовой сфере должны помочь заметно улучшить ситуацию и обеспечить долгосрочное участие частного сектора в эксплуатации инфраструктуры водопроводно-канализационного хозяйства в Российской Федерации.

Новый закон «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (федеральный закон № 210-ФЗ) вступает в силу 1 января 2006 г. Ожидается, что этот закон поможет снизить тарифный риск для предприятий, сделав изменение тарифов более предсказуемым, так как им требуется, чтобы органы, устанавливающие тарифы, принимали во внимание полные затраты на эксплуатацию и содержание систем ВКХ и устанавливали тарифы на установленный срок. Кроме того, этим законом требуется, чтобы в процессе установления тарифов участвовала общественность и проводилась обязательная оценка финансовой доступности услуг водоснабжения и канализации для населения, что должно улучшить принятие повышения тарифов населением. Им также вводится система мониторинга результатов работы предприятий ВКХ на основе показателей работы, в том числе опубликование данных мониторинга.

Для улучшения правовой основы участия частных операторов в ВКХ законодатели также приняли федеральный закон «О концессионных соглашениях» (федеральный закон № 115-ФЗ, принят в июле 2005 г.). В этом законе содержатся положения, регулирующие основополагающие гарантии прав и законных интересов концессионера, направленные на защиту его инвестиций от экспроприации и неблагоприятных изменений в режиме налогообложения и/или регулирования. Этим законом также предусматривается, что концессионные соглашения должны присуждаться исключительно на конкурсной основе.

Пакетом законов по жилищно-коммунальной отрасли, принятым осенью 2004 г., создана система участия частного сектора, основанная на «французской» модели, и завершены напряженные дебаты, которые велись на протяжении нескольких лет в Российской Федерации, в ходе которых также рассматривались «немецкая» модель (акционирование предприятий ВКХ, в том числе передача права собственности на инфраструктуру ВКХ предприятиям, но с сохранением контрольного пакета в руках муниципалитетов) и «английская» модель (полная приватизация инфраструктуры ВКХ с осуществлением регулятивного надзора государством). В ходе дебатов был сделан такой вывод, потому что сложилось мнение, что во «французской» модели возможны более активная роль частного сектора и более широкая конкуренция, чем в «немецкой» модели, при этом не требуется создавать такой же высокий потенциал регулирования на уровне центрального правительства, как в «английской» модели.

Контракты

Тогда как в начале большинство ПГЧС представляли собой краткосрочные договоры аренды, за прошедший год около половины из них было преобразовано в долгосрочные договоры аренды. В период с 2003 по 2004 гг. было заключено более 10 контрактов сроком от 15 до 49 лет, а общая численность населения, охватываемого ими, приближается к семи миллионам.

Несомненно, это стратегически значимый результат, который будет стимулировать приток частных инвестиций в ВКХ.

Следует помнить о том, что в первые годы эксплуатации инфраструктуры ВКХ частными операторами в России предпочтение отдавалось краткосрочным договорам аренды, срок действия которых, как правило, составлял не более 11 месяцев. Главной причиной этого были «технические барьеры», которые делали невозможным подписание долгосрочных договоров аренды: российским законодательством предусматривается обязательная регистрация подобных договоров аренды, которая, в свою очередь, предполагает обязательную оценку и регистрацию арендуемого имущества. Однако в России отсутствовала практика оценки и регистрации муниципального имущества, находящегося под операционным контролем. Поэтому в связи с недостаточной развитостью реестров муниципального имущества и рынков оценки имущества процедуры оценки и регистрации предприятий ВКХ, как оказалось, отнимали много времени и средств. По этой причине частные операторы, заинтересованные в быстром получении доступа к рынку, предпочитали заключать краткосрочные договоры аренды (не подлежащие обязательной регистрации).

Однако, помимо этого, были и другие факторы, которыми объясняется осторожное отношение как инвесторов, так и государственных органов к долгосрочным контрактам:

Государственные органы были озабочены в основном риском утраты права собственности на имущество, так как по российскому Гражданскому кодексу арендатор, после выполнения инвестиционных обязательств, может претендовать на право собственности на вновь построенные или модернизированные мощности.

Частные инвесторы также подвержены рискам, связанным с долгосрочными контрактами – главным образом, с неопределенными тарифами, когда неясно, имеют ли договорные механизмы в отношении тарифов преимущественную силу над полномочиями администрации на установление тарифов.

Как следствие, долгосрочные договоры аренды, заключенные за прошедший год, весьма ненадежны с юридической точки зрения, поэтому многие из них носят декларативный характер и больше похожи на меморандумы о договоренности, а не на настоящие контракты. Однако нельзя отрицать, что эти контракты имеют огромную политическую ценность.

Новый закон о концессиях ставит участников рынка перед интересной дилеммой. Причина заключается в том, что контракты, в основе которых лежит новый закон о концессиях, позволят решить или смягчить большинство существующих проблем на долгосрочной основе. Однако подобные контракты могут заключаться только на конкурсной основе, тогда как договор аренды заключается без конкурса. Договаривающиеся стороны должны будут выбирать между меньшей конкуренцией при более высоких рисках на стадии выполнения договора, с одной стороны, и конкурсным отбором оператора с минимизацией дальнейших рисков, с другой. Вероятнее всего, оба варианта будут пользоваться спросом.

Структура отрасли

За прошедший год отрасль претерпела значительную реструктуризацию. Некоторые компании позиционируют себя как национальные операторы ВКХ, т.е. декларируют свою заинтересованность развивать водоснабжение в различных регионах России. За каждой из этих компаний стоят акционеры с большими финансовыми возможностями.

К этой группе операторов следует отнести:

- компанию **«Российские коммунальные системы»** («РКС»), имеющую водные бизнесы в шести городах России с общим населением около 2 миллионов человек;
- компанию **«Евразийское водное партнерство»**, имеющую водные бизнесы в двух городах России с общим населением более 2 миллионов человек;
- компанию **«Новогор-Прикамье»**, имеющую водные бизнесы в двух городах России с общим населением около полутора миллионов человек;
- компанию **«Росводоканал»**, имеющую водные бизнесы в двух городах России с общим населением более 1 миллиона человек.

Три компании из этой группы работают на коммунальном рынке с 1994 г., а «Евразийское водное партнерство» было создано только осенью прошлого года. Два других предприятия, которые первоначально намеревались войти на российский рынок водопроводно-канализационного хозяйства, пока не проявили никакой активности.

Наряду с активизацией участия крупных бизнес-структур в рынке коммунальных услуг, за последний год в ВКХ наметилось несколько новых тенденций, связанных с акционированием предприятий ВКХ.

Первая тенденция состоит в быстром возникновении региональных частных операторов в коммунальном секторе. Эти структуры, как правило, тесно аффилированы либо с местными высокопоставленными чиновниками, либо с региональными энергетическими компаниями. Хорошим примером служит создание в Красноярске частной «Красноярской коммунальной компании», которая получила в управление коммунальные и жилищные активы миллионного города, включая системы водоснабжения и водоотведения. Эта компания представляет интересы г-на Хлопонина, губернатора Красноярского края и совладельца «Норильского никеля». Возглавляет эту компанию бывший вице-губернатор края.

Примерами активности региональных энергетических компаний на рынке коммунальных услуг служат многие города России. Например, особого внимания заслуживают их инициативы в Барнауле (столица Алтайского края с населением более 500 000 человек) и Ленинградской области. В этих случаях региональные энергетики совместно с национальными операторами

создали предприятия для управления коммунальными системами. Так, в Барнауле такое предприятие для управления ВКХ города было создано «Росводоканалом», национальным оператором, совместно с «Барнаулэнерго», региональной энергетической компанией. В Ленинградской области топ-менеджеры «Ленэнерго», региональной энергетической компании, и компании «Новогор» совместно создали предприятие для управления электрическими сетями низкого напряжения, находящимися в муниципальной собственности сельских населенных пунктов Ленинградской области. Такая тенденция носит позитивный характер и свидетельствует о том, что наряду с крупным бизнесом из Москвы все больший интерес к коммунальному сектору проявляет и местная бизнес-элита. Договорные механизмы, применяемые в этих случаях, аналогичны механизмам, применяемым в случае общенациональных операторов: инфраструктура остается в государственной (муниципальной) собственности и управляется частными компаниями на договорной основе. Доля рынка частных региональных операторов в ВКХ оценивается в 3-5 процентов.

Вторая тенденция заключается в преобразовании муниципальных предприятий водоснабжения в акционерные общества, являющиеся владельцами инфраструктуры ВКХ, при сохранении 100 процентов акций в собственности муниципальных и региональных властей. Примерами акционирования по такой модели служат Южно-Сахалинск, Приморский край (Владивосток) и Ставрополь. В этих случаях право собственности на инфраструктуру ВКХ, эксплуатируемую бывшими муниципальными/государственными предприятиями ВКХ, было передано вновь созданным частным компаниям как вклад в акционерный капитал по «немецкой» модели. Тенденция к использованию этой модели, как представляется, неуклонно усиливается. Крупными частными операторами подобная практика воспринимается негативно как инструмент скрытой приватизации государственного имущества в интересах местных чиновников. На приватизированную инфраструктуру приходится около 2-3 процентов услуг ВКХ.

Конкуренция

В ходе бесед крупные частные операторы отмечают, что из-за огромного размера российского рынка услуг ВКХ конкуренция, по меньшей мере, в среднесрочной перспективе, будет ограничена. Так как предложение потенциальных проектов значительно превышает существующий спрос частных операторов на проекты, активная конкуренция, вероятно, будет вестись только в отношении некоторых сделок, имеющих большой резонанс. В настоящее время частные операторы вынуждены конкурировать, главным образом, с местными администрациями, желающими контролировать потоки денежных средств в секторе водоснабжения и канализации.

В отличие от российских частных операторов, добившихся внушительных успехов на рынке ВКХ, международным операторам пока не удалось закрепиться на этом рынке. За прошедший год они не выиграли ни одного контракта на управление предприятиями ВКХ. Неоднократные попытки французского оператора «Веолия» получить операционный контроль над водопроводно-канализационным хозяйством г. Подольска и других городов Московской области успеха не принесли. Ситуация со всеми другими иностранными операторами аналогична. Главная причина – низкая прозрачность заключения сделок. До настоящего времени основная доля договоров аренды, в том числе долгосрочных, заключалась без конкурса. Применяемая практика непубличных переговоров привела к тому, что определенный приоритет отдается отечественным операторам. Такой приоритет является результатом того, что российские операторы лучше знакомы с местными особенностями ВКХ и механизмами принятия решений, а вовсе не обязательно результатом коррупционной практики (хотя этот риск не следует полностью исключать в условиях низкой прозрачности).

Возможности международных частных операторов для участия в рынке расширятся, когда в этот сектор будут привлечены значительные инвестиции, так как они обладают конкурентным преимуществом доступа к дешевому капиталу. Поэтому важно, чтобы они продолжали функционировать на российском рынке услуг ВКХ, несмотря на скромные успехи, достигнутые до настоящего времени, с тем чтобы они узнали рынок и были готовы войти в него, когда появится такая возможность.

До настоящего времени только в двух российских городах (Омске и Березниках) состоялись конкурсы для присуждения контрактов на управление услугами ВКХ. Оба конкурса были оспорены. Конкурс в Омске подвергся критике за манипуляции, в результате которых **только один** участник мог всерьез рассматриваться муниципальными властями. В результате конкурса в Березниках было подано две серьезные заявки, но после этого присуждение контракта одному из участников конкурса было оспорено в суде, а критерии оценки заявок подверглись критике как слишком субъективные. С принятием недавно российского закона «О концессионных соглашениях», по которому присуждение договоров концессии должно осуществляться исключительно на конкурсной основе, количество конкурсов, вероятно, возрастет, что позволит накопить необходимый опыт и потенциал для более эффективной организации конкурсов в дальнейшем. Однако, как указано выше, отсутствие серьезных участников конкурсов может снизить эффективность этого подхода.

Инвестиции

Только сейчас, когда стало практиковаться заключение долгосрочных договоров, можно реально ожидать притока частных инвестиций в ВКХ. Год назад, когда практически все договоры были краткосрочными, вопрос об этом не поднимался. Но и сегодня реальные частные инвестиции – редкость. Имеющаяся информация об инвестициях в коммунальную инфраструктуру показывает, что в настоящее время эти инвестиции финансируются за счет собственных средств операторов: либо из тарифа – за счет прибыли, амортизации и отчислений на капитальный ремонт, либо из акционерного капитала.

Эта ситуация указывает на то, что сектор еще не привлекателен для частных инвестиций в связи как с его низкой рентабельностью в настоящее время, так и серьезными финансовыми рисками, с которыми связана эта деятельность.

Поэтому частные операторы призывают к тому, чтобы государство предоставляло гарантии, которые защитили бы их деятельность от некоторых из этих рисков и предоставили доступ к льготным кредитам с возможностью использования будущих потоков доходов от основной деятельности в качестве залога по банковским кредитам, что в настоящее время не допускается российскими коммерческими банками. Кроме того, они требуют усовершенствовать институциональную структуру, что позволит им снизить риски, например, сделает более предсказуемыми процедуры установления тарифов и обеспечит более эффективный контроль за взиманием платежей с потребителей посредством более действенных механизмов принуждения к выполнению обязательств, в том числе путем отключения потребителей, которые не платят.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. основные финансовые показатели деятельности предприятий вкх в 2003-2004 годах

	Все формы собственности		Государственная собственность		Муниципальная собственность		Частная собственность					
	волосянабжение	волосянабжение всего	волосянабжение	волосянабжение всего	волосянабжение	волосянабжение всего	волосянабжение	волосянабжение всего				
Доходы от основного вида деятельности, тыс. руб.												
2003 год	57 744 235	44 372 839	102 117 074	14 714 520	12 059 103	26 773 624	39 978 741	29 617 254	69 595 994	1 845 367	1 552 078	3 397 444
2004 год	68 002 955	52 103 634	120 106 589	17 511 683	13 579 240	31 080 923	45 571 485	34 367 223	79 938 708	3 644 158	3 222 729	6 866 887
Прирост	10 258 720	7 730 795	17 989 515	2 797 163	1 520 137	4 317 300	5 592 744	4 749 969	10 342 713	1 798 792	1 670 651	3 469 443
Темп роста	118%	117%	118%	119%	113%	116%	114%	116%	115%	197%	208%	202%
Доходы от населения, тыс. руб.												
2003 год	26 467 915	21 583 541	48 051 456	6 455 328	6 103 558	12 558 886	18 537 823	14 387 502	32 925 325	937 111	712 120	1 649 231
2004 год	34 532 948	27 820 568	62 353 516	8 769 012	7 364 511	16 133 524	23 187 132	18 477 400	41 664 532	1 855 192	1 493 076	3 348 268
Прирост	8 065 033	6 237 027	14 302 059	2 313 684	1 260 953	3 574 638	4 649 310	4 089 898	8 739 207	918 081	780 955	1 699 036
Темп роста	130%	129%	130%	136%	121%	128%	125%	128%	127%	198%	210%	203%
Расходы по основному виду деятельности, тыс. руб.												
2003 год	65 192 384	46 330 241	111 522 625	15 968 005	11 951 771	27 919 775	45 052 275	31 145 882	76 198 157	2 541 813	1 806 852	4 348 665
2004 год	74 234 471	54 039 785	128 274 256	18 809 901	13 750 133	32 560 034	49 269 470	35 605 384	84 874 853	4 465 295	3 547 337	8 012 632
Прирост	9 042 086	7 709 544	16 751 631	2 841 897	1 798 362	4 640 259	4 217 195	4 459 501	8 676 696	1 923 482	1 740 485	3 663 967
Темп роста	114%	117%	115%	118%	115%	117%	109%	114%	111%	176%	196%	184%
Финансовый результат, тыс. руб.												
2003 год	-7 448 149	-1 957 402	-9 405 551	-1 253 484	107 333	-1 146 152	-5 073 534	-1 528 629	-6 602 163	-696 446	-254 774	-951 221
2004 год	-6 231 516	-1 936 151	-8 167 667	-1 298 218	-1 70 893	-1 469 111	-3 697 985	-1 238 161	-4 936 146	-821 137	-324 608	-1 145 745
Прирост	1 216 634	21 251	1 237 885	-44 734	-278 226	-322 960	1 375 549	290 468	1 666 017	-124 691	-69 834	-194 524
Темп роста	84%	99%	87%	104%	-159%	128%	73%	81%	75%	118%	127%	120%
Дебиторская задолженность, тыс. руб.												
2003 год	28 472 642	21 047 000	49 519 642	5 821 375	5 129 593	10 950 968	21 376 728	14 941 020	36 317 747	738 215	521 993	1 260 208
2004 год	27 875 024	21 006 191	48 881 215	5 138 927	4 383 715	9 522 642	20 743 763	15 092 041	35 835 804	1 444 850	1 155 500	2 600 351
Прирост	-597 618	-40 809	-638 426	-682 449	-745 878	-1 428 327	-632 965	151 021	-481 944	706 635	633 507	1 340 142
Темп роста	98%	100%	99%	88%	85%	87%	97%	101%	99%	196%	221%	206%
Кредиторская задолженность, тыс. руб.												
2003 год	28 638 130	21 316 949	49 955 078	4 857 185	4 017 194	8 874 379	22 769 866	16 308 128	39 077 994	347 464	361 055	708 519
2004 год	28 134 244	20 990 059	49 124 303	4 835 777	3 870 306	8 706 083	21 290 564	15 638 202	36 928 765	1 331 969	1 142 654	2 474 622
Прирост	-503 886	-326 889	-830 775	-21 408	-146 888	-168 296	-1 479 302	-669 927	-2 149 229	984 505	781 599	1 766 104
Темп роста	98%	98%	98%	100%	96%	98%	94%	96%	95%	383%	316%	349%

Источник: федеральное статистическое агентство.

Таблица 2: Проекты в водопроводно-канализационном хозяйстве Российской Федерации с участием отечественных частных операторов

Город	Наименование компании- оператора	Акционеры компании	Год вхождения	Тип договора	Срок действия соглашения	Объем инвест. обязательств	Призужден ли контракт по конкурсу? (да/нет)	Население города
Пермь	ООО «Новая городская инфраструктура Прикамья»	ЗАО «Новая городская инфраструктура»	2003	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	49 лет	Не менее 750 млн. рублей на 2005-2009 гг.	Нет	1 009,4 тыс. чел.
Березники	ООО «Новая городская инфраструктура Прикамья»	ЗАО «Новая городская инфраструктура»	2005	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	25 лет	Отказ от участия в проекте Всемирного Банка	Да	250 тыс. чел.
Омск	ОАО «ОмскВодоканал»	ООО «Евразийское водное партнерство»	2004	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	25 лет (с возможностью продления до 49 лет)	4,3 млрд. руб. на 10 лет, 450 млн. руб. на 2005-2006 гг.	Да	2 058,5 тыс. чел.
Ростов-на-Дону	ООО «Ростовское водное партнерство»	ООО «Евразийское водное партнерство» и другие	2005	Инвестиционный договор	Нет данных	1,2 млрд. руб., из которых 0,8 млрд. руб. уже инвестированы	Нет	1 070,2 тыс. чел.
Киров	ОАО «Кировские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	15 лет	20 млн. долл., на 2006 год запланировано 46,6 млн. руб.	Нет	502,9 тыс. чел.
Тамбов	ОАО «Тамбовские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	25 лет	Отказ от участия в проекте Всемирного банка	Нет	294,3 тыс. чел.
Томск	ОАО «Томские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	49 лет	Нет данных ¹	Нет	487,7 тыс. чел.
Благовещенск	ОАО «Амурские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Долгосрочная аренда + Инвестиционный договор	10 лет	Нет данных	Нет	223,7 тыс. чел.
Волгоград	ОАО «Волгоградские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Краткосрочная аренда	11 месяцев	Незначительны	Нет	1 012,8 тыс. чел.
Качканар	ОАО «Свердловские коммунальные системы»	ОАО «Российские коммунальные системы»	2003	Краткосрочная аренда	11 месяцев	Незначительны	Нет	47,4 тыс. чел.
Петрозаводск	ОАО «Петрозаводские	ОАО «Российские	2005	Долгосрочная аренда	20 лет	Нет данных	Нет	266,2 тыс. чел.

ENV/EPOC/EAP/MIN(2005)8

	коммунальные системы»	коммунальные системы»		+ инвестиционный договор				чел.
Оренбург	ООО «Оренбург Волокнал»	ООО «Росводоканал»	2003	Долгосрочная аренда	20 лет	Нет данных	Нет	548,8 тыс. чел.
Барнаул	ООО «Барнаульский водоканал»	ООО «Алтайводоканал», созданный «Росводоканал» ОАО «Барнаульэнерго»	2005	Краткосрочная аренда	11 месяцев	Незначительны	Нет	662,2 тыс. чел.
Красноярск	«Красноярская коммунальная компания»	Нет данных	2005	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет	912,8 тыс. чел.

Примечания: 1. В эту таблицу не включена информация о некоторых других российских городах, в которых успешно функционируют частные компании (например, о городах Сызрани, Отрадном и Москве) из-за отсутствия необходимой информации.

2. В 2006 г. ОАО «Российские коммунальные системы» будет обсуждать привлечение 70–100 млн долл. США заемных средств под проектное финансирование. По прогнозу, в пятилетней перспективе объем заимствований ОАО «Российские коммунальные системы» может увеличиться до 400–500 млн долл. США.