

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,

Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.

Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .

Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.

Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

Комитет по подготовке проектов (КПП)

**Семинар КПП «Финансирование
проектов»**

Варианты содействия в реализации
муниципальных инфраструктурных
проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ

Раздел 1: Введение

Ноябрь 2004 г.

Данный материал был подготовлен для Семинара КПП по финансированию проектов при финансовой поддержке Департамента по международному развитию Великобритании (DFID). Авторские права на документ принадлежат ЕБРР.

Содержание

1	Введение	2
2	Руководство для читателя	4

1 Введение

Вы

являетесь представителем обслуживающего предприятия, расположенного в муниципалитете одной из стран ВЕКЦА или стран Юго-восточной Европы, не являющихся членами ЕС. Вы разработали муниципальный, экологически ориентированный, финансово жизнеспособный, самостоятельный (или инфраструктурный) проект и хотели бы найти способы, чтобы обеспечить его со-финансирование со стороны МФО, доноров и коммерческих банков. Что следует делать?

Бокс 1.1 Страны ВЕКЦА и страны ЮВЕ, не являющиеся членами ЕС

Страны ВЕКЦА	Страны ЮВЕ, не являющиеся членами ЕС
Армения	Албания
Азербайджан	Босния и Герцеговина
Беларусь	ФР Югославия
Грузия	Македония
Казахстан	
Киргизия	
Молдова	
Россия	
Таджикистан	
Туркменистан	
Украина	
Узбекистан	

Ключевой вопрос

Каким образом можно наладить конструктивный диалог с МФО, донорами и коммерческими банками? Или: Каким образом можно содействовать реализации муниципальных инфраструктурных проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ? Именно на этот вопрос мы и попытаемся ответить в настоящем Руководстве, прежде всего, представив Вашему вниманию два специально разработанных инструмента.

Два инструмента

Существует два инструмента, это – «Формат изложения концепции проекта» (ФИКП) и «План действий». При помощи данных инструментов Вы можете легко вступить в диалог и найти общий язык с должностными лицами МФО, доноров и коммерческих банков.

Целевая группа Основная целевая группа включает специально приглашенных участников семинара КПП «Финансирование проектов». Они являются представителями заявителей муниципальных или региональных инвестиционных проектов стран ВЕКЦА и стран Юго-восточной Европы, не являющихся членами ЕС. Вторая целевая группа включает другие организации, претендующие на со-финансирование предлагаемых ими муниципальных инвестиционных проектов, представители которых не принимают участие в настоящем семинаре.

Авторы Данное руководство было подготовлено консалтинговой компанией COWI для участников семинара КПП «Финансирование проектов» при финансовой поддержке Департамента международного развития Великобритании (DFID). Авторские права на данный документ принадлежат ЕБРР. Документ был рассмотрен должностными лицами всех основных МФО. Если у Вас есть какие-либо комментарии или вопросы, касающиеся содержания данного Руководства, Вы можете связаться с Секретариатом КПП (info@ppcenvironment.org) и/или г-ном Йеспером Карупом Педерсеном, руководителем проекта (COWI) (jkp@cowi.dk).

Бокс 1.2 КПП и семинар КПП «Финансирование проектов»

Комитет по подготовке проекта (КПП) – это сетевой механизм, который был создан в целях усиления взаимосвязи между международными финансовыми организациями (МФО) для подготовки и финансирования экологических и других сопутствующих инвестиционных проектов. Его Секретариат находится в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР). Деятельность КПП в основном сосредоточена в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА), а также в странах Юго-Восточной Европы, не являющихся членами ЕС.

В рамках своей стратегии (2004-2007 гг.) КПП предоставляет дополнительную поддержку и помощь для расширения потенциала заявителей проектов, в процессе подачи предложений о реализации приоритетных проектов на рассмотрение доноров, МФО и внутренних финансирующих организаций для решения вопросов и финансировании этих проектов.

КПП разработал семинар КПП «Финансирование проектов», который, как предполагается будет проводиться два раза в год, либо в качестве отдельного семинара КПП, либо в рамках поддержки других инициатив в регионе.

Цель раздела Данный раздел содержит описание содержания Руководства для участников семинара КПП «Финансирование проектов».

Структура раздела Раздел состоит из двух глав. Следующая глава 2 содержит руководство для читателей.

2 Руководство для читателя

5 разделов и 8 приложений

Руководство содержит 5 разделов и 8 приложений. Структура построения Руководства, а краткое содержание его разделов, представлены в таблице 1.1.

Разделы

5 разделов руководства содержат обзор существующих вариантов финансирования проекта различными МФО, подробное описание основных препятствий на пути налаживания конструктивного диалога с МФО и донорами, внедрение двух инструментов - «Формата изложения концепции проекта» (ФИКП) и «Плана действий».

Приложение

8 приложений включают описание двух инструментов, пример заполнения ФИКП, а также некоторую дополнительную информацию. Приложения также содержат два конкретных примера разработки муниципальных проектов в России, которые получили финансовую помощь от ЕБРР. Мы полагаем, что данные случаи послужат источником вдохновения для осуществления дальнейших действий в этом направлении.

Таблица 2.1 Содержание «Руководства для участников семинара»

	Название	Краткое содержание
Раздел 1	Введение	Ознакомление с содержанием руководства.
Раздел 2	Варианты финансирования проектов	Обзор существующих вариантов финансирования или со-финансирования муниципальных проектов из внешних источников, т.е. МФО и донорских организаций.
Раздел 3	Основные препятствия и трудности	Точка зрения МФО и доноров относительно основных проблем и препятствий, которые существуют на пути налаживания конструктивного диалога на предмет получения финансирования между заявителем муниципального проекта, МФО и донорскими организациями.

	Название	Краткое содержание
Раздел 4	Формат изложения концепции проекта	Ознакомление с основной идеей разработки Формата изложения концепции проекта, а также описание сути документа, обращая внимание на различные разделы и строки ФИКП.
Раздел 5	План действий	Ознакомление с основной идеей разработки плана действий и его содержанием.
Приложение I	Формат изложения концепции проекта	Содержит Формат изложения концепции проекта.
Приложение II	Формат изложения концепции проекта - Пример	Содержит пример заполнения Формата изложения концепции проекта.
Приложение III	План действий	Пример стандартного плана действий и краткое руководство по его заполнению.
Приложение IV	Проект в городе Архангельске	Информация о муниципальном инфраструктурном проекте, на реализацию которого было получено со-финансирование от МФО.
Приложение V	Проект в городе Сургуте	Информация о муниципальном инфраструктурном проекте, на реализацию которого было получено со-финансирование от МФО.
Приложение VI	Словарь	Словарь содержит основные термины и определения.
Приложение VII	Список литературы	Список литературы, которая была использована при подготовке настоящего Руководства.
Приложение VIII	Полезные вебсайты	Список полезных адресов в Интернете, где можно почерпнуть интересующую Вас информацию.
Приложение IX	Аббревиатуры и сокращения	Содержит список используемых сокращений.

Комитет по подготовке проектов (КПП)

**Семинар КПП «Финансирование
проектов»**

Варианты содействия в реализации
муниципальных инфраструктурных
проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ

Раздел 2: Варианты финансирования
проектов

Ноябрь 2004 года

Данный материал был подготовлен для Семинара КПП по финансированию проектов при финансовой поддержке Департамента по международному развитию Великобритании (DFID). Авторские права на документ принадлежат ЕБРР.

Содержание

1	Введение	3
2	Варианты финансирования	5
2.1	Имеющиеся варианты финансирования	5
2.2	Применимость вариантов финансирования	8
3	Финансирующие организации	15
3.1	Международные финансирующие организации (МФО)	15
3.2	Доноры	35
3.3	Коммерческие банки	38
4	Резюме и выводы	42

1 Введение

Цель раздела	Целью настоящего раздела является дать обзор возможных вариантов финансирования, предлагаемых МФО, донорами и коммерческими банками для муниципальных структур, подающих проектные предложения, расположенных в странах ВЕКЦА и странах юго-восточной Европы, не являющихся членами ЕС.
Фокус на МФО	В данном документе основное внимание будет уделено МФО. Прежде всего, потому, что МФО в большей степени, чем доноры, могут предоставить со-финансирование инвестиционных проектов, реализуемых в муниципальной инфраструктуре. Во-вторых, финансовые рынки, в том числе и коммерческие банки, все еще недостаточно развиты в регионе, в связи с чем коммерческие банки опасаются в настоящий момент участвовать в природоохранных проектах, по причине отсутствия инструментов анализа рисков, связанных с кредитованием мероприятий, направленных на охрану окружающей среды.
Внешнее финансирование	<p>Во вступительной части следует подчеркнуть, что по мере протекания переходного процесса в экономике, в регионе будет доминировать внутреннее финансирование природоохранных затрат, т.е. финансирование из собственных средств предприятий, платежей потребителей услуг и государственного бюджета. Таким образом, внешнее финансирование будет всего лишь дополнительным источником, необходимым для обеспечения требуемого объема финансовых средств.</p> <p>Кроме того, необходимо отметить, что сегодня внешнее финансирование фактически играет важную роль в регионе, хотя существуют некоторые различия.</p> <p>Во многих странах ВЕКЦА, более 90% природоохранных затрат покрывается из внутренних источников финансирования, хотя в некоторых странах, таких как Армения, Азербайджан, Грузия и Киргизия, объемы внешнего финансирования являются более существенными. Этот вывод можно сделать на основе результатов исследований, выполненных под эгидой ОЭСР в 1995, 1998, 2001 и 2003 гг.¹.</p>

¹ COWI, 1995; ОЭСР, 1998; ОЭСР, 2001; ОЭСР, 2003.

В странах Центральной и Юго-восточной Европы картина немного другая. Однако, в большинстве этих стран более 50% природоохранных затрат покрывается из внутренних источников².

Структура документа Данный документ построен следующим образом. В разделе 2 представлен обзор всех возможных вариантов финансирования, из числа которых выявлены наиболее подходящие для применения в странах ВЕКЦА и странах Юго-восточной Европы, не являющихся членами ЕС. Раздел 3 содержит информацию о финансирующих организациях, а именно МФО, донорах и коммерческих банках. Информация представлена таким образом, чтобы сделать для читателя наиболее удобный доступ к интересующему его вопросу в этой сфере, например узнать о региональных приоритетах различных финансирующих организаций. Раздел 4 включает резюме и выводы относительно представленной информации.

² РЭК для Центральной и Восточной Европы, 2003.

2 Варианты финансирования

Два шага В данном разделе мы сначала представим описание всех существующих на сегодняшний момент в мире вариантов финансирования муниципальных инвестиционных проектов, а затем определим те из них, которые наиболее приемлемы для рассматриваемого региона.

Общее понятие Варианты финансирования – это достаточно общее понятие, которое включает в себя несколько аспектов, таких как финансовый продукт, предпочтения по секторам и требования к софинансированию, которые будут подробно рассмотрены в разделе 3, но и иногда затрагиваться в данном разделе. Следует учесть, что здесь используются названия определенных финансовых продуктов при рассмотрении различных вариантов финансирования.

2.1 Имеющиеся варианты финансирования

Обзор Как показано ниже на рисунке 1, для финансирования проектов в муниципальном секторе имеются различные варианты.

Рисунок 1 Варианты финансирования муниципальных проектов



Описание

Представленные 6 вариантов финансирования имеют следующие характерные черты:

- **Гранты** – финансирование, не требующее погашения. Гранты могут предоставляться государственными, региональными или местными органами, целевыми фондами, многосторонними и двусторонними организациями и другими структурами государственного или частного сектора. Гранты обычно выделяются для финансирования хорошо разработанных конкретных проектов, которые отвечают приоритетам и целям политики организации, предоставляющей грант. Гранты могут выделяться для финансирования коммерчески жизнеспособных проектов, а также проектов, основная ценность которых состоит в том, что они дают другую, нематериальную выгоду.
- **Кредитные гарантии** – частичные или полные гарантии, которые могут выдаваться суверенной структурой (государством), суб-суверенными структурами (регионами), коммерческими финансовыми организациями, многосторонними и двусторонними финансовыми организациями и частными структурами. Кредитные гарантии, главным образом, используются для обеспечения обязательства/гарантии получения кредитором выданных средств, даже если заемщик не может покрыть свои обязательства. Таким образом, кредитные гарантии покрывают определенные кредитные

риски, и, таким образом, позволяют увеличить фактическую сумму, выделяемую заемщикам и улучшить условия предоставления кредита.

- **Займы** – средства, авансируемые финансовой организацией в виде заемных средств заемщику (коммунальному предприятию/ компании/ муниципалитету) на определенных договорных условиях погашения. В большинстве случаев заем авансируется с четко оговариваемой целью. Однако в некоторых ситуациях заемщик сам может решать, как он будет эти средства использовать. Заем – это наиболее часто используемый финансовый инструмент для финансирования проектов в муниципальном секторе и может иметь различные формы: коммерческие займы, займы с гарантией, займы на льготных условиях и т.д. Несмотря на многообразие форм займов, все они также имеют общие элементы, которые можно использовать для проведения сравнения между ними. А именно, все займы можно определить по размеру, проценту, льготному сроку, сроку погашения и требованиям в отношении обеспечения.
- **Долговые обязательства** – институциональные или частные долгосрочные долговые обязательства. В широком смысле эмитент, выпускающий долговые обязательства, обязуется выплатить инвестору фиксированную сумму и процент за определенный период времени (срока погашения платежа). Долговые обязательства могут выпускаться для финансирования определенных инвестиционных проектов. В контексте муниципального сектора эмитент обычно представляет собой муниципалитет, а такие долговые обязательства будут называться «муниципальными долговыми обязательствами». В некоторых случаях долговые обязательства может выпускать государство для того, чтобы финансировать «муниципальные программы развития». Вложение средств в долговые обязательства не дает инвестору какого-либо права на получение собственности компании или на управление такой компанией, за исключением случая использования так называемых "конвертируемых облигаций". Таким образом, инвесторы, вкладывающие средства в долговые обязательства, как правило, требуют наличия более высокой степени доверия к проекту, по сравнению, например, с инвесторами, вкладывающими средства в акционерный капитал.
- **Акционерный капитал** – институциональные или частные инвестиции в коммунальное предприятие/компанию, за которые инвестор получает акции компании и становится ее совладельцем. При этом предприятие или компания имеет право на получение определенных доходов от вложенных средств в виде дивидендов до тех пор, пока предприятие или компания владеют акциями. В целом вложение в акционерный капитал не соотносится с определенным проектом, то есть инвесторы вкладывают деньги в саму компанию, а не в определенный проект. Однако в определенных случаях привлечение новых инвестиций в виде акционерного капитала в компанию может являться результатом попытки финансировать определенный проект для данной компании.

- **Частные инвестиции в рамках схем участия частного сектора (УЧС)** – помимо вложения средств в акционерный капитал, являющегося основным способом вложения частных инвестиций, в последнее десятилетие использовались также другие формы частного участия в финансировании муниципальной инфраструктуры. Такие формы часто называют «условиями участия частного сектора» и включают самые различные варианты. Однако, что касается муниципальных проектов, наиболее релевантными вариантами являются контракт на управление, контракт на аренду и концессии и варианты концессий, применяемые при реализации «проектов гринфилд» (например, проектов по строительству) и механизм «строительство – эксплуатация – передача (СЭП)». Реже всего используются так называемые «полные дивеституры», которые подразумевают приватизацию/передачу права собственности на муниципальные средства частному инвестору.

Следует различать понятия УЧС и ГЧС (партнерство «государство – частный сектор»), которое тоже часто встречается. УЧС более широкое определение, которое как правило включает ГЧС наряду с другими формами участия частного сектора, такими как, например, заключение субподрядных договоров на оказание услуг или приватизация. ГЧС относится лишь к ситуациям, подразумевающим совместное оказание услуг государственными и частными предприятиями.

С другой стороны, следует определить в какой степени схема ГЧС может рассматриваться в качестве отдельного варианта финансирования. В некоторых случаях используется как инструмент реализации или структуризации вышеупомянутых вариантов финансирования. В этих случаях ГЧС не позволяет увеличить объемы выделяемого финансирования. В других случаях, однако, УЧС подразумевает прямой дополнительный вклад со стороны частного инвестора. Тогда УЧС может считаться отдельным вариантом финансирования.

2.2 Применимость вариантов финансирования

Ограничения

Использование определенного инструмента может в значительной мере ограничиваться макроэкономическими и микроэкономическими условиями в определенной стране или регионе. Комплекс экономических, финансовых и институциональных факторов может исключить использование определенного инструмента. Например, если финансовые рынки недостаточно развиты, информация не является достаточно прозрачной и не применяются правила, обеспечивающие ее раскрытия, в таком случае в стране нельзя полагаться на инструмент «финансирования акционерного капитала».

По этой причине важно реалистично ограничиться рассмотрением и использованием набора инструментов из всех указанных выше, которые

можно было бы использовать в странах ВЕКЦА и Юго-Восточной Европе. Для этого мы кратко рассмотрим каждый такой инструмент и соотнесем его с реальными условиями в регионе.

2.2.1 Гранты

Основные аспекты

Такой инструмент не зависит от общей экономической среды и может использоваться в любой стране и в любом контексте. Гранты широко использовались и используются как метод финансирования муниципальной инфраструктуры в большинстве стран Восточной Европы, Юго-Восточной Европы и регионе ВЕКЦА. При использовании такого инструмента основной вопрос заключается не в том, можно ли его применять («применимость»), а в том, существует ли он вообще («наличие»). Учитывая его природу – финансирование за счет «свободных денег», – финансовые средства выделяются для четко оговоренных проектов и программ, которые осуществляются там, где требуется обеспечить улучшение или эффект в короткие сроки, однако в таком случае имеющиеся финансирование и финансовая жизнеспособность проекта ограничены.

Различные организации, предоставляющие гранты

Например, в Центральной Европе крупные суммы грантовых средств выделялись муниципальным инфраструктурам в рамках программы ISPA ЕС, которая имеет четкую цель – помочь довести муниципальные услуги в странах-кандидатах на вступление в ЕС до средних стандартов ЕС. Аналогичная помощь, хотя и в намного меньшем объеме, оказывается странах Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА. Гранты могут быть привязанными или не привязанными, то есть в случае привязанных грантов получатель ограничен в своем выборе и обязан использовать поставщика из страны организации, предоставляющей грант. Такие ограничения отражают общие приоритеты и политику организаций, предоставляющих гранты.

Другой формой грантовой помощи является выделение субсидий национальными или суб-национальными правительствами непосредственно в виде инвестиций, вкладываемых в развитие муниципальной инфраструктуры. Еще одной формой такого финансирования являются средства, выделяемые в рамках так называемых «экологических» или иных специальных международных или внутренних фондов.

2.2.2 Кредитные гарантии

Система рычагов кредитования

Кредитные/заемные гарантии – частичные или полные – представляют собой финансовые инструменты, которые используются для получения средств из определенного источника финансирования путем покрытия риска владельца финансовых средств. Гарантии могут выдаваться правительствами на различном уровне или международными финансовыми организациями.

Если рассматривать проекты в муниципальном секторе, финансовые гарантии могут помочь:

- **Получить доступ к средствам, которые в противном случае оказываются недоступными** – многие банки (многосторонние и коммерческие) требуют предоставления гарантий в отношении выделяемых кредитов. Такое требование обычно является частью стандартных условий предоставления займа, и если такая гарантия не предоставляется, заем выделен не будет.
- **Продлить срок погашения кредита** – в определенных случаях коммерческие банки проявляют желание обеспечить финансирование проекта, но выделяют такие финансовые средства только на краткий или средний срок, исключая предоставление займов на длительный срок и риски для сектора. Внешние гарантии, которые смягчают такие риски, помогают муниципальным структурам, подающим предложения на финансирование проектов, получить займы на более длительный срок.
- **Улучшить условия предоставления кредитов** – во многих случаях коммерческие банки и другие международные и внутренние финансовые организации выражают желание продлить сроки выделения кредитов для муниципальных проектов, но предъявляют ограниченные условия финансирования, которые отражают возможные риски данного сектора. Суверенные гарантии, суб-суверенные гарантии и гарантии, предоставляемые многосторонними банками, помогают снизить факторы риска при финансировании муниципальных проектов, тем самым значительно снижают проценты на выделяемые займы.

2.2.3 Займы

Общепотребительная схема

Это наиболее распространенный финансовый инструмент, используемый для финансирования муниципальных проектов. Обычно он характеризуется размером займа, процентной ставкой, льготным сроком и сроком погашения, а также обеспечением займа.

Основные виды

Такие общие характеристики займа можно использовать для дифференциации займов на следующие основные виды:

- **Полностью коммерческие займы** – кредиты международных или внутренних банков для финансирования определенных муниципальных проектов. Условия предоставления таких займов обычно соответствуют рыночным требованиям, без каких-либо уступок. Кредитор всегда заинтересован в получении достаточного обеспечения для покрытия рисков в форме залога, гарантий третьей стороны, собственного участия заемщика (который выделяет свои средства) и других договорных положений на случай непогашения

займа. Это делает коммерческие займы слишком дорогими для муниципальных предприятий.

- **Льготные займы** – кредиты многосторонних международных банков, доноров, кредиты внутренних специальных фондов (в стране) с низкими процентами или без процентов, но на условиях погашения основной суммы. Схемы предоставления льготных займов могут быть сложными, при этом процентная ставка может меняться в течение всего периода погашения займа. Некоторые схемы предоставления льготных кредитов также могут включать грантовую составляющую, когда погашается только какая-то часть основной суммы займа. В некоторых странах льготные займы могут авансироваться национальными и региональными бюджетными организациями.
- **Займы с суверенными и суб-суверенными гарантиями** – займы, предоставляемые многосторонними банками и двусторонними донорами, а также другими международными финансовыми организациями под суверенную или суб-суверенную гарантию.

2.2.4 Долговые обязательства

Кредитоспособность

Финансирование через долговые обязательства в некоторой мере имеют те же ограничения, что и в случае вложения инвестиций в акционерный капитал. Если говорить проще, когда муниципалитет или муниципальное предприятие выпускает долговые обязательства для того, чтобы получить средства под определенный проект, они должны убедить общественность в том, что они способны выполнить обязательства по погашению таких долговых обязательств, как указано в условиях выпуска. Другими словами, муниципалитету необходимо предоставить надежную информацию о своей кредитоспособности в среднесрочном и долгосрочном плане. В условиях развитой экономики, а также в некоторых странах переходного периода такая информация передается в виде специальных рейтингов, которые составляют пользующиеся уважением агентства. В основе всего этого процесса опять же лежит наличие детальной и надежной информации о финансовом положении муниципальной структуры.

Отсутствие развитой системы

Рынок муниципальных долговых обязательств пока что не развит в странах Юго-Восточной Европы, не являющихся членами ЕС, и региона ВЕКЦА. Таким образом, мы не рассматриваем этот источник как устойчивый и надежный источник для финансирования проектов на данном этапе. Кроме того, выпуск облигаций является достаточно дорогостоящей операцией, влекущей большие транзакционные издержки. Поэтому это оправдано только в случае, если стоимость выпуска превышает установленный лимит, при котором облигации не являются приемлемым вариантом для небольших проектов/муниципалитетов/компаний.

Нереалистичный вариант	<p>2.2.5 Акционерный капитал</p> <p>Планы вложения средств частными инвесторами в акционерный капитал в муниципальном секторе пока что не развиты в регионе. Как указано ранее, инвестиции в акционерный капитал обусловлены наличием финансового рынка, относительной прозрачностью информации и наличием четко определенных правил финансового контроля и отчетности. В отсутствие каких-либо из указанных условий инвестирование в акционерный капитал становится невозможным или слишком рискованным предприятием. В некоторых случаях международные финансовые организации или доноры могут вкладывать инвестиции в акционерный капитал муниципальных предприятий. Однако это происходит очень редко ввиду того, что муниципальное хозяйство имеет сильную политическую окраску, а участие МФО или донора в акционерном капитале в муниципальном секторе вряд ли предоставит им право голоса, например, в процессе установления тарифов или при принятии решений относительно принципов возмещения рабочих затрат конкретного муниципального предприятия. Таким образом, инвестиции в акционерный капитал не являются реалистичным финансовым инструментом для финансирования проектов в муниципальном секторе в странах Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА.</p>
Делегированное управление	<p>2.2.6 Частные инвестиции в рамках схем участия частного сектора</p> <p>Данный вариант предполагает финансирование муниципального сектора частными международными или внутренними (национальными) инвесторами без необходимости приобретения акционерного капитала. Такие схемы часто предполагают различные формы делегирования полномочий на управление муниципальным предприятием и могут иметь вид формального контракта или соглашения на управление, обслуживание или исполнение, контракта на аренду, соглашения о концессии. Другие формы участия частного сектора в муниципальном секторе, такие как СЭП используются редко.</p>
Уровни участия частного капитала	<p>Уровни участия частного капитала в каждом варианте различен. Как показано ниже в таблице 2.1, среди вариантов УЧС, которые возможны для муниципального сектора, наибольшая доля приходится на участие в концессиях, поскольку частному оператору нужны долгосрочные вложения инвестиций в инфраструктуру. Все другие формы предполагают, что частный инвестор будет вкладывать средства на краткосрочной основе для покрытия расходов на эксплуатацию и техобслуживание.</p>

Таблица 2.1 Распределение обязанностей и финансирование инвестиций в рамках различных схем участия частного сектора

Вариант	Форма собственности	Эксплуатация и техобслуживание	Капитальные инвестиции	Коммерческий риск
Контракт на исполнение работ	Государственная	Государственный сектор	Государственные	Государственный
Контракт на предоставление услуг (обслуживание)	Государственная	Частный и государственный сектор	Государственные	Государственный
Контракт на управление	Государственная	Частный	Государственные	Государственный
Аренда	Государственная	Частный	Государственные	Смешанный
Концессия	Государственная	Частный	Частные	Частный
СЭП	Частная и государственная	Частный	Частные	Частный
Дивеститура/продажа фондов	Частная или смешанная	Частный	Частные	Частный

Источник: Всемирный Банк, 2003.

Небольшой рост

В целом схемы участия частного сектора начали более активно использоваться в 1990-х годах. Однако первоначальные надежды на то, что схемы участия частного сектора обеспечат столь необходимое финансирование проектов для муниципального сектора, до сих пор осуществились, и за последние несколько лет активность в этой области начала снижаться. Например, если говорить об услугах по водоснабжению и канализации, частный сектор обеспечил лишь 5% всех инвестиций.

2.2.7 Заключение

Три варианта

В следующей главе 3 мы уделим особое внимание следующим финансовым инструментам при финансировании муниципальных проектов (см. также рисунок 2.2):

- Грантовое финансирование, выделяемое донорами
- Схемы обеспечения кредитных гарантий, предоставляемые МФО, суверенными и суб-суверенными структурами
- Различные виды займов, выделяемых МФО, донорами и международными и внутренними (национальными) коммерческими банками.

Рисунок 2.2 Рассматриваемые инструменты финансирования муниципальных проектов



3 Финансирующие организации

Три рассматриваемых организации

В настоящем разделе мы представим финансовые организации, которые предоставляют инструменты для финансирования муниципальных проектов, в первую очередь рассматриваемые в настоящем обзоре, а именно: гранты, займы и кредитные гарантии. Такие организации включают:

- МФО, которые обычно предлагают все три указанных инструмента;
- доноров, которые в основном предлагают грантовое финансирование;
- международные и внутренние (национальные) коммерческие банки, которые начинают предлагать кредиты муниципальному сектору.

Именно эти три вида финансирующих организаций будут рассматриваться в данном документе, причем основное внимание будет уделено МФО.

Критерии отбора

Существует множество организаций каждого из рассматриваемых видов, которые предлагают аналогичные инструменты по всему миру. Мы решили рассматривать только те организации, которые отвечают следующим двум критериям. Во-первых, организация должна иметь долгосрочный опыт работы в странах Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА. Во-вторых, они должны иметь существенный потенциал в обозримом будущем для того, чтобы превратиться в важный источник финансирования муниципальных проектов.

3.1 Международные финансирующие организации (МФО)

Организации, главным образом, предоставляющие займы

МФО представляют собой международные организации, в которые страны вносят свой вклад в виде определенной суммы средств для их последующего выделения и распределения. Несмотря на то, что эти организации имеют дело с различными финансовыми продуктами, они в основном предоставляют займы.

Пять МФО

Существует много многосторонних организаций по развитию, которые участвуют в финансировании муниципальных проектов в рассматриваемом регионе. Здесь мы рассмотрим такие организации, как ЕБРР, Всемирный банк, Азиатский Банк развития, Северный

Инвестиционный банк и Европейский Инвестиционный банк. Несмотря на то, что МФК входит в структуру Всемирного Банка, она будет рассмотрена отдельно, т.к. работает только с частным сектором.

Стратегия

Каждая МФО имеет свою средне- и долгосрочную стратегию, определяющую региональные приоритеты, предпочтения по секторам экономики и требования к со-финансированию. Важно, чтобы в этих стратегиях были ознакомлены организации, подающие заявку на финансирование муниципального инвестиционного проекта, с тем, чтобы обеспечить правильное определение МФО и наиболее эффективное взаимодействие.

Ключевые аспекты

Для того, чтобы способствовать данному процессу сближения и ознакомления далее каждая из вышеупомянутых МФО представлена более подробно через рассмотрение 8 ключевых аспектов стратегий МФО, а именно:

- Финансовые продукты;
- Предпочтения по секторам;
- Условия кредитования;
- Требования к со-финансирования;
- Обеспечения и гарантии;
- Основные критерии финансирования;
- Заемщик;
- Региональный приоритет.

Помимо данных ключевых аспектов, мы также рассмотрим ряд других вопросов.

Обзор

Ниже в таблице 2.2 представлены краткие характеристики рассматриваемых МФО.

Таблица 2.2 *Рассматриваемые МФО, предоставляющие финансирование муниципальных проектов в странах Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА*

	Финансовый продукт	Предпочтительный сектор	Условия заемного финансирования			Софинансирование	Гарантии возвратности и залоговое обеспечение	Основные критерии финансирования	Заемщик	Регион инвестирования
			Процентная ставка	Льготный период	Срок погашения					
ЕБРР (частный сектор)	Займы Гарантии Вложения в акционерные капиталы	Включая муниципальную и экологическую инфраструктуру	Рыночная ставка процента (ЛИБОР + маржа) с учетом проектных и страновых рисков плюс комиссия за обязательство - от 0,5% до 1% годовых на невыбранную сумму займа	Фиксированного периода нет, он согласуется на переговорах, но составляет менее 3 лет	5-10 лет	ДА ЕБРР финансирует не более 35% общей стоимости проекта	Зависит от проектных рисков, обеспечение может потребоваться для проектов в частном секторе	Финансовая рентабельность проекта Квалифицированное руководство	Государственный и частный сектор Муниципальным образованиям займы могут выдаваться без государственной поддержки	Страны ВЕКЦА и ЮВЕ
ЕБРР (госсектор)	Займы Гарантии Вложения в акционерные капиталы	Включая муниципальную и экологическую инфраструктуру	Рыночная ставка процента (ЛИБОР, ЕВРИБОР, базовая ставка нацвалюты + маржа) с учетом проектных и страновых рисков плюс комиссия за обязательство - от 0,5% до 1% годовых на невыбранную сумму займа	Фиксированного периода нет, он согласуется на переговорах, но составляет менее 3 лет	5-10 лет	ДА ЕБРР финансирует не более 70% общей стоимости проекта в госсекторе	Зависит от проектных рисков, обеспечение может потребоваться для проектов в частном секторе	Финансовая рентабельность проекта Квалифицированное руководство	Государственный и частный сектор Муниципальным образованиям займы могут выдаваться без государственной поддержки	Страны ВЕКЦА и ЮВЕ

	Финансовый продукт	Предпочтительный сектор	Условия заемного финансирования			Софинансирование	Гарантии возвратности и залоговое обеспечение	Основные критерии финансирования	Заемщик	Регион инвестирования
			Процентная ставка	Льготный период	Срок погашения					
Всемирный банк	Займы МАР Займы МБРР Гарантии Гранты	Включая муниципальную и экологическую инфраструктуру	МАР – беспроцентные займы на льготных условиях, комиссия за обслуживание - 0,5%, комиссия за обязательство - от 0% до 0,5% годовых на невыбранную сумму займа Маржа МБРР - суммарная величина стоимости привлечения средств + от 0,5% до 0,75%	МАР – 10 лет МБРР – 3-5 лет	МАР – 35-40 лет МБРР – 12-15 лет	Требуется со стороны правительства, но не от партнеров по проектам развития	Не требуется, в случае выделения средств правительству или подведомственным ему организациям	Квалифицированное руководство Борьба с нищетой Финансовая рентабельность	МАР – кредитует госсектор в странах с низким уровнем доходов МБРР – кредитует госсектор в странах со средним уровнем доходов и в кредитоспособных странах с низким уровнем доходов	Все страны с низким и средним уровнями доходов, отвечающие критериям МАР и МБРР в области кредитования
МФК	Займы Гарантии Вложения в акционерные капиталы	Включая муниципальную и экологическую инфраструктуру в ведении частного сектора	Рыночная ставка процента с учетом проектных и страновых рисков (ЛИБОР + от 0,9% до 4%)	1-12 лет	3-15 лет	ДА Для новых проектов не более 25% общей стоимости проекта (35% для малых проектов), до 50% для масштабных проектов, в целом на 1\$ МФК требуется 5\$ софинансирования	НЕ ТРЕБУЕТСЯ	Частные коммерческие проекты Финансовая рентабельность	Прямое кредитование организаций частного сектора, включая муниципальные службы	Развивающиеся страны

	Финансовый продукт	Предпочтительный сектор	Условия заемного финансирования			Софинансирование	Гарантии возвратности и залоговое обеспечение	Основные критерии финансирования	Заемщик	Регион инвестирования
			Процентная ставка	Льготный период	Срок погашения					
Азиатский банк развития	Займы Гарантии Гранты Вложения в акционерные капиталы	Отмечается тенденция к росту объемов кредитования в сфере социальной инфраструктуры, в том числе на цели развития городского хозяйства и улучшения экологии городов	Рыночная ставка процента (ЛИБОР + маржа) с учетом проектных и страновых рисков плюс комиссия за обязательство -от 0,5% до 0,75% годовых, разовая комиссия - от 1% до 1,5%	Согласуется на переговорах и составляет, как правило, 5 лет (период строительных работ)	Как правило, 25 лет (включая льготный период)	ДА Предполагается, но не всегда требуется	Поскольку заемщиком большинства государственных займов выступает Минфин, гарантий не требуется	Финансируемый АБР проект должен быть иметь техническое, финансовое, экономическое, социальное, экологическое и институциональное обоснование. Главная цель АБР –снижение уровня бедности	Государственный и частный сектор	Азиатско-Тихоокеанский регион
Северный инвестиционный банк	Займы Гарантии	Поощряет инвестиционные займы природоохранного назначения, в том числе в области экологической инфраструктуры	Рыночная ставка процента с учетом проектных, страновых и конкретно валютных рисков займа, комиссия за обязательство - 0,5% годовых и разовая комиссия - от 0,2% до 0,5% годовых	5-8 лет	До 20 лет	ДА СИБ финансирует не более 50% общей стоимости проекта; проектам, обеспеченным софинансированием из других источников, отдается приоритет	ДА Предполагается обеспечение госгарантией; в исключительных случаях (особенно в отношении займов в частном секторе) гарантии могут не требоваться	Финансовая рентабельность Снижение уровня экологической деградации и трансграничного загрязнения Содействие экономическому развитию региона	Государственный и частный сектор	Страны ЦВЕ, Балтии, Калининградская область, Северо-западный регион России
Европейский инвестиционный	Займы Рисковый капитал	Включая муниципальную и экологическую	Рыночная ставка процента (ЛИБОР + маржа) без комиссии за	Фиксированный как функция срока	До 25 лет	ЕИБ финансирует не более 50% общей стоимости проекта;	Требуется государственная гарантия	Экономическая, техническая, финансовая и экологическая обоснованность	Государственный и частный сектор Муниципальным образованиям займы могут	Все страны ВЕКЦА и ЮВЕ

	Финансовый продукт	Предпочтительный сектор	Условия заемного финансирования			Софинансирование	Гарантии возвратности и залоговое обеспечение	Основные критерии финансирования	Заемщик	Регион инвестирования
			Процентная ставка	Льготный период	Срок погашения					
ый банк		инфраструктуру	обязательство	строительных работ по проекту; как правило, от 3 до 5 лет		остальные затраты могут покрываться за счет собственных средств или софинансирования		проекта Квалифицированное руководство	выдаваться без государственной поддержки	

Что такое ЕБРР?

3.1.1 Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

ЕБРР представляет собой многосторонний банк, основная цель которого заключается в оказании помощи странам Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА для развития рыночно ориентированной экономики. ЕБРР стремится содействовать развитию частного сектора в таких странах через участие в инвестиционных операциях.

ЕБРР выделяет кредитные средства для реализации конкретных проектов и инвестиционных программ, а также участвует в со-финансировании вместе с многосторонними организациями, коммерческими банками и другими кредиторами. Он также вкладывает средства в акционерный капитал частных и государственных предприятий. Кроме того, он предлагает финансовые консультации и другие формы технического сотрудничества.

ЕБРР предоставляет финансирование на рыночных условиях и не использует условий субсидирования или концессий. Основная часть средств обеспечивается за счет продажи обязательств категории AAA на международных рынках капитала.

Финансовые продукты

ЕБРР предоставляет займы, которые соответствуют определенным требованиям проекта. Кредитный риск может нести как целиком сам ЕБРР, или же он может быть частично синдицирован на рынке. ЕБРР предоставляет займы в любой твердой валюте **и в некоторых случаях в местной валюте**. Например, займ городу Сургуту был предоставлен в российских рублях. Для обеспечения рублевых выплат, ЕБРР выпустил простые векселя в рублях, которые были куплены солидными российскими банками и представительствами зарубежных банков в России. В настоящий момент ЕБРР пытается внести изменения в законодательство, с тем, чтобы его облигации в рублях были практически такими же привлекательными, как и облигации Министерства финансов. Такая же схема была реализована ранее в Польше.

При выделении финансирования для разработки и реализации муниципальных проектов ЕБРР обычно требует предоставления суверенной или – в последнее время – суб-суверенной гарантии. Основой для предоставления займа является наличие потоков денежной наличности в рамках проекта и способность проекта погасить заем в течение согласованного срока.

ЕБРР вкладывает также инвестиции в акционерный капитал, что может иметь различные формы, включая:

- подписку на обычные акции или привилегированные акции;
- субординированные займы, дебитур (ссуды, обеспеченные активами компании), ценные бумаги, доход по которым выплачивается только из прибыли; и

- погашаемые привилегированные акции.

Наконец, ЕБРР предоставляет заемщикам гарантии, чтобы помочь им получить доступ к финансированию. Имеются различные варианты – от гарантий, покрывающих все риски, до гарантий, покрывающих частично определенные непредвиденные риски. Во всех случаях необходимо знать максимальный уровень риска, причем такой риск должен быть измеримым и допустимым.

Предпочтения по секторам

Что касается ориентации на конкретный сектор, ЕБРР финансирует практически все сектора экономики, но приоритет отдает муниципальной и природоохранной инфраструктуре.

Условия кредитования

Банк работает на коммерческой основе и назначает цены на собственные займы по рыночным ставкам, отражающим риски. Процентные ставки устанавливаются по марже выше рыночной отметки (обычно по ставке Лондонской межбанковской биржи Libor, по ставке европейской межбанковской биржи EURIBOR, или базовой ставке в местной валюте). Займы могут иметь переменную или фиксированную ставку. Займы в местной валюте имеют только переменную ставку. Маржа ставки отражает риски для страны и коммерческие риски. Льготный срок погашения устанавливаются в результате переговоров, но не превышает 3 лет. Сроки погашения займов обычно составляют от 5 до 10 лет, в зависимости от индивидуальных рабочих требований, а погашение основной заемной суммы обычно осуществляется в равных долях, вносимых каждые полгода.

ЕБРР взимает начальный платеж при подписании контракта для покрытия административных расходов Банка, связанных с разработкой и определением структуры проекта. Он также взимает плату за экспертизу проекта и комиссионные за неиспользованную часть кредита. Организации, подающие заявки на финансирование проектов, обязаны возместить Банку все текущие затраты, такие как оплата услуг технических консультантов и приглашенных юристов-консультантов, а также командировочные расходы.

Требования в отношении со-финансирования

В случае реализации проектов в государственном секторе, ЕБРР финансирует до 70% общей стоимости проекта, а остальная часть покрывается из других источников.

ЕБРР финансирует до 35% общей стоимости проекта «гринфилд» или до 35% долгосрочной капитализации действующей компании. Здесь требуется значительное участие спонсора проекта. Такой вклад может быть в натуральном выражении (например, в виде оборудования, установок, машин и т.д.). Типичные проекты в частном секторе основываются на покрытии более двух третей долга и не менее одной трети в виде акционерного капитала.

Гарантийные требования

Гарантийные требования, предъявляемые при реализации проектов в государственном секторе, зависят от проектных рисков. По мере

возможности ЕБРР будет избегать условия необходимости предоставления государственных гарантий, и будет в основном опираться на обязательства самих водоканалов и/или бюджетов муниципальных и местных органов власти. Такой подход стимулирует более высокий уровень коммерческой дисциплины со стороны предприятий. В некоторых случаях, иные формы гарантий, такие как закладные на постоянные активы, недвижимость, и другие активы предприятий и муниципалитетов, могут быть так же затребованы.

Основные критерии финансирования	<p>В зависимости от конкретной страны и проекта, ЕБРР может выдвигать особые требования и условия по финансированию проекта. В целом, можно отметить следующие главные критерии, которым следует Банк при выборе проекта для финансирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект должен реализовываться в стране, являющейся членом ЕБРР; • Проект должен частично финансироваться организацией, подающей заявку на его реализацию, а также иметь другие солидные источники со-финансирования; • проект должен быть экономически выгодным; • проект должен удовлетворять общим требованиям поддержки экономического роста, в частности, он должен быть направлен на поддержку развития внутренней экономики и частного сектора; • проект должен соответствовать банковским и природоохранным стандартам.
Заемщик	ЕБРР выделяет финансовые средства как государственным, так и частным заказчикам.
Региональный приоритет	ЕБРР отдает предпочтение странам ЦВЕ и ВЕКЦА. Банк ведет активную деятельность в этих регионах через сеть представительств, включающую более 30 офисов.
Банковские процедуры	<p>Организации, подающие заявки на финансирование проектов, должны иметь в виду, что ЕБРР не будет рассматривать вопрос о выделении финансирования до тех пор, пока он не получит полную гарантию того, что ему была предоставлена вся необходимая информация и правовые документы целиком и полностью проверены. Наиболее важная информация, которую Банк требует от муниципальных и других организаций подающих заявки на финансирование проектов в ЕБРР, включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обоснование проекта с пояснением предложения; • технические и экономические/коммерческие аспекты проекта;

- предложение, касающееся типа участия ЕБРР;
- информация о месте проекта в общей стратегии развития сектора/ региона;
- основная информация о наличии суверенной и суб-суверенной гарантии.

Информация, предоставляемая на этом этапе, должна быть достаточной для того, чтобы Банк мог определить, соответствует ли данный проект его руководящим принципам и стратегиям и требует ли он его дальнейшего участия и работы в реализации проекта. Это ведет к первому шагу в рамках процесса одобрения – предоставление так называемого **Утверждения или одобрения концепции проекта**.

Если концепция проекта принимается, направляется *Мандатное письмо* (с поручение организовать заем), которое является основой рабочего соглашения. Оно должно быть подписано обеими сторонами и в нем излагается основная рабочая практика Банка и юридические требования для заключения рабочих соглашений.

После того как проект пройдет процедуру утверждения его концепции, Банк начнет процесс оценки проекта (освещение по вопросу финансирования проекта).

3.1.2 Всемирный банк

Что такое
Всемирный Банк?

Всемирный банк представляет собой многостороннюю организацию, которая включает четыре тесно связанные между собой финансовые структуры:

- Международный банк реконструкции и развития (МБРР);
- Международную ассоциацию развития (МАР);
- Международную финансовую корпорацию³ (МФК); и
- Агентство по многосторонним инвестиционным гарантиям (АМИГ).

Кроме того, Группа Всемирного банка включает Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

Стратегия
поддержки
развития
государства

Общая стратегия кредитования Группы Всемирного Банка, осуществляемая через МБРР и МАР, основана на стратегии финансовой и технической поддержки развития государства (СПРГ), разрабатываемой для каждой конкретной страны-получателя проектной помощи и

³ МФК предоставляет финансирование частному сектору на рыночных условиях без гарантий. Существует отдельное описание МФК и, следовательно, данное учреждение в настоящем разделе не рассматривается более подробно.

включающей подробную оценку кредитоспособности, общих приоритетов развития, а также опыта реализации проектов в данном государстве. Как правило, СПРГ разрабатывается совместно с правительством и другими общественными организациями. Однако, это не означает, что СПРГ рассматривает только вопросы по которым достигнуто взаимное согласие. Она также может подразумевать проведение оценок и включать стратегические направления, не согласованные между Банком и правительством страны. Эти разногласия, как правило, указываются в СПРГ. Стратегия рассчитана на 3-х летний период деятельности Группы, по истечении которого она пересматривается. Хотя стратегии для некоторых стран пересматриваются ежегодно.

Другим, относительно новым, вариантом кредитования, главным образом, через МАР является Стратегия по сокращению бедности (ССБ). Данная стратегия разрабатывается ежегодно самими государствами при помощи Всемирного Банка и МФО. ССБ включает целевые планы снижения уровня бедности и меры, которые правительство страны планирует предпринять в течение ближайших трех лет, включая конкретные программы по экономическому развитию, реализации институциональной и социальной политики. Стратегия должна предусматривать четкие цели и индикаторы для мониторинга таких программ и подробную калькуляцию затрат по каждому компоненту. Кроме того, ССБ также включает определение необходимости и оценку объемов международной финансовой помощи. Подготовленная ССБ представляется на совместное рассмотрение Всемирному Банку и МФО с целью определения приемлемости мер, указанных в ССБ, для оказания поддержки путем концессионного кредитования. Результаты оценки ССБ влияют на формирование кредитного пакета МАР, как уже сказано выше, а также на кредитные ресурсы, выделяемые через фонд по борьбе с нищетой МФО. Стратегия также используется для проведения оценок, связанных с освобождением от задолженности бедных стран-должников.

Финансовые продукты

Всемирный банк предлагает:

- Займы на коммерческих и льготных условиях;
- Гарантии (через МИГА);
- Гранты.

Предпочтения по секторам

Проекты охватывают самые различные сектора. Традиционно Всемирный банк финансирует сельскохозяйственные проекты и проекты в сфере инфраструктуры (включая муниципальные инфраструктуры). Проекты в сфере инфраструктуры все чаще направлены на поддержку процессов восстановления и поддержания существующих установок, а не на строительство новых объектов.

Условия кредитования

МАР выделяет беспроцентные займы на концессионных условиях со средним сроком погашения 35-40 лет и льготным периодом,

составляющим 10 лет. Это условие распространяется только на бедные страны.

МБРР предоставляет займы на рыночных условиях. Эти займы могут иметь фиксированную и переменную ставку. Процент по обоим видам займов состоит из плавающей процентной ставки и спреда. Плавающая процентная ставка равна ставке LIBOR за 6 месяцев, которая подлежит пересмотру. Для фиксированной ставки займа спред привязан к сроку займа и отражает размер вознаграждения за принятие на себя рисков, связанных с реализацией проекта и валютным курсом. Для переменной ставки займа спред увязан со ставкой LIBOR и стандартным кредитным спредом Банка. Срок погашения займа, как правило, устанавливается МБРР на период 12-15 лет, льготный период составляет – от 3 до 5 лет.

Требования в отношении со-финансирования

Всемирный банк не финансирует полную стоимость проекта. Он выделяет средства на условиях со-финансирования. В большинстве случаев Всемирный банк финансирует ограниченную часть проектных затрат, которые необходимы для приобретения компонентов проекта за иностранную валюту. В среднем по проектам, включая проекты в муниципальном секторе, такая доля составляет около 40% от общей стоимости проекта. Остальную часть средств предоставляют страны-заемщики и другие организации и коммерческие банки, которые со-финансируют проект вместе со Всемирным банком. Следует учесть, что Всемирный Банк требует со-финансирования от правительственных структур, но не от других участников проекта (что часто встречается).

Обеспечение и гарантии

В целом, МБРР не требует какого-либо обеспечения или гарантии на предоставляемый займ, в случае, если заемщиком выступает правительство страны или соответствующий орган исполнительной власти. В отдельных случаях, однако, Банк может потребовать обеспечения, если займ предоставляется некредитоспособной государственной организации. В случае выделения займа предприятию частного сектора, обычно требуется суверенная гарантия, в этом случае помимо гарантии МБРР может даже затребовать дополнительное обеспечение.

Основные критерии финансирования

Управление займами, выделяемыми МБРР на рыночных условиях, и займами, выделяемыми МАР на концессионных условиях, осуществляют работники Всемирного банка, причем такие проекты должны отвечать тем же квалификационным критериям для получения займа. Основные критерии включают:

- технические обоснованные проекты;
- проекты, устойчивые в финансовом плане;
- проекты, устойчивые в экологическом плане;
- приемлемая финансово-экономическая прибыль;

- вклад в развитие и рост экономики страны; и
- выполнение процедур закупок Всемирного банка.

Заемщик

В плане предпочтения клиентов, МБРР предоставляет займы только правительствам или предприятиям и организациям под гарантию со стороны правительства. Кредиты МАР предоставляются только правительствам.⁴

Региональный приоритет

Финансовые инструменты предоставляются только странам-членам. Наиболее бедные страны имеют доступ к финансированию на концессионных (льготных) условиях, другие страны имеют доступ к финансированию на коммерческих условиях. Концессионные займы предоставляются МАР, а коммерческие займы предоставляются МБРР. Даже несмотря на то что займы, предоставляемые МБРР, называются «коммерческими», типичные условия для предоставления таких займов странам Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА лучше по сравнению с рыночными условиями.

Банковские процедуры

Страны-заемщики несут полную ответственность за разработку, подготовку и реализацию отдельных проектов, в то время как Всемирный банк тесно участвует в реализации каждого этапа проектного цикла:

- Банк вначале проводит обзорный анализ экономики страны и анализирует потребности и приоритеты конкретной линии услуг в муниципальном секторе. В рамках данного процесса осуществляется разработка двух основных документов - СПРГ и ССБ. На основе этих документов, банк осуществляет разработку общей политики для конкретной страны, а также формулирование стратегии развития и программы кредитования. Такие исследования позволяют представить отдельные проекты. Эта фаза называется фазой **идентификации и может длиться 1-2 года**.
- **Подготовка** (1-3 года) проектного предложения начинается, когда достигнуто общее согласие о целях проекта между Банком и потенциальным заемщиком. Процесс подготовки требует значительного времени и является сложным.
- После того как заемщик завершит подготовку проекта, Банк проводит проверку предложения и начинает полномасштабную **процедуру оценки проекта**, которая обычно длится 3-6 месяцев. Эта процедура включает всестороннюю проверку технических, экономических, финансовых и институциональных аспектов проекта. Ее проводят работники Банка, иногда с привлечением сторонних консультантов.

⁴ МАР в основном кредитует страны с относительным уровнем бедности, который в настоящий момент соответствует значению ВРП на душу населения менее 865 долларов США в год. МБРР предоставляет займы странам со средним уровнем доходов.

- После того как отчет о проведенной оценке будет выпущен и проверен, начинаются **переговоры о предоставлении займа** (1-2 месяца) с целью достижения согласия о рамках и условиях реализации проекта. Далее эти соглашения, включая также соглашения о закупках и поставках, представляют в виде официальных документов о займе, которые направляются Совету директоров Всемирного банка на утверждение и, далее, правительству страны заемщика для ратификации.
- После утверждения займа выделяются средства на реализацию проекта. Ответственность за **реализацию** проекта несет заемщик **под контролем** со стороны Банка. После завершения проекта и полной передачи ссудных средств Банк проводит независимую **оценку**.

Для того чтобы проект был рассмотрен на предмет выделения кредитов Всемирного банка, проект должен быть формально определен (Банком) как проект приоритетного инвестирования и включен в многоэтапную программу кредитования Банка (в перечень проектов для финансирования). Кроме того, проект должен быть представлен правительством.

Проектное предложение должно включать детальное описание всех аспектов проекта, в том числе:

- технические;
- экономические;
- финансовые;
- социальные;
- экологические и
- институциональные аспекты

3.1.3 Международная финансовая корпорация (МФК)

Что такое МФК

МФК представляет собой одно из учреждений, которые входят в Группу Всемирного банка, а его основной целью является оказание помощи частным предприятиям в развивающихся странах. МФК осуществляет в основном три вида операций в странах-членах:

- финансирование проектов в частном секторе;
- оказание помощи частным компаниям для мобилизации капитала на международных финансовых рынках; и

- оказание технической помощи и рекомендаций правительствам и частным предприятиям.

Финансовые продукты

МФК предлагает широкий выбор финансовых продуктов:

- **Займы:** срок погашения 7-12 лет, включая договорный льготный период, рыночные процентные ставки и вознаграждение за принятие на себя риска. Требуется со-финансирование.
- **Вложение средств в акционерный капитал:** при этом инвестор, вкладывающий средства на долгосрочных условиях, обычно сохраняет за собой процент на инвестиции в течение 8-15 лет, берет на себя от 5% до 15% акционерного капитала проекта и никогда не является самым крупным акционером проекта, обычно имеет не более 35%. Он также не играет активной роли в управлении компанией.
- **Синдицированные займы:** содействует мобилизации финансовых средств из различных источников, включая внутренний коммерческий банковский сектор.
- **Управление рисками:** продукты управления рисками потерь, вызванных уменьшением стоимости ценных бумаг в результате снижения процентных ставок и валютными рисками или пакеты, содержащие комбинацию этих продуктов. Такие инструменты обычно используются в развивающихся странах частными компаниями для снижения рисков, связанных с колебанием курсов валют и процентных ставок (обмены, фьючерсы и опционы и т.д.). В развивающихся странах использование таких инструментов ограничено за счет повышенного уровня рисков и более низкого уровня платежеспособности государства. МФК пытается устранить этот недостаток и дать возможность частным компаниям в развивающихся странах получить все преимущества от применения данного продукта.

МФК работает на коммерческой основе. Она вкладывает средства исключительно в прибыльные проекты и взимает процент по рыночной ставке за свои продукты и услуги.

МФК может предоставлять смешанное финансирование, с учетом потребности каждого проекта. Однако основная часть финансирования, а также ответственности за руководство и управление ложится на владельцев частного сектора.

Как правило, предприятия, финансируемые МФК, должны представлять собой предприятия, которые в основном являются частными в плане собственности и управления. Исключения могут быть сделаны для государственных предприятий, которые находятся в процессе приватизации. Несмотря на то что МФК не принимает каких-либо гарантий правительства на получении ее финансирования, зачастую в своей работе МФК требует тесного сотрудничества с государственными агентствами.

Предпочтения по секторам	МФК предлагает финансовые продукты практически всем секторам экономики.
Условия кредитования	МФК предоставляет кредитование на рыночных условиях с базовой ставкой увязанной с LIBOR и спрэдом, отражающим риски в отношении проекта и страны. МФК может предоставить срок погашения долга на период 13 -15 лет с отсрочкой погашения от 1 до 12 лет.
Требования в отношении софинансирования	МФК финансирует только часть проектных затрат. Для финансирования новых проектов выделяется максимум 25% общей стоимости (35% для небольших проектов). Для проектов расширения МФК может предоставить до 50% общей стоимости, при условии, что ее доля не превышает 50% от общей капитализации компании. В целом, в случае доли МФК равной \$1, требуемый размер со-финансирования составляет \$5.
Обеспечение и гарантии	МФК не принимает правительственные гарантии для предоставления финансирования, но зачастую в своей работе МФК требует тесного сотрудничества с государственными агентствами.
Основные критерии финансирования	<p>Основные критерии отбора МФК включают:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проект должен находиться в стране, являющейся членом МФК. • Проект должен осуществляться в частном секторе. • Проект должен иметь техническое обоснование. • Проект должен иметь хорошие перспективы для получения прибыли. • Проект должен содействовать развитию местной экономики. • Проект должен быть экологически и социально обоснованным, удовлетворять стандартам МФК в области экологии и социальной сфере, а также аналогичным требованиям страны реализации проекта.
Заемщик	МФК кредитует только предприятия частного сектора.
Региональный приоритет Банковские процедуры	<p>МФК предлагает финансовые продукты всем развивающимся странам.</p> <p>Для получения финансирования МФК нет стандартной формы представления концепции. Компания или предприниматель, иностранный или внутри страны, может обратиться напрямую в МФК. После установления контакта и проведения предварительного анализа МФК запрашивает детальное технико-экономическое обоснование или бизнес-план для определения того, проводить оценку проекта или нет.</p> <p>Поскольку МФК не имеет стандартной формы подачи заявки, можно использовать формат изложения концепции проекта, который следует направить или в департаменты промышленного сектора или региональные</p>

департаменты МФК. Более подробную информацию и данные о ближайших к вам департаментах МФК можно найти по следующим ссылкам в Интернете:

- <http://www2.МФК.org/about/contacts/sectors/sectors.html>
- <http://www2.МФК.org/about/contacts/world/world.html>

Если после первых контактов МФК решает продолжить работу с проектом, применяется типичный метод проектного цикла, включающий следующие этапы:

- экспертиза проекта;
- официальное извещение;
- рассмотрение и одобрение Советом Директоров;
- мобилизация ресурсов;
- правовое обеспечение;
- выделение средств;
- надзор за реализацией проекта;
- завершение.

3.1.4 Азиатский банк развития (АБР)

Что такое АБР?

АБР представляет собой многосторонний банк развития, основная цель которого состоит в том, чтобы содействовать экономическому росту и обеспечению социальной стабильности в Азиатско-тихоокеанском регионе. Он представляет займы и оказывает техническую помощь развивающимся странам-членам банка, включая ряд стран ВЕКЦА.

Финансовые продукты

Основные финансовые инструменты, предлагаемые АБР, включают:

- Займы частному и государственному сектору, включая прямые займы национальным финансовым организациям в целях дальнейшего кредитования конкретных проектов.
- Выделение финансовых средств для участия в акционерном капитале.
- Выделение грантов, в первую очередь для оказания технической помощи.
- Предоставление гарантий только вместе с займами или в рамках инвестирования в акционерный капитал, где участвует АБР.

Предпочтения по секторам	Традиционного АБР предоставляет значительные займы для проектов сельскохозяйственного развития и развития сельских районов. В последние годы выросло значение и приоритетность финансирования муниципальных инфраструктур, в частности в сфере водоснабжения и канализации. Существует тенденция увеличения размеров кредитования социальной инфраструктуры, включая развитие городского хозяйства и улучшение экологии города.
Условия кредитования	В городском хозяйстве займы предоставляются сроком на 25 лет, включая льготный период 5 лет (период строительства), процентная ставка, определяется в соответствии с условиями кредитования АБР на основе LIBOR, требуется комиссионные за неиспользованную часть кредита в размере 0,75% в год, также удерживается разовое комиссионное вознаграждение в размере 1,0% (иногда АБР вносит корректировки в спред сверх LIBOR и разовые комиссионные).
Требования в отношении со-финансирования	Со-финансирование проектов при участии АБР возможно, но не является обязательным.
Обеспечение и гарантии	Поскольку в большинстве случаев заемщиком является Министерство финансов, получающее государственные займы, гарантии не требуются.
Основные критерии финансирования	Проекты, финансируемые АБР должны быть: <ul style="list-style-type: none">• технически обоснованными;• устойчивые в финансовом плане;• экономически обоснованными;• социально приемлемыми;• экологически приемлемыми;• институционально приемлемыми.
Заемщик	АБР не проводит различия между клиентами и предлагает свои продукты государственным (правительственным) заемщикам и частным предприятиям.
Региональный приоритет	Все финансовые продукты АБР предоставляются только развивающимся странам-членам Банка в Азиатско-тихоокеанском регионе, включая ряд стран Центральной Азии.
Банковские процедуры	АБР в принципе представляет собой крупный банк с государственной собственностью, который выполняет ряд функций по выделению финансовых средств частным и государственным организациям по

рыночным ставкам. Проектный цикл формируется с учетом цели. Начальная концепция проекта представляется потенциальным заемщиком в АБР – это составляет стадию **идентификации проекта**. Проектная идея должна отвечать требованиям Стратегии оказания помощи странам, которую банк разрабатывает каждые пять лет. На этапе представления проектной идеи банк не требует значительной информации. Основные требования к раскрытию информации применяются на следующем этапе **подготовки проекта**. Сотрудники банка проводят **оценку проекта** только на основании детальной представленной информации. Затем проводятся переговоры о выделении займа, процедура одобрения, а также стадия мониторинга и оценки проекта.

3.1.5 Северный инвестиционный банк (СИБ)

Что такое СИБ?	Северный инвестиционный банк это многосторонняя финансирующая организация, созданная пятью странами Северной Европы.
Финансовые продукты	Единственным финансовым продуктом, который предлагает СИБ, является, так называемый, займ для инвестиций в проект, который можно использовать для финансирования всех видов проектных затрат, включая затраты на местах. СИБ также предоставляет займы на инвестиции, включая совместные предприятия и корпоративные приобретения, но только в рамках деятельности ОЭСР.
Предпочтения по секторам	СИБ кредитует многие сектора экономики, а также государственных и частных заказчиков.
Условия кредитования	Рыночные ставки, отражающие риски в отношении проекта и страны, и выбранная валюта займа. Сроки погашения займов различны и составляют до 20 лет. Обычно льготный период варьирует от 5 до 8 лет, в зависимости от проекта и страны.
Требования к софинансированию	СИБ всегда требует со-финансирование проектов. Более того, проекты, подразумевающие существенные объемы со-финансирования, являются наиболее приоритетными. В случае, если СИБ финансирует заемщика в первый раз, может выдвигаться минимальное требование проектного кредита в размере 5 млн. Евро.
Обеспечение и гарантии	СИБ обычно кредитует под суверенные гарантии, но в некоторых случаях займы могут предоставляться без гарантий правительства, особенно в случае кредитования частного сектора.
Основные критерии финансирования	<p>Основные критерии финансирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Финансово, технически и экологически приемлемые проекты; • Проекты, реализуемые в регионе осуществления деятельности Банка; • Проекты, способствующие экономическому развитию;

- Проекты, отвечающие природоохранным требованиям.

Заемщик

СИБ кредитует государственных и частных заказчиков.

Региональный приоритет

СИБ, главным образом, финансирует проекты в странах Северной Европы, в частности проекты межграничного сотрудничества. СИБ также участвует в международном кредитовании проектов, в частности, в странах ЦВЕ, Балтии, Калининградской области и Северо-западном регионе России.

3.1.6 Европейский инвестиционный банк (ЕИБ)

Финансовые продукты

В задачи и полномочия ЕИБ входит кредитование в рамках ЕС. за пределами ЕС кредитование осуществляется на основе, так называемых, соглашений Сообщества. В виде исключения, в некоторых странах, например в России, ЕИБ принимает решение о выделении финансовых ресурсов в каждом конкретном случае. ЕИБ предлагает два основных финансовых продукта:

- займы;
- рисковый капитал

Займы, главным образом, финансируются из собственных источников. Рисковый капитал финансируется из бюджета Еврокомиссии и Европейского Фонда развития и может иметь форму акций или займа для конкретных проектов с повышенными коммерческими и финансовыми рисками.

Предпочтения по секторам

ЕИБ оказывает поддержку в реализации финансово жизнеспособных проектов в сфере развития инфраструктуры, промышленности, агропромышленном секторе, в области энергетики, охраны окружающей среды, туризма и услуг, содействуя развитию частного сектора. Внимание также оказывается проектам муниципальной и природоохранной инфраструктуры.

Условия кредитования

Займы из собственных источников имеют средние и длительные сроки погашения (до 25 лет), льготный период обычно составляет 3-5 лет. Займы могут быть обеспечены многими валютами. Процентные ставки фиксированные и часто могут субсидироваться, в случае кредитования правительственных структур развивающихся стран. При кредитовании частного сектора, процентная ставка устанавливается на основе рыночного учетного процента (LIBOR+маржа). Иногда при выделении займа взимается административный сбор.

Требования к софинансированию

Со-финансирование является обязательным, так как ЕИБ не финансирует более 50% общих затрат проекта. Существует также минимальный размер предоставляемого займа, который составляет 1,5 млн. Евро.

Обеспечение и гарантии	Требуются суверенные гарантии. Следует учесть, что прямое кредитование муниципалитетов возможно, в случае предоставления ими суверенной гарантии.
Основные критерии финансирования	<p>Подавляющее большинство проектов, финансируемых ЕИБ, должны быть приемлемыми с финансовой, технической, экономической и экологической точек зрения. Финансовая жизнеспособность, или демонстрируемая способность погасить займ, является важным принципом политики кредитования. Более общими критериями, применяемыми при рассмотрении целесообразности финансирования того или иного проекта или программы являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проекты регионального развития; • природоохранные проекты; • проекты, связанные с подготовкой стран к вступлению в Евросоюз; • проекты содействия развитию сообщества в странах-партнерах.
Заемщик	ЕИБ кредитует как государственных, так и частных заказчиков. Как уже упоминалось выше, возможно прямое кредитование муниципалитетов, в случае предоставления ими суверенной гарантии.
Региональный приоритет	ЕИБ предоставляет займы странам-членам ЕС и около 150 другим государствам мира. Таким образом, для ЕИБ нет региональных ограничений, хотя непосредственным мандатом Банка является кредитование в рамках ЕС. В региональном фокусе ЕИБ находятся все страны ВЕКЦА и ЮВЕ.

3.2 Доноры

3.2.1 Двусторонние доноры

Двусторонние доноры

Двусторонние доноры представляют собой конкретные организации (агентства), используемые развивающимися странами для получения помощи в целях развития – каждый раз для отдельно взятой страны. В некоторых случаях эту функцию выполняют министерства соответствующих стран; иногда этим может заниматься специальная организация, а в ряде стран может быть и то и другое. В большинстве случаев двусторонние доноры предоставляют средства в виде грантов, хотя некоторые из них могут включать малую часть заемного финансирования. Двусторонние доноры обычно не предоставляют гарантий.

Особый аспект двустороннего финансирования заключается в том, что большинство таких средств используется для оказания технической помощи странам-реципиентам, например, для подготовки проектов для муниципального сектора. В этом отношении двусторонние фонды не

являются интересными источниками капитальных инвестиций, но как источники проектной идеи, источником для разработки концепции и для проведения детального технико-экономического обоснования.

Большинство двусторонних доноров финансирует мероприятия, касающиеся усовершенствования системы государственного управления, усиления демократических институтов, развития потенциала гражданского общества и другие аналогичные виды деятельности. Лишь некоторые двусторонние доноры финансируют техническую помощь в рамках муниципальных проектов. Среди них можно отметить таких наиболее крупных двусторонних доноров, оказывающих содействие, как:

- **Германия - GTZ, Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH и KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau.** Около 50% всех средств – это гранты, в то время как остальную часть составляют авансируемые льготные займы. Почти 40% всех средств предоставляются так называемой «социальной инфраструктуре». Почти 20% средств направляется странам Средиземноморского региона и 30% странам Азии, включая Центральную Азию.
- **Дания - DANMAP, DEPA:** большая часть средств выделяется в виде грантов. Кроме того, могут иметь место смешанные сделки – но их число ограничено. Особое внимание уделялось вопросам оказания помощи по защите окружающей среды, программам частного сектора и развитию потенциала.
- **Италия – ICA, Итальянское корпоративное агентство,** большая часть выделяемых средств представляет собой гранты, и лишь незначительная доля предоставляет на условиях концессионных займов.
- **Швеция - SIDA, Управление по развитию международного сотрудничества при МИД Швеции.** В региональном масштабе оно ведет работу в странах Западных Балкан, в странах Балтии, Молдове, на Кавказе и в Центральной Азии. 92% средств представляют собой гранты для проектов и поддержки программ. Остальные 8% - это кредиты на льготных и концессионных условиях.
- **Япония - JICA, Японское агентство международного сотрудничества.** Особое внимание уделяется Балканскому региону. Здесь осуществляются строительные проекты для развития инфраструктуры и защиты окружающей среды. В обоих случаях тесное сотрудничество ведется для реализации муниципальных проектов. Помощь предоставляет через гранты и займы. В целом доля займов больше, чем в любой стране, где работают двусторонние доноры.
- **Соединенное Королевство - DFID, Департамент международного развития.** В региональном масштабе средства выделяются ЦВЕ,

странам Балтии, новым независимым государствам и странам Юго-Восточной Европы. Помощь предоставляется в форме грантов.

- **Соединенные Штаты - USAID, Агентство Соединенных Штатов по международному развитию.** Работает в странах Центральной и Восточной Европы, ВЕКЦА, странах Юго-Восточной Европы, Балкан и Балтии. Средства в основном выделяются на оказание технической помощи и выделяются преимущественно в виде грантов.

Средства, выделяемые двусторонними донорами, главным образом, имеют форму грантов. Например, правительства Дании, Ирландии, Канады, Британии и Голландии официально заявили, что будут предоставлять помощь только в форме грантов. Однако, некоторые двусторонние доноры, например Германия и Япония, также предоставляют небольшую часть займа на концессионных и, иногда, рыночных условиях. Что касается Японии, компонент займа является значительным; заемное финансирование составляет около 50% от общего размера двусторонней финансовой помощи, предоставляемой Японией.

3.2.2 Многосторонние доноры

Многосторонние доноры

Одним из крупнейших многосторонних доноров является Европейский Союз (ЕС). Он обладает рядом инструментов и фондов для финансирования проектов, реализуемых в странах-членах и странах-кандидатах в члены ЕС. В части предоставления займов, основным инструментом является ЕИБ (см. раздел выше). Большая часть других продуктов в форме грантов выделяются для покрытия инвестиций и затрат на оказание технической помощи.

Инвестиционная деятельность ЕС в странах ЦВЕ осуществляется, главным образом, через программу **ISPA**. В рамках данной программы ожидается выделение примерно 1 млрд. ЕВРО в течение 2000-2006 гг. на финансирование проектов развития инфраструктуры. После недавнего вступления в ЕС большей части стран ЦВЕ, в рамках ISPA могут финансироваться только Румыния и Болгария.

Программа **ТАСИС** создана для оказания поддержки странам ВЕКЦА. Гранты, предоставляемые в рамках данной программы, направлены на оказание технической помощи при ограниченном количестве финансовых ресурсов, предназначенных на капиталовложения. Недавно были переформулированы цели и задачи ТАСИС, которые в данный момент призваны решать следующие вопросы:

- Функционирование частного сектора и экономическое развитие;
- Последствия перемен в обществе, инфраструктурных изменений;
- Охрана окружающей среды;

- Сельское хозяйство;
- Ядерная безопасность.

Новые правила и нормы ТАСИС также подразумевают реализацию более крупномасштабных проектов. В России и Украине будут рассматриваться только проекты, стоимостью не менее 2 млн. ЕВРО. В других странах стоимость проекта, поддерживаемого ТАСИС, должна составлять не менее 1 млн. ЕВРО.

Помимо основной деятельности, ТАСИС также осуществляет проекты в регионах в рамках программы **ТАСИС БИСТРО**, направленные на поддержку институционально-правовой и административной реформ, а также развитие частного сектора в России. Финансирование в рамках программы БИСТРО варьирует в пределах 50000 – 200000 ЕВРО.

Другой не менее значимой программой является «Программа совместной помощи в области реконструкции, развития и стабилизации» (**CARDS**), которая в основном реализуется на Балканах и странах юго-восточной Европы. Из средств CARDS финансируются капиталовложения, программы институционального развития и укрепления институционально-правовой структуры. Финансирование осуществляется в форме грантов, и в период 2000-2006 гг. планируется выделить 4,6 млрд. ЕВРО. Основные области реализации проектов при финансовой поддержке CARDS включают:

- Укрепление общественных и административных институтов;
- Развитие регионального сотрудничества;
- Реконструкция, устойчивое развитие и экономическая реформа.

Более конкретные проекты определяются для каждой страны индивидуально на основе ежегодных национальных программ с четко прописанными краткосрочными и долгосрочными целями развития сектора. Для некоторых стран также разрабатываются многолетние планы и программы, например, - «Многолетняя индикативная программа для Хорватии», в которой сформулированы подробные цели и ожидаемые результаты реализации мероприятий. Выделение средств в рамках программы CARDS, также как и управление фондами, осуществляется децентрализованно. Более детальную информацию о программе CARDS можно найти на веб-сайте Европейского Союза:

http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/cards/publications_en.htm#11

3.3 Коммерческие банки

Ограниченная роль

Роль коммерческих банков в финансировании развития муниципальной инфраструктуры в странах Юго-Восточной Европы и региона ВЕКЦА была и остается в основном незначительной. Это объясняется отчасти

отсутствием развитого банковского и финансового рынка, а не отсутствием развитой практики кредитования муниципальных проектов – также необходимо иметь в виду специфику муниципального сектора.

Большинство муниципальных организаций, предоставляющих услуги, находятся в сложной экономической ситуации и некредитоспособны. Инвестиционные проекты обычно не финансируются банками, поскольку они дают очень низкую прибыль. В свою очередь требования к инвестиционным проектам очень значительны, то есть их можно поддерживать только за счет долгосрочных займов. В то же время банки данного региона либо не предоставляют заемных средств муниципалитетам, либо, если они и предоставляют ограниченные средства, такие средства предназначены для покрытия муниципальными структурами в первую очередь своих краткосрочных потребностей в денежных средствах.

Требования, предъявляемые коммерческими банками, различны в разных странах региона, поскольку они отражают местную специфику. Далее приводится информация для Украины, однако весьма вероятно, что такая же ситуация существует в других странах, особенно в регионе ВЕКЦА.

Типичные ставки и условия кредитования коммерческих банков

Процентная ставка на займы отражает рыночное состояние и проектные риски и может достигать 18-20% для займов в местной валюте и 10-12% в иностранной валюте. В конечном итоге ставку определяют в каждом конкретном случае, причем она в значительной мере зависит от суммы и типа предоставляемого обеспечения (залога). Большая часть займов выделяется на 1 год для покрытия рабочего дефицита в наличности и на 3 года для приобретения оборудования и проведения строительных работ. Займы редко предоставляются с более длительными сроками погашения. Льготный период обычно не предоставляется.

Финансовые продукты

Финансовые инструменты, предоставляемые банками, включают:

- прямые ссуды;
- кредитные линии;
- овердрафт.

Основные критерии финансирования

Общие критерии для оценки банком заемщиков включают:

- оценку стабильности заемщика, т.е. сумму доходов, получаемых стабильно с учетом их роста;
- финансовые средства заемщика должны составлять не менее 30% стоимости инвестиционных средств;
- проект должен быть жизнеспособным в финансовом плане;

- проект не должен включать видов деятельности, которые могут нанести ущерб окружающей среде;
- должна быть предоставлена гарантия погашения займа; и
- заемщик берет на себя риски, связанные с обменом валют.

Гарантии

Гарантии погашения займа, которые обычно требуют или принимают банки:

- финансовые активы заемщика;
- недвижимое имущество заемщика;
- гарантии других банков; и
- финансовые гарантии третьих сторон.

Размер гарантии зависит от ее ликвидности. Минимальная сумма гарантии составляет 200% суммы займа банка.

Процедуры подготовки проекта и подачи проектной заявки

Применение проекта начинается с момента его завершения процедуры обращения за займом с последующим проведением интервью с представителями банков. После проведения интервью запрашивается детальная документация о проекте для проведения финансовой и технической оценки.

Основные критерии, которые применяются при рассмотрении заявки на заем, включают финансовое положение заемщика и его способность погасить основную сумму займа и проценты в течение установленных сроков погашения, а также наличие гарантии.

Заемщик обязан предоставить банку документы, которые требуются для идентификации правового статуса заемщика, его финансового положения, оценки проекта, анализа возможностей для его успешной реализации, гарантии займа, включая также следующие пункты:

- Проектное предложение заемщика в письменной форме;
- Копии регистрационных документов и поправки к ним;
- Бизнес-план и соответствующие приложения;
- Балансовый отчет, отчеты о финансовых результатах предприятия за прошедшие три года;
- Перечень и стоимость активов/ресурсов, предлагаемых в качестве гарантии;
- Специальную лицензию на выполнение определенного вида деятельности, которая оговорена в уставе заемщика;

- Выписки из банковских документов заемщика, если у него имеется несколько банковских счетов;
- Разбивку счетов кредиторов и дебиторов на дату представления документов.

4 Резюме и выводы

Два вопроса

В данном разделе нами были рассмотрены два основных вопроса:

- Каковы основные варианты финансирования инвестиций в муниципальную инфраструктуру? Какой из этих вариантов наиболее приемлем для применения в странах ВЕКЦА и юго-восточной Европы?
- Какие финансирующие организации и доноры предоставляют данные варианты финансирования и каковы основные условия и сроки и процедуры использования финансовых продуктов этих организаций?

Приемлемые варианты финансирования

При ответе на первый вопрос, мы пришли к выводу, что существуют следующие основные инструменты, которые могли бы быть применимы получателями проектной помощи в муниципальном секторе в странах ВЕКЦА и юго-восточной Европы:

- Гранты;
- Кредитные гарантии;
- Займы.

Однако, следует отметить, что перспективными являются и другие варианты финансирования, прежде всего различные схемы УЧС. В некоторых странах они могут получить активное развитие.

Пять МФО

Отвечая на второй вопрос, мы изучили информацию о МФО, донорах и коммерческих банках. Особое внимание при этом было уделено МФО.

Нами были затронуты ключевые аспекты деятельности следующих МФО:

- ЕБРР;
- Всемирный Банк;
- Азиатский банк развития;
- Северный инвестиционный банк;

- ЕИБ.

Основная проблема Для организации, подающей заявку на внешнее финансирование или софинансирование муниципального проекта, основная проблема состоит в том, чтобы определить возможное соответствие между концепцией проекта с одной стороны и предлагаемыми вариантами финансирования с другой. Это сделать нелегко. Но, в случае если таких общих точек соприкосновения найдено не будет, получить финансирование будет невозможно.

Комитет по подготовке проектов (КПП)

**Семинар КПП «Финансирование
проектов»**

Варианты содействия в реализации
муниципальных инфраструктурных
проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ

Раздел 3: Основные препятствия и
трудности

Ноябрь 2004 года

Данный материал был подготовлен для Семинара КПП по финансированию проектов при финансовой поддержке Департамента по международному развитию Великобритании (DFID). Авторские права на документ принадлежат ЕБРР.

Содержание

1	Введение	3
2	Отношение	4
2.1	Чувство сопричастности	4
2.2	Культура делового общения	5
3	Знание МФО и доноров	8
4	Финансовые вопросы	10
5	Управление рисками	14
6	Институциональные и организационные вопросы	16
7	Выводы	18

1 Введение

Цель раздела	В настоящем разделе дается краткое описание основных препятствий, с которыми сталкиваются муниципальные предприятия и администрации, вовлеченные в процесс подготовки и подачи заявок/заявлений на финансирование муниципальных проектов в странах ВЕКЦА и Юго-Восточной Европы, которые не являются членами ЕС, при представлении проектных концепций (или идей) МФО, донорам и коммерческим банкам.
NB!	Обращаем внимание на то, что основные барьеры, рассматриваемые в настоящем разделе, это основные барьеры с точки зрения должностных лиц МФО и доноров. Сами участники муниципального сектора, подающие свои проектные предложения, в странах ВЕКЦА и странах Юго-Восточной Европы, не являющихся членами ЕС, также могут иметь иную точку зрения. По крайней мере, они сталкиваются с этими барьерами в ином аспекте. Другими словами, в настоящем разделе рассматриваются конкретные вопросы или проблемы, о которых участники, подающие проектные предложения в муниципальном секторе, могут не знать, могут не обращать на них достаточного внимания или же не воспринимать их как нечто важное в процессе установления конструктивного диалога – в глазах должностных лиц МФО и доноров.
Начальный этап	Основные барьеры являются значительными на ранней стадии проектного цикла. То есть они играют роль при заполнении Форматов изложения концепции проекта (см. Приложение I). Если такие барьеры не устранить должным образом на стадии идентификации и разработки проекта, они, безусловно, создадут трудности на последующих стадиях проектного цикла.
Организация	Настоящий раздел организован следующим образом: Главы 2-6 включают рассмотрение пяти основных идентифицированных барьеров – поочередно. Они включают отношение со стороны участника, подающие проектные предложения в муниципальном секторе, знания МФО и доноров, финансовые вопросы, управление факторами риска и институциональные и организационные вопросы. В главе 7 приводится резюме.

2 Отношение

Наиболее сложное Проблема «отношения», является, вероятно, наиболее сложной для решения и в то же время одной из наиболее важных. Она касается отношения структур, подающих проектные предложения, ко всему процессу идентификации и разработки муниципальных проектов, а также к формулированию проектной идеи.

Два вопроса Ниже мы попытаемся рассмотреть этот основной барьер путем освещения двух вопросов, а именно чувства сопричастности и культуры делового общения участника, подающего проектное предложение. Необходимо отметить, что многие потенциальные причины возникновения такого основного барьера касаются конкретно стран ВЕКЦА и стран Юго-Восточной Европы, не являющихся членами ЕС в том смысле, что их корни уходят в режимы, существовавшие до падения Берлинской стены в 1989 году, развала Советского Союза в 1991 году и сопровождавшегося насилием распада Республики Югославия в начале 1990-х годов.

2.1 Чувство сопричастности

Определение Вопрос о том, что такое «чувство принадлежности или соучастия в проекте», трудно пояснить. Если попытаться передать его аллегорически, это означает, -«насколько близко к сердцу принимают проект те структуры, которые подают проектное предложение». Это непосредственно увязывается с тем, «насколько сильно структура, подающая проектное предложение, заинтересована в его успешной реализации и получении положительных практических результатов». Если все это присутствует и структуры, которые подают проектное предложение, действительно имеют сильное чувство соучастия, в таком случае это сразу же сказывается на качестве подготовки проектной концепции.

Финансирование проекта – это не все

Более того, в такой ситуации структуры, которые подают проектное предложение, начинают рассматривать «финансирование проекта» как один из этапов всего процесса разработки и реализации проекта. Это отличается от тех ситуаций, которые часто встречаются в настоящее время на практике, когда структуры, которые подают проектное предложение, рассматривают получение финансирования как конечную цель саму по себе и сильно дистанцируются от всех аспектов фактического процесса разработки и реализации проекта.

Наблюдатель Что в действительности означает наличие чувства соучастия в проекте? Это означает, что вы чувствуете ответственность за все, что связано с проектом (от А до Я), а также, что вы считаете себя обязанным осуществлять надзор за всеми учреждениями и лицами, участвующими в реализации проекта, включая стадию подготовки. Среди прочего, вы считаете, что консультант, готовящий технико-экономическое обоснование в процессе подготовки проекта, это учреждение или лицо, которое работает для вас и обязано отчитываться перед вами, а не перед МФО или донором, даже в том случае, если консультант получает оплату за свои услуги от МФО или донора. Когда все приходит к концу, именно участник, подающий проектное предложение, а не консультант пострадает больше всех, если технико-экономическое обоснование окажется недостаточным.

Продолжайте задавать вопрос Устранить такое препятствие не просто – такое препятствие можно рассматривать как одно из наиболее важных, если не самое важное препятствие, которое очень трудно преодолеть. Одной из причин, почему преодолеть препятствия бывает трудно, является то, что у персонала участника, подающего проектное предложение, могут отсутствовать должные стимулы, требующиеся для того, чтобы выработать такое чувство сопричастности к проекту. Тем не менее этот вопрос необходимо особо подчеркнуть. В то же время в ходе всего процесса разработки и реализации проекта важно задавать себе вопрос: Есть ли у меня (у нас) чувство сопричастности?

2.2 Культура делового общения

Определение Культура делового общения в целом определяется отношением заявителя проекта к МФО и донорам.. Культура делового общения отражается в том, как собирается информация о проекте, как она излагается, передается и т. д., а также каким образом учитываются проектные риски. Например, в отношении проектных рисков можно сказать следующее. Важно понимать, что любой проект – независимо от его характера – может включать свои собственные факторы риска. Если риски отсутствуют, следует насторожиться. Однако слишком часто ситуация оказывается такова, что участники, подающие проектные предложения, не очень стремятся обсуждать проектные риски с должностными лицами МФО и доноров – как будто раскрытие проектных рисков снижает шансы на получение софинансирования. На деле же все как раз наоборот. Если сам участник, подающий проектное предложение, сам представит подробный перечень проектных рисков и, что важно, меры по их смягчению, это, безусловно, повысит шансы на установление конструктивного диалога с МФО или донором. Участник, подающий проектное предложение, должен проследить за тем, чтобы он сам оказался тем лицом, которое сообщает хорошие и плохие новости.

Две культуры	Чтобы убедиться в том, что культура делового общения является адекватной, важно уметь работать в условиях соблюдения конфиденциальности и предупредительного общения. К сожалению, обе культуры по-прежнему широко распространены.
Культура соблюдения конфиденциальности	Часто случается, что структуры, подающие проектное предложение, считают «нормальным», если определенные аспекты процесса подготовки проекта, конкретные данные и информация, касающиеся проекта, или даже определенные характеристики проекта остаются «в секрете» и не раскрываются МФО, донорам и коммерческим банкам. Во многих случаях это приводит к так называемому «самоубеждению», которое состоит в том, что «вся такая информация не является важной для МФО, донора и коммерческого банка». В других ситуациях это может представлять собой намеренное решение – сохранить информацию в тайне, чтобы «повысить шансы для получения финансирования проекта». Какой бы ни была причина, чрезвычайно важно понимать, что нет информации, данных, обстоятельств, препятствий, проблем, прямо или косвенно связанных с проектом, которые не представляли ли бы важности для МФО, донора и коммерческого банка. Каковы бы ни были причины, будет неправильным, если вы не предоставите МФО или донору всю информацию и данные относительно проекта. Пусть сами должностные лица определят и отберут, что важно и что нет. Любая «малая» часть информации, касающейся проекта, которая может быть сокрыта от потенциальной финансирующей организации, приведет к созданию атмосферы недоверия. Т.е., участник, подающий проектное предложение, должен обеспечить предоставление на ранней стадии должностному лицу всей имеющейся информации и данных относительно проекта, независимо от того, был ли направлен по этому поводу запрос или нет (конечно, в будущем будут другие запросы, но это будет другая история).
Культура предупредительного общения	Культура предупредительного общения широко укоренилась в учреждениях рассматриваемого региона, включая коммунальные предприятия и региональную администрацию. Иногда можно видеть, как конкретные действия, позиция во время обсуждения, слова, используемые представителями муниципальных структур, подающих проектное предложение, направлены на то, чтобы «угодить» коллегам, руководителям и прочим заинтересованным сторонам, работающим в других организациях. Характерной чертой данного метода общения является то, что люди говорят не то, что думают на самом деле. Они стремятся угодить друг другу. Это можно объяснить желанием получить общественную или частную выгоду в конечном итоге. Какой бы ни была причина использования принципа «учета интересов», это само по себе исключает успешную разработку проекта. В действительности, это может повредить репутации участника, подающего проектное предложение. Важно не смешивать это со способностью найти компромисс. Способность для компромисса также приводит к принятию определенных точек зрения, высказываемых другими участниками дискуссии, однако здесь ведется честное обсуждение предмета дискуссии.

3 Знание МФО и доноров

Отсутствие знаний	<p>Очень важно, чтобы муниципальные структуры, которые подают проектное предложение, хорошо знали специфические характеристики МФО, доноров и коммерческих банков, к которым они обращаются в целях финансирования проекта. Реальная жизненная ситуация говорит о том, что во многих случаях работники муниципалитетов, участвующие в подготовке проекта, имеют лишь ограниченную информацию о МФО, донорах и коммерческих банках. Такое знание носит формальный характер и не включает системного понимания принципов их работы и требований к финансированию проекта. Кроме того, плохо понимаются различия между МФО, донорами и коммерческими банками.</p>
Вопросы	<p>В этом плане основные вопросы, которые следует прояснить, касаются :</p> <ul style="list-style-type: none">• правил соответствия критериям отбора;• региональные или отраслевые предпочтения;• условия предоставления займов;• виды предлагаемых финансовых инструментов;• пути и методы коммуникации и обмена информацией;• процедуры представления проекта и требования в отношении сроков подачи такого предложения; и• правила закупок.
Выход	<p>Для того чтобы познакомиться с этими вопросами, можно прочитать раздел 2 настоящего пособия. Кроме того, можно посетить, например, веб-сайт ЕБРР, прежде чем встречаться с должностным лицом ЕБРР. Все больше информации можно получить через Интернет, поэтому рекомендуется широко пользоваться сетью Интернет. В Приложении VIII к настоящему пособию содержится перечень полезных веб-сайтов. В то же время никто не ждет, что участник, подающий проектное предложение, в муниципальном секторе, будет детально знать указанные выше вопросы до того, как он установит контакт с МФО, донором или коммерческим банком. В значительной мере этот процесс представляет</p>

собой узнавание через практику. Участник, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, узнает, например, о ЕБРР после совместной работы с ЕБРР.

- Два общих вопроса** В то же время существует два общих вопроса, которые имеют важное значение в данном контексте. Они касаются того, что МФО и доноры управляют деньгами налогоплательщиков и что конечные решения, принимаемые МФО и донорами, не могут приниматься самими должностными лицами МФО. Ниже мы рассмотрим эти аспекты, поскольку, как мы считаем, это может помочь участникам, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, лучше понять методы работы МФО и доноров.
- Деньги налогоплательщико** Также важно понимать, что МФО и доноры представляют собой просто организационные структуры, которые управляют деньгами налогоплательщиков и, как таковые, следуют определенным оговоренным правилам и положениям. Они обязаны использовать средства наиболее эффективным образом и отчитываются за это перед контрольными органами и, в конечном итоге, перед налогоплательщиками (и избирателями). Почему мы подчеркиваем данный аспект? В первую очередь по той причине, что, если структура, подающая проектное предложение, будет учитывать этот аспект, это поможет ей понять, почему зачастую МФО и доноры стремятся получить все подробности о проекте, почему они постоянно задают как бы «бесконечное» количество вопросов после того, как с точки зрения муниципальной структуры, подающей проектное предложение, она уже предоставила большое количество данных. Это происходит не потому, что МФО или доноры «слишком скрупулезны» и «необоснованно требовательны», а потому, что им необходимо обеспечить выполнение критериев эффективности при использовании средств и, таким образом, эффективности в процессе поддержки хороших и правильно подготовленных проектов. Именно по этой причине многие участники, подающие проектное предложение в муниципальном секторе, могут считать, что должностное лицо МФО – это головная боль для них.
- Коллегиальность** все МФО, доноры и коммерческие банки работают по принципу «коллегиальности». Это означает, что никакое решение относительно целесообразности финансирования определенного проекта не может быть принято самостоятельно каким-либо должностным лицом. Информацию собирают и обрабатывают отдельные сотрудники, в то время как важные решения принимаются коллективно несколькими специалистами, отделами и офисами.

4 Финансовые вопросы

Другого пути нет

Когда речь идет об установлении конструктивного диалога с МФО, донором или коммерческим банком, участники, подающие проектное предложение в муниципальном секторе, должны признать потребность предоставления информации и данных по финансовым вопросам. Это особенно важно для МФО и коммерческих банков. При возможности участники, подающие проектное предложение в муниципальном секторе, должны предоставлять информацию и данные на ранней стадии - например, при заполнении Формата с изложением концепций проекта. Другого пути нет.

Четыре вопроса

К сожалению, участники, подающие проектное предложение в муниципальном секторе, не достаточно хорошо воспринимают ряд финансовых вопросов или же обращают на них недостаточное внимание при первом контакте с МФО, донором или коммерческим банком. Ниже приводятся четыре наиболее важных вопроса:

- *Со-финансирование.* Важно понимать, что большинство, если не все, инвестиционные проекты, финансируемые через МФО, доноров и коммерческие банки, потребуют софинансирования. Например, если МФО финансирует только 35% стоимости проекта, это означает, что оставшая часть, то есть 65%, должна поступить из других источников. Такими источниками могут быть муниципальные бюджетные средства, собственные средства коммунального предприятия, займы и гранты других МФО, доноров и коммерческих банков и т.д. В большинстве случаев конкретная МФО не будет принимать окончательного решения о выделении указанных 20% до тех пор, пока структура, подающая проектное предложение, не продемонстрирует и не представит убедительные доказательства наличия остальных 80% средств.

Определение потенциальных партнеров и источников для софинансирования представляет собой довольно длительный процесс. По этой причине важно, чтобы структура, подающая проектное предложение, начала обдумывать этот аспект уже на ранней стадии разработки концепции проекта - причем она может играть значительную роль в финансировании проекта до того, как концепция проекта будет представлена в МФО.

Особое место в таком обсуждении отводится софинансированию из муниципального бюджета. Это обусловлено тем, что муниципальные бюджетные средства являются собственными средствами муниципальной структуры, подающей проектное предложение, а их выделение для проекта является наилучшим сигналом сильной приверженности такому проекту. Другими словами, это отражает то, насколько сильно сама структура, подающая проектное предложение, верит в проект и насколько важное значение она ему придает. МФО, доноры и коммерческие банки постоянно обращают внимание на такие аспекты.

- *Предоставление гарантии.* С одной стороны, работники муниципалитетом, готовящие проектные идеи, знают о том, что некоторые МФО и доноры могут потребовать определенные гарантии. Однако с другой стороны, у них возникают сложности при интерпретации того, что это может означать, как получить или попытаться получить такие гарантии, какие обязательства налагают на них такие гарантии, и кто может выступать в качестве гарантов. В разделе 2 и в Приложении I даются ответы на эти вопросы. Здесь мы бы хотели подчеркнуть, что получение гарантий, по сути, является политическим процессом, в который участник, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, должен оказаться вовлечен на максимально ранней стадии. Это может включать встречи с представителями региональной администрации, возможно, с наличием письма, подписанного мэром муниципалитета. Это также может включать подготовку проектного документа, который в значительной степени может быть ФИКП; то есть ФИКП может фактически использоваться, например, для внутренних целей. Самое важное – предпринять действия в этом отношении максимально быстро.
- *Способность погасить заем.* Заявители проекта хорошо понимают, что МФО, доноры и коммерческие банки хотят получить убедительные доказательства того, что проекты являются финансово жизнеспособными самостоятельными проектами, т.е. способными дать возможность получить достаточный поток денежных средств, необходимый для погашения займа в полном размере и вовремя, а также рады видеть готовность кредитоспособной администрации выступать в качестве гаранта. Здесь главной трудностью или препятствием является то, что зачастую муниципальные структуры, которые подают проектное предложение, не хорошо представляют себе конкретные пути, методы, способы правильного расчета и представления такой убедительной информации и доказательств. Все это, конечно, нацелено на практические знания концепций, такие как бизнес планирование, расчеты движения денежных средств в рамках проекта, методы прогнозирования, расчеты и интерпретация различных норм доходности, анализ факторов чувствительности.

Конечно, никто не будет ожидать, что участник, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, выполнит все расчеты и

анализ до того, как он обратится в МФО или коммерческий банк. Скорее, он должен сделать следующее:

- Необходимо представить некоторые базовые финансовые показатели в отношении предприятия, муниципалитета и регионального администратора, чтобы продемонстрировать наличие достаточной базы для получения доходов и погашения займа. Какие финансовые показатели включить и как их представить – это вопросы, которые зачастую ставят в тупик персонал заявителя муниципального проекта, который готовит презентацию проектной концепции. Руководством здесь может послужить Формат изложения концепции проекта, включенный в Приложение I.
- Следует предоставить информацию и данные относительно существующей тарифной политики и предполагаемых изменений. Она касается установления тарифов (кто отвечает за установление тарифов?), тарифной структуры (какие тарифные уровни?) тарифных уровней (каковы уровни тарифов?) и показателя собираемости (каковы показатели собираемости платежей по тарифам среди различных потребителей?). Эти вопросы рассматриваются в ФИКП, включенном в Приложение I.
- Также следует предоставить информацию и данные относительно платежеспособности домохозяйств с точки зрения оплаты по текущим и возможным будущим тарифам (если предусматривается изменение тарифной политики). На практике обычно исходят из собственного опыта о том, что тарифы на водоснабжение и водоотведение могут составлять 3,5-4% от доходов домохозяйств. Это пороговая величина. Как показано в ФИКП, включенном в Приложение I, участник, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, фактически должен предоставить информацию и данные относительно платежеспособности.

Другой сложностью в отношении этого вопроса является то, что он фактически касается потенциально очень чувствительного вопроса, а именно потребности повышения тарифов для обеспечения достаточных доходов. Другими словами, даже если все требования предельно ясны для участника, подающего проектное предложение в муниципальном секторе, выполнить эти требования в действительности может оказаться сложным делом – по политическим причинам. В этом случае определенно существует реальная проблема (или реальный барьер).

- *Терминология.* В большинстве случаев финансовая терминология не очень хорошо известна заявителю проекта. Кроме того, существуют термины, имеющие несколько дефиниций. Для преодоления этого

препятствия необходимо подготовить специальный краткий глоссарий основных финансовых терминов, используемых МФО/донорами или коммерческими банками. Он будет способствовать коммуникации между двумя сторонами. Попытка разработать такой глоссарий представлена в Приложении VI.

5 Управление рисками

Важно

Управление рисками имеет чрезвычайно важное значение. Здесь необходимо иметь в виду все проектные риски и действия, направленные на смягчение установленных факторов риска. Как указано ранее, любой проект включает свои собственные факторы риска. Задача на ранней стадии проектного цикла заключается в том, чтобы установить все возможные риски и соответствующие пути для их смягчения. Следует отметить, что некоторые проектные риски, такие как риски, связанные с погодными условиями, полностью выпадают из сферы контроля участника, подающего проектное предложение в муниципальном секторе (или же иных участников). Тем не менее их следует тщательно рассмотреть.

Редко дается адекватное отражение

С точки зрения должностных лиц МФО и доноров, управление рисками редко отражается адекватным образом в проектной концепции, подготовленной заявителями муниципальных проектов. Считается, что они тратят мало времени на анализ такого вопроса или же вообще им не занимаются. Кроме того, считается, что они могут сконцентрировать свое внимание на возможных отклонениях от проектных затрат. Хотя такие отклонения, конечно, представляют собой риски, это не единственный риск. Возможно, это даже не самый важный риск. Причины такого очевидного невнимания вопросам управления рисками со стороны участников, подающих проектное предложение в муниципальном секторе, многочисленны. Одна из них касается рабочей культуры участника, подающего проектное предложение в муниципальном секторе, как описано выше в главе 2. Другая причина, вероятно, касается отсутствия опыта в связи с управлением проектным циклом на рыночной основе.

Основные вопросы

Вопросы, требующего обязательного рассмотрения в рамках системы управления рисками, многочисленны. Ниже приводится неполный перечень таких вопросов, который, однако, дает представление об основных вопросах:

- *Проектные затраты.* Этот вопрос касается не только возможного отклонения от проектных затрат, но также того, в какой степени были учтены все возможные элементы проектных затрат. Включены ли в проектные затраты налоги, сборы и платежи, взимаемые с товаров и услуг, которые необходимы для реализации проекта? Такие вопросы необходимо задать и ответить.

- *Разрешение на местном уровне.* В большинстве случаев необходимо получить разрешения на местном уровне, например, для проведения строительных работ. Это необходимо учитывать в полной мере. Какие разрешения понадобятся? Много ли на это потребуется времени? Есть ли какой-либо риск, что предприятие не получит таких разрешений?
- *Непредвиденные расходы.* В проектные затраты необходимо включить возможные непредвиденные затраты. Кроме того, важно продумать вопрос о том, будут ли эти непредвиденные затраты достаточными для покрытия возможных дополнительных проектных затрат.
- *Сроки.* Вопрос, который следует задать в этой связи, звучит так: Реалистичны ли сроки для исполнения различных фаз проекта? Каков риск того, что некая фаза будет длиться дольше (или намного дольше) чем это предполагается?
- *Применяемые технологии.* Предпочтительно, чтобы предлагаемые технологии представляли собой технологии, подтвержденные практикой. Внедрение новой технологии подразумевает увеличение проектных рисков. Однако даже при использовании подтвержденных технологий могут существовать определенные риски. Например, если предлагаемая технология пока что не применяется широко и полностью на предприятии, в регионе или в стране, существует риск того, что ее будет трудно применять. Возможно, понадобится организовать и провести специальные учебные курсы для того, чтобы смягчить такой риск.
- *Политическая стабильность.* В какой мере политические перемены, такие как выборы (или назначение) нового губернатора, повлияют на проект? Возможно, что такие изменения приведут к удлинению отдельных фаз проектного цикла.

6 Институциональные и организационные вопросы

Неожиданности

Очевидно, что для многих участников, подающих проектное предложение в муниципальном секторе, окажется неожиданным тот факт, что должностные лица МФО и доноров обращают большое внимание на институциональные и организационные вопросы, связанные с проектом, даже на ранней стадии проектного цикла. Однако должностные лица делают это, поскольку они хотят убедиться в том, что проект хорошо пойдет в данном муниципалитете и регионе, а также в том, что заявитель проекта и проектная компания имеют четко определенные полномочия и обязанности и им можно поручить реализацию проекта, под который МФО и доноры будут выделять деньги налогоплательщиков для софинансирования.

Наиболее важные вопросы

Наиболее важные институциональные и организационные вопросы, которые следует решить на стадии идентификации и разработки проекта, включают следующие:

- *Поддержка со стороны других заинтересованных сторон.* Важно представить доказательство того, что проектная концепция пользуется полной поддержкой стороны других заинтересованных сторон, основных структур, принимающих решения на всех соответствующих уровнях (например, руководство предприятия, муниципалитет, мэр, региональная/областная администрация, губернатор и министерство). Такая поддержка может, например, отражаться в создании рабочей группы по проекту, включая представителей не только подателя заявки и проектной компании, но также других заинтересованных участников.
- *Планы развития.* Проект должен быть максимально приближен к планам регионального, муниципального и секторального развития. Такие планы могут называться социально-экономическими программами, региональными планами и т.д. Наиболее важным является то, что эти планы развития должны быть одобрены законодательными или исполнительными органами. МФО и доноры обращают на это все большее внимание. Они хотят убедиться, что проекты, которым они оказывают поддержку, соответствуют общим приоритетам конкретного региона, тем самым увеличивая вероятность успешной реализации проекта. Таким образом,

необходимо описать то, в какой мере проект будет поддерживать процесс реализации конкретных планов регионального, муниципального или секторального развития.

- *Законность.* Необходимо представить доказательство того, что все предлагаемые проектные мероприятия соответствуют законодательным требованиям в данном регионе.
- *Взаимоотношения.* Все отношения между заявителем и проектной компанией, включая финансовые, контрактные и управленческие отношения, должны быть четко представлены в презентации проектной концепции, подготовленной участником, подающим проектное предложение в муниципальном секторе. В рамках разработки проекта или его реализации в последующем можно включить некий конкретный компонент, касающийся данного вопроса, возможно, по запросу МФО или донора. Однако самое важное, чтобы участник, подающий проектное предложение в муниципальном секторе, представил информацию и данные по этому вопросу на ранней стадии проектного цикла, включая балансовые отчеты и отчеты о движении наличности в проектной компании. В противном случае, заявитель муниципального проекта, в конечном итоге вынужден будет сделать это по запросу, если должностные лица МФО или донора посчитают необходимым сделать дальнейший анализ представленной проектной концепции.

7 Выводы

Точка зрения
должностного лица

В настоящем разделе мы представили вам точку зрения должностных лиц МФО или донора по основным барьерам, который существуют в процессе построения конструктивного диалога между участниками, подающими проектное предложение в муниципальном секторе, в странах ВЕКЦА и странах Юго-Восточной Европы, не являющихся членами ЕС, с одной стороны, и доноров и коммерческих банков, с другой стороны, в отношении муниципальных проектов.

Два типа барьеров

Пять основных рассмотренных барьеров можно разделить на два типа, а именно:

- Информационные барьеры. Эти барьеры основаны на отсутствии достаточных знаний у МФО, доноров или коммерческих банков (например, условия ЕБРР) или отсутствие определенных умений и навыков (например, для финансового анализа). В некоторой степени их легко преодолеть. Все, что необходимо сделать, это повысить уровень умений и навыков.
- Барьеры с точки зрения наличия стимулов. Такие барьеры зависят от того, создаются ли какие-либо стимулы для работников на их рабочих местах в регионах (например, культуры соблюдения конфиденциальности). Их очень не легко преодолеть, поскольку они глубоко укоренились в административные системы и практику в регионе.

Таблица 3.1

Таблица 3.1 дает общий анализ пяти основных барьеров с разбивкой по описанным выше двум типам. Определенно, можно обсудить вопрос о том, как заполнять таблицу (сколько плюсов следует присвоить каждому основному барьеру?). Однако это подчеркивает тот факт, что мы не можем присвоить один основной барьер одному типу.

Таблица 3.1 Основные барьеры – с точки зрения МФО и доноров¹

	Информационные барьеры	Барьеры в плане стимулов
Отношение		+++
Знания МФО и доноров	++	+
Финансовые вопросы	++	+
Управление рисками	+	++
Институциональные и организационные вопросы	++	+

Примечание: 1) Количество плюсов указывает на значение двух типов барьеров.

Различные типы –
различные пути
преодоления

Тем не менее, полезно продумать вопрос о том, в какой степени основной барьер является первичным ввиду отсутствия умений и навыков и отсутствия должных стимулов. Причина для этого заключается в том, что различные типы основных барьеров требуют различных путей для преодоления. В случае если основной барьер обусловлен в первую очередь отсутствием информации, то для разрешения ситуации необходимо получить доступ к информации – запросив коллегу, посетив Интернет или послать по электронной почте запрос, например, работнику МФО. В случае если основной барьер обусловлен в первую очередь отсутствием стимулов, то для нахождения выхода ... следует обсудить, что делать, с профессиональными, хорошо знакомыми коллегами, руководителями и, возможно с другими лицами (хотя это может оказаться сложным).

Комитет по подготовке проекта (КПП)

**Семинар КПП «Финансирование
проектов»**

Варианты содействия в реализации
муниципальных инфраструктурных
проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ

Раздел 4: Формат изложения концепции
проекта

Ноябрь 2004 года

Данный материал был подготовлен для Семинара КПП по финансированию проектов при финансовой поддержке Департамента по международному развитию Великобритании (DFID). Авторские права на документ принадлежат ЕБРР.

Содержание

1	Введение	3
2	Проект и концепция проекта	4
3	ФИКП как инструмент взаимодействия	6
4	Контрольная таблица	8
5	Обобщение	10

1 Введение

Цель раздела	В настоящем разделе представлена основная идея разработки Формата изложения концепции проекта (ФИКП), а также описание его отдельных разделов. Что такое концепция проекта? Каково предназначение ФИКП? Почему должностному лицу организации, предоставляющей займ или грант, необходимо знать информацию, которую он запрашивает? На эти вопросы мы попытаемся ответить. Следует отметить, что сам ФИКП, включая примечания и пояснения, а также пример составления ФИКП, содержатся в Приложениях I и II к настоящему Руководству соответственно.
Структура раздела	Глава 2 содержит определение терминов "проект" и "концепция проекта". Цель разработки ФИКП представлена в главе 3. В главу 4 включена контрольная таблица, которую следует использовать при заполнении ФИКП. В главе 5 представлено подробное описание каждого из 6 разделов ФИКП. Глава 6 содержит основные выводы. Данный документ имеет два приложения. Приложение I включает информацию об организациях, предоставляющих займы, а Приложение II – список вопросов, которые часто задают должностные лица МФО заявителю муниципального проекта, предлагаемого к со-финансированию. Надеемся, что Приложение II может послужить примером для заявителя при подготовке к встрече с должностным лицом МФО. .

2 Проект и концепция проекта

Термины	При подготовке ФИКП важно четко понимать значение двух основных терминов - "проект" и "концепция проекта". В данной главе мы постараемся пояснить эти термины.
Проект	<p>В целом, проект – это процесс или последовательность действий, которые направлены на достижение конкретной цели в течение определенного периода времени, принимая во внимание бюджетные ограничения. Ключевые слова здесь "последовательность действий", "конкретная цель", "ограниченный период времени" и "бюджетные ограничения". Конкретная цель включает в себя главную цель и одну или несколько первоочередных целей.</p> <p>Любой проект подразумевает утилизацию ресурсов, наличие ключевого персонала и источников финансирования. Как правило, организации или частные лица, обладающие проектной идеей, имеют определенные необходимые ресурсы, но их недостаточно, чтобы полностью удовлетворить все имеющиеся потребности. Такая ситуация типична, скажем, для Дании и России. В связи с этим, возникает необходимость в привлечении внешних источников финансирования, как в стране, так и за рубежом.</p> <p>Ключевые характеристики проекта, представляющего интерес в рамках данного Руководства, и соответственно ФИКП, включают:</p> <ul style="list-style-type: none">• Проект является высокоприоритетным для муниципалитета;• Проект является инвестиционными (или затрагивает инфраструктуру);• Проект является муниципальным;• Проект направлен на охрану окружающей среды;• Проект является самостоятельным и финансово жизнеспособным;• Проект требует со-финансирования из внешних источников.
Концепция проекта	Концепция проекта – это проектная идея. Она может быть поддержана ключевыми заинтересованными сторонами (или определенной их

частью), которые впоследствии будут принимать участие в реализации планируемого проекта. Концепция проекта может быть основана на уже проведенных исследованиях (например, ТЭО). Она может согласовываться с уже одобренной стратегией развития, например, коммунального предприятия, муниципалитета или региона. Однако, существующая концепция еще не оформлена в проектный документ, на основании которого можно заключать контракты с различными финансирующими организациями, в том числе с МФО и донорами.

Чем лучше сформулирована и проработана концепция проекта, тем больше шансов налаживания конструктивного диалога с различными сторонами, включая соответствующие МФО и доноров, на предмет софинансирования. Поэтому, при предложении того или иного проекта необходимо сделать все возможное для обеспечения непосредственной поддержки концепции проекта на местах, для ее должного обоснования, а также ее согласованности и взаимосвязи с существующими муниципальными, региональными и федеральными программами и стратегиями.

3 ФИКП как инструмент взаимодействия

Суть ФИКП

По сути, ФИКП – это всего лишь универсальный инструмент, который дает возможность вступить в диалог с соответствующими МФО и донорами, а также, как часто бывает на практике, и коммерческими банками. Инструмент универсален в том смысле, что ФИКП содержит информацию и данные, необходимые как для организаций, предоставляющих займы, как правило это МФО и коммерческие банки, так и для доноров, предоставляющих гранты (варианты финансирования подробно рассматриваются в главе 4 данного Руководства). Когда мы говорим о том, что ФИКП это инструмент, мы имеем в виду, что призван оказать поддержку лицам, имеющим проектную идею, в налаживании контактов с МФО, донорами и коммерческими банками.

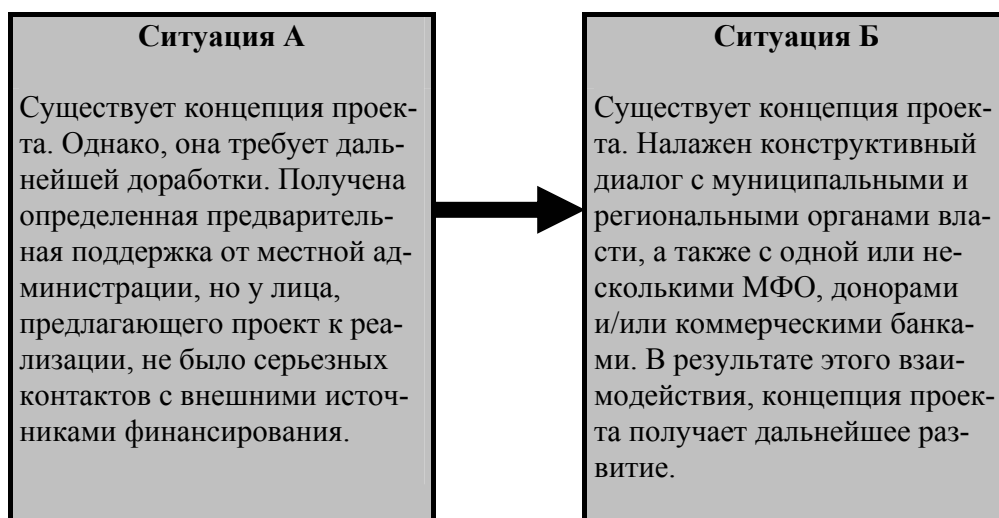
В этой связи, лицо, предлагающее к реализации муниципальный инвестиционный проект, должно не только заполнить ФИКП, представить его соответствующим МФО, донорам и коммерческим банкам, и затем просто ждать ответа. Такой подход не принесет желаемых результатов. Необходимо быть готовым к подробному обсуждению концепции проекта в течение нескольких месяцев на основе информации и данных, включенных в ФИКП. Можно не сомневаться, что МФО, донор или коммерческий банк будут иметь много дополнительных и уточняющих вопросов, в случае если заинтересуются представленным на рассмотрение ФИКП и найдут концепцию проекта соответствующей их стратегиям и приоритетам.

ФИКП не заменяет формальной процедуры подачи заявки на финансирование проекта, которая осуществляется на более поздней стадии, в соответствии с конкретными требованиями МФО, донора или коммерческого банка. Но ФИКП способствует и облегчает подготовку проектной заявки.

От А до Б

ФИКП – это инструмент, который необходимо использовать лицу, предлагающему проект к реализации, для продвижения от ситуации А к ситуации Б (см. рис. 4.1).

Рисунок 4.1 От А до Б



Краткий документ

ФИКП – это краткий документ, содержащий обобщенные данные, необходимые для МФО, доноров и коммерческих банков для первоначального рассмотрения муниципальных инвестиционных проектов, которые могут включать компоненты технической поддержки (напр. подготовка ТЭО). Это стандартный способ структурирования и представления муниципальных инвестиционных проектов для различных отраслей экономики.

Формат изложения концепции проекта достаточно простой, запрашиваемые в нем данные довольно просто получить, и в нем содержится именно та информация, которая необходима на начальном этапе проектного цикла.

4 Контрольная таблица

Точность	Качество заполненного ФИКП зависит от точности представленной информации и данных. В ФИКП сознательно уделено много внимания количественным данным, касающимся различных технических, финансовых и социально-экономических показателей.
Полнота данных	При составлении ФИКП для муниципального инвестиционного проекта необходимо прежде всего стараться избежать ситуации, при которой уполномоченный сотрудник соответствующей организации, осуществляющий рассмотрение ФИКП, обнаруживает на более позднем этапе отсутствие какой-либо важной информации, даже если лицо, предлагающее проект, не умышленно утаило эту информацию и она была известна ему при заполнении ФИКП. Другими словами, не скрывайте ничего и попытайтесь представить полный объем информации и данных.
Другие советы	<p>При заполнении ФИКП, также следует учесть следующее:</p> <ul style="list-style-type: none">• В ФИКП должна содержаться информация, необходимая для МФО, доноров и коммерческих банков. Представляемые данные должны быть конкретными, без лишних дополнений. Следует давать четкий ответ на поставленный вопрос. Необходимо помнить, что у чиновника, который будет рассматривать ФИКП, время на ознакомление с ним ограничено.• Вы четко продумали весь проект и установили контакты с ключевыми заинтересованными сторонами на муниципальном уровне. Но для МФО это к сожалению ничего не значит. Для этих организаций прежде всего представляют интерес лица, предлагающие проект к реализации, которые способны представить взаимосвязь финансовых, технических, институциональных и правовых аспектов в рамках проекта, и указать возможные пути успешной реализации проекта.• Вам необходимо обеспечить согласованность и последовательность данных. Т.е., информация и данные, представленные в одном разделе, должны соответствовать информации и данным, представленным в других разделах.

- Безусловно, не вся запрашиваемая информация и данные могут быть известны лицам, предлагающим проект к реализации, на данном этапе проекта. Это всем понятно. В этом случае лучше указать "нет данных", "информация в процессе получения" или "данные будут предоставлены позднее", чем представлять данные, основанные только на оценках или предположениях лиц, заполняющих ФИКП.

5 Содержание ФИКП – подробное описание

Ключевой вопрос ФИКП состоит из 6 разделов. Каково предназначение каждого из них? На этот ключевой вопрос мы попытаемся ответить в настоящей главе.

Организации, предоставляющие займы В процессе рассмотрения данного вопроса мы, главным образом, будем рассматривать организации, предоставляющие займы, поскольку они требуют больше информации, чем организации, которые предоставляют гранты. Краткая информация о последних и данные, которые они запрашивают, представлены в Приложении I.

Текст-бокс 4.1 6 разделов ФИКП

ФИКП состоит из следующих 6 разделов:

- Ключевая информация о проекте;
- Долгосрочное планирование;
- Социально-экономические данные;
- Данные о существующем уровне обслуживания;
- Ключевые финансовые показатели;
- Дополнительная информация о проекте.

Построение повествования Далее представлено подробное описание каждого раздела ФИКП.

5.1 Ключевая информация о проекте

Краткое описание Раздел "Ключевая информация о проекте" является первым разделом ФИКП. В нем вкратце представляется информация и данные, которые включены в другие разделы ФИКП. Цель этого раздела заключается в том, чтобы представить всестороннюю информацию о вашей организации, вашем проекте, о его качествах, и о том, чего вы ожидаете от организации, предоставляющей займ.

Должностное лицо финансирующей организации При ознакомлении с данным разделом должностному лицу финансирующей организации необходимо получить необходимую информацию и данные, являющиеся подтверждением того, что:

- Проект подходит для финансирования согласно критериям приемлемости, установленным организацией, которую представляет должностное лицо;
- проект направлен на решение реальной, четко сформулированной проблемы;
- заявитель и компания, представляющая проект, соответствуют требованиям, необходимым для обеспечения разработки проекта и его последующей реализации;
- заявитель хорошо знает не только сам этот проект, но и общую ситуацию, связанную с этим проектом;
- четко прослеживаются и представляются безусловными социальные и экологические преимущества, а также потенциал сбережения природных ресурсов;
- заявитель способен определить основные инвестиционные компоненты;
- заявитель предоставляет информацию об обеспеченном финансировании;
- заявитель осведомлен о необходимости обеспечения софинансирования из различных источников и общался на предмет получения финансовых средств, по крайней мере, с внутренними организациями.

5.2 Долгосрочное планирование

Планы развития

В разделе "Долгосрочное планирование" рассматриваются планы, стратегии или программы развития муниципального, регионального или национального масштаба. Они могут касаться конкретной географической территории или какого-либо сектора экономики. Цель раздела – убедить должностное лицо финансирующей организации, что рассматриваемый проект согласуется с уже существующими планами развития соответствующего сектора.

Обоснование

Данный раздел имеет двойное предназначение: должностное лицо финансирующей организации должно убедиться, во-первых, что проект поддержан муниципальными, региональными или местными органами власти (или возможно каким-либо ведомствами), во-вторых, что проект не является рисковым с точки зрения инвестиций.

Текст-бокс 4.2 Пример неудачного инвестирования

Каким образом информация о долгосрочном планировании, в какой-то степени, может обезопасить должностное лицо финансирующей организации от принятия решения о поддержке проекта, инвестирование в рамках которого может оказаться неудачным?

Предположим, вы продвигаете проект по восстановлению или замене существующих водяных насосов, используемых для подачи питьевой воды в городской район. Сам по себе проект выглядит обоснованным и целесообразным. Проект является муниципальным, экологически ориентированным и финансово жизнеспособным. Его реализация позволит экономить затраты, повысить количество часов подачи воды потребителям, повысить доходы предприятия и пр. В чем же проблема?

Проблема в том, что спрос на воду снизится на 50% в результате реализации муниципального плана развития, согласно которому планируется установить водомеры в жилом секторе.

В этом случае, существует риск того, что в результате реализации проекта производительность системы водоснабжения окажется избыточной, в связи с чем, проект можно считать неудачным с точки зрения инвестирования.

Должностное лицо финансирующей организации

При ознакомлении с данным разделом должностное лицо финансирующей организации прежде всего рассчитывает получить следующую информацию:

- Названия и цели долгосрочных планов развития, имеющих отношение к проекту;
- Каким образом проект увязан с долгосрочными планами развития региона.

5.3 Социально-экономические данные

Данные

Раздел "Социально-экономические данные" содержит очень большое количество разнообразной информации, в частности по демографической ситуации, доходах и уровне бедности. Цель раздела – предоставить должностному лицу финансирующей организации точные данные по все этим вопросам, с тем, чтобы дать возможно ему провести собственный анализ.

Обоснование

С помощью полученных данных должностное лицо финансирующей организации может выполнить два вида анализа:

- Оценка объема проекта. Если, например, затраты по проекту составляют X, а количество человек, которых затрагивает проект

равно Y , можно определить затраты проекта на человека. Соответственно, полученную цифру можно сравнить с аналогичными показателями других проектов (т.е. провести, так называемый, анализ сравнения контрольных показателей). Таким образом можно оценить степень рентабельности проекта, принимая во внимание, что организация, предоставляющая займ и, следовательно, ее должностное лицо является подотчетным перед налогоплательщиками.

- Оценка доступности тарифов для населения. Данные о доходах используются в первую очередь для оценки способности населения оплачивать стоимость обслуживания по существующим тарифам и также в случае повышения тарифов в будущем. В этой связи, должностное лицо финансирующей организации будет использовать исходные данные, представленные в данном разделе, а также данные из раздела "Ключевые финансовые данные" (см. главу 6). Кроме того, можно использовать международно признанные пороговые значения различных тарифов при рассмотрении вопроса платежеспособности.

Необходимость в проведении такого анализа является сутью данного раздела.

Текст-бокс 4.3 Международно признанные пороговые значения

При оценке приемлемости тарифов на услуги ЖКХ для населения используются международно признанные пороговые значения величины тарифов, выражаемые в процентных долях от среднего дохода домохозяйств.

Часто используются следующие пороговые значения:

- Водоснабжение и водоотведение: 3,5-4%;
- Отходы: 1-1,5%;
- Услуги ЖКХ, всего: 10-15%.

Должностное лицо финансирующей организации

В данном разделе должностному лицу финансирующей организации необходимо представить следующую информацию:

- Точные данные о численности населения, доходах и уровне бедности;
- Источники всех предоставляемых данных.

5.4 Данные о предоставляемых услугах

Уровень обслуживания

В разделе "Данные о предоставляемых услугах" запрашивается информация и данные о потребителях и существующем уровне обслуживания. Раздел умеренно насыщен информацией. Основная задача здесь – представить финансирующей организации четкие и ясные базовые данные.

Обоснование Может возникнуть вопрос, почему такие, на первый взгляд, технические, данные нужны на этом этапе. Можно указать три причины для этого:

- Должностное лицо финансирующей организации постарается прояснить для себя данные по базе пользователей этого поставщика услуг, для того чтобы оценить потенциальные отклонения в получаемой выручке и доходах. Если, например, в регионе, который в данный момент является достопримечательностью для туристов, значительную часть услуг водоснабжения получают туристы, останавливающиеся в частных апартаментах, должен быть принят во внимание неожиданный спад притока туристов при прогнозировании доходов предприятия, оказывающего услуги, и возможностей погашения займа.
- Должностному лицу финансирующей организации необходимо получить информацию о существующем уровне обслуживания, с тем, чтобы оценить потенциал для улучшения ситуации, а также различные преимущества, которые могут быть получены в результате реализации проекта. Эти данные могут быть использованы им для сравнения контрольных показателей этого проекта с другими аналогичными проектами.
- Качество предоставленной информации показывает потенциальному источнику финансирования профессионализм и компетентность стороны, обращающейся за ссудой. Большая часть информации должна быть доступна специалистам, ежедневно работающим с предоставлением этих услуг. Их способность четко и полновесно сообщать данные, в особенности, по существующему уровню обслуживания считается безошибочным показателем их профессионализма.

Должностное лицо финансирующей организации

Таким образом, при ознакомлении с данным разделом должностное лицо финансирующей организации должно получить подтверждение того, что:

- Имеется солидная клиентская база;
- Существующий уровень обслуживания является надежным обоснованием для реализации проекта – не только по причине необходимости улучшений, но также поскольку мероприятия в рамках планируемого проекта являются адекватными и экономически эффективными.

5.5 Ключевые финансовые показатели

Финансовые данные – ключевая информация

Раздел "Ключевые финансовые показатели" является самым важным для организации, предоставляющей займ. Он изучается самым внимательнейшим образом. Цель раздела – предоставить информацию, в частности, основные финансовые данные, на основе которых, финансирующая организация сможет выполнить оценку финансовой

состоятельности компании, предлагающей проект, муниципалитета и регионального бюджета.

Тарифы

В настоящем разделе много внимания уделяется существующему уровню тарифов и планируемому его повышению. Прежде всего, потому что оплата услуг по тарифам является первоочередным источником дохода для коммунального предприятия, и, следовательно потенциальным источником финансирования погашения займа.

Должностное лицо финансирующей организации

При ознакомлении с данным разделом должностное лицо финансирующей организации, прежде всего, рассчитывает получить следующую информацию:

- Существующая структура тарифов, ее изменение за последние годы и планируемое повышение тарифов. Предоставляемая информация должна быть надежной и точной. Эти вопросы вероятнее всего будут обсуждаться отдельно на более позднем этапе проектного цикла.
- Уровень собираемости платежей. Повышение тарифов не имеет никакого смысла при низком уровне собираемости платежей потребителей. Кроме того, отдельным более сложным вопросом являются неденежные операции, такие как бартер, взаимозачеты и долговые обязательства. Таким образом, должностному лицу финансирующей организации необходима информация об уровнях собираемости наличных платежей.
- Финансовые счета компании проекта. Должностное лицо финансирующей организации рассчитывает получить детальную информацию о финансовых расчетах в соответствии с международными стандартами, с тем, чтобы иметь возможность оценить финансовую состоятельность компании проекта.
- Финансовое положение муниципалитета в регионе или области. Эти данные необходимы по двум причинам. Во-первых, они будут использоваться для оценки общей кредитоспособности муниципалитета или региона. Многие МФО твердо заявляют, что они готовы финансировать проекты только в кредитоспособных муниципалитетах и регионах. Во-вторых, это даст возможность должностному лицу оценить максимально возможный объем финансовых средств, которые может представить муниципалитет для со-финансирования, а также возможность предоставления администрацией суб-суверенной гарантии. Суверенные и суб-суверенные гарантии требуются многими МФО при предоставлении займа.
- Гарантии и задолженность бюджета. Информация по этому вопросу является источником дополнительных данных для должностного лица финансирующей организации при оценке общей кредитоспособности муниципалитета или региона, а также максимально возможного объема финансовых средств, которые может представить

муниципалитет для со-финансирования, и возможности предоставления администрацией суб-суверенной гарантии.

Текст-бокс 4.4 Три вида неденежных операций

Наиболее часто используются следующие три вида неденежных операций:

- Бартер – это двусторонний или многосторонний обмен товарами и услугами. В сделке могут участвовать несколько десятков субъектов экономической деятельности.
- Взаимозачеты – неденежная форма взаиморасчетов по просроченным задолженностям, включая аннулирование взаимных долгов или принятие товаров и услуг в счет погашения долгов или в счет будущих выплат. Взаимозачеты могут осуществляться по очень сложным схемам.
- Долговые обязательства – денежные и неденежные претензии по данным бумагам с установленными сроками платежей и ставками дисконта. Обычно, крупные предприятия выпускают такие бумаги для поставщиков или государства в счет списания налоговых выплат. Такие бумаги также могут выпускать коммерческие банки, а также федеральные и региональные органы исполнительной власти.

5.6 Дополнительная информация о проекте

Важная информация Несмотря на то, что данный раздел называется "Дополнительная информация о проекте", информация, содержащаяся в нем, является дополнительной, но довольно важной информацией о проекте и оставляет возможность для заявителя предоставлять информацию и данные, не запрашиваемые в предыдущих разделах.

Должностное лицо финансирующей организации При ознакомлении с данным разделом должностное лицо финансирующей организации прежде всего рассчитывает получить информацию по следующим трем вопросам:

- **Отработанная технология.** Для должностного лица финансирующей организации важно, чтобы предлагаемая технология хорошо зарекомендовала себя, предпочтительно при применении в муниципалитете или регионе, где расположена компания проекта.
-
- **Временной график.** Безусловно, на данном этапе проектного цикла довольно сложно, а в некоторых случаях даже невозможно, представить детальный график мероприятий. Однако, должностному лицу финансирующей организации необходимо ознакомиться с предварительным графиком, с тем, чтобы понять до какой степени заявитель продумал сроки реализации мероприятий, последовательность действий и проблемы, с которыми можно столкнуться на разных этапах проектного цикла.

-
- Разрешения и одобрения. Опыт, полученный в ходе реализации других инвестиционных проектов, свидетельствует о том, что получение необходимых разрешений может быть сопряжено с рядом трудностей. Поэтому, для должностного лица финансирующей организации очень важно знать как можно больше о необходимости получения соответствующих разрешений и согласований, органах, выдающих такие разрешения, сколько времени на это может потребоваться.

6 Выводы

Три основных аспекта

В настоящем разделе мы затронули четыре основных вопроса:

- Концепция проекта – это проектная идея, которая еще не оформлена в проектный документ или заявку для внешнего со-финансирования.
- ФИКП – это только инструмент для налаживания диалога с соответствующими МФО, донорами и коммерческими банками.
- При заполнении ФИКП необходимо указывать всю имеющуюся информацию и данные.
- Каждый раздел ФИКП имеет особое предназначение. Т.е. каждый из них должен содержать определенный набор данных, представляющих интерес для должностного лица МФО.

Приложение I: Организация, предоставляющая гранты

В данном приложении представлена информация об организациях, предоставляющих гранты. Какие данные, включенные в ФИКП, представляют интерес для должностного лица донорской финансирующей организации? Именно на этот вопрос мы попытаемся ответить в данном приложении, которое построено таким же образом, как и основной текст, т.е. последовательность рассматриваемых разделов соответствует ФИКП.

Однако, по ходу ознакомления с данным вопросом, следует отметить, что гранты также предоставляются МФО и что донорской организации требуется практически та же информация, что и МФО. Разница состоит лишь в том, что должностное лицо донорской организации уделяет меньше внимания финансовой состоятельности самого проекта и ключевых участников его реализации, поскольку гранты являются невозвратными средствами, выделяемыми для достижения конкретных целей, как правило имеющих политическую подоплеку.

Следует учесть, что если далее в тексте речь идет о должностном лице финансирующей организации имеется ввиду должностное лицо донорской организации.

Ключевая информация о проекте

При рассмотрении представленной информации, должностное лицо донорской организации уделяет особое внимание следующим вопросам:

- Компания, отвечающая за реализацию проекта. Она должна соответствовать установленным требованиям предоставления гранта. Многие доноры имеют ряд ограничений, которые не позволяют им предоставлять гранты организациям, учреждениям и предприятиям определенных форм собственности. Кроме того, многие доноры имеют дело только с определенными муниципалитетами или регионами.
- Общая цель. Важно, чтобы главная цель проекта соответствовала приоритетам и определенным областям реализации деятельности донорской организации, которые сформулированы в стратегии, национальной индикативной программе или плане действий этой организации. Область реализации мероприятий, как правило, включает несколько направлений – отраслевое (н-р, энергетика), региональное (н-р, Калининградская, Ленинградская и Псковская области) и тематическое (н-р, реформа административной системы).

- **Выгоды.** Должностное лицо финансирующей организации уделяет очень большое внимание пользе, которую может принести проект в социальной, природоохранной сферах, а также в области экономии природных ресурсов.
- **Проектные затраты и имеющееся финансирование.** Должностному лицу финансирующей организации необходима информация о проектных затратах и имеющихся финансовых ресурсах, а также о том, какие компоненты проекта предлагаются заявителем для финансирования донорской организацией за счет предоставления гранта. Это могут быть такие компоненты как ТЭО, специально разработанный учебный курс, инвестиционный компонент. Несмотря на то, что доноры в основном выделяют гранты на оказание технической помощи, многие из них также могут финансировать некоторую часть инвестиционных затрат.
- **Зарубежные организации с которыми контактировал заявитель и достигнутые договоренности.** Должностное лицо финансирующей организации интересуется – общался ли заявитель или компания, ответственная за реализацию проекта, с другими донорскими организациями и какие при этом были достигнуты договоренности.

Долгосрочное планирование

Этот вопрос интересен должностному лицу как донорской организации, так и любой МФО. Доноры уделяют особое внимание взаимосвязи с планами развития.

Социально-экономические данные

Этот вопрос интересен должностному лицу как донорской организации, так и любой МФО. В большинстве случаев, проводится анализ представленной информации. Однако, донорская организация вероятнее уделит больше внимания вопросам уровня бедности, чем МФО, прежде всего, потому что политики донорских организаций заключается в оказании финансовой помощи бедным странам, регионам или муниципалитетам.

Данные о существующем качестве обслуживания

Этот вопрос одинаково интересен для доноров и организаций, предоставляющих займы. Содержание информации будет одинаково и в том, и в другом случае.

Основные финансовые данные

Безусловно, организациям, предоставляющим гранты, необходимо знать о ключевых финансовых показателях, имеющих отношение к проекту. Однако, поскольку речь идет о грантах, а не займах, для этих

организаций, прежде всего, требуется подтверждение отсутствия альтернатив займам, которые они предоставляют. Таким образом, должностному лицу необходимо убедиться, что компания, ответственная за реализацию проекта, не получает стабильный доход от собственной деятельности и не имеет других источников финансирования.

Должностное лицо финансирующей организации также интересуется следующей информацией:

- Тарифы. Этот вопрос интересен должностному лицу как донорской организации, так и любой МФО.
- Счета. Вероятно, детальной информации о счетах компании проекта, муниципальном или региональном бюджетах не потребуется. Интерес представляет информация о наличии дефицита муниципального бюджета, а также какие изменения он претерпевал за последние годы.

Дополнительная информация о проекте

Этот вопрос представляет интерес для должностного лица как донорской организации, так и любой МФО.

Приложение II Типичные вопросы, задаваемые заявителю проекта, представителем финансирующей организации

В данное приложение вошли вопросы, которые обычно задает должностное лицо МФО заявителю муниципального проекта при первой встрече для получения общего представления о проекте.

Такая встреча организуется, в основном, по просьбе заявителя муниципального проекта, которым заранее была представлена некоторая информация о проекте (напр. в формате изложения концепции проекта). На встрече должностное лицо финансирующей организации задает ряд вопросов, с тем, чтобы выяснить целесообразность дальнейшего рассмотрения проекта. В случае, если принято решение о продолжении рассмотрения проекта, следующим шагом, возможно, будет организация встреч в муниципалитете с тем, чтобы должностное лицо могло познакомиться с ключевыми заинтересованными сторонами, прежде всего, представителями компании, ответственной за реализацию проекта, и муниципалитета.

Таблица 4.П.А содержит список наиболее часто задаваемых вопросов. Вопрос задается должностным лицом заявителю проекта. Кроме того, таблица содержит основание для конкретного вопроса и варианты ответов на него.

Таблица 4.П.А Типичные вопросы, задаваемые должностным лицом МФО

#	Вопрос	Основание	Предлагаемое содержание ответа
1	Кто Вы, чьи интересы представляете?	Должностному лицу необходимо убедиться в том, что участник встречи является официальным представителем заявителя муниципального проекта.	Участие в формулировании проекта и его дальнейшей разработке.
2	Опишите своими словами суть проектной идеи?	Должностное лицо, вероятно всего, ознакомилось с предварительно представленной информацией. Тем не менее, для него важно убедиться, что идея проекта была им правильно понята. Кроме того, ему важно увидеть Вашу способность устно представить идею проекта.	Краткое описание проектной идеи (название, основание для разработки проекта (здесь можно указать наиболее актуальную проблему), главная цель, польза для экологии, социальной сферы и вклад в экономное использование природных ресурсов. Постарайтесь быть кратким. Лучше сказать слишком мало, чем слишком много. Вас могут попросить остановиться более

#	Вопрос	Основание	Предлагаемое содержание ответа
			подробно на каком-либо вопросе позднее.
3	Каким образом Вами были оценены преимущества от реализации проекта?	Должностное лицо возможно захочет знать немного больше о положительном влиянии проекта на окружающую среду, социальную сферу и практику природопользования, а также о том, было ли выполнено ТЭО, если да, то кем и когда.	Просто укажите результаты исследований, которые использовались при оценке преимуществ реализации проекта. Отсутствие исследований тоже необходимо отметить
4	Пожалуйста, скажите несколько слов о муниципалитете или предприятии, которые Вы представляете?	Должностному лицу необходимо убедиться, что проект подходит для финансирования. Информация о муниципалитете или предприятии, совместно с ранее представленной, поможет в оценке приемлемости проекта	Муниципалитет (местонахождение, кол-во жителей, среднедушевой доход и некоторые показатели исполнения муниципального бюджета). Предприятие (виды услуг, форма собственности, основные фонды, кол-во сотрудников, структура тарифов (вкратце) и некоторые ключевые показатели финансовой деятельности).
5	Пожалуйста, представьте вкратце суть тарифной политики. Ожидаются ли какие-либо изменения тарифной политики?	Для должностного лица данный вопрос представляет особый интерес, поскольку из полученного опыта известно, что тарифная политика является ключевым вопросом, обсуждаемым в ходе реализации проекта. Могут быть также заданы дополнительные вопросы о платежеспособности потребителей, повышении тарифных ставок, с целью улучшения качества обслуживания и пр.	Существующая тарифная политика (структура тарифов, ее изменения за последние годы, уровень собираемости платежей), планы по ее изменению
6	Какую роль в проекте, по Вашему, мнению, должна сыграть МФО, в которую Вы обратились, и почему Вы приняли решение обратиться именно в данную МФО?	Должностному лицу необходимо понять Ваши ожидания относительно софинансирования с участием МФО, а также почему Вы считаете, что проектная идея соответствует стратегии МФО, и обращались ли Вы в другие	Информация должна включать запрашиваемый объем финансирования, компоненты проекта, предлагаемые для финансирования из средств займа МФО и возможность предоставления гарантий, а

#	Вопрос	Основание	Предлагаемое содержание ответа
		МФО.	также, причины обращения в данную МФО и, если имело место, в другие МФО.
7	Каким образом были определены ключевые инвестиционные компоненты проекта?	<p>Должностному лицу необходимо знать, что послужило основой определения ключевых инвестиционных компонентов.</p> <p>Могут быть заданы дополнительные вопросы о том, как был произведен расчет проектных затрат, есть ли намерения использовать проверенные технологии и было ли выполнено ТЭО.</p>	<p>Описание ключевых инвестиционных компонентов, их взаимосвязь и вклад в достижение главной цели проекта.</p> <p>Рекомендуется указать в какой степени используемая технология является отработанной.</p>
8	Какова роль муниципалитета в отношениях с предприятием, а также в реализации проекта?	Должностное лицо интересуется взаимоотношения между муниципалитетом и предприятием, а также роль муниципалитета в формулировании и последующей реализации проекта. Кроме того, важно знать, намеревается ли муниципалитет вкладывать собственные финансовые средства в проект.	<p>Роль муниципалитета в настоящем и будущем (например, планируемое включение представителя муниципалитета в состав рабочей группы проекта и т.д.)</p> <p>Уделите особое внимание возможности участия муниципалитета в финансировании проекта.</p>
9	Как Вы думаете, какие виды гарантий могут быть предоставлены в связи с предоставлением займа?	Должностному лицу необходимо выяснить могут ли быть предоставлены суверенные и суб-суверенные гарантии, и кем они могут быть предоставлены. Кроме того, его интересует, обсуждали ли Вы вопрос предоставления гарантий, например, с областной администрацией.	Существующая законодательная основа предоставления таких гарантий, возможные гаранты рассматриваемого проекта, шаги, предпринятые для изучения возможностей получения гарантии.
10	Каким, по Вашему мнению, должен быть следующий шаг?	Должностное лицо хотело бы обсудить с Вами дальнейшие шаги рассмотрения проекта (если предположить, что признано целесообразным продолжить его рассмотрение).	Это зависит от Вас. Мы можем предоставить Вам дополнительную информацию и данные, организовать встречи в муниципалитете (или регионе), пересмотреть ФИКП (при необходимости). Мы готовы принять различные предложения.

Комитет по подготовке проектов

**Семинар КПП «Финансирование
проектов»**

Варианты содействия в реализации
муниципальных инфраструктурных
проектов в странах ВЕКЦА и ЮВЕ

Раздел 5: План действий

Ноябрь 2004

Данный материал был подготовлен для Семинара КПП по финансированию проектов при финансовой поддержке Департамента по международному развитию Великобритании (DFID). Авторские права на документ принадлежат ЕБРР.

Содержание

1	Введение	2
2	Предназначение плана действий	3
3	Структура плана действий	4
4	Как использовать план действий	6

1 Введение

Цель раздела	Цель данного раздела – ознакомление читателя с планом действий, который является основным документом Руководства. Стандартный вариант плана действий представлен в Приложении III.
Структура раздела	Данный раздел организован следующим образом: глава 2 содержит описание основной цели составления плана действий, глава 3 – его содержание, в главе 4 представлены рекомендации о том, как наиболее правильно и эффективно использовать план действий после семинара.

2 Предназначение плана действий

Инструмент	План действий разрабатывается с целью создания инструмента, способствующего продвижению концепции проекта (или идеи проекта) после завершения семинара. План действий поможет ответить на вопросы: «Что необходимо сделать?» и «Кто должен это осуществить?». Также как и «Формат изложения концепции проекта» (ФИКП), план действий является инструментом, который создается и периодически пересматривается Вами и Вашими коллегами. .
Обзор мероприятий	Когда Вы самостоятельно разрабатываете план действий, у Вас есть возможность оценить какие именно мероприятия следует осуществить в течение следующих шести месяцев для того, чтобы усовершенствовать или завершить «Формат изложения концепции проекта», получить надежную поддержку региональных и муниципальных властей и вступить в конструктивный диалог с российскими и зарубежными финансирующими организациями.
ФИКП	План действий тесно взаимосвязан с ФИКП в том смысле, что они соотносятся с одной и той же концепцией проекта. Различные концепции проекта требуют реализации различных действий. В случае если суверенная гарантия не требуется, нет необходимости в организации встреч с федеральными органами власти.

3 Структура плана действий

- Простота** Структура плана действий достаточно проста. Стандартный формат плана действий включает таблицу, содержащую основные мероприятия и сроки реализации, а также имена ответственных исполнителей (см. таблицу 5.1).
- Две части** Таблица разделена на две части. Первая часть касается действий, имеющих отношение к российским органам власти, организациям и предприятиям, вторая - МФО, доноров и/или коммерческих банков. Это сделано по причине того, что мы еще раз хотели бы напомнить Вам о необходимости получения полного одобрения проекта, к примеру, мэром Вашего города, до того как Вы обратитесь с запросом в МФО. Чем большую поддержку и понимание Ваша идея находит на родине, тем больше у Вас шансов наладить конструктивный диалог с МФО, донором и/или коммерческим банком.

Таблица 5.1 Исходная структура плана действий

Мероприятие	Ответственный исполнитель	Срок реализации
<i>Часть 1: Действия, имеющие отношение к российским органам власти, организациям и предприятиям</i>		
<i>Часть 2: Действия, имеющие отношение к МФО, донорам и/или коммерческим банкам</i>		

- Мероприятия** При формулировании мероприятий Вы должны быть особенно внимательны и точны. Планируемые Вами действия должны быть понятными для других людей (не только для Вас), а также важными и реалистичными.
- Ответственный исполнитель** Ответственным исполнителем должен быть назначен представитель муниципальной администрации или предприятия, способный взять на себя ответственность за реализацию того или иного мероприятия. Постарайтесь, чтобы у каждого мероприятия был только один ответственный исполнитель, что обеспечивает персональную ответственность за выполненную работу.

Срок реализации В данную колонку нужно внести месяц и год планируемого завершения реализации мероприятия.

4 Как использовать план действий

Варианты

Мы рекомендуем использовать найти Вашему плану действий следующее применение:

- Ознакомить коллег на местах с планом действий и ФИКП;
- Получить их отклики, обсудить с ними план действий и при необходимости внести соответствующие изменения;
- Изучить потенциальных МФО, доноров и коммерческие банки при помощи Интернета, включая вебсайт КПП(www.ppcenvironment.org);
- При пересмотре Вашего плана действий и соответствующего ФИКП, Вы всегда можете обратиться с вопросами в Секретариат КПП по электронной почте (info@ppcenvironment.org). Секретариат поможет Вам связаться с соответствующими МФО, донорами и коммерческими банками;
- Начните осуществлять действия, прописанные в итоговом варианте Вашего плана действий.

Следует помнить, что никто кроме Вас лучше всего знает о том, какие именно действия необходимо предпринять. Другие, в том числе Секретариат КПП, могут оказать помощь различными способами в осуществлении плана действий, но не могут принять решение или дать совет по поводу того, какие именно действия необходимо включить в план. Это является Вашей задачей.

«Живой» документ

План действий в сущности является «живым» документом, т.е. подлежит внесению изменений и дополнений, например, согласно изменениям, внесенным в ФИКП.



Project Preparation Committee

Комитет по Подготовке Проектов

Comité de Préparation des Projets

Семинар КШ – Финансирование проектов

Формат изложения концепции проекта

Титульный лист

Формат изложения концепции проекта – стандартный формат

Дата подачи:	
Название проекта	
Сектор:	
Страна:	
Область:	
Муниципалитет:	

Заявление

Настоящим заявляю, что все данные в представленном Формате изложения концепции проекта являются настолько точными, насколько мне это известно.

место и дата

Подпись

I. КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
1	Заявитель Наименование: Тип организации: Основные виды деятельности: Форма собственности: Контактное лицо: Адрес: Телефон/факс: Эл.почта:
2	Компания проекта Наименование: Тип организации: Основные виды деятельности: Форма собственности: Контактное лицо: Адрес: Телефон/факс: Эл.почта:
3	Обоснование проекта Социальные выгоды от реализации проекта: Экологические выгоды от реализации проекта Общая цель:
4	Ключевые инвестиционные компоненты

5	Проектные затраты и гарантированное финансирование
6	Внутренние финансовые организации, которым направлен запрос
7	Иностраные финансовые организации, которым направлен запрос
8	Исследования, проведенные на данный момент

II. ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	
9	<p>Долгосрочные цели сектора на муниципальном и /или региональном уровне</p> <p>Релевантные муниципальные планы, стратегии и /или программы развития:</p> <p>Релевантные региональные планы, стратегии и /или программы развития:</p>
10	<p>Взаимосвязь с национальными планами, стратегиями и /или программами развития</p> <p>Релевантные национальные планы, стратегии и /или программы развития:</p>

III. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ	
11	<p>Демография</p> <p>Численность населения в районе, обслуживаемом муниципальной службой в предыдущем году:</p> <p>Общая численность населения в муниципальном образовании за предыдущие три года:</p>
12	<p>Доход</p> <p>Средний доход на одного жителя в муниципальном образовании в предыдущем году:</p> <p>Средний доход на домохозяйство в муниципальном образовании в предыдущем году:</p> <p>Средний доход на одного жителя в регионе /области в предыдущем году:</p> <p>Средний доход на домохозяйство в регионе /области в предыдущем году:</p> <p>Данные о неравенстве доходов:</p>

13	Вопросы уровня бедности Процент населения в регионе, живущего ниже прожиточного минимума: Прожиточный минимум в регионе:
-----------	---

IV. ДАННЫЕ О ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГАХ	
14	Количество клиентов и потребление услуг потребителями по категориям
15	Существующий уровень услуг Часов в день: Охват: Качество:
16	Другие вопросы

V. КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ	
17	Компания проекта Существующая структура тарифов по группам потребителей: Изменение уровня тарифов за последние три года по группам потребителей: Общая сумма платежей и уровень собираемости за последние три года (за исключением задолженностей за предыдущие периоды, авансовых платежей и пр.): <ul style="list-style-type: none"> • Общая сумма собранных платежей по тарифам (в том числе по безналичному расчету) • Уровень собираемости платежей (в том числе по безналичному расчету) • Уровень собираемости наличных платежей (в % от общей суммы собранных платежей)

	<p>Планы по увеличению тарифов (если существуют):</p> <p>Отчеты за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p>
18	<p>Муниципалитет</p> <p>Отчеты за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p> <p>Существующие долгосрочные обязательства:</p> <p>Данные об исполнении отдельных бюджетов:</p> <ul style="list-style-type: none">• муниципальные бюджетные поступления за предыдущие два года и бюджет на следующий год• муниципальные бюджетные расходы за предыдущие два года и бюджет на следующий год• процентная доля муниципальных источников в бюджетных доходах за предыдущие два года и в бюджете на следующий год:• показатель собственных бюджетных поступлений на душу населения:
19	<p>Регион</p> <p>Отчеты за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p> <p>Существующие долгосрочные обязательства:</p> <p>Данные об исполнении отдельных бюджетов:</p> <ul style="list-style-type: none">• региональные бюджетные поступления за предыдущие два года и бюджет на следующий год:• региональные бюджетные расходы за предыдущие два года и бюджет на следующий год:• процентная доля региональных источников в бюджетных доходах за предыдущие два года и в бюджете на следующий год:

20	Гарантии и бюджетная задолженность Существующие гарантии: Ограничения для заявителя и/или проектной компании на получение суверенной или суб-суверенной гарантии: Уровень задолженности муниципального/регионального бюджета: Обслуживание муниципального/регионального долга:
-----------	---

VI. ДОПОЛНЯЮЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
21	Технологии Тип технологии: Подтвержденная технология:
22	График
23	Разрешения и согласования Требуются основные разрешения с указанием предполагаемой даты одобрения:
24	Другие вопросы

Приложение I: Пояснительные примечания

Ниже в таблице приводятся пояснения по заполнению Формата изложения концепции проекта. Пояснительные примечания содержатся в таблице I.A.

Таблица I.A Формат изложения концепции проекта – пояснительные примечания

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ	
Дата подачи	Дата подачи Формата изложения концепции проекта в МФО и /или донору.
Название проекта	Официальное название проекта. Должно быть кратким и понятным, что касается сектора, а также региона / области или муниципалитета. Например: «Проект по сооружению установки для выработки энергии на основе использования отходов в Ярославле».
Сектор	Название сектора в комплексе муниципальных служб. Например: «Водоснабжение и канализация», «Управление отходами» или «Районные теплосети».
Страна	Страна реализации проекта
Регион / область	Регион / область реализации проекта.
Муниципалитет	Муниципалитет реализации проекта.
Заявление	Заявление должно быть подписано ответственным лицом заявителя (также см. ниже).
I. КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
Заявитель	Заявителем является организация или компания, подающая Формат с изложением концепции проекта. Это может быть компания по проекту (см. ниже).
Компания проекта	Компания проекта – это организация, которая будет реализовывать проект.
Название	Официальное название заявителя и /или компании проекта. Например: «Администрация Дедовичского района» или «Киевский Водоканал».
Тип организации	Тип организации означает официальный статус заявителя и / или компании проекта. Например: «областная администрация», «администрация района / муниципалитета», «администрация волости», «унитарное предприятие», «муниципальное предприятие» или «некоммерческая организация».
Основные виды деятельности	Обозначает основные виды деятельности заявителя и / или компании проекта. Если компания осуществляет различные виды деятельности, указать три наиболее важные вида деятельности в порядке убывания доли в общих доходах.
Форма собственности	Обозначает форму собственности заявителя и / или компании проекта. Указать трех крупнейших участников / акционеров

	компании или написать «государственная организация» или «государственное предприятие».
Контактное лицо	Указать полное имя контактного лица заявителя и / или компании по проекту, с которым должны связаться МФО или донор.
Адрес	Указать полный адрес заявителя и / или компании по проекту для почтовой корреспонденции.
Телефон/факс	Официальный телефон и факс (приемной) заявителя и / или компании проекта и номер прямого телефона и факса контактных лиц. Просьба везде указать код страны и района.
Эл. почта	Официальный электронный адрес (приемной) заявителя и / или компании проекта и электронные адреса всех контактных лиц.
Исходная информация о проекте и его обоснование	<p>Дать описание (максимальный объем 500 слов) предпосылок для реализации проекта, включая следующую краткую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> • услуги предоставляемые компанией • место и роль компании проекта в данном секторе ЖКХ (по сравнению с другими обслуживающими предприятиями) • почему улучшение качества обслуживания в данном секторе имеет значение для регионального и /или муниципального развития • нынешнее положение компании проекта и предпосылки для реализации проекта • социальные, экологические и ресурсосберегающие выгоды от реализации проекта (очень кратко, т.к. более подробная информация запрашивается далее).
Общая цель	Дать очень лаконичное описание (максимальный объем 50 слов) общей цели проекта относительно работы компании по проекту и развития сектора. Например: «Улучшение качества услуг в секторе водоснабжения».
Социальные выгоды от реализации проекта	Кратко укажите основные социальные выгоды, которые могут быть получены в результате реализации проекта. Наиболее важными из них являются: улучшение материального положения бедных слоев населения, затрагиваемых проектом, создание дополнительных рабочих мест, улучшение социальных условий.
Природоохранный и ресурсосберегающий эффект от реализации проекта	Кратко укажите основные положительные эффекты от реализации проекта на окружающую среду и его вклад в экономное использование природных ресурсов. Они могут включать: сокращение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, улучшение качества сбрасываемых стоков,

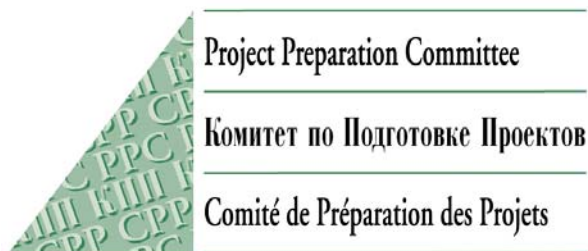
	подконтрольное использование водных ресурсов в межграницных районах и снижение загрязнения грунтов.
Ключевые инвестиционные компоненты	Просьба описать ключевые инвестиционные компоненты. Максимально – 100 слов.
Проектные затраты и финансирование	<p>Общий размер затрат по проекту можно рассчитать, даже если не было выполнено ТЭО. Представьте данные в национальной валюте. Если данные указываются в иностранной валюте (напр. ЕВРО), укажите обменный курс (напр. 35 руб./ЕВРО).</p> <p>Кроме того, необходимо указать все гарантированные виды финансирования с разбивкой по источникам финансирования. Гарантированное финансирование означает финансирование, о котором уже достигнута договоренность, но не обязательно получено официальное подтверждение. Просьба указать собственное финансирование компании проекта и бюджетные перечисления на следующий год (если таковые имеются).</p>
Внутренние финансовые организации, которым направлен запрос, результаты переговоров	Здесь необходимо отразить внутренние финансовые организации, с которыми осуществлялось взаимодействие относительно данного проекта, независимо от содержания переговоров. Внутренние организации включают администрации всех уровней (муниципальные, региональные и федеральные), а так же российские организации с которыми вы взаимодействовали (возможно для выяснения возможности предоставления гарантии).
Иностранные финансовые организации, которым направлен запрос, принятые решения	Здесь необходимо отразить зарубежные организации, с которыми осуществлялось взаимодействие относительно данного проекта, независимо от содержания переговоров.
Исследования, выполненные на настоящий момент	Здесь необходимо указать все технико-экономические обоснования, выполненные российскими специалистами экспертами или международными экспертами.
II. ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	
Релевантные муниципальные планы, стратегии и /или программы развития	Просьба указать точный источник данных. Просьба указать правовой статус данных документов.
Релевантные региональные / областные планы, стратегии и /или программы развития	Просьба указать точный источник данных. Просьба указать правовой статус данных документов.
Релевантные национальные планы, стратегии и /или программы развития	Просьба указать точный источник данных. Просьба указать правовой статус данных документов.
III. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ	

Важное примечание!	Все данные настоящего раздела должны предоставляться за один и тот же период времени (на основе квартальной или годовой отчетности). Укажите источники данных. Предпочтительно использовать официальные статистические данные.
Демография	Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения.
Доход	Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения. Просьба указать цифры в национальной валюте. Приводимые данные по неравенству доходов могут являться прямым или косвенным отражением уровня неравенства доходов. При наличии данных по соотношению в децилях или коэффициенту Гини, следует указать именно эти данные.
Вопросы бедности	Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения. Просьба указать цифры в национальной валюте.
IV. ДАННЫЕ О ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГАХ	
Важное примечание!	Все данные настоящего раздела должны предоставляться за один и тот же период времени. Укажите источники данных.
Количество абонентов по группам потребителей	Данный пункт касается количества потребителей в каждой группе, получающих определенный вид услуг. Например, если услуга подразумевает сбор и вывоз ТБО, здесь следует указать количество жителей или домохозяйств, предприятий, общественных зданий и учреждений, пользующихся данной услугой. Безусловно, разбивка по группам потребителей зависит от имеющихся данных. Эти данные могут быть представлены отдельно в приложении.
Существующий уровень обслуживания	Здесь данные зависят от конкретного вида жилищно-коммунальных услуг, рассматриваемых в ФИКП. Следует представить три вида показателей: 1) качественные параметры объема и интенсивности оказываемой услуги, при условии, что такие параметры существуют. Например, для водоснабжения этот параметр подразумевает объем воды в литрах на одного человека или домохозяйство, а также количество часов подачи воды в день. Однако, для некоторых видов услуг такой параметр сложно применить. Например, в отношении сбора и вывоза ТБО, было бы легче показать периодичность сбора отходов от домохозяйства в среднем. На основе собственных суждений, внесите величины параметров, которые, по вашему мнению, наилучшим образом отражают объем и интенсивность оказываемой услуги. 2) Зона охвата определенным видом услуг. Перечислите долю (в %) потребителей в муниципалитете, получающих определенный вид услуг по каждой группе

	<p>потребителей (жители и/или домохозяйства, предприятия, государственные учреждения, общественные здания и т.д.).</p> <p>3) Качество предоставляемой услуги. В идеале предоставляемые параметры должны содержать информацию о том, как существующий уровень обслуживания соответствует установленным национальным и международным стандартам. Например, для водоснабжения это данные по соответствию водопроводной воды требованиям по химическому составу и биологическим свойствам воды хозяйственно-бытового назначения. Однако, такие специфические количественные показатели вряд ли могут быть применимы к большей части услуг ЖКХ. Вместо них, Вы можете предоставить данные качественной оценки или экспертной оценки. Важно, чтобы был затронут вопрос качества услуг тем или иным образом.</p> <p>Эти данные могут быть представлены отдельно в приложении.</p>
Другие вопросы	Здесь Вы может представить любые другие данные, содержащие информацию о существующем уровне обслуживания. Например, данные по утечкам в сети.
V. КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ	
Важное примечание!	Все данные настоящего раздела должны предоставляться за один и тот же период времени (на основе квартальной или годовой отчетности). Укажите источники данных. Предпочтительно использовать официальные статистические данные или данные из официальных документов, включая должным образом утвержденные финансовые отчеты. Цифры следует указывать в национальной валюте в текущих ценах.
Существующая структура тарифов по группам потребителей	Структура тарифов в национальной валюте на дату подачи Формата изложения концепции проекта. Просьба указать дату утверждения тарифов. Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения. Данные по тарифам должны быть распределены по группам потребителей.
Изменение структуры тарифов за последние три года по группам потребителей	Здесь следует указать динамику изменения тарифов по группам потребителей. Просьба указать конкретные даты утверждения тарифов. Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения.
Общая сумма платежей и уровень собираемости за последние три года (за исключением задолженностей за предыдущие периоды,	Просьба указать подробные данные об уровне собираемости, с указанием общего уровня и уровня собираемости в наличных за последние три года. Данные могут быть предоставлены за один год, квартал, или месяц. Если Вы представляете ежегодные данные, также следует представить данные по собираемости платежей за последний квартал или месяц. Эти

авансовых платежей и пр.)	данные вы можете включить отдельно в виде приложения.
Планы повышения тарифов	Если существуют какие-либо планы относительно повышения тарифов, просьба указать здесь. Указать краткую информацию об ожидаемом повышении.
Отчеты за предыдущие два года и бюджет на следующий год	<p>Эти данные вы можете включить отдельно в виде приложения.</p> <p>Необходимо представить имеющиеся отчеты о проверке компании по проекту. По мере возможности включить:</p> <ul style="list-style-type: none"> • балансовые отчеты • отчеты о движении наличности • отчеты о прибылях и убытках • анализ кредиторов и дебиторов <p>Предпочтительно, чтобы бюджет на следующий год был уже утвержден.</p>
Имеющиеся долгосрочные обязательства	Просьба указать детальную информацию относительно долгосрочных финансовых обязательств, со стороны муниципальной или региональной администрации с учетом полученных займов.
Данные об исполнении отдельных бюджетов	<p>Просьба указать данные относительно указанных показателей.</p> <p>Собственные доходы муниципального бюджета формируются из муниципальных налогов и неналоговых поступлений в муниципальный бюджет. Чистый объем бюджетных платежей из региональных и общегосударственных источников составляют разницу между доходами муниципального бюджета и собственными доходами муниципального бюджета.</p> <p>Собственные доходы регионального бюджета формируются из региональных налогов и неналоговых поступлений в региональный бюджет. Чистый объем бюджетных платежей из местных и общегосударственных источников составляют разницу между доходами регионального бюджета и собственными доходами регионального бюджета.</p>
Гарантии и бюджетная задолженность	<p>Пожалуйста, укажите гарантии (суверенные (федеральный уровень) или суб-суверенные (региональный уровень)), которые могут быть предоставлены в настоящий момент для определенного проекта в Вашем муниципалитет или регионе.</p> <p>Существуют ли какие-либо ограничения для получения суверенной или суб-суверенной гарантии заявителем и/или компанией проекта? Если да, просьба указать. Такие ограничения могут определяться муниципальной, региональной / областной и/ национальной администрацией или законодательным органом любого уровня по</p>

	<p>политическим или финансовым соображениям. Ограничения могут касаться как проектной компании, так и администраций всех уровней.</p> <p>Укажите данные о существующем уровне задолженности муниципального/регионального бюджетов (например, общую сумму долга/заемных средств в процентах от общих доходов/расходов), а также данные об обслуживании долга муниципалитетом или регионом.</p>
VI. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
Тип технологии	Просьба указать предусмотренный тип технологии, которая будет использоваться, если вам это известно (или если у вас предложение).
Подтвержденная технология	Кратко указать, что указанный выше тип технологии (если таковая предусмотрена) ранее был использован на практике, где и в течение какого срока. Не более 100 слов.
Временной график	<p>Календарный план, который необходимо здесь представить, должен быть не чем иным, как продуктом наилучшей оценки, выполненной заявителем, проектной компанией или консультантом (например, проектным институтом). Оценку предлагается проводить на основе допущений, что финансовые обязательства действуют в течение 12 месяцев после завершения ТЭО.</p> <p>Как минимум, постарайтесь определить дату начала и дату окончания проекта (месяц или квартал), таким образом показав продолжительность проекта.</p>
Требующиеся ключевые разрешения и ожидаемая дата утверждения	Если требуется получить какое-либо специфическое разрешение для выполнения какой-то определенной деятельности в рамках проекта, просьба указать все виды разрешений и время (в месяцах), которое потребуется для получения каждого такого разрешения. Однако, если Вы точно не знаете какие именно разрешения потребуются, не пишите ничего.
Другие вопросы	Здесь Вы можете оказать дополнительную информацию, представляющую важность в рассматриваемом контексте.



Семинар КПП – Финансирование проектов

Формат изложения концепции проекта - Пример

Титульный лист

Дата подачи:	<i>5 апреля 2003 года</i>
Название проекта	<i>Проект реабилитации сетей районного теплоснабжения, N-ский район</i>
Сектор:	<i>Районное теплоснабжение</i>
Страна:	<i>Российская Федерация</i>
Регион:	<i>N-ская область</i>
Муниципалитет:	<i>Город N-ск</i>

Заявление

Настоящим заявляю, что все данные, содержащиеся в настоящем Формате изложения концепции проекта, являются верными настолько, насколько мне это известно.

Место и дата

Подпись

I. КЛЮЧЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ	
1	<p>Заявитель Наименование: <i>Администрация N-ской области (АО)</i> Тип организации: <i>областная администрация</i> Основные виды деятельности: <i>исполнительный орган государственной власти, а также является собственником компании проекта и сетей теплоснабжения города N-ска.</i> Форма собственности: <i>Государственная организация</i> Имя контактного лица: <i>Г-н Иванов, руководитель Отдела жилищно-коммунального хозяйства, Администрация N-ской области</i> Адрес: <i>Российская Федерация, N-ская область, N-ск, улица X, XX</i> Телефон/факс: <i>+xx xxxxxxxxxx</i> E-mail: xxx@xxx.ru</p>
2	<p>Проектная компания Название: <i>N-ское теплоснабжающее предприятие (ТП)</i> Тип организации: <i>Государственное унитарное предприятие</i> Основные виды деятельности: <i>главное теплоснабжающее предприятие N-ска, которая эксплуатирует и обслуживает распределительные системы по контракту с головным производителем теплоэнергии, предприятием X-энерго. Компания по теплоснабжению N-ского района также вырабатывает примерно четвертую часть всей тепловой энергии для снабжения N-ска и обеспечивает снабжение Ленинского района города N-ск теплом и горячей водой.</i> Форма собственности: <i>Государственная собственность (в лице областной администрации)</i> Имя контактного лица: <i>Г-н Петров, директор ТП</i> Адрес: <i>Российская Федерация, N-ская область, N-ск, улица X, XX</i> Телефон/факс: <i>+xx xxxxxxxxxx</i> E-mail: xxx@xxx.ru</p>
3	<p>Исходная информация и обоснование проекта: <i>Город N-ск является столицей N-ской области, Россия. Население города составляет около 376 тысяч человек, из них около 99% подключены к системе районного теплоснабжения. Климат города N-ска умеренно холодный с длительной зимой. Отопительный сезон составляет 281 день. По нормам системы теплоснабжения города N-ска должны потреблять 450 000 тонн сырой нефти в год, но реальное потребление система сильно изношена и сильно нуждается в восстановлении. Основные технические проблемы системы районного теплоснабжения в городе N-ске можно суммировать следующим образом:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>· сильная коррозия труб, что повышает требования к техобслуживанию и приводит к большим потерям тепла и воды;</i> <i>· отсутствие автоматизированных подстанций и счетчиков потребления тепла в зданиях, что приводит к высокому потреблению тепла и горячей воды конечными потребителями и, следовательно, к высоким затратам на отопление;</i> <i>· старые и устаревшие контрольно-измерительные приборы, горелки и системы управления котлами на котельных.</i> <p><i>В первую очередь ввиду отсутствия финансовые средств, Проектная компания не может закупать в достаточном количестве топливо для обеспечения адекватного уровня услуг и выполнения основных ремонтных работ, замены устаревшего оборудования и проведения новых строительных работ. Постоянный рост производственных затрат, который</i></p>

усугубляется низкими тарифами, наносит ущерб финансовому положению компании. Самая сильная потребность в инвестициях ощущается в Октябрьском районе, который в 2002 году предоставлял услуги около 1/4 жителей города N-ска и потреблял 98 000 тонн сырой нефти (при норме 120 000 тонн). Кроме того, данная территория обслуживается целиком проектной компанией, в то время как другие районы города N-ска потребляют тепловую энергию, вырабатываемую «Х-Энерго».

Общая цель:

Настоящий проект будет направлен на улучшение работы систем районного теплоснабжения и горячего водоснабжения (подсистем "XXX" и "YYY") в Октябрьском районе, что позволит улучшить качество обслуживания, повысить рентабельность предприятия и сократить выбросы вредных веществ.

Социальные преимущества реализации проекта:

Социальные преимущества реализации проекта зависят от степени улучшения качества обслуживания, что оказывает влияние по здоровью и социальное благополучие населения N-ска различными способами, а также от предполагаемого уровня повышения рентабельности производства, что позволит снизить удельные затраты.

Повышение уровня обслуживания будет достигнуто благодаря:

- Устранению неприятного запаха и ощущения от горячей воды, которая поставляется потребителям в подсистеме "XXX";
- Обеспечение расчетного уровня температуры (ниже нынешнего) горячей воды, поставляемой потребителям подсистемой "XXX";
- Обеспечение расчетного уровня температуры (выше нынешнего) в помещениях, поставляемой потребителям подсистемой "YYY";
- Обеспечение расчетного уровня температуры (выше нынешнего в зимний сезон и ниже нынешнего весной и осенью) в помещениях, поставляемой потребителям подсистемой "XXX".

Экологические и ресурсные преимущества реализации проекта:

Экологические преимущества и преимущества в плане экономии ресурсов будут обеспечены благодаря:

- Уменьшению потребления топлива вследствие оптимизации производственного процесса и снижения потерь тепла в системе распределения;
- Уменьшению выбросов в воздух CO, CO₂, NO_x и SO_x;
- Уменьшению утечек воды из распределительной сети, особенно в результате перехода от открытой к закрытой системе районного теплоснабжения в подсистеме "XXX".

4 Ключевые инвестиционные компоненты

Все проектные инвестиции будут выполнены в Октябрьском районе города N-ска.

Ключевые инвестиционные компоненты:

- Замена дефектных участков сети с использованием предизолированных труб;
- Модернизация существующих котельных с установкой систем управления и автоматизации;
- Преобразование открытой подсистемы "XXX" в закрытую;
- Замена ряда станций централизованного теплоснабжения с использованием индивидуальных компактных подстанций;

	<ul style="list-style-type: none"> - Демонтаж ряда неэффективных малых, работающих на угле котельных и установка котельных, работающих на газе; - Установка систем измерения и контроля.
5	<p>Проектные расходы и гарантированное финансирование</p> <p><i>Общая стоимость проекта (оценочная): 1,05 млрд. рублей (или 30 миллионов Евро, местные расходы конвертированы на курсу 35 Руб./Евро).</i></p> <p><i>Администрация N-ской области уже выделила свою помощь, подписав протокол о подготовке проекта, в котором излагается сам проект и гарантируется оказание помощи проекту в размере как минимум 10% проектных инвестиционных затрат, которые будут обеспечены из областного бюджета и собственных средств компании.</i></p>
6	<p>Внутренние учреждения, с которыми установлены контакты, и состояние переговоров</p> <p><i>Областная администрация обратилась в Министерство экономического развития и торговли РФ (Минэкономразвития) с просьбой об оказании общей поддержки проекту, предоставлению гарантий и оказанию помощи в поисках соответствующих финансовых организаций для совместного финансирования инвестиций и координации действий с ними. В Постановлении от xx.xx.02 Минэкономразвития внесло этот проект в перечень проектов для возможного совместного финансирования с использованием инвестиционного гранта Инвестиционного грантового фонда XX, в котором это министерство представляет Россию как страну-участницу, а также инвестиционного займа Банка X, который является партнером Инвестиционного грантового фонда XX. Данный финансовый пакет будет отвечать требованиям для получения федеральной гарантии, если другая (субфедеральная гарантия) окажется невозможной. Этот грант и заем должны обеспечить не более 90% инвестиционных затрат скорее, всего намного меньше, в зависимости от платежеспособности собственника и потребителей данного</i></p>
7	<p>Международные организации, с которыми установлены контакты, и состояние переговоров</p> <p><i>Заявитель напрямую не обращался к каким-либо иностранным организациям. На данном этапе Минэкономразвития (см. выше) ведет дела с иностранными организациями от имени Заявителя.</i></p>
8	<p>Проведенные исследования</p> <p><i>Технико-экономическое обоснование, выполненное для системы районного теплоснабжения города N-ска в 1995 году. Подготовлено: XX, Финляндия. Профинансировано: XX. Это обоснование устарело в техническом, финансовом и институциональном плане, поскольку оно было выполнено до того, как ТП города N-ска и предприятие X-Энерго разделили свои функции. Другие релевантные исследования не проводились.</i></p>

II. ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

9	<p>Долгосрочные цели этого сектора на муниципальном и/или региональном уровне</p> <p>Соответствующие муниципальные планы, стратегии и/или программы развития:</p>
----------	--

	<p>- <i>Муниципальная программа повышения энергоэффективности системы районного теплоснабжения города N-ска на 1998-2004 гг., 1998 г.</i></p> <p>Соответствующие региональные планы, стратегии и/или программы развития:</p> <p>- <i>Программа повышения энергоэффективности системы районного теплоснабжения N-ской области, 2000 г.</i></p> <p><i>Данная программа соответствует принципам, изложенным в трех Федеральных целевых программах (см. строку 10 далее).</i></p>
10	<p>Взаимосвязь с национальными планами, стратегиями и/или программами Соответствующие национальные планы, стратегии и/или программы развития:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Федеральная целевая программа развития районного теплоснабжения в Российской Федерации, 19XX-20XX</i> - <i>Федеральная целевая программа повышения энергоэффективности в Российской Федерации, 19XX-20XX</i> - <i>Федеральная целевая программа реформирования муниципального хозяйства в Российской Федерации, 19XX-20XX</i> <p><i>Все эти программы не предусматривают прямого федерального софинансирования проекта. Однако, Федеральная целевая программа повышения энергоэффективности в Российской Федерации, 19XX-20XX, включает настоящий проект в проекты, на которые распространяется федеральная гарантия.</i></p>

III. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

11	<p>Демография</p> <p>Численность населения в районе, обслуживаемом муниципальной системой в предыдущем году:</p> <p><i>2002 - 81 тысяч жителей (База данных об обслуживании потребителей, 2002)</i></p> <p>Общая численность населения в муниципальном районе за три предыдущие года:</p> <p><i>2000 – 360,5 тысяч жителей (данные Областного статистического комитета, 2002)</i></p> <p><i>2001 – 366,2 тысяч жителей (данные Областного статистического комитета, 2002)</i></p> <p><i>2002 – 376,0 тысяч жителей (данные Областного статистического комитета, 2003)</i></p>
12	<p>Данные о доходах</p> <p>Средний доход на одного жителя в муниципальном районе за предыдущий год:</p> <p>- <i>2002 - 6454 руб./месяц/человека (муниципальные данные о подоходном налогообложении в городе N-ске)</i></p> <p>Средний доход на одно домохозяйство в муниципальном районе за предыдущий год:</p> <p>- <i>2002 - 18072 руб./месяц/человека (муниципальные данные о подоходном налогообложении в городе N-ске)</i></p> <p>Средний доход на одного жителя в регионе за предыдущий год:</p> <p>- <i>2002 - 5545 руб./месяц/человека (данные Областного статистического комитета, 2002; обследования домохозяйств было выполнено в соответствии с федеральным</i></p>

	<p><i>стандартом)</i></p> <p>Средний доход на одно домохозяйство в регионе за предыдущий год::</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2002 - 15525 руб./месяц/человека (данные Областного статистического комитета, 2002; обследования домохозяйств было выполнено в соответствии с федеральным стандартом) <p>Данные о неравенстве в доходах:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Средняя пенсия в 2002 году в N-ской области - 1791 руб./месяц/человека (данные Областного статистического комитета, 2002; обследования домохозяйств было выполнено в соответствии с федеральным стандартом)
13	<p>Уровень бедности</p> <p>Процент населения в регионе, живущего ниже прожиточного минимума:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 24,5% ниже прожиточного минимума в 2002 году (данные Областного статистического комитета, 2002; обследования домохозяйств было выполнено в соответствии с федеральным стандартом) <p>Прожиточный минимум в регионе:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2002, средний - 2755 руб./месяц/человека - 2002, для пенсионеров - 2020 руб./месяц/человека

IV. ДАННЫЕ О СУЩЕСТВУЮЩЕМ УРОВНЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

14	<p>Количество клиентов и потребление услуг по категориям клиентов</p> <p><i>Население, подключенное к системе районного теплоснабжения и горячего водоснабжения в городе N-ске в 2002 году (к Проектной компании и X-Энерго): 372 тысячи жителей</i></p> <p><i>Население, потребляющее тепловую энергию и горячую воду, вырабатываемую Проектной компанией в 2002 году (Октябрьский район) - 80 тысяч жителей</i></p> <p><i>Общее потребление теплоэнергии в городе N-ске в 2002 году (подаваемой по распределительной системе Проектной компании): 4,5 миллиона Гкал, из них домохозяйствами – 3,5 миллиона Гкал</i></p> <p><i>Общая подача тепла, вырабатываемого Проектной компанией, клиентам в 2002 году: 1,2 миллиона Гкал, из них домохозяйствам – 0,9 миллиона Гкал</i></p>
15	<p>Существующий уровень обслуживания</p> <p>Часов в сутки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 24 часа в сутки, в среднем 281 день в году <p>Охват:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 99% населения в районе обслуживания охвачено услугами системы районного теплоснабжения <p>Качество:</p> <p><i>Существующая тепловая нагрузка в системе районного теплоснабжения не соответствует фактическому спросу на теплоэнергию. В результате не обеспечивается расчетный уровень услуг. Об этом свидетельствует большое число жалоб на низкую температуру в жилых помещениях.</i></p>

	<p><i>В подсистеме "XXX" за отопительный сезон 2001-2002 годы было подано 855 жалоб на слишком низкую температуру в помещениях. Из этого числа жалоб в 595 жалобах было указано, что температура воздуха в помещении составляла 16°C или ниже – минимальная температура опускалась до 7°C. Кроме того, горячая вода в открытой системе районного теплоснабжения имеет неприятный запах и часто слишком горячая (радиаторная вода), на что часто жаловались потребители, пользующиеся подсистемой "XXX".</i></p> <p><i>Ситуация в подсистеме "YYY" несколько иная, поскольку большими котельными трудно управлять под большой нагрузкой, что приводит к перегреву в осенний и весенний период. Число жалоб в связи с температурой за отопительный сезон 2001-2002 годы составило 107. Из них в 45 жалобах было указано, что температура в помещениях была 16°C или ниже, при этом минимальная температура опускалась до 10°C.</i></p>
16	<p>Другие вопросы Нет</p>

V. КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ДАННЫЕ

17	<p>Проектная компания</p> <p>Существующая тарифная структура по группам потребителей: - По состоянию на 01.01.02 – единый тариф составлял 602 Руб./Гкал, без НДС (без дифференциации по группам потребителей)</p> <p>Изменение тарифа за последние три года по группам потребителей: - По состоянию на 01.01.00 – единый тариф составлял 407 Руб./Гкал, без НДС (без дифференциации по группам потребителей) - По состоянию на 01.01.01 – единый тариф составлял 575 Руб./Гкал, без НДС (без дифференциации по группам потребителей)</p> <p>Общая сумма платежей и уровень собираемости за последние три года (за исключением задолженностей за предыдущие периоды, авансовых платежей и пр.):</p> <ul style="list-style-type: none"> • общая сумма собранных платежей (в том числе по безналичному расчету): <ul style="list-style-type: none"> - 2000 - 308,913,000 руб.; - 2001 - 443,037,000 руб.; - 2002 - 505,680,000 руб. • уровень собираемости платежей (в том числе по безналичному расчету): <ul style="list-style-type: none"> - 2000 - 66%; - 2001 - 67%; - 2002 - 70% (4 кв. 2002 - 71%). <p>- По всем годам, оставшиеся 30-34% относятся, главным образом, к бюджетным организациям (школам, больницам и т.д.) и населению.</p>
-----------	--

- Уровень собираемости наличных платежей (в % об общей суммы собранных платежей):

- 2000 - 74%
- 2001 - 82%;
- 2002 - 90% (4 кв. 2002 - 87%).

Планы повышения тарифов (если есть):

Возможным итогом соглашения о предоставлении грантов и займов может стать серия тарифных повышений, достаточных для обеспечения доли предприятия в софинансировании инвестиций. Решение об этом будет принято на последующем этапе с участием администрации N-ской области (Заявителя) и Федеральной энергетической комиссии (через Региональную энергетическую комиссию), два органа, ответственных за установление тарифов на районное теплоснабжение, а также Министерства экономики. Любое предложение о повышении тарифов в связи с настоящим проектом потребует обоснования в форме проведения нового технико-экономического анализа.

После проведения переоценки постоянных фондов Проектной компанией после ее акционирования в 2005 году в соответствии с требованиями российского законодательства может последовать существенное повышение тарифов. N-ская компания районного теплоснабжения является АО, следовательно, она получит достаточную автономию и сможет проводить переговоры о тарифах непосредственно с государственным регулирующим органом – Региональной энергетической комиссией – при минимальном участии владельца.

Счета за предыдущие два года и бюджета на следующий год: см. Приложение 1

18 Муниципалитет

Счета за предыдущие два года и бюджет на следующий год:
см. Приложение 2.

Существующие долгосрочные обязательства:

- 2001 - 520.408 тысяч руб.
- 2002 - 1.267.866 тысяч руб.
- 2003 (бюджет) - 1.404.073 тысяч руб.

Данные об исполнении отдельных бюджетов:

поступления в муниципальный бюджет за предыдущие два года и бюджет на следующий год:

- 2001 - 2.541.450 тысяч руб.
- 2002 - 3.197.708 тысяч руб.
- 2003 (бюджет) - 3.505.393 тысяч руб.

расходы муниципального бюджета за предыдущие два года и бюджет на следующий год:

- 2001 - 2.894.999 тысяч руб.
- 2002 - 3.373.187 тысяч руб.
- 2003 (бюджет) - 3.746.115 тысяч руб.

	<p>процентная доля собственных бюджетных доходов муниципалитета за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 85% - 2002 - 84% - 2003 (бюджет) - 77% <ul style="list-style-type: none"> • показатель собственных доходов бюджета на душу населения: <ul style="list-style-type: none"> - 2002 - 7229 РУБ.
19	<p>Регион</p> <p>Счета за предыдущие два года и бюджет на следующий год: см. Приложение 3.</p> <p>Существующие долгосрочные обязательства:</p> <p>2001 - 1.008.150 тысяч руб. 2002 - 2.075.643 тысяч руб. 2003 (бюджет) - 2.583.751 тысяч руб.</p> <p>Данные об исполнении отдельных бюджетов:</p> <p>поступления в региональный бюджет за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 6.121.578 тысяч руб. - 2002 - 6.435.824 тысяч руб. - 2003 (бюджет) - 7.234.557 тысяч руб. <p>расходы регионального бюджета за предыдущие два года и бюджет на следующий год</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 2.894.999 тысяч руб. - 2002 - 3.373.187 тысяч руб. - 2003 (бюджет) - 3.746.115 тысяч руб. <p>процентная доля собственных бюджетных доходов области за предыдущие два года и бюджет на следующий год:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 85% - 2002 - 84% - 2003 (бюджет) - 77%
20	<p>Гарантии и бюджетная задолженность</p> <p>Существующие гарантии:</p>

	<p><i>Общая сумма гарантий в N-ской области:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 300.000 тысяч руб. (60% для муниципального сектора и энергосектора) - 2002 - 300.000 тысяч руб. (50% для муниципального сектора и энергосектора) - 2003 (бюджет) - 250.000 тысяч руб. (макс. 55% для муниципального сектора и энергосектора) <p><i>при необходимости, может быть предоставлена дополнительная информация об имеющихся гарантиях.</i></p> <p>Препятствия для заявителя проекта или проектной компании в получении суверенной и суб-суверенной гарантий:</p> <p><i>Наиболее важными являются следующие ограничения по предоставлению суб-суверенных гарантий администрацией области и Минэкономразвития РФ (ежегодно):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • 2001 - 350,000,000 руб. разрешено; максимум 55% от этой суммы расходуется на муниципальное хозяйство и энергосектор; • 2002 - 300,000,000 руб. разрешено; максимум 50% от этой суммы расходуется на муниципальное хозяйство и энергосектор; • 2003 - 250,000,000 руб. разрешено; максимум 55% от этой суммы расходуется на муниципальное хозяйство и энергосектор. <p>Уровень задолженности муниципального/регионального бюджета</p> <p><i>Уровень областной задолженности (см. строку 19):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 1.008.150 тысяч руб. (1.800.000 тысяч руб. разрешено) - 2002 - 2.073.828 тысяч руб. (4.400.000 тысяч руб. разрешено) - 2003 (бюджет) - 2.581.492 тысяч руб. (3.500.000 тысяч руб. разрешено) <p>Обслуживание муниципального/регионального долга</p> <p><i>Уровень обслуживания регионального долга:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - 2001 - 40.281 тысяч руб. (80.000 тысяч руб. подлежит оплате) - 2002 - 80.562 тысяч руб. (70.000 тысяч руб. подлежит оплате) - 2003 (бюджет) - 100.000 тысяч руб. (100.283 тысяч руб. подлежит оплате)
--	--

VI. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОЕКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

21	<p>Технология</p> <p>Тип технологии: <i>См. рекомендуемые типы технологий, описанные в приложении 4</i></p> <p>Подтвержденная технология: <i>Рекомендуемая технология уже применялась в системах районного теплоснабжения в</i></p>
-----------	--

	<i>определенных странах ЕС (см.: Журнал xxxxxx).</i>
22	<p>График: <i>График исполнения настоящего проекта был рассчитан Заявителем и включает реальные, пока что неподтвержденные, временные сроки для одобрения основных проектных действий, которые позволят осуществить инвестиции к концу 2007 года:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Завершение технико-экономического обоснования проекта: 4 квартал 2003 года</i> - <i>Структура тарифов в рамках проекта согласована с областной администрацией и Региональной энергетической комиссией: 2 квартал 2004</i> - <i>Дата начала выделения инвестиций: 1 квартал 2005 года</i> - <i>Дата освоения инвестиций: 4 квартал 2007 года</i>
24	<p>Разрешения и согласования</p> <p>Требующиеся основные разрешения и ожидаемая дата утверждения:</p> <p><i>Полное технико-экономическое обоснование проекта, включающее технические, экономические и финансовые аспекты проекта, должно быть одобрено Минэкономразвития РФ (переговоры о выделении гранта, займа и гарантии) и Региональной энергетической комиссией (переговоры о тарифах с Федеральной Энергетической Комиссией).</i></p> <p><i>После того как будет выполнено точное технико-экономическое обоснование проекта, возможно, появится потребность в получении других разрешений. В настоящий момент, нет возможности перечислить основные необходимые разрешения.</i></p>
25	<p>Другие вопросы</p> <p><i>Требуется техническая помощь для подготовки технико-экономического обоснования проекта, что является обязательным условием для проведения серьезных переговоров о финансировании проекта и предоставлении гарантий между областной администрацией, Минэкономразвития, Региональной энергетической комиссией, международными финансирующими организациями и, возможно, заинтересованными сторонами.</i></p> <p><i>Вопрос получения суверенной или суб-суверенной гарантий поднимался в ходе дискуссии между администрацией области и Минэкономразвития. Все проекты, указанные в Постановлении Минэкономразвития от хх.хх.02 (см. строку 6 выше) имеют преимущественное право на получение гарантии (если не суб-суверенной, по причине ограниченной кредитоспособности, то суверенной). Работа по получению гарантий начнется по завершении ТЭО и после установления суммы займа, которая будет выделена соответствующей МФО (и размера соответствующей гарантии).</i></p>

Приложение 1. Основные финансовые отчеты проектной компании

Таблица 1.А Финансовые отчеты проектной компании за 2001, 2002 и 2003 (только бюджет за 2003), изложенные в соответствии с международными стандартами отчетности

	ОТЧЕТ О ДОХОДАХ	Единицы	2001	2002	2003
1	Доходы от продаж	[000] Руб.	882.571	816.720	907.473
2	Издержки	[000] РУБ.	806.228	813.311	952.596
3	ЕВИТДА Прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации	[000] РУБ.	76.343	3.409	-45.123
4	Амортизация	[000] РУБ.	19.628	23.489	23.451
5	Прибыль от производственной деятельности	[000] РУБ.	56.715	-20.080	-68.574
6	Финансовые издержки	[000] РУБ.	8.197	11.991	13.748
7	Незапланированные работы	[000] РУБ.	3.073	0	92.906
8	Прибыль до уплаты подоходного налога	[000] РУБ.	51.591	-32.071	10.584
9	Налоги на прибыль и обязательные посленалоговые платежи	[000] РУБ.	25.770	5.592	12.062
10	Чистая прибыль за период	[000] РУБ.	25.821	-37.663	-1.478

	ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ НАЛИЧНОСТИ	Единицы	2001	2002	2003
I	Рабочая деятельность	[000] РУБ.	-186.625	6.658	-79.228
1.	Прибыль от производственной деятельности	[000] РУБ.	25.821	-37.663	-1.478
2.	Амортизация	[000] РУБ.	19.628	23.489	23.451
3.	Изменение согласно инвентаризации	[000] РУБ.	72.399	-6.257	-11.613
4.	Изменение в дебиторской задолженности	[000] РУБ.	-284.205	-1.028	-12.168
5.	Изменение в краткосрочной кредиторской задолженности	[000] РУБ.	-31.672	37.233	-87.977
6.	Изменение других активов и обязательств	[000] РУБ.	11.404	-9.116	10.557
II	Инвестиционная деятельность	[000] РУБ.	-4.306	-12.021	-29.579
1.	Капитальные расходы	[000] РУБ.	-13.139	-11.065	-10.112
2.	Увеличение долгосрочных финансовых активов	[000] РУБ.	0	323	0
3.	Выкуп/приобретение краткосрочных	[000] РУБ.	8.833	-1.279	-19.467

Семинар КПП "Финансирование проектов"

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ НАЛИЧНОСТИ		Единицы	2001	2002	2003
	ценных бумаг				
III	Финансовая деятельность	[000] РУБ.	190.324	18.825	109.783
1.	Увеличение/уменьшение кредитов, включая	[000] РУБ.	47.205	18.853	107.581
	краткосрочные кредиты	[000] РУБ.	47.205	18.853	107.581
2.	Изменение акционерного капитала и других долгосрочных обязательств	[000] РУБ.	143.119,0	-28,0	2.202,0
IV	Изменение баланса наличности	[000] РУБ.	2.621,0	16.082,8	17.059,3

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ		Единицы	2001	2002	2003
Активы					
A.	Текущие активы (I+II+III+IV)	[000] РУБ.	588.554	620.798	634.998
I.	Запасы, чистые	[000] РУБ.	52.069	58.326	69.939
1.	Материалы	[000] РУБ.	48.541	54.831	65.003
2.	Другие запасы	[000] РУБ.	3.528	3.495	4.936
II.	Счета дебиторов, чистые	[000] РУБ.	507.083	508.111	520.279
1.	Счета дебиторов, торговые	[000] РУБ.	491.556	484.618	503.393
2.	Другие счета дебиторов	[000] РУБ.	15.527	23.493	16.886
III.	Краткосрочные ценные бумаги	[000] РУБ.	0	2.381	2.381
IV	Наличность и эквиваленты наличности	[000] РУБ.	2.621	16.083	17.059
IV	Другие текущие активы	[000] РУБ.	26.781	35.897	25.340
B.	Постоянные активы (I+II+III+IV)	[000] РУБ.	302.893	289.044	295.172
I.	Материальные активы, чистые	[000] РУБ.	293.967	281.456	268.117
II.	Незавершенное строительство	[000] РУБ.	8.603	7.588	7.004
III.	Долгосрочные финансовые активы	[000] РУБ.	323	0	0
IV.	Другие долгосрочные активы	[000] РУБ.	0	0	20.051
	Всего активов (A+B)	[000] РУБ.	891.447	909.842	930.170
Пассивы					
I	Текущие пассивы	[000] РУБ.	488.113,0	544.199,0	563.803,0
1.	Краткосрочные займы	[000] РУБ.	96.059,0	114.912,0	222.493,0
2.	Счета кредиторов, торговые	[000] РУБ.	392.054,0	429.287,0	341.310,0
3.	Другие текущие пассивы	[000] РУБ.	0,0	0,0	0,0

	БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ	Единицы	2001	2002	2003
II	Долгосрочные пассивы	[000] РУБ.	0,0	0,0	1.178,0
1.	Долгосрочные займы	[000] РУБ.	0,0	0,0	0,0
2.	Другие долгосрочные пассивы	[000] РУБ.	0,0	0,0	1.178,0
III.	Акционерный капитал	[000] РУБ.	403.334,0	365.643,0	365.188,9
1.	Уставный капитал	[000] РУБ.	309.796,0	311.832,0	311.832,0
2.	Резервный капитал	[000] РУБ.	0,0	0,0	1.024,0
3.	Другой капитал	[000] РУБ.	156.499,0	154.435,0	154.435,0
4.	Аккумуляированная прибыль	[000] РУБ.	-88.782,0	-62.961,0	-100.624,0
5.	Чистые доходы за год	[000] РУБ.	25.821,0	-37.663,0	-1.478,1
IV.	Доходы будущих лет и другие пассивы	[000] РУБ.	0,0	0,0	0,0
	Общие пассивы и акционерный капитал	[000] РУБ.	891.447,0	909.842,0	930.169,9

	КЛЮЧЕВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ	Единицы	2001	2002	2003
	Основные позиции отчетов				
	Доходы	[000] РУБ.	882.571	816.720	907.473
	Расходы	[000] РУБ.	806.228	813.311	952.596
	ЕБИТДА Прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации...	[000] РУБ.	76.343	3.409	-45.123
	Прибыли после уплаты налогов	[000] РУБ.	25.821	-37.663	-1.478
	Изменение баланса наличности	[000] РУБ.	2.621	16.083	17.059
	Обслуживание долгов	[000] РУБ.	85.992	211.628	213.748
	Постоянные активы	[000] РУБ.	302.893	289.044	295.172
	Текущие активы	[000] РУБ.	588.554	620.798	634.998
	Общие активы	[000] РУБ.	891.447	909.842	930.170
	Акционерный капитал	[000] РУБ.	403.334	365.643	365.189
	Долгосрочные обязательства	[000] РУБ.	0	0	1.178
	Текущие обязательства	[000] РУБ.	488.113	544.199	563.803
	Рабочий капитал	[000] РУБ.	100.441	76.599	71.195
	Основные финансовые показатели				
	Текущий коэффициент ликвидности	[1]	1,2	1,1	1,13
	Отношение кассовой наличности и дебиторской задолженности к текущим обязательствам	[1]	1,1	1,0	1,0
	Дней в запасах	дней	23,6	26,2	28,1

Семинар КПП "Финансирование проектов"

	КЛЮЧЕВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ	Единицы	2001	2002	2003
	Дней в кредиторской задолженности	дней	209,7	227,1	209,3
	Дней в дебиторской задолженности	дней	177,5	192,7	130,8
	Долги к пассивам	[%]	54,8%	59,8%	60,7%
	Долги к акционерному капиталу	[1]	1,2	1,5	1,5
	Оборот на акционерный капитал	[%]	6,4%	-10,3%	-0,4%
	Оборот на активы	[%]	2,9%	-4,1%	-0,2%
	Маржа прибыли	[%]	2,9%	-4,6%	-0,2%

Приложение 2. Муниципальный бюджет города N

Таблица 2.А Совокупные счета муниципального бюджета, 2001-2003 (руб. 1000; текущие цены)

	2001	2002	2003
Доходы			
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ (ДОХОД)	1.457.864	1.871.299	1.854.703
ДОБРОВОЛЬНЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ	373.085	500.122	807.643
ДОХОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА, ЯВЛЯЮЩЕГОСЯ ЧАСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ИЛИ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	256.743	281.718	246.780
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ. ЛИЦЕНЗИОННЫЕ И РЕГИСТРАЦИОННЫЕ СБОРЫ	241.946	190.264	186.487
НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО	115.382	129.507	135.659
ДОХОДЫ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНОЙ ПРИНОСЯЩЕЙ ДОХОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	19.933	81.861	110.069
НАЛОГИ НА СОВОКУПНЫЙ ДОХОД	25.669	62.995	62.045
ПРОЧИЕ НАЛОГИ, ПОШЛИНЫ И СБОРЫ	21.602	34.855	41.714
ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	16.519	28.779	37.858
ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ, ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА	10.928	13.111	14.723
ПРОЧИЕ НЕНАЛОГОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ	1.779	3.198	7.712
Всего доходов	2.541.450	3.197.708	3.505.393
Расходы			
ОБРАЗОВАНИЕ	1.012.381	1.056.819	1.130.578
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	938.269	1.013.305	1.042.918
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА	389.377	565.683	723.749
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	286.315	403.770	428.556
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ	171.673	192.946	238.253
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ЭНЕРГЕТИКА И СТРОИТЕЛЬСТВО	40.819	50.598	63.309
КУЛЬТУРА, ИСКУССТВО И КИНЕМАТОГРАФИЯ	28.081	36.768	38.210
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	9.264	20.914	26.597
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ЛИКВИДАЦИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ И СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ	7.816	14.842	20.978

	2001	2002	2003
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА	6.079	8.433	19.854
СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	3.474	5.397	5.994
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И РЫБОЛОВСТВО	1.158	3.711	3.746
ТРАНСПОРТ, СВЯЗЬ И ИНФОРМАТИКА	289	0	3.372
Всего расходов	2.894.999	3.373.187	3.746.115
Бюджетный дефицит	-353.549	-175.479	-240.722

Приложение 3. Бюджет N-ской области

Таблица 3.А Консолидированный областной бюджет, 2001-2003 (1000 руб.; текущие цены)

	2001	2002	2003
Доходы			
НАЛОГИ НА ПРИБЫЛЬ (ДОХОД), ПРИРОСТ КАПИТАЛА	2.064.196	2.170.160	2.439.493
ОТ БЮДЖЕТОВ ДРУГИХ УРОВНЕЙ	1.920.951	2.019.562	2.270.204
ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	615.219	646.800	727.073
НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО	476.871	501.351	563.572
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ. ЛИЦЕНЗИОННЫЕ И РЕГИСТРАЦИОННЫЕ СБОРЫ	263.228	276.740	311.086
ДОХОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА, ЯВЛЯЮЩЕГОСЯ ЧАСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ИЛИ ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	235.681	247.779	278.530
ДОХОДЫ ОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И ИНОЙ ПРИНОСЯЩЕЙ ДОХОД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	132.226	139.014	156.266
НАЛОГИ НА СОВОКУПНЫЙ ДОХОД	30.608	32.179	36.173
ПРОЧИЕ НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ	36.729	38.615	43.407
ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ, ВОЗМЕЩЕНИЕ УЩЕРБА	9.795	10.297	11.575
ПРОЧИЕ НАЛОГИ, ПОШЛИНЫ И СБОРЫ	336.075	353.327	397.177
Всего доходов	6.121.578	6.435.824	7.234.557
Расходы			
ФИНАНСОВАЯ ПОМОЩЬ БЮДЖЕТАМ ДРУГИХ УРОВНЕЙ	1.928.795	2.340.605	3.102.690
ЦЕЛЕВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ	1.216.124	1.095.495	1.001.309
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА	652.894	801.301	833.411
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	1.129.350	988.319	564.471
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ	354.011	404.966	411.767
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ЭНЕРГЕТИКА И СТРОИТЕЛЬСТВО	334.085	351.019	385.177
ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	272.980	310.738	309.205
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	232.465	287.001	298.569
ОБРАЗОВАНИЕ	199.920	244.562	191.449
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И РЫБОЛОВСТВО	100.956	119.404	149.665
КУЛЬТУРА, ИСКУССТВО И КИНЕМАТОГРАФИЯ	80.366	96.386	119.276
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА	40.281	80.562	100.283
ТРАНСПОРТ, ДОРОЖНОЕ ХОЗЯЙСТВО, СВЯЗЬ И ИНФОРМАТИКА	45.829	45.316	66.855
ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ И ЛИКВИДАЦИЯ	33.209	13.667	44.064

	2001	2002	2003
ПОСЛЕДСТВИЙ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ И СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ			
ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ И ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ, ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЯ, КАРТОГРАФИЯ И ГЕОДЕЗИЯ	20.590	13.667	18.993
Всего расходов	6.641.855	7.193.008	7.597.183
Бюджетный дефицит	-520.277	-757.184	-362.626

Приложение 4. Описание рекомендуемой технологии

А. Система отопления для котельной "XXX":

Главная цель – это переход на закрытую систему районного теплоснабжения и водоснабжения

Модернизация котельной (модернизация котлов типа ГМ и ДКВР):

- Установка вентиляторов и вытяжных вентиляторов с частотными приводами;
- Установка новых горелок;
- Внедрение системы автоматизированного управления котлами;
- Внедрение системы дистанционного управления котлами с центрального пульта управления;
- Установка регулятора с пневматическими приводами.

Модернизация циркуляционного водопровода:

- Замена нагревателей воды для обеспечения гибкой работы системы в так называемых «зимних» и «летних» моделях;
- Внедрение системы дистанционного управления нагревателями воды с центрального пульта котельной;
- Замена насосов системы районного теплоснабжения для обеспечения гибкой работы насосов в так называемых «зимних» и «летних» моделях;
- Анализ возможности установки частотных приводов управления для насосов районного теплоснабжения;
- Установка системы очистки воды в системе обратной подачи воды в системе районного теплоснабжения.

Модернизация труб в системе подачи холодной воды:

- Замена насосов подачи холодной воды на насосы более низкой мощности;
- Установка частотных приводов для насосов подачи холодной воды;
- Установка системы переработки холодной воды (удаление механических примесей)

Модернизация трубопроводов системе подачи воды-добавка:

- Замена существующих деаэраторов на деаэраторы более низкой мощности s;
- Внедрение системы дистанционного управления деаэраторами с пульта управления котельной;
- Замена существующих обогревателей деаэраторов на менее мощные;
- Замена существующих насосов подачи воды-добавка на менее мощные;
- Установка частотных приводов для насосов подачи воды-добавка.

Модернизация труб в системе подачи воды в котельной:

- Установка частотных приводов для насосов.

Модернизация мазутной:

- Установка ультразвуковых индикаторов уровня для баков с мазутом (4 блока);
- Установка частотных приводов для насосов.

Модернизация оборудования котельной:

- Замена дроссельного/охладительного узла на менее мощные;
- Установка турбогенераторов для замены дроссельного/охладительного узла;

- Установка счетчиков тепла для измерения подачи тепла с котельной в сеть и счетчиков расхода для системы поддачи холодной воды
- Внедрение системы дистанционного управления оборудованием котельной и модернизация центрального пульта управления котельной.

Модернизация сети теплоснабжения:

- Замена трубопроводов в системе теплоснабжения на предизолированные трубопроводы с системой контроля;
- Повышение надежности системы теплоснабжения потребителей в случае выхода из строя трубопроводов системы теплоснабжения путем установки соединительных сетей.
- Анализ возможности замены насосов на новые насосы с установкой частотных приводов;
- Модернизация системы сетей теплоснабжения для проведения дистанционных измерений.

Меры со стороны потребления

- Система РТВ:
 - Установка пластинчатых теплообменников и контроллеров температуры для системы РТВ в зданиях;
 - Восстановление трубопроводов подачи циркуляционной горячей воды, установка теплоизоляции для труб и регуляторов;
 - Замена существующих стояков в системе РТВ в зданиях на пластиковые или металлические стояки.
- Система отопления:
 - Промывка химикатами системы отопления зданий;
 - Установка индивидуальных подстанций теплоснабжения (ИПТ) в зданиях, установка в них пластинчатых

теплообменников, датчиков температуры и другого необходимого оборудования.

- Принятие решений относительно систем отопления зданий и систем РТВ с целью модернизации систем в микрорайонах 62 и 69 и в многоквартирных домах по улице Свердлова-Капустина. В этом районе это в основном двухэтажные здания без подвального помещения. Для улучшения системы теплоснабжения в указанных зданиях необходимо включить имеющееся насосное хозяйство, используемое для теплоснабжения зданий, в подстанции центрального теплоснабжения (ПЦТ).

Б. Система теплоснабжения от котельной “УУУ”.

Модернизация котельной (главная задача при модернизации котельной – уменьшить ее мощность):

- Замена 2 котлов с огневым пространством на 2 новых котла мощностью 16 Гкал/ч (вероятно ДЭ 25/14);
- Установка частотных приводов для вентиляционных систем и вытяжных вентиляторов (для котлов ГМ и новых котлов);
- Установка новых горелок;
- Внедрение системы автоматизированного управления работой котлов;
- Внедрение системы дистанционного управления оборудованием котельной с центрального пульта управления;
- Установка регуляторов с пневматическими приводами.

Модернизация труб в системе подачи циркулирующей воды:

- Внедрение системы дистанционного управления работой нагревателей воды с центрального пульта управления в котельной;
- Установка системы переработки воды в системе обратной подачи воды в системе районного теплоснабжения.

- Анализ возможности установки частотных приводов управления для насосов районного теплоснабжения;
- Установка системы переработки воды в системе обратной подачи воды в системе районного теплоснабжения.

Модернизация труб в системе подачи холодной воды:

- Установка частотных приводов для насосов подачи холодной воды;
- Установка системы переработки холодной воды (удаление механических примесей)
- Замена баков для холодной воды емкостью 100 м³.

Модернизация труб в системе подачи подпиточной воды:

- Установка системы дистанционного управления деаэраторами с центрального пульта управления котельной.

Модернизация труб в системе подачи воды:

- Установка частотных приводов для насосов.

Модернизация оборудования котельной

- Установка турбогенераторов для замены дроссельного/охладительного узла;
- Установка счетчиков тепла для измерения подачи тепла с котельной в сеть и счетчиков расхода для системы подачи холодной воды ;
- Внедрение системы дистанционного управления оборудованием котельной и модернизация центрального пульта управления котельной.

Модернизация сети теплоснабжения:

- Замена трубопроводов в системе теплоснабжения на предизолированные трубопроводы с системой контроля;

- Установка соединительной сети теплоснабжения для подключения сети от источника теплоснабжения “XXX” к сети теплоснабжения “YYY”. Такое решение обеспечит теплоснабжение и водоснабжение в летнее время от источника теплоснабжения “XXX”. Более того, это повысит надежность теплоснабжения;
- Сооружение 3 СЦТ для района, где расположены 2-этажные здания без подвальных помещений. СЦТ должны быть оборудованы нагревателями воды с контроллерами температуры и трубопроводами подачи циркулирующей воды для системы РТВ и теплообменниками для систем отопления зданий.

Меры со стороны управления потреблением

Система РТВ

- Замена кожухотрубных теплообменников на пластинчатые теплообменники с регуляторами температуры для системы РТВ;
- Восстановление системы подачи циркуляционной воды в системе РТВ, установка теплоизоляции для труб и регуляторов на этих трубопроводах;
- Замена существующих стояков в системе РТВ в зданиях на пластиковые или металлические стояки.

Система отопления:

- Промывка химикатами системы отопления зданий;
- Установка индивидуальных подстанций теплоснабжения (ИПТ) в зданиях, установка в них пластинчатых теплообменников, датчиков температуры и другого необходимого оборудования

Приложение III План действий

Это приложение включает в себя стандартный формат Плана действий (Таблица III.A).

Таблица III.A План действий, стандартный формат

Мероприятие	Ответственное лицо	Срок выполнения
<i>Часть 1: Взаимодействие с российскими администрациями, организациями и/или предприятиями</i>		
Назначение лица, которое будет ответственно за реализацию Плана действий		
Завершение заполнения формата изложения концепции проекта, включая встречи с экономическим, финансовым и техническим департаментами		
Уточнение условий, процедур и полномочий при обращении за получением суверенных и суб-суверенных гарантий		
Получение поддержки мэра: <ul style="list-style-type: none"> • Составление и отправление письма • Организация встречи 		
Получение поддержки губернатора (при соответствующих условиях): <ul style="list-style-type: none"> • Составление и отправление письма • Организация встречи 		
Подача формальной заявки в соответствующие органы власти на предоставление суверенных и суб-суверенных гарантий (прилагая формат изложения концепции проекта)		
Размещение формата изложения концепции проекта на официальном веб-сайте муниципальной/региональной администрации		
Встреча с представителем Министерства финансов (при необходимости)		
<i>Часть 2: Взаимодействие с МФО, донорами и/или коммерческими банками</i>		
Обращение в Секретариат КПП за оказанием поддержки в определении наиболее приемлемых МФО, доноров и/или коммерческих банков, в которые можно обратиться, а также в поиске способов налаживания диалога с ними.		
Обращение к местным представителям соответствующих МФО, доноров и/или коммерческих банков для совместной доработки ФИКП.		
Дальнейшая доработка формата изложения концепции проекта для размещения на веб-сайте КПП		
Заполнено		
Место и дата		

Комитет по подготовке проектов

Семинар КПП

Финансирование проектов

Руководство для участников

Приложение IV: Проект в городе
Архангельске

Декабрь 2004

Содержание

1	Введение	3
2	Исходная информация	4
2.1	Город Архангельск	4
2.2	МУП «Водоканал»	4
2.3	Основные проблемы	5
3	Привлекательность проекта	7
4	Хронология проекта	9
5	Достоинства проекта	11
6	Компоненты проекта	13
7	Возврат займа	17
8	Извлеченные уроки	19
8.1	Проблемы, с которыми столкнулись при подготовке проекта	19
8.2	Факторы успеха	19
8.3	Выводы	20

1 Введение

Цель документа	Целью данного документа является предоставление исходной информации о практическом примере.
Практический пример	Практическим примером для данного семинара выбран инвестиционный проект в муниципальную инфраструктуру секторов водоснабжения и водоотведения города Архангельска, Россия. Данный практический пример, подготовленный для этого семинара, касается муниципального инвестиционного проекта в секторы водоснабжения и водоотведения города Архангельск, Россия. Проект успешно добился софинансирования от ЕБРР. Название проекта – «Повышение уровня коммунальных услуг в городе Архангельске».
Авторы	Исходная информация была подготовлена Муниципальным Унитарным предприятием «Водоканал» (далее по тексту – МУП «Водоканал») города Архангельска при содействии со стороны Администрации Архангельской области и Консультанта.
Веб-сайты	Информацию о проекте можно также найти на электронных страницах ЕБРР и ЕС ¹ .

¹ См., например: www.ebrd.com/projects/psd/psd2003/20699.htm and europa.eu.int/comm/external_relations/north_dim/ndep/env_projects.pdf.

2 Исходная информация

Общая информация Данный раздел содержит общую информацию о проекте.

2.1 Город Архангельск

1584 Город Архангельск относится к числу исторических городов нашей страны. Основанный в 1584 году по Указу царя Ивана Грозного на правом берегу Северной Двины, город превратился из небольшого поселения в крупный промышленный, научный и культурный центр Европейской части России.

50 км от Белого моря Город находится на расстоянии 1133 км от Москвы и только в 50 км от Белого моря, на правом берегу устья реки Северная Двина. Выгодное географическое положение Архангельска на Северной Двине – главной магистрали Европейского Севера, - имело и имеет важное значение в истории развития города.

Город Архангельск, численность населения которого составляет 360000 человек, является административным центром Архангельской области'. Протяженность города – 40 км в длину, он занимает площадь 295 км². Основу экономики города составляет деревообрабатывающая промышленность. Целлюлозно-бумажная промышленность и энергетика также играют большую роль в жизни города.

2.2 МУП «Водоканал»

1903 МУП «Водоканал», отвечающий за предоставление услуг водоснабжения и канализации, является одним из старейших предприятий города. Первый водопровод в городе был построен и пущен в эксплуатацию 24 июня 1903 года. Этот день считается днем рождения МУП «Водоканал». В то время, предприятие располагало трубопроводом, длиной 4998 саженей (1 сажень = 2 м 13 см). Общая производительность водопровода составляла 36000 ведер в сутки, что соответствует 432 м³/сутки.

Передовые технологии Сегодня МУП «Водоканал» использует передовые технологии очистки воды и ежедневно обеспечивает городу 140000 м³ воды. Качество питьевой воды соответствует установленным требованиям российских санитарных норм и стандартов, несмотря на то, что источники питьевой воды серьезным образом загрязнены промышленными сбросами и

отходами. То есть, нельзя сказать, что у предприятия не существует проблем.

2.3 Основные проблемы

Шесть проблем

На сегодняшний день, МУП «Водоканал» столкнулся с шестью проблемами, а именно:

- **Износ основных фондов**

Износ водопроводных сетей составляет от 10% до 40%

- **Протяженность систем водоснабжения и водоотведения**

На площади, охваченной системами централизованного водоснабжения и канализации, находится 84 насосных станции, 465 км водопроводных труб, из которых 62 км в состоянии износа, 335 км канализационных труб, 46 км которых – изношены. В ночное время вода подается с перерывами из-за плохого состояния водопроводной системы.

- **Отсутствие учета объемов потребляемой питьевой воды и объемов образования сточных вод в жилом секторе**

Водомерные счетчики установлены на входе почти всех государственных учреждений и на предприятиях. Однако только 100 жилых зданий оснащены приборами учета потребления воды.

Около 20% проданной воды составляет учтенное потребление. Остальные объемы рассчитываются на основе установленных норм потребления. В жилом секторе счета за потребление воды на основе фактических измерений расхода составляются примерно для 1% сбыта. 10 000 водомеров установлены в квартирах жилых зданий, и они являются собственностью жильцов.

10,000 водомерных счетчиков установлены в квартирах, они являются собственностью жильцов.

По оценке, необходимо установить дополнительно 3000 водомерных счетчиков.

- **Отсутствие альтернативных источников водоснабжения**

Главным источником питьевой воды для Архангельска является река Северная Двина, которая имеет идеальное расположение для города, но качество сырой воды далеко от идеального. Требуются достаточно обширные работы по очистке речной воды на центральных водоочистных сооружениях. Поэтому был бы необходим новый источник водозабора.

Такой источник подземных вод исследуется в настоящий момент. Проводятся гидрогеологические исследования в районе, расположенном приблизительно в 35 км к северо-востоку от города. Если эти исследования окажутся успешными, новый

источник в дальнейшем следует рассматривать как альтернативный для Архангельска.

- **Потери воды составляют 30-35%**

Потери воды, в основном из-за изношенности трубопроводов, составляют 30-35% от всей произведенной воды. Наиболее изношенными являются участки трубопроводов в центре города, но потери воды на магистральном водоводе (диаметр которого 1000 мм) также значительны. Также в плохом состоянии находится часть магистрального трубопровода, проложенного по дну реки Северная Двина, который был поврежден проходящими судами.

В свою очередь, изношенность и разрушение труб влекут за собой снижение гидравлической емкости сети, поскольку из-за большого числа утечек в сети становится невозможно поддерживать необходимый уровень давления.

- **Экологические проблемы**

Зачастую сточные воды сбрасываются в реку без какой-либо очистки. Это является главной экологической проблемой. В частности, северная часть Архангельской области страдает от сброса сточных вод в реку Северная Двина предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности

Изношенность напорных канализационных коллекторов, особенно проложенных по дну реки, также является экологической проблемой.

Как проблему можно выделить и обеззараживание воды жидким хлором. При использовании жидкого хлора возникает опасность работы с ним и хранения его в центре города. Все это создает угрозу, как жизни людей, так и окружающей среде.

Наконец, необходимо упомянуть сброс без какой-либо очистки промывочной воды с канализационных очистных сооружений,

Недостаточное финансирование из городского бюджета

Все вышеназванные проблемы необходимо решать, и они совместными усилиями решаются. К сожалению, средств предприятия и городского бюджета недостаточно. Поэтому для МУП «Водоканал» является жизненно важным привлечь финансирование из других источников.

3 Привлекательность проекта

Пять причин

Существует несколько причин, почему проект был с самого начала привлекательным для ЕБРР. Из них мы хотели бы выделить следующие пять:

- **Экономически устойчивый и благополучный регион**
Архангельская область является одним из самых экономически устойчивых и благополучных регионов. В области быстро формируется устойчивая инфраструктура, негосударственный сектор экономики, развивается малый и средний бизнес, налажены экономические связи со странами Баренц региона. Далеко за пределами региона известны беломорская доска и целлюлоза, буровые платформы и подводные лодки, алмазы и нефть. Регион широко привлекает российские и зарубежные инвестиции, в том числе, прямые инвестиции.
- **Открытость информации**
Областная администрация и мэрия города при проведении переговоров с банком полно и достоверно осветили социально-экономическое положение региона, города, финансовое состояние МУП «Водоканал». Были предоставлены все запрошенные данные и информация. Кроме того, были обозначены и выделены приоритеты вложения средств в рамках предложенного кредита.
- **Поддержка региональных и местных органов власти**
ЕБРР отметил важность твердых обязательств и поддержки, продемонстрированных региональными и местными органами власти, в успехе данного проекта. Руководители охотно шли на контакты. Ими были организованы рабочие встречи, на которых принимались решения, и эти решения впоследствии выполнялись.
- **Обеспечение возврата кредита**
Мы считаем, что ЕБРР, работая с областью, городом и предприятием, изучив финансовые документы, убедился в том, что кредит, предоставленный МУП «Водоканал», будет возвращен полностью, что риски для ЕБРР есть, но они минимальные, т.к. гарантом возврата кредитных средств выступает администрация Архангельской области. Нет сомнения, что успешное сотрудничество в прошлом Администрации Архангельской области

со Всемирным Банком и Шведским Агентством международного развития (далее по тексту - SIDA) помогло убедить в этом ЕБРР (см. Текст V.1.1).

Текст V.1.1 Прошлые сотрудничество со Всемирным Банком и SIDA

Администрация города Архангельска имеет некоторый опыт сотрудничества со Всемирным Банком. Городской Администрации в 1997 году был предоставлен заем в размере 3.9 млн. долларов США на проект «Повышение эффективности использования энергии». Срок осуществления проекта – 10 лет, льготный период - 4 года. Обязательства по возврату займа должны быть выполнены к 2007 году. Проект позволит осуществить реконструкцию системы теплоснабжения, строительства модульных котельных и создать лабораторию по энергоаудиту. Условия, на которых предоставлялся заем, выполнены.

Другой проект по улучшению системы теплоснабжения города Архангельска финансировался за счет средств гранта SIDA, предоставленном на безвозвратной основе в размере 27.5 млн. шведских крон. Проект был успешно осуществлен, его результатом явились модернизация оборудования Архангельской ТЭЦ и строительство двух модульных котельных.

- **Взаимопонимание**

Немаловажным фактором является и понимание проблем области, города и МУП «Водоканал» со стороны специалистов Банка, а также понимание позиции ЕБРР, в том числе, базовых требований, со стороны людей, которые начали реализацию и будут продолжать дальше этот проект. В ходе встреч, подготовки и обсуждения проектов документов достигнуто полное взаимопонимание.

4 Хронология проекта

Различные этапы

Этапы продвижения проекта выглядят следующим образом:

- *Март 2001 года.* Состоялась первая встреча представителей Европейского банка реконструкции и развития с Главой администрации области, мэром города Архангельска и руководителями соответствующих департаментов в Администрации Архангельской области.
- *Июнь 2001 года.* Делегация Совета директоров Банка посетила наш город. Целью поездки было ознакомление с политическим, экономическим, финансовым, социальным положением в области и городе. Состоялась встреча с руководством администрации области, мэрами трех соседних и основных городов области: Архангельска, Северодвинска и Новодвинска, руководителями ряда предприятий.

На встрече с мэром города Архангельска были обсуждены проблемы снабжения жителей города питьевой водой. В Европейский банк было направлено письмо мэра города с намерениями сотрудничества в области водоснабжения и водоотведения.

- *Декабрь 2001 года.* По просьбе ЕБРР был подготовлен пакет документов для подготовки технико-экономического обоснования целесообразности вложения средств в муниципальную инфраструктуру, прежде всего, в системы водоснабжения и водоотведения. Следующими шагами, в соответствии с предложениями Банка, были:
 - Создание комиссии по отбору компании, которая выполнит технико-экономическое обоснование; и
 - Посещение делегацией города Финляндии с целью ознакомления с компаниями, заинтересованными в представлении предложений на осуществление ТЭО.
- *Июль 2002 года.* Состоялся конкурсный отбор компании по разработке ТЭО проекта. Победителем стала финская компания «Якко Поуру Инфра».
- *Февраль 2003 года.* Главой администрации Архангельской области, мэром города Архангельска и директором МУП

«Водоканал» подписано мандатное письмо, в котором оговорены предварительные условия предоставления кредита и условия финансирования. Важно отметить, что в письме было ясно оговорено, что заемщиком является МУП «Водоканал», гарантом возврата кредита – Администрация Архангельской области, стороной, поддерживающей проект - мэрия города.

- *С июля 2002 по апрель 2003 года.* Компания «Якко Поуру Инфра» разрабатывала ТЭО проекта. Им были предоставлены исходные данные, другие необходимые документы, проведены исследования. По просьбе разработчиков были организованы встречи со специалистами организаций, занимающихся экологическими проблемами, Центра государственного санитарно-эпидемиологического надзора, областного комитета статистики, Соломбальского целлюлозно-бумажного комбината, Двинско-Печерского бассейнового управления и др.
- *8 апреля 2003 года.* В представительство ЕБРР в Санкт-Петербурге был представлен анализ технико-экономической целесообразности предоставления займа.
- *29 апреля 2003 года.* В мэрии города Архангельска состоялись общественные слушания по этому проекту для большей информированности депутатского корпуса, всех заинтересованных в реализации проекта структур.
- *2 сентября 2003 года.* Совет директоров ЕБРР одобрил предоставление кредита МУП «Водоканал» в размере 10 млн. евро.
- *15 декабря 2003 года.* Ассамблеей Экологического Партнерства «Северное измерение» (NDEP) выделен грант в размере 8.2 млн. евро.
- *Декабрь 2003 года.* состоялось подписание договоров финансирования между ЕБРР, администрацией области, мэрией города и МУП «Водоканал».

Три года

Для подписания вышеупомянутых договоров финансирования понадобились три года упорного труда, осуществленного руководителем проекта ЕБРР, Оксаной Сельска, старшим банкиром Банка, Яакко Хентоннен, специалистами Департамента международного и экономического сотрудничества Администрации Архангельской области и специалистами МУП «Водоканал».

5 Достоинства проекта

Город Архангельск Для города Архангельска значимость реализации данного проекта имеет две стороны:

- решение проблем МУП «Водоканал», о которых было сказано выше (см. Раздел 2.3)
- кредит предоставляется на льготных условиях (см. Текст V.1.2). В течение льготного периода на выделенные средства приобретается оборудование, производится его монтаж. МУП «Водоканал» при этом платит только проценты по кредиту, маржу и комиссию за неиспользованную часть кредита.

Текст V.1.2 Условия предоставления займа

Стороны пришли к соглашению на следующих условиях:

- Заемщик: МУП «Водоканал»
- Гарантор: Администрация Архангельской области
- Спонсор проекта: Мэрия города Архангельска
- Заем предоставляется на срок 15 лет (с 2004 по 2018 годы), льготный период – 4 года
- Сумма займа составляет 10 млн. евро, которые выплачиваются в рублевом эквиваленте
- Заем выплачивается двумя траншами:
 - Первый транш: до 7 млн. Евро (242 млн. руб.) и
 - Второй транш: до 3 млн. Евро (103.8 млн. Руб.)
- Процентная ставка составляет 12.14% годовых, состоит из:
 - Фиксированная ставка: 4.5 %; и
 - Плавающая ставка (в зависимости от текущего курса валюты): 7.64%.

Город Архангельск Дополнительными преимуществами проекта для города Архангельска являются:

- Получение финансирования за счет грантов. В общей сложности было выделено 9.4 млн. евро на осуществление проекта, в том

числе, от Экологического партнерства «Северное измерение» - 8.2 млн. Евро и 1.2 млн. Евро – от Правительства Швеции (SIDA) через программу технического сотрудничества ЕБРР.

Следующие компоненты проекта будут разработаны за счет безвозмездного финансирования (см. раздел 6, ниже):

- План корпоративного развития МУП «Водоканал»;
- Программа повышения кредитоспособности; и
- План действий по охране окружающей среды.

ЕБРР

Преимущества проекта для ЕБРР следующие:

- Предоставление займа в размере до 346 млн. рублей с минимальными рисками
- Затраты на разработку ТЭО были профинансированы за счет средств безвозмездной донорской помощи. Правительством Финляндии был выделен грант в размере 230000 евро на подготовку ТЭО.
- Выделение финансирования на осуществление строительно-монтажных работ, что является гарантией успешного осуществления проекта.

В проекте по теплоэнергетике, который финансировался Международным Банком реконструкции и развития, не были предусмотрены средства на СМР и поэтому, ввиду ограниченности средств в городском бюджете, были затянуты сроки ввода в эксплуатацию объектов, предусмотренных данным проектом.

6 Компоненты проекта

15 компонентов

Проект состоит из 15 компонентов. Ими являются:

- **План расширения сети водоснабжения**

План расширения сети водоснабжения, в том числе, обнаружения утечек, будет подготовлен для города Архангельска.

Этот план будет учитывать расширение сети и присоединение районных сетей к центральной системе водоснабжения Архангельска.

Обнаружение утечек начнется с изучения на местах всего района прокладки сети в Архангельске, с целью определения наиболее неблагополучных участков. Эти участки будут выбраны для проведения более тщательного обследования.

Будет приобретено оборудование для обнаружения утечек и теоретического обучения персонала МУП «Водоканал» по его использованию.

- **Учет расхода воды**

Этот этап проекта предусматривает поставку и установку 3000 водомеров диаметром 50-100 мм у потребителей в жилых и общественных зданиях. Причем установка поставляемых измерителей тестирующего оборудования будет производиться силами МУП «Водоканал». Калибровку расходомеров также будет контролировать МУП «Водоканал». Расходомеры будут установлены на вводах каждого здания.

- **Прокладка кольцевой водопроводной магистрали вокруг центра города**

Проектом предусмотрено строительство кольцевой водопроводной магистрали диаметром 1000 мм для водораспределительной сети длиной около 5.5 км. Кольцевая водопроводная магистраль будет строиться от Центральных очистных сооружений вокруг города.

- **Реконструкция водопроводных сетей**

Данный этап проекта предусматривает реконструкцию водопровода в центре города и дюкеров под рекой Северной Двиной от центра города до Соломбалы. Длина водопровода, подлежащего

реконструкции в центре города, составляет около 11,8 км. Реконструкция включает поставку материалов для труб, клапанов, пожарных гидрантов и другого оборудования, а также строительно-монтажные работы. Дюкеры под Северной Двиной включают и строительство трубопровода длиной около 200м и диаметром 600мм. Труба будет опущена на дно реки Северной Двины, и особое внимание будет уделено инженерно-геологическим изысканиям и планированию якорных стоянок, движению судов и нагрузке от обледенения.

- **Поставка оборудования для очистки и телевизионного исследования канализационной сети**

На этом этапе будет поставлен комбинированный грузовик с вакуумным отсосом и автомобиль с телевизионной системой и необходимым оборудованием для исследования канализационной сети. В объем финансирования на этом этапе помимо приобретения транспортных средств, входит и обучение на месте специалистов МУП «Водоканал».

- **Реконструкция сетей канализации**

Данный компонент предусматривает реконструкцию канализационных труб и колодцев в районе порта Экономия, в том числе, замену и перекладку 3,5 км канализационных труб и колодцев на этих участках сети и строительство нового трубопровода общей протяженностью около 2,5 км.

- **Проектирование и реконструкция канализационных насосных станций**

Предусматривается реконструкция 5 канализационных насосных станций (ЦНКС, КНС №10, Соломбальской и Маймаксанской РНС, насосной станции АГЗ). Реконструкция включает в себя замену насосов, задвижек, фитингов, электрооборудования и средств автоматизации, а также реконструкцию камеры. Кроме того, будет поставлена система дистанционного управления. На Центральных очистных сооружениях будет создана диспетчерская.

- **Повышение уровня энергоэффективности системы водоснабжения**

Этот компонент проекта нацелен на повышение энергоэффективности системы водоснабжения. Для достижения этой цели будут приобретены и установлены новые насосы, преобразователи частоты и регистрирующие расходомеры и манометры, а также автоматизированные системы передачи данных, в том числе, программное и аппаратное обеспечение.

- **Реконструкция системы очистки промывных вод**

Компонент относится к модернизации системы очистки промывных вод. В будущем, промывная вода после контактных и скорых песчаных фильтров будет очищаться в гравитационном осветлителе (диаметр 44мм). Вся промывная вода будет собираться в резервуар и

закачиваться в отстойник. Чистый перелив из осветлителя будет возвращаться в процесс очистки воды, получаемый осадок будет сгущаться и обезвоживаться при помощи центробежного пресса или аналогичного оборудования.

- **Реконструкция системы дезинфекции**

Действующая система первичного и вторичного хлорирования воды будет заменена новыми установками дезинфекции на основе метода локального электролиза.

- **Совершенствование системы управления процессами и эксплуатации**

Усовершенствовать управление процессом и эксплуатацией позволят следующие мероприятия:

- улучшение и оптимизация химической предварительной очистки сырой воды;
- улучшение и оптимизация обратной промывки с использованием сжатого воздуха; и
- нейтрализация очищенной воды для предотвращения коррозии в сети.

Установка преобразователей частоты 2х500 кВт на насосной станции улучшит контроль над работой насосов подачи в сеть и обеспечит постоянное давление в сети.

- **Расширение сети канализации**

Результатом реализации данного компонента должно стать подключение к канализации части зданий (около 300), в которых установлены септики, и зданий, которые вообще не подключены к хоз-бытовой канализации. Будут построены новые вводы в здания, уличная сеть и коллекторы протяженностью 6 км, осуществлено строительство колодцев и трубопроводов.

- **План корпоративного развития**

Представляет собой план развития хозяйственной деятельности МУП «Водоканал», утвержденный и реализуемый предприятием и Администрацией города Архангельска, и который удовлетворяет по форме и содержанию требованиям ЕБРР.

- **Программа повышения кредитоспособности**

Программа повышения кредитоспособности является, по сути, программой реформирования городского бюджета. Эта программа, утверждается и реализуется мэрией города и областью, по форме и содержанию должна отвечать требованиям ЕБРР.

- **План действий по охране окружающей среды**

Представляет одобренный банком план природоохранных мероприятий по смягчению последствий выполнения проекта для

окружающей среды, охраны здоровья и техники безопасности, защиты водных источников от загрязнения.

7 Возврат займа

- Тарифная политика** Чтобы обеспечить возврат займа, МУП «Водоканал» совместно с Администрацией города Архангельска и городским советом депутатов (или городской Думой) должен внести изменения в тарифную политику. Самое важное – унификация тарифа на услуги водоснабжения и водоотведения, население, промышленные предприятия и бюджетные организации должны платить по одному тарифу, принцип полного покрытия затрат должен применяться при установлении тарифа.
- Существующая ситуация** В настоящее время планы и расчеты тарифов водоснабжения и канализации в г. Архангельске разрабатываются МУП «Водоканал». Предложения по изменению тарифов проходят согласование в структурных подразделениях мэрии и утверждаются городским Советом депутатов. Повышение тарифов - это всегда предмет ожесточенных споров во время сессий Архангельского городского совета депутатов.
- Два шага** Предполагается, что во второй половине 2004 года будут предприняты следующие два шага:
- Во-первых, тарифы должны быть унифицированными. К середине 2004 года этот унифицированный тариф должен составить для всех категорий потребителей 9.96 руб./м³ (в том числе, НДС). Это будет способствовать получению такой же величины дохода, как и в 2003 году. Это подразумевает увеличение тарифа для населения (который на настоящий момент составляет 7.87 руб./м³) и значительное снижение тарифа для промышленных предприятий и бюджетных организаций (на сегодня он равен 27.41 руб./м³).
 - Во-вторых, необходимо следовать принципу полного покрытия затрат. Это означает, что доходы, получаемые за счет тарифов на услуги водоснабжения и водоотведения, должны полностью покрывать затраты на эксплуатацию, техническое обслуживание, а также капитальные затраты. Использование этого принципа при расчете тарифов может привести к дальнейшему увеличению унифицированного тарифа. Конечно, унифицированный тариф должен обеспечивать уровень дохода в муниципальный бюджет, достаточный для финансирования капитальных затрат и возврата заемных средств.

Потенциал
экономии

Однако предварительным условием для повышения унифицированного тарифа должно быть отсутствие дальнейших возможностей экономии затрат на эксплуатацию и техническое обслуживание, а также капитальных затрат. Другими словами, тариф должен повышаться, если нет каких-либо других путей. Конечно, потенциал для экономии существует и достаточно большой. Только установление водомерных счетчиков может резко сократить объемы водопотребления и, соответственно, потребление электроэнергии и химикатов. Кроме того, это приведет к сокращению объема сточных вод, подлежащих очистке.

Собираемость платежей

Другим важным вопросом, который необходимо решить, это собираемость платежей за услуги от населения. Уровень собираемости необходимо повысить с текущих 85% до 100%.

8 Извлеченные уроки

Три вопроса

С какими проблемами столкнулись во время разработки проекта? Какие факторы являются наиболее важными для обеспечения успеха? Каков основной интерес заявителей других инвестиционных проектов? В следующих разделах мы постараемся наилучшим образом дать ответы на поставленные вопросы.

8.1 Проблемы, с которыми столкнулись при подготовке проекта

Несколько проблем

Во время подготовки проекта разработчики столкнулись с рядом проблем. Некоторые из них было легко разрешить, с другими дело обстояло иначе. Наиболее серьезными проблемами являлись:

- Длительная предварительная стадия переговоров и обременительные процедуры, через которые надо пройти до Момента, когда проект становится реальностью.
- Лимиты гарантий областного бюджета под кредиты международных финансовых структур на 2004 год ограничены. Были проведены переговоры, и Европейский Банк пошел нам навстречу и разрешил на 2004 год предоставить гарантию на 72 млн. рублей, а начиная с 2005 года, на 346 млн. рублей.
- Продолжительность процедуры согласования документов с законодательной властью
- Недостаточное знание специалистами МУП «Водоканал» международных стандартов при оформлении документов.
- Недостаточность опыта участия в проектах подобных масштабов.
- Изменение политической ситуации: избрание нового Губернатора в марте этого отодвинуло по срокам начало практической реализации проекта.

8.2 Факторы успеха

Твердые обязательства

Кратко говоря, проект никогда не стал бы реальным проектом, если бы не было твердых обязательств и огромной поддержки со стороны различных организаций и отдельных лиц в регионе. В частности факторами успеха явились:

- Поддержка проекта Главой администрации области и Администрацией области. Готовность Администрации выступить гарантом возврата кредитных средств была критической.
- Поддержка со стороны мэра города Архангельска. Крайне важным стало письмо, подписанное мэром и направленное в ЕБРР, о сотрудничестве в сфере услуг водоснабжения и водоотведения.
- Поддержка депутатов городского Совета и областного Собрания. Осуществление проекта было бы невозможно без решения этих двух законодательных органов о поддержке проекта и выдаче разрешения администрации области и муниципалитету выступить, соответственно, гарантом и спонсором по данному проекту.
- Энтузиазм руководства и специалистов МУП «Водоканал». МУП «Водоканал» играл ключевую роль при разработке проекта, помимо прочего, предоставил информацию и данные, способствующие утверждению проекта.

8.3 Выводы

Немного, но важные На основе опыта, приобретенного при разработке проекта, на настоящий момент можно сделать несколько, но очень важных, выводов, которые могли бы вызвать интерес у других заявителей муниципальных проектов. Эти немногие, но крайне важные выводы, следующие:

- На начальной стадии разработки проекта необходимо как можно скорее создать группу реализации проекта, как единого исполнительного органа, работающего с внутренними контрагентами и зарубежными институтами. В ее состав должны входить назначенные специалисты, помимо других, от предприятия, которое непосредственно будет осуществлять проект. Кроме того, этой группе должны быть предоставлены достаточные полномочия и определены сферы ответственности, позволяющие ей быстро предпринимать определенные действия.
- В состав рабочей группы должен входить юрист, работающий исключительно по проекту.
- Рабочая группа должна хорошо знать требования МФО, их мандаты, стратегии и приоритеты, а также международные стандарты подготовки документов.
- Рабочая группа должны уделять достаточное внимание органам законодательной и исполнительной власти областного и местного уровней. Их необходимо привлекать к разработке проекта в максимально возможной степени, с целью обеспечения поддержки проекта.
- Предоставление точной информации и данных лицам, принимающим решения, является крайне важным. Вся затребованная информация и данные должны быть предоставлены.

- В целом, важна высокая степень открытости информации. Это относится не только к работе с международными МФО, но со всеми заинтересованными сторонами, в том числе, депутатами законодательных органов, средствами массовой информации, общественностью.
- Является также важным знание английского языка при работе с такими МФО, как ЕБРР. Таким образом, большим преимуществом будет, если хотя бы один из членов рабочей группы владеет английским языком.

Приложение V Проект в городе Сургуте

В данном приложении в качестве примера представлена информация о проекте, реализованном в городе Сургуте Ханты-Мансийского Автономного Округа России.

Цель проекта – модернизация муниципальных систем водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения для укрепления институциональной структуры муниципальных предприятий ЖКХ, что в свою очередь приведет к снижению эксплуатационных затрат и улучшению производственной безопасности сооружений водопровода, канализации и теплоснабжения.

Проект, который называется «Программа развития муниципальных служб города Сургута – Модернизация муниципальных систем водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения», был инициирован Администрацией города Сургута. В 2000 г., Администрация города обратилась с запросом в ЕБРР о выделении займа на модернизацию муниципальных систем водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения. На данном этапе важную роль сыграло участие вице-мэра и руководителя Инвестиционного департамента Администрации г. Сургута.

ЕБРР сразу же выразил свою заинтересованность в концепции проекта, чему было несколько причин. Одна из причин заключалась в том, что город продемонстрировал и обосновал стабильность и достаточный объем поступлений в городской бюджет, а также, что такая ситуация не изменится в обозримом будущем, отсутствие дефицита финансирования и выделение существенных средств на капиталовложения. Другой причиной было наличие четкой политической воли и готовность Администрации г. Сургута к реформированию ЖКХ. Сургут был выбран среди других 26 городов России в качестве пилотного для проведения Госстроем России реформы ЖКХ.

Проект должен внести свой вклад в улучшение состояния здоровья населения путем уменьшения загрязнения водных объектов. Внимание, которое уделяется в рамках проекта вопросам энергоэффективности, также позволит сократить выброс парниковых газов. В процессе проведения реконструкции систем водоснабжения, водоотведения и теплоснабжения не предполагается какого-либо существенного воздействия на окружающую среду. Экологическая экспертиза позволит оценить воздействия на окружающую среду при строительстве, эксплуатации и обслуживании сооружений, предусмотренных в инвестиционной программе. Разработанные меры по снижению негативного воздействия будут включены в инвестиционную программу.

В сентябре 2000 г. представители ЕБРР посетили г. Сургут, а через два месяца после их визита была официально начата подготовка проекта. Согласно стандартным требованиям ЕБРР, была проведена оценка кредитоспособности и ТЭО проекта. Таким образом, был организован тендер на проведение ТЭО, по результатам которого победил консорциум,

возглавляемый зарубежной консалтинговой компанией. Затраты на ТЭО составили 350000 долларов США, которые были полностью покрыты из средств г. Сургута, что явилось подтверждением заинтересованности города в проекте. ТЭО было представлено на рассмотрение Кредитного Комитета Банка 8 ноября 2001 г. Впоследствии проект был одобрен Советом Директоров Банка, и начались переговоры о заключении соглашения о предоставлении займа между Администрацией г. Сургута и ЕБРР. В июне 2002 г. этот договор был подписан сторонами.

Займ был предоставлен в рублях, поэтому с соглашения о предоставлении займа указаны суммы в рублях. Согласно соглашению о предоставлении займа, общая стоимость проекта составляет 2.626 млн. рублей. Займ ЕБРР – 1.350 млн. рублей (51.4%), вклад города Сургута - 1,267 млн. рублей (48.2%), размер гранта - 9 млн. рублей (0.3%). По обменному курсу валют, действующему на сентябрь 2004 г., общая стоимость проекта в ЕВРО составляет 71.7 млн. Займ ЕБРР - 36.6 млн. ЕВРО (51%), вклад г. Сургута - 34.4 млн. ЕВРО, грантовые средства - 250.000 ЕВРО¹.

Выплата займа была начата в марте 2004 г. срок погашения – 10 лет, льготный период - 3 года, в течение которых должна быть реализована инвестиционная программа. Процентная ставка устанавливается каждый квартал.

В реализацию проекта вовлечены следующие структуры:

- *Наблюдательный Совет* несет общую ответственность за реализацию проекта. Совет состоит из официальных представителей Администрации г. Сургута, СГМУП “Горводоканал” и “Гортеплосеть”.
- *Группа реализации проекта* отвечает за деятельность компании-менеджера проекта и повседневное управление по поручению Наблюдательного Совета. Группа включает представителей служб, предоставляющих услуги ЖКХ.
- *Компания – менеджер проекта* отвечает за надлежащую реализацию “Программы приоритетных инвестиций”, включающей ряд мероприятий. Компания-менеджер проекта была создана и приступила к работе в мае 2003 г. Основной задачей компании является подготовка и исполнение контракта на обслуживание.

Ожидается, что проект будет способствовать общему процессу реформирования. Это будет происходить различными способами. Приоритет имеют следующие аспекты:

- *Основа для реформирования рынка и муниципальных служб.*

¹ For up-dated information about the EBRD loan, you may visit the following website:
<http://www.ebrd.com/country/country/russia/signed/russia03.pdf>.

Коммерциализация деятельности муниципальных предприятий водоснабжения, канализации и теплоснабжения, с ориентирами на реформу тарифов и внедрение контрактов на обслуживание позволит прояснить институциональные взаимоотношения между городом и данными предприятиями. Кроме того, в результате данного процесса тарифы будут отражать затраты на обслуживание, а также будут созданы стимулы для улучшения качества обслуживания и повышения эффективности, при этом будут созданы механизмы разделения преимуществ от повышения эффективности деятельности с потребителями.

- *Передача передового опыта и навыков.* Городская администрация получит преимущества от применения навыков, приобретенных в результате институционального развития компаний; эти навыки впоследствии могут быть переданы и другим предприятиям ЖКХ.
- *Демонстрационный эффект.* Проект способен продемонстрировать другим муниципалитетам важные финансовые и институциональные выгоды, которые могут быть получены в результате реализации соответствующих мер.

Приложение VI Словарь

В данном приложении представлен глоссарий основных терминов.

Таблица VI.A Глоссарий

Платежеспособность	Размер денежных средств, которые домохозяйство может выделить на оплату муниципальных услуг. Часто определяется в виде % от среднего дохода домохозяйства. С точки зрения политики требуется установить максимально доступный уровень оплаты за услуги.
Капитальные расходы	Расходы, касающиеся модернизации активов существующей инфраструктуры и расширения услуг. Капитальные расходы подразумевают увеличение стоимости активов.
Софинансирование	Финансирование, предоставляемое МФО или донорами, дополняется финансированием из других источников. Часто критерии отбора предусматривают софинансирования из собственных ресурсов проектных составляющих.
Обеспечение	Форма гарантии под авансируемый заем. Обеспечивает гарантии в случае непогашения займа. Обычно в качестве обеспечения используют физические активы, здания и личную собственность.
Издержки	Издержки – это все негативные финансовые и экономические последствия создания или получения услуги или товара. Износ, снижающий стоимость физического актива, представляет собой издержки, но не расходы.
Амортизация	Ожидаемое уменьшение стоимости активов в течение времени вследствие физического использования.
Страны ВЕКЦА	Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан.
Критерии соответствия	Набор ограничивающих факторов, которым должны отвечать составляющие проекта, для того чтобы он мог соответствовать условиям финансирования определенной финансовой организации. Критерии соответствия не гарантируют финансирования. Они просто используются для осуществления процедуры подачи заявок.
Экологическая устойчивость	Ситуация, при которой конечные результаты проекта можно обеспечить, не вызывая постоянных изменений в окружающей среде.
Акции (акционерный капитал)	Финансовый инструмент, с помощью которого инвестор получает акции и соответствующие права на собственность в компании.
Расходы	Сумма, фактически уплаченная для создания или получения услуги или товара. Во многих случаях расходы и издержки означают одно и то же, например, эксплуатационные издержки обычно составляют расходы.
Внешние	Внешние издержки производства или потребления возникают в случае,

последствия экономической деятельности	когда какое-либо решение (например, об увеличении объема производства древесины в каком-либо регионе) оказывает положительное или отрицательное влияние не только на конкретное предприятие или лицо, принявшее такое решение, но и на другое лицо или группу лиц. Другими словами, издержки или польза от принятого решения приходится не только на долю лица, принимающего то или иное решение. Внешние последствия экономической деятельности могут быть выгодными.
Взыскиваемые платежи	Конкретные платежи, такие как комиссионные обязательства или разовое комиссионное вознаграждение, которое заемщик уплачивает, чтобы финансировать того, кто предоставляет финансовые средства, с превышением нормальной суммы погашения займа.
Финансовая выгода	Финансовый доход или поступления, которые будут получать участники проекта.
Гарантия	Финансовый инструмент, предоставляемый правительствами, несамостоятельными структурами, национальными и международными финансовыми организациями, которые предоставляют гарантию кредитору в случае, если заемщик не способен выполнить свои обязательства.
Грант	Финансирование определенной деятельности/проекта, которое не требует погашения.
Процент	Определенная оплата сверх основной суммы займа. Может варьироваться в зависимости от определенного проекта или риска страны. Процентные ставки могут быть фиксированными или переменными. Уровень процента обычно используется для того, чтобы разделить заем на коммерческий и льготный.
Инвестиционные расходы	Расходы, возникающие при осуществлении инвестиций
Инвестиционный проект	Инвестиционный проект сопряжен с большими капиталовложениями (т.е. более 50% общих проектных затрат связаны с приобретением, установкой и эксплуатацией нового оборудования в течение более чем одного года или строительством нового объекта).
Инвестиции	Акт получения капитальных активов, состоящих из товаров (и услуг), не предназначенных для непосредственного потребления. В нашем определении такие товары и услуги обычно будут иметь срок службы не менее одного года, и они добавляют новый акционерный капитал или заменяют изношенные части существующего акционерного капитала.
Заем	Сумма средств, которую финансовая организация авансирует заемщику на условиях погашения с указанием определенных сроков погашения.
Убытки	Превышение издержек над доходами.
Прибыль	Превышение доходов над издержками.

Проект	<p>Проект – это процесс или последовательность действий, которые направлены на достижение конкретной цели в течение ограниченного периода времени и в рамках определенного бюджета.</p> <p>Любой проект подразумевает утилизацию времени и ресурсов (материальных и нематериальных средств, людских ресурсов, человеко-часов и т.д.). как правило, лица или организации, которым принадлежит идея проекта, могут найти время для выполнения работ, но у них отсутствуют необходимые ресурсы для реализации проекта или необходимые средства на приобретение этих ресурсов.</p>
Проектная компания	Непосредственный получатель заемных средств
Проектный цикл	Последовательность фаз исполнения проекта. Обычно включает идентификацию, подготовку, (предварительную) оценку, переговоры, реализацию, мониторинг и (конечную) оценку.
Модернизация	Модернизация – одна из форм инвестиций. Заем на модернизацию увеличивает существующий акционерный капитал и тем самым увеличивает стоимость акций на дату строительства. Заем на модернизацию иногда называют займом на реабилитацию.
Нераспределенная прибыль (наличная)	Превышение доходов над всеми эксплуатационными и финансовыми издержками компании.
Оценка риска	Процесс идентификации рисков, связанных с проектом. Включают риски на всех стадиях проектного цикла. Касается не только рисков, связанных с колебаниями финансовых доходов по проекту, но также политических, институциональных и других аналогичных типов риска.
Смягчение рисков	Набор определенных мер, направленных на снижение отрицательного воздействия установленных проектных рисков.
Льготный заем	Заем, предоставляемый под процент ниже рыночной ставки или равный нулю.
Федеральная/суверенная гарантия	Гарантия, предоставляемая национальным правительством, обычно министерством.
Субфедеральная/субсуверенная гарантия	Гарантия, предоставляемая региональным или местным правительством
Риск, связанный с кредитом иностранному правительству	Риски, которые обычно могут контролироваться правительством. Также называют политическим риском.
Условия займа	Набор условий предоставления займа. Обычно включает процентную

	ставку, срок погашения, частоту погашения и льготный период. Условия предоставления займа могут быть сложными.
Готовность платить	Максимальная сумма, которую готовы уплатить клиенты, использующие определенные муниципальные услуги.

Приложение VI Словарь

В данном приложении представлен глоссарий основных терминов.

Таблица VI.A Глоссарий

Платежеспособность	Размер денежных средств, которые домохозяйство может выделить на оплату муниципальных услуг. Часто определяется в виде % от среднего дохода домохозяйства. С точки зрения политики требуется установить максимально доступный уровень оплаты за услуги.
Капитальные расходы	Расходы, касающиеся модернизации активов существующей инфраструктуры и расширения услуг. Капитальные расходы подразумевают увеличение стоимости активов.
Софинансирование	Финансирование, предоставляемое МФО или донорами, дополняется финансированием из других источников. Часто критерии отбора предусматривают софинансирования из собственных ресурсов проектных составляющих.
Обеспечение	Форма гарантии под авансируемый заем. Обеспечивает гарантии в случае непогашения займа. Обычно в качестве обеспечения используют физические активы, здания и личную собственность.
Издержки	Издержки – это все негативные финансовые и экономические последствия создания или получения услуги или товара. Износ, снижающий стоимость физического актива, представляет собой издержки, но не расходы.
Амортизация	Ожидаемое уменьшение стоимости активов в течение времени вследствие физического использования.
Страны ВЕКЦА	Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан.
Критерии соответствия	Набор ограничивающих факторов, которым должны отвечать составляющие проекта, для того чтобы он мог соответствовать условиям финансирования определенной финансовой организации. Критерии соответствия не гарантируют финансирования. Они просто используются для осуществления процедуры подачи заявок.
Экологическая устойчивость	Ситуация, при которой конечные результаты проекта можно обеспечить, не вызывая постоянных изменений в окружающей среде.
Акции (акционерный капитал)	Финансовый инструмент, с помощью которого инвестор получает акции и соответствующие права на собственность в компании.
Расходы	Сумма, фактически уплаченная для создания или получения услуги или товара. Во многих случаях расходы и издержки означают одно и то же, например, эксплуатационные издержки обычно составляют расходы.
Внешние	Внешние издержки производства или потребления возникают в случае,

последствия экономической деятельности	когда какое-либо решение (например, об увеличении объема производства древесины в каком-либо регионе) оказывает положительное или отрицательное влияние не только на конкретное предприятие или лицо, принявшее такое решение, но и на другое лицо или группу лиц. Другими словами, издержки или польза от принятого решения приходится не только на долю лица, принимающего то или иное решение. Внешние последствия экономической деятельности могут быть выгодными.
Взыскиваемые платежи	Конкретные платежи, такие как комиссионные обязательства или разовое комиссионное вознаграждение, которое заемщик уплачивает, чтобы финансировать того, кто предоставляет финансовые средства, с превышением нормальной суммы погашения займа.
Финансовая выгода	Финансовый доход или поступления, которые будут получать участники проекта.
Гарантия	Финансовый инструмент, предоставляемый правительствами, несамостоятельными структурами, национальными и международными финансовыми организациями, которые предоставляют гарантию кредитору в случае, если заемщик не способен выполнить свои обязательства.
Грант	Финансирование определенной деятельности/проекта, которое не требует погашения.
Процент	Определенная оплата сверх основной суммы займа. Может варьироваться в зависимости от определенного проекта или риска страны. Процентные ставки могут быть фиксированными или переменными. Уровень процента обычно используется для того, чтобы разделить заем на коммерческий и льготный.
Инвестиционные расходы	Расходы, возникающие при осуществлении инвестиций
Инвестиционный проект	Инвестиционный проект сопряжен с большими капиталовложениями (т.е. более 50% общих проектных затрат связаны с приобретением, установкой и эксплуатацией нового оборудования в течение более чем одного года или строительством нового объекта).
Инвестиции	Акт получения капитальных активов, состоящих из товаров (и услуг), не предназначенных для непосредственного потребления. В нашем определении такие товары и услуги обычно будут иметь срок службы не менее одного года, и они добавляют новый акционерный капитал или заменяют изношенные части существующего акционерного капитала.
Заем	Сумма средств, которую финансовая организация авансирует заемщику на условиях погашения с указанием определенных сроков погашения.
Убытки	Превышение издержек над доходами.
Прибыль	Превышение доходов над издержками.

Проект	<p>Проект – это процесс или последовательность действий, которые направлены на достижение конкретной цели в течение ограниченного периода времени и в рамках определенного бюджета.</p> <p>Любой проект подразумевает утилизацию времени и ресурсов (материальных и нематериальных средств, людских ресурсов, человеко-часов и т.д.). как правило, лица или организации, которым принадлежит идея проекта, могут найти время для выполнения работ, но у них отсутствуют необходимые ресурсы для реализации проекта или необходимые средства на приобретение этих ресурсов.</p>
Проектная компания	Непосредственный получатель заемных средств
Проектный цикл	Последовательность фаз исполнения проекта. Обычно включает идентификацию, подготовку, (предварительную) оценку, переговоры, реализацию, мониторинг и (конечную) оценку.
Модернизация	Модернизация – одна из форм инвестиций. Заем на модернизацию увеличивает существующий акционерный капитал и тем самым увеличивает стоимость акций на дату строительства. Заем на модернизацию иногда называют займом на реабилитацию.
Нераспределенная прибыль (наличная)	Превышение доходов над всеми эксплуатационными и финансовыми издержками компании.
Оценка риска	Процесс идентификации рисков, связанных с проектом. Включают риски на всех стадиях проектного цикла. Касается не только рисков, связанных с колебаниями финансовых доходов по проекту, но также политических, институциональных и других аналогичных типов риска.
Смягчение рисков	Набор определенных мер, направленных на снижение отрицательного воздействия установленных проектных рисков.
Льготный заем	Заем, предоставляемый под процент ниже рыночной ставки или равный нулю.
Федеральная/суверенная гарантия	Гарантия, предоставляемая национальным правительством, обычно министерством.
Субфедеральная/субсуверенная гарантия	Гарантия, предоставляемая региональным или местным правительством
Риск, связанный с кредитом иностранному правительству	Риски, которые обычно могут контролироваться правительством. Также называют политическим риском.
Условия займа	Набор условий предоставления займа. Обычно включает процентную

	ставку, срок погашения, частоту погашения и льготный период. Условия предоставления займа могут быть сложными.
Готовность платить	Максимальная сумма, которую готовы уплатить клиенты, использующие определенные муниципальные услуги.

Приложение VIII Полезные веб-сайты

Ряд приведенных ниже веб-сайтов можно рассматривать как полезные источники информации. Мы надеемся, что данная информация будет Вам полезна

Таблица VIII.A Веб-сайты

Организация	Адрес	Комментарии
АБР	http://www.adb.org	Веб-сайт Азиатского банка развития. Хотя он содержит много информации, связанной с финансированием проектов, сложно указать линию связи на специализированную страницу их веб-сайта. Взамен рекомендуется использовать опцию "Search".
ЕБРР	www.ebrd.com http://www.ebrd.org/apply/index.htm	Веб-сайт Европейского Банка Реконструкции и Развития. Второй адрес – это страница, созданная для содействия участникам проекта.
ЕИБ	www.eib.org	Здесь Вы можете получить исчерпывающую информацию о финансирующей организации Европейского Союза.
МФИС	http://www.infoexport.gc.ca/ifinet/projectfin/finance-e.htm	Это Канадский веб-сайт при поддержке Торговой Уполномоченной Службы Канады. Хотя, он предназначен для поддержки местных компаний, там представлена хорошая общая информация о финансировании проектов, включая обзор многосторонних банках и донорах в сфере развития.
МФО	http://www2.ifc.org/proserv/apply/application/application.html	Этот адрес приводит Вас прямо на страницу, предоставляющую информацию и поддержку сторонникам проекта в представлении заявок на финансовую поддержку МФО.
НИВ	www.nib.fi/en	В разделе "About NIB" и "Lending" на английском языке Вы можете получить информацию о деятельности СИБ.
Институт открытого общества	http://lgi.osi.hu/donors/	Предоставляет информацию о донорах. Пожалуйста, имейте ввиду, что под словом "Донор" понимаются и многосторонние банки развития и двухсторонние доноры.
КПП	http://www.ppcenvironment.org/	Это веб-сайт КПП. Он предоставляет информацию о МФИ, донорах и преимуществах проектного финансирования. Он также содержит базу данных по проекту.
Всемирный Банк	www.worldbank.org	Включает линии связи с членами Группы Всемирного Банка и представительства Всемирного Банка во всем мире.

Приложение IX Аббревиатуры и акронимы

АБР	Азиатский банк развития
СПС	Стратегии помощи странам
ТЭЦ	Теплоэлектроцентраль
ДАСЦВЕ	Датское сотрудничество в области охраны окружающей среды в странах Центральной и Восточной Европы
DFID	Департамент по международному развитию Великобритании
ПДОЭС	План действий по охране окружающей среды для Центральной и Восточной Европы
ЕБРР	Европейский банк реконструкции и развития
ВЕКЦА	Страны Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии
ЕИБ	Европейский инвестиционный банк
EURIBOR	Европейская межбанковская процентная ставка
МБРР	Международный банк реконструкции и развития
МЦУИС	Международный центр по урегулированию инвестиционных споров
МАР	Международная ассоциация развития
МФК	Международная финансовая корпорация
МФО	Международная финансовая организация
IFInet	Сеть международной финансовой информации
МВФ	Международный валютный фонд
ISPA	Инструмент для разработки структурных политик в странах, готовящихся к вступлению в ЕС
LIBOR	Лондонская межбанковская процентная ставка
АМИГ	Агентство по многосторонним инвестиционным гарантиям
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ГРП	Группа реализации проекта
КПП	Комитет по подготовке проектов
PPP	Государственные предприятия с участием частного капитала
ССБ	Стратегия Всемирного банка по сокращению бедности
УЧС	Участие частного сектора
РЭЦ	Региональный экологический центр
ЮВЕ	Юго-Восточная Европа
SIDA	Управление по развитию международного сотрудничества при МИД Швеции
ПРООН	Программа развития ООН