



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Инвестиции в ВКХ:

миф или реальность?



Устойчивое водоснабжение и водоотведение – необходимое условие развития регионов. Каково состояние этой жизнеобеспечивающей отрасли? Как определяется вектор ее развития? Что необходимо учитывать на пути к повышению эффективности в сфере водоснабжения и водоотведения? На эти и другие вопросы отвечает кандидат технических наук, заместитель генерального директора ГК «Юрэнерго» **Алексей Николаевич Мальнев.**

Алексей Николаевич, какова проблематика отрасли водоснабжения и водоотведения?

Кратко перечислим (поскольку общеизвестные факты) базовые сложности отрасли:

- изношенность водно-канализационного хозяйства;
- есть средства на техническое обслуживание и ремонты (в рамках верхней границы тарифа), но нет средств на техническое перевооружение (отсутствует как таковой амортизационный фонд, инвестиции не включаются в тариф сверх установленной величины роста тарифа);
- наличие существенного кассового разрыва в получении средств за оказанную услугу;

- низкая динамика роста тарифа на услуги по водоснабжению и водоотведению относительно тарифных изменений в электроэнергетике и газоснабжении. Для примера: даже сегодня в Москве тариф на водоснабжение и водоотведение увеличится на 5,9%, на тепловую энергию – на 13; на горячую воду – на 11,5; на электроэнергию – до 13,7; на газ – на 7,5%;
- иные частные производные от указанных проблем.

Здесь не затрагиваются вопросы эффективности операционного управления и вопросы администрирования.

Незначительный рост тарифов на водоснабжение и водоотведение – разве это плохо?

Доступность услуги для потребителя, качество, надежность и эффективное развитие – основные показатели отрасли.

Бизнес водоснабжения и водоотведения подвержен государственному регулированию. Если говорим «тариф», значит, подразумеваем гражданина-потребителя. Если говорим «гражданин-потребитель», значит, рассматриваем совокупную, конечную платежную квитанцию за коммунальные услуги, которая, в свою очередь, является социально-экономическим индикатором в регионах и контролируется на уровне губернатора и правительства.

Тарифное регулирование в принципе не предполагает большие или умеренные прибыли в бизнесе. В этом случае требуется, чтобы прибыль была достаточна для оказания услуг с оглядкой на платеж потребителя и социально-экономическую атмосферу в муниципалитете.

Кто определяет вектор развития отрасли?

Вектор развития ЖКХ в сфере водоснабжения и водоотведения формируют лучшие мировые, отечественные практики и опыт в лице инвестиционного, экспертного и технического сообщества.

Выработку и реализацию государственной политики осуществляет Минстрой России.

Инструментом Минстроя России является Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию ЖКХ. Деятельность Фонда ЖКХ направлена в числе прочего на стимулирование реформирования жилищно-коммунального хозяйства. С 2013 г. средства фонда направляются также на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры.

Каковы основные тренды, наметившиеся в ЖКХ вообще и в сфере водоснабжения и водоотведения в частности?

Модернизация коммунального комплекса за счет привлечения в отрасль частных инвестиций – одна из основных задач государственной политики в сфере ЖКХ.

Регионы обязаны к 2016 г. передать неэффективные МУПы и ГУПы (после всероссийской оценки унитарных предприятий выяснилось, что таких 28%) в концессию.

Важным остается вопрос энергосбережения и повышения энергетической эффективности в жилищно-коммунальной сфере.

Все эти темы актуальны и для водоснабжения, и для водоотведения.

Что нужно учитывать на пути к эффективности в сфере водоснабжения и водоотведения?

Во многих муниципалитетах есть так называемые неэффективные МУПы и ГУПы из разряда ресурсоснабжающих организаций сектора ЖКХ. Эти неэффективные предприятия успешно выявлены, и составлены графики передачи объектов ЖКХ неэффективных муниципальных предприятий в концессию.

Правомерен вопрос: почему муниципальное предприятие в сфере водоснабжения и водоотведения неэффективно? Неэффективный управляющий? Возможно ли в современных условиях иметь на этой должности неэффективного управляющего? Относясь с уважением к фигуре главы муниципалитета, отвечу: «Невозможно!»

Значит, во-первых, МУП и его управляющий не хотят быть эффективными. Во-вторых, им не дают быть эффективными.

Поясню, что значит «не хотят быть эффективными». Водоснабжение и водоотведение – это отчасти прибыльный бизнес для ограниченного круга конкретных людей в муниципалитете. Показывать эффективность – значит, рисковать потерей (отъемом) прибыльного бизнеса. А кому нужно предприятие с дырой в бюджете?

«Не дают быть эффективным» – МУП обременен просьбами на грани приказов от администрации по выполнению «добровольных поручений» за счет собственных средств, а именно: благоустройство территорий, покупка оргтехники для иных организаций, проведение общественных (значимых для города) мероприятий, присоединение к сетям социально значимых

объектов и объектов, «которые нельзя не присоединить», и т. д. Неправильная тарифная политика предприятия. Все это также ложиться нагрузкой на МУП, уничтожая его бюджет.

Есть ли свет в конце тоннеля?

Одно из направлений на пути к эффективности – привлечение частных инвестиций в жилищно-коммунальный сектор.

Для привлечения частных средств в сфере водоснабжения и водоотведения в качестве основного рассматривается механизм государственно-частного партнерства и его разновидность – концессия.

В простейшей модели два партнера (статус партнерства предполагает обоюдную выгоду): муниципалитет и инвестор.

Муниципалитет – собственник объектов водно-канализационного хозяйства, обремененного моральным и техническим износом основных средств, неэффективной тарифной политикой предприятия, неоптимальными договорными отношениями с ресурсоснабжающими организациями, накопившимися долгами. Эти объекты находятся в управлении муниципального предприятия (в неэффективном управлении).

Инвестор – эффективный управленец, готовый проводить техническое перевооружение за счет собственных или заемных капиталов. Общая доля вложений инвестора в инвестиционную программу предприятия должна быть не менее 24%.

Каким образом инвестор может не только вернуть вложенные деньги, но и получить доход от инвестиций?

Источником финансовых поступлений для предприятия является регулируемый тариф. Тариф должен быть установлен регулятором на долгосрочный период с учетом предполагаемых, согласованных и утвержденных инвестиций (тот самый экономически обоснованный тариф, который не дают «нашему» неэффективному МУПу).

Очевидно, что включение в затраты предприятия инвестиций приведет к скачкообраз-

ному росту тарифа. Это, в свою очередь, отразится на конечном платеже потребителя.

Каким образом обеспечить техническое перевооружение, возврат инвестированного капитала, не наращивая финансовую нагрузку на гражданина-потребителя?

Во-первых, должен быть введен механизм инвестиционно-ориентированного тарифного регулирования – установление тарифа с применением метода доходности инвестированного капитала.

Во-вторых, бюджетная составляющая инвестиционной программы (деньги государства) и ее размер должны выступать как демпфер величины роста тарифа.

В-третьих, утверждая инвестиционную программу, исполнительный орган субъекта должен не только видеть величину будущего тарифа по определенному виду деятельности (водоснабжение и/или водоотведение), но прежде всего ориентироваться на конечную платежку потребителя.

Поясню. Предположим, доли платежей гражданина-потребителя в конечной платежке до передачи объектов водно-канализационного хозяйства в концессию (и, соответственно, до начала внедрения улучшений) распределялись так: газ – 15%, тепло – 50, электроэнергия – 25, водоснабжение и водоотведение – 10% (итого 100%).

После вливания концессионером инвестиций и внедрения улучшений на объектах водно-канализационного хозяйства произошло увеличение тарифа и возросла доля платежа за водоснабжение и (или) водоотведение до 20%.

Орган исполнительной власти субъекта своим решением после консультаций с регулятором может произвести корректировку тарифов других ресурсоснабжающих организаций (за счет изменения их инвестиционных программ, за счет дотаций, субсидий, иных компенсационных или сдерживающих механизмов), и доли платежей у гражданина-потребителя в конечной платежке распределятся, например, следующим образом: газ – 14%, тепло – 44, электроэнергия – 22, водоснабжение

Энергосервисный контракт	Концессионное соглашение
Для обеспечения возврата инвестиций и получения дохода требуется фиксация затрат в тарифе относительно ТЭР на уровне затрат базового года (до реализации улучшений) на период действия контракта	Для обеспечения возврата инвестиций и получения дохода необходимо в тарифе зафиксировать долгосрочные параметры (размер инвестируемого капитала, норму доходности, срок возврата инвестированного капитала и т. д.) на период действия концессионного соглашения
Требуется согласовать энергосервисный контракт с регулятором	Требуется разработать и утвердить производственную программу, инвестиционную программу, долгосрочные параметры регулирования, предварительно согласовав с регулятором

и водоотведение – 20% (итого 100%). Таким образом, конечная сумма в платежке потребителя не изменится.

В чем разница между энергосервисным контрактом и концессионным соглашением?

При заключении энергосервисного контракта исполнитель обязан за свой счет выполнить на объектах заказчика в оговоренных границах улучшения, которые приведут при прочих равных условиях к экономии топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). Возврат инвестированного капитала и доход на инвестированный капитал *обеспечиваются за счет экономии средств от предотвращения потребления ТЭР* в течение срока действия энергосервисного контракта. По окончании срока действия контракта улучшения остаются у заказчика.

При концессионном соглашении инвестор обязан за свой счет произвести модернизацию объектов заказчика в оговоренных границах, ведущую при прочих равных условиях к снижению операционных расходов в целом по виду деятельности. Возврат инвестированного капитала и доход на инвестированный капитал обеспечиваются за счет утвержденного тарифа в течение срока действия концессионного соглашения. По окончании срока действия концессионного соглашения улучшения остаются у заказчика.

Таким образом, присутствуют нормативно закреплённые механизмы привлечения

инвестиций в сферу ЖКХ, направленные на повышение эффективности отрасли.

При выборе того или иного механизма необходимы расчет и взвешенный подход.

Как они будут использованы, покажет время.

Вы полагаете, современное законодательство создало все условия для того, чтобы бизнес в ЖКХ стал эффективным?

К настоящему времени для сферы ЖКХ принято около 25 нормативных правовых актов. Вот несколько концептуальных из них для водоснабжения и водоотведения. Это в первую очередь Федеральный закон от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении», постановления Правительства РФ от 05.09.2013 № 782 «О схемах водоснабжения и водоотведения», от 13.05.2013 № 406 «О государственном регулировании тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения», иные постановления Правительства РФ и приказы министерств и служб.

На сегодняшний день не только сформированы правила игры, но и указаны правильные инструменты для достижения эффективности в области водоснабжения и водоотведения.

Добиться улучшений на поприще ЖКХ возможно, и улучшения, несомненно, будут, но за это нужно платить. Платить в конечном счете придется потребителю. Насколько обоснованно и в каком размере – решают государство и регулирующий орган. Вот такие сегодня «правила».