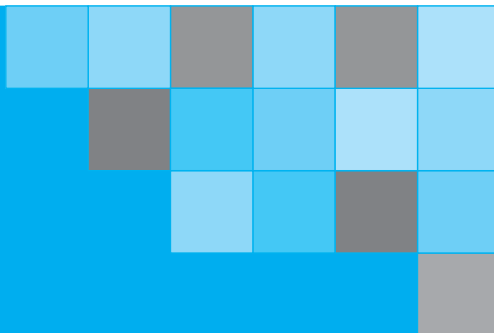




Муниципальное хозяйство



К эффективности через концессию



По данным Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, степень износа объектов коммунальной инфраструктуры в отдельных муниципальных образованиях достигает 70–80%, износ основных средств водопроводно-канализационного хозяйства – 50–70%.

Исправить аварийную ситуацию в ЖКХ посредством модернизации коммунальной инфраструктуры, призваны государственное частное партнерство и муниципально-частное партнерство, концессионные соглашения, специфика которых заключается в том, что инвестор получает во владение муниципальные инфраструктурные объекты для предоставления публичных услуг.

Об особенностях передачи объектов ЖКХ в концессионное управление рассказывает **Алексей Николаевич Мальнев**, заместитель генерального директора ГК «Юрэнерго».

? С 2016 г. все неэффективные ГУПы и МУПы должны быть переданы в концессию. Какова процедура передачи в концессионное управление?

Процедура передачи муниципальных предприятий сферы ЖКХ в концессию – это открытый конкурс. Концессионеру первым делом следует оценить, в каком состоянии находится объект для его планируемых инвестиций: техническом, экономическом и даже социальном. Муниципалитетам, в свою очередь, необходимо подготовить схемы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения – это поможет создать целостную картину состояния жилищно-коммунального хозяйства.

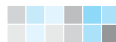
Подготовка конкурсной документации – не менее важный этап, поскольку тарифы на услуги водоснабжения и водоотведения регулируются. Долго-

срочные показатели регулирования, которые входят в состав тарифов, необходимо согласовать с РЭК уже на стадии разработки конкурсной документации.

Минэкономразвития России и Минстроем России утверждены рекомендуемые показатели эффективности управления государственными и муниципальными предприятиями в сфере ЖКХ и методика их исчисления.

В число показателей эффективности управления государственными и муниципальными предприятиями, осуществляющими деятельность в сфере ЖКХ, входят:

- надежность, качество, энергоэффективность;
- нецелевое использование бюджетных средств;
- соблюдение сроков рассмотрения обращений потребителей с жалобами;
- оборачиваемость кредиторской задолженности;



- ❑ ликвидация аварийных ситуаций в установленные сроки;
- ❑ выполнение требований стандарта раскрытия информации;
- ❑ финансовая поддержка бюджетов (областных, местных);
- ❑ расчетный показатель эффективности.

Все указанные показатели, кроме последнего, принимают значения либо 0 (ноль), либо 1 (единица), а последний рассчитывается как среднее значение.

Единственный показатель из семи, который может «убить» МУП, – это оборачиваемость кредиторской задолженности, иными словами, признанное банкротство.

Возможны пять вариантов оценки эффективности управления государственными и муниципальными предприятиями, осуществляющими деятельность в сфере ЖКХ:

- ❑ эффективное управление предприятием;
- ❑ достаточно эффективное управление предприятием;
- ❑ условно-эффективное управление предприятием с необходимостью совершенствования по отдельным направлениям деятельности;
- ❑ низкий уровень эффективности управления предприятием;
- ❑ неэффективное управление предприятием.

Каждый вариант оценки имеет свой итоговый показатель (таблица).

Итоговые показатели вариантов оценки эффективности управления государственными и муниципальными предприятиями, осуществляющими деятельность в сфере ЖКХ

№	Оценка	Значение итогового показателя
1	Эффективное управление предприятием	От 1 до 0,8 баллов
2	Достаточно эффективное управление предприятием	От 0,8 до 0,6 баллов
3	Условно-эффективное управление предприятием с необходимостью совершенствования по отдельным направлениям деятельности	От 0,6 до 0,4 баллов
4	Низкий уровень эффективности управления предприятием	От 0,4 до 0,2 баллов
5	Неэффективное управление предприятием	Ниже 0,2 баллов

Выполняя оценку эффективности, слепо следовать методике нельзя: необходимо принимать во внимание политические и социально-экономические факторы в муниципальном образовании и области.

Так, если у МУПа оборачиваемость кредиторской задолженности более 40 дней, на объектах водно-канализационного хозяйства часто бывают аварии, то это предприятие может получить оценку как «Достаточно эффективное управление предприятием». А на самом деле этот МУП – банкрот, который не в состоянии расплачиваться с ресурсоснабжающими предприятиями, а его водно-канализационное хозяйство находится в аварийном состоянии и не справляется с нагрузкой.

Таким образом, концедент должен ответственно отнестись к подготовке всех этапов процедуры: принять решение о заключении концессионного соглашения, сформировать пакет конкурсной документации, опубликовать извещение о проведении конкурса (направить приглашения), провести конкурсную процедуру, выбрать победителя, подписать концессионное соглашение.

? Как формируется конкурсное задание концессионеру и что в него входит?

В целях оказания методической помощи в подготовке и реализации концессионных соглашений Минстрой России подготовил типовую конкурсную документацию по проведению открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения в отношении объектов коммунальной инфраструктуры с учетом законодательства Российской Федерации о концессионных соглашениях.

Конкурсная документация содержит ряд приложений, а именно:

- ❑ сведения об объектах ЖКХ в целом и об объектах, требующих скорейшей модернизации;
- ❑ сведения об объеме оказываемой услуги по водоснабжению и о потерях воды;
- ❑ долгосрочные параметры регулирования для тарифов, которые будут установлены концессионером;
- ❑ неподконтрольные расходы и иные цены, значения, параметры, использование которых для расчета тарифов предусмотрено нормативными

правовыми актами Российской Федерации в сфере водоснабжения и водоотведения;

- предельный рост необходимой валовой выручки от осуществления регулируемых видов деятельности, предусмотренной нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Разработке этих приложений должно быть уделено особое внимание, так как именно от них будет зависеть тариф, установленный концессионеру, а также рентабельность и прибыль.

Участник конкурса, располагая вышеуказанной информацией, но не ограничиваясь ею, получит возможность построить корректную финансовую модель проекта на долгосрочную перспективу и оценить для себя необходимость участия в нем. Самое главное, участник конкурса должен увидеть в конкурсной документации предпосылки к здоровому развитию – привлекательный для инвестирования в ВКХ тариф. Образно говоря, конкурсная документация является своеобразной медицинской картой объектов ВКХ. В ней содержатся результаты актов технических обследований и схемы коммунальной инфраструктуры.

? Каковы критерии конкурса? По каким параметрам оцениваются конкурсные предложения?

Эти критерии таковы: предельный размер расходов на объект концессионного соглашения, объем субсидий концедента на реконструкцию (если конкурсной документацией такие расходы предусмотрены), объем субсидий, направляемых на эксплуатацию объекта концессионного соглашения, плановые значения показателей деятельности концессионера.

? Каков порядок расчета дисконтированной валовой выручки?

Рассчитывая дисконтированную выручку на этапе проработки конкурсного предложения, участник конкурса должен учитывать:

- долгосрочные параметры деятельности, согласованные регулятором;
- объем неподконтрольных расходов;
- сведения об индексах потребительских цен, о коэффициентах для продукции и ресурсов, которые будут влиять на размер затрат концессионера (предоставляет регулятор);

- предельный рост необходимой валовой выручки.

Следует подробнее рассказать об этих показателях.

Расчет и согласование значения долгосрочных параметров регулирования тарифов предусмотрены Основами ценообразования для предложенного организатором конкурса метода регулирования тарифов. Организатору конкурса на этапе подготовки конкурсной документации следует обратиться в орган регулирования тарифов для согласования выбранного метода регулирования тарифов и долгосрочных параметров регулирования. Потенциальному участнику конкурса должна быть предоставлена исчерпывающая информация об объектах, чтобы просчитать экономический эффект своих вложений.

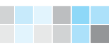
Для разработки финансово-экономической модели инвестпрограммы участнику необходимо предоставить значение следующих параметров:

- базовый уровень операционных расходов: производственных, ремонтных, административных и бытовых;
- индекс эффективности операционных расходов;
- нормативный уровень прибыли (не более 7%);
- уровень потерь воды;
- удельный расход электроэнергии.

Объем неподконтрольных расходов определяется из стоимости товаров и услуг иных организаций, подверженных регулированию; размеров налогов, сборов и других обязательных платежей; аренды, концессионной платы и лизинга; долгов; расходов на обслуживание бесхозных сетей; выпадающих расходов.

Организатор конкурса обращается в орган регулирования тарифов с запросом о предоставлении сведений о ценах, значениях и параметрах, которые будут использованы для расчета дисконтированной выручки участника конкурса. Для ее определения в приложении конкурсной документации должны присутствовать сведения о расчете и согласовании предельного роста необходимой валовой выручки. Указанные сведения также формируются организатором конкурса с привлечением органа регулирования тарифов.

Участник конкурса на этапе подготовки заявки может увидеть варианты тарифных решений в резуль-



тате реализации мероприятий на основе значений долгосрочных параметров регулирования, а располагая вышеуказанной информацией о величине необходимой валовой выручки, получит возможность построить корректную финансовую модель проекта на долгосрочный период и оценить для себя необходимость участия в этом предприятии.

? Кто может победить в конкурсе на концессию?

С точки зрения буквы закона победить в конкурсе на концессию может участник, отвечающий требованиям, размещенным в конкурсной документации, и набравший наибольшее количество баллов.

Однако при отсутствии на горизонте потенциального концессионера неэффективный МУП для выполнения указания сверху сменит вывеску предприятия, т. е. появится новое юридическое лицо со «своими», понятными учредителями. Возможно, будут приняты усилия по утверждению производственной и инвестиционной программ, утвержден тариф, позволяющий проводить техническое перевооружение на предприятии. Концессионный платеж будет поступать в бюджет муниципалитета, составляя собой амортизационный фонд вновь введенных основных средств, которыми распоряжается концессионер.

? Как защитить концедента от недобросовестных концессионеров?

Защита концедента с юридической точки зрения – это грамотно составленное концессионное соглашение. Потенциальные концессионеры не появляются из ниоткуда. Муниципалитет знает их историю и возможности. Поэтому заранее не выгодное муниципалитету концессионное соглашение с «непонятным» участником конкурса подписано не будет.

Деятельность концессионера контролируется муниципалитетом и уполномоченным органом исполнительной власти. Недобросовестность концессионера может быть выявлена через три месяца полноценной работы.

? И что тогда?

В случае невыполнения инвестором своих обязанностей для начала он получит штраф, а в даль-

нейшем концессионный договор может быть расторгнут. Но чтобы этого не случилось, руководители муниципальных образований должны тщательно подготовить конкурсную документацию. Повторюсь: механизм защиты заложен в концессионном соглашении и осмысленном подходе к вопросу выбора концессионера муниципалитетом.

? Как совместить интересы муниципалитета и бизнеса, чтобы были довольны обе стороны?

Минстрой рассчитывает модернизировать существующие системы ЖКХ за счет частных инвесторов. Для государства в целом и муниципального образования в частности, которые стоят на страже интересов граждан, важно, чтобы услуги в сфере ЖКХ оказывались качественно и бесперебойно, а целевые показатели улучшались. Интерес бизнеса в получении прибыли.

Совместить их интересы – это значит, привлекая инвестиции в ЖКХ, добиться максимально эффективного управления его объектами в соответствии с ресурсной, технической, энергетической, экономической политикой предприятия, не повышая тарифы в значительной мере.

? Как повысить интерес бизнеса к концессионным соглашениям?

Интерес бизнеса к концессионному соглашению базируется на его стабильности и прибыльности. Тарифы должны компенсировать расходы на модернизацию и обслуживание производственных фондов. Когда рентабельность продаж достигнет 10–15%, тогда и объекты ЖКХ станут привлекательными для частного капитала.

? Каковы минусы и плюсы управления в сфере ЖКХ через концессионные соглашения?

Привлечение концессионера позволит оздоровить объекты инженерной инфраструктуры, при этом объекты ЖКХ останутся в муниципальной собственности. Однако инвестиции в ЖКХ неизбежно приведут к росту тарифов на услуги, так как это необходимо для обеспечения возврата инвестированного капитала и дохода на него.

Подготовила Елена Витвицкая