



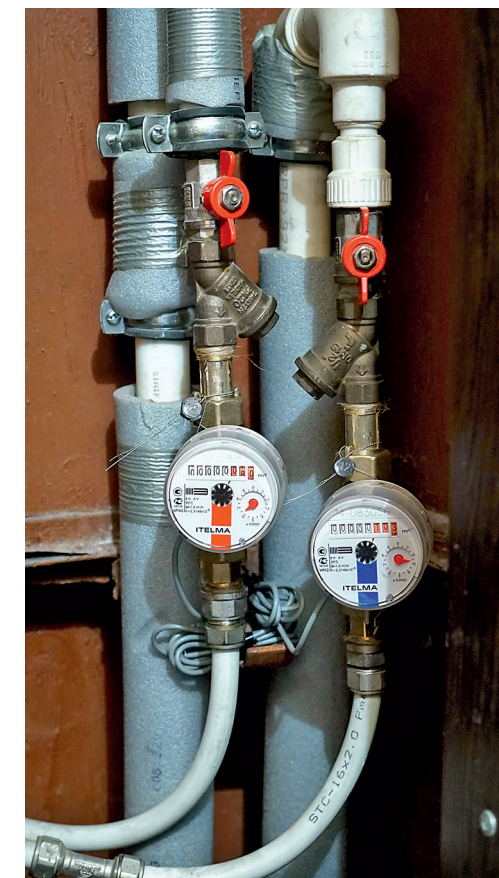
Алексей Макрушин
Исполнительный директор
НП «ЖКХ Развитие»

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГЧП В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ

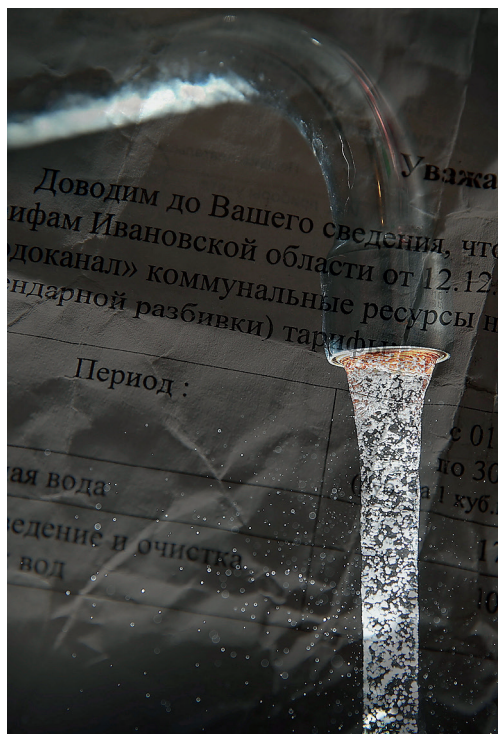
О государственном партнерстве и частных инвестициях в коммунальную инфраструктуру говорилось много и долго. Однако никаких заметных успехов в этой сфере мы не видели давно. В водоснабжении и водоотведении был период в начале 2000-х годов, когда водоканалы активно передавались в аренду частным операторам, однако он быстро закончился, после чего этот процесс практически остановился. Более того, целый ряд договоров был расторгнут и водоканалы вернулись в муниципальную собственность. О долгосрочных тарифах очень долго говорили, но действующих долгосрочных тарифов — единицы. Действительно ли все так плохо?

Нет, на мой взгляд, все совсем наоборот. В отрасли идут серьезные преобразования, и первые результаты не заставят себя ждать. Что же происходит такого, чтобы внушать оптимизм? За последние три года очень многое изменилось в системе регулирования. Вступил в силу Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении». Разработаны и приняты практически все необходимые подзаконные акты. Да, их утверждение далось нелегко, были очень жаркие дискуссии и обсуждения. Однако принятые решения достаточно точно обеспечивают баланс интересов между потребителями и поставщиками воды и услуг водоотведения. По большому количеству вопросов решения не спущены на уровень регуляторов, а ответы даны непосредственно в нормативных правовых актах. В дополнение к Правилам холодного водоснабжения и водоотведения утверждены типовые договоры с потребителями, которые устранили все преддоговорные споры. Для частных инвесторов в Основах ценообразования зафиксирован норматив предпринимательской прибыли в размере 5% от выручки, что позволит инвесторам легально зарабатывать прибыль, а не «пилить» на строительных подрядах. Очень детально прописаны правила заключения концессионных соглашений — для этого потребовалось несколько раз вносить изменения и в законодательство о концессионных соглашениях, и в отраслевой закон.

Есть и другие факторы, «расшевелившие» отрасль. Все муниципальные образования обязаны утвердить схемы водоснабжения и водоотведения — наконец муниципалитеты и органы власти задумались о том, что происходит с водоканалами и каковы перспективы их развития. Создается система контроля за эффективностью работы водоканалов. Муниципальные предприятия, не обеспечивающие надлежащее качество воды и очистки сточных вод, а также находящиеся в плохом финансовом состоянии должны быть переданы в кон-



ПРИНЯТЫЕ
РЕШЕНИЯ ДОСТАТОЧНО
ТОЧНО ОБЕСПЕЧИВАЮТ
БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ
МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ
И ПОСТАВЩИКАМИ
ВОДЫ И УСЛУГ
ВОДООТВЕДЕНИЯ



УЧИТЫВАЯ
ТЕКУЩЕЕ ФИНАНСОВОЕ
СОСТОЯНИЕ ВОДОКАНАЛОВ,
РОСТ ТАРИФОВ
ПРИ ПЕРЕДАЧЕ
ВОДОКАНАЛОВ
В КОНЦЕССИЮ
НА ДЕСЯТКИ ПРОЦЕНТОВ
БУДЕТ ПРАВИЛОМ,
А НЕ
ИСКЛЮЧЕНИЕМ

цессию. Вместе с жесткими тарифными ограничениями, эти меры заставили региональные и местные власти рассматривать муниципальные водоканалы не как источник денежного потока, а как проблему, которую необходимо решать.

Происходит осмысление, власть начинает задавать вопросы — а как управляется водоканал? в каком он состоянии? что надо строить и сколько это стоит? как привлечь инвестиции? И многие регионы не сидят на месте, а действуют. Растет понимание, что МУП — не самая эффективная форма управления водоканалом. Нужно оптимизировать расходы, необходимы инвестиции, на которые в бюджетах нет средств. Начался полномасштабный переход водоканалов в концессию.

Нужно сказать, что и интерес к водоканалам со стороны инвесторов также серьезно вырос. Понятные правила регулирования, гарантированный спрос, внимание к проблемам водоканалов органов власти всех уровней. В условиях надвигающегося кризиса, когда доходность упала во всех отраслях, инфраструктурные монополии должны стать «тихой гаванью» для инвесторов. Не удивительно, что уже на ближайших конкурсах на заключение концессионных соглашений мы увидим новых частных инвесторов, которые раньше боялись инвестировать в коммунальное хозяйство.

Конечно, первые же концессионные конкурсы выявят массу проблем и вопросов. Во-первых, никому не интересно управлять водоканалом — банкротом. Учитывая текущее финансовое состояние водоканалов, рост тарифов при передаче водоканалов в концессию на десятки процентов будет правилом, а не исключением. Это объективная потребность, а не прихоть инвесторов — за последние годы водоканалы «подносили» не столько ограничения тарифов, сколько падение полезного отпуска на 30–40 % в связи с установкой приборов учета и экономией воды потребителями.

Во-вторых, перед муниципалитетами в полный рост встанет проблема необходимости погашения долгов водоканалов при передаче их в концессию. Объем накопленных на текущий момент долгов таков, что его не осилит ни местные бюджеты, ни региональные. Единственным разумным выходом в этой ситуации выглядит погашение долгов инвестором, с возвратам этих средств в последствии за счет повышения тарифов (если кому-то кажется, что тарифы на воду в России и так высокие — кубометр питьевой воды, поднятый в квартиру, стоит дешевле полулитровой бутылки воды, купленной в магазине).

В НЕБОЛЬШИХ
ГОРОДАХ
ВОДОСНАБЖЕНИЕ
И ВОДООТВЕДЕНИЕ
ОБХОДИТСЯ
ГОРАЗДО ДОРОЖЕ,
ЧЕМ В ОБЛАСТНЫХ ЦЕНТРАХ,
А ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ
НАСЕЛЕНИЯ НАОБОРОТ,
СУЩЕСТВЕННО
МЕНЬШЕ



В-третьих, очень важно обеспечить действительно честные и конкурентные конкурсы для заключения концессионных соглашений. Важны и качество конкурсной документации, и установление адекватных целевых показателей, и качественная схема водоснабжения и водоотведения. Важно, чтобы от конкурса были отсечены «инвесторы», которые не готовы вкладывать средства в водоканалы, а приходят только для того, чтобы несколько лет выкачивать средства из водоканала, а потом вернуть его обратно муниципалитету.

Отдельного упоминания требуют малые водоканалы. В небольших городах водоснабжение и водоотведение обходится гораздо дороже, чем в областных центрах, а платежеспособность населения наоборот, существенно меньше. Будет очень сложно найти инвесторов, которые готовы решать проблемы сел и деревень. На мой взгляд, единственный ответ на этот вызов — объединение водоканалов в одну организацию — областной водоканал. Да, этот водоканал тоже будет требовать бюджетной поддержки, однако его эффективность будет существенно выше за счет экономии расходов (можно сократить и количество ремонтных бригад, и административный персонал, и многие другие расходы), а кредиты объединенному водоканалу будет привлекать существенно проще, так как масштаб его деятельности будет интересен для многих банков. Лучше привлекать частного оператора к управлению объединенным водоканалом, чем передавать его частникам по частям.

Все эти задачи и проблемы решаемы. Уже первые конкурсы покажут слабые места действующего законодательства и его доработка не займет много времени. Водоканалам сегодня живется не просто, но впервые за многие годы в отрасли видны и реальное движение, и хорошие перспективы. ■