

СЛАВУТИЧ НА ШЛЯХУ ДО КОНЦЕСІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА



— Юрію Олександровичу, як ви вважаєте, концесії — це ноу-хау для України?

— Тема концесій для України теоретично не зовсім нова, тому що перші законодавчі акти були прийняті ще в 1995 — 1996 роках. Це Закон "Про передачу об'єктів в концесію". Єдине, що на сьогоднішній день в Україні практично діючих концесійних угод небагато, можливо одна-дві, але в світовій практиці вони дуже поширені.

— Що ж являє собою механізм концесії?

— Формально — це партнерство влади та бізнесу у сфері надання послуг у різних галузях господарювання, залучення коштів приватних інвесторів у ті сфери, де коштів бюджетних не вистачає.

— Наприклад?

— Повертаюсь до тематики житлово-комунального господарства. Муніципалі-

Житлово-комунальне господарство — одна з важливих і пріоритетних складових в інфраструктурі міста. Воно забезпечує не тільки його життєдіяльність, а й істотно впливає на умови проживання славутичан. Тому міська влада значну увагу у своїй роботі приділяє питанням реформування розвитку цього сектора. Йде пошук шляхів більш ефективного використання комунального майна.

Вивчається світовий та вітчизняний досвід впровадження передових технологій управління у сфері житлово-комунального господарства. Враховуючи прийнятий Закон України "Про концесії", міська влада розглядає і такі форми співробітництва, як концесію — найбільш розвинуту, перспективну і комплексну форму державно-приватного партнерства.

Пропонуємо інтерв'ю із заступником міського голови Юрієм Остряніним.

тет укладає угоду з якоюсь компанією, наприклад, на будівництво дороги. Вона будує дорогу, можливе спільне будівництво, а потім управляє нею, для того щоб повернути вкладені кошти. Потім фірма, яка побудувала дорогу, ці кошти поступово повертає, через створені інфраструктури та надання приватних послуг.

Тобто концесіонер — це не Дід Мороз, який приносить подарунки, він вкладає вільні кошти, можливо, із залученням банківських кредитних ліній, але потім він заробляє на цьому гроші і повертає їх до себе у вигляді прибутку. Завдання концесіонера в цих відносинах — вкласти кошти і в кінці кінців отримати гарантований прибуток. Зав-

дання влади — поліпшити умови життя людей сьогодні в конкретному напрямку.

— Проблеми в житлово-комунальному господарстві накопичувались роками, і потрібна кропітка повсякденна робота для їх розв'язання. В цілому в Україні ми маємо абсолютну зношеність житлово-комунального господарства, показник зносу основних фондів коливається від 50 до 70%. Крім того, що зношені, вони ще й морально застарілі — енергонефективні, металосмітні і т. д. Їх треба міняти. Скільки ж треба мати коштів, для того щоб їх замінити?

— Я точно не знаю, скільки коштів потрібно для

нашого господарства, воно, можливо, одне з кращих в Україні, але якщо взяти досвід інших міст, наприклад, куди ми їздили, то там 7 років немає гарячої води. І в перспективі відновлення її подачі теж немає. Тому що треба, наприклад, 20 млн. грн. А тепер давайте порахуємо, де їх взяти. Це або з бюджету, або з прибутку комунального підприємства. А що таке прибуток комунального підприємства? Це фактично вартість послуг, яка лягає на плечі споживачів. А хто такі споживачі? Це 70% населення. Коло замкнулось. Плата за комунальні послуги і так вже майже на межі реальних можливостей для населення. Тому постає питання, де взяти кошти. Концесія вирішує ці проблеми комплексно.

— Чим цікавий цей ринок для іноземних компаній?

— Під час навчального семінару "Розвиток партнерських відносин у сфері житлово-комунальних послуг на основі концесійних угод", який проходив улітку і учасниками якого були славутичани, інформувалось, що багато західних компаній з десятирічним і навіть сторічним досвідом роботи в концесії мають гарний річний прибуток, це фактично транснаціональні компанії.

Закінчення на стор. 2

СЛАВУТИЧ НА ШЛЯХУ ДО КОНЦЕСІЙНОГО ПАРТНЕРСТВА

Закінчення.

Початок на стор. 1

Вони зацікавились ринком України. З одного боку, він дуже ризикований відносно того, заплатять чи не заплатять, з іншого — він абсолютно вигідний, тому що ці послуги будуть завжди. І треба тільки створити умови, щоб за них збирати кошти ефективно, у повному обсязі і т.д.

Саме тому на цьому і тримається цікавість цього сектора.

У нас була зустріч з французькими колегами, які запропонували свої послуги — взяти в концесію об'єкти житлово-комунального господарства. В основному це стосується сфери тепло- та водопостачання, водовідведення. Якщо говорити сьогодні конкретно про цю сферу, то в нас є абсолютно легітимний досвід Артемівська, який уклав улітку цього року таку концесійну угоду з литовською компанією. Вони працюють вже чотири місяці, тобто є піонерами концесії в Україні у житлово-комунальному секторі.

— Крім Артемівська, які ще міста в Україні працюють за концесійною угодою?

— Друге місто — Львів, який активно зараз просувається вже на рівні обговорення умов договору. Ну і ми сподіваємося, що третім містом стане Славутич, тому що фактично стан нашого житлово-комунального господарства непоганий, ми це знаємо, в нас не такі великі борги, як в інших містах. До речі, у 80-тисячному Артемівську борги підприємства

з теплопостачання в різні фонди — податкові, пенсійні — склали близько 20 млн. грн. А обсяг надання послуг в них приблизно теж на рівні 30 млн. грн. у рік. Фактично, за рік роботи артемівці мають віддати всі гроші, які зароблять. Занадто важкий стан ще і наших газових угод, які абсолютно контролюють плату за газ. Взагалі для комунальних підприємств без бюджетної допомоги неможливо працювати з такими боргами.

— Назвіть позитивні для Славутича сторони концесійної угоди за умови її укладання.

— Незважаючи на те, що комунальне господарство у нас в непоганому стані і ми бачимо, що тарифи об'єднані, покривають витрати, тобто економічно наче все непогано, але проблема неплатежів залишається. Проблема боргів і в нас теж є. А з початком опалювального сезону вони ще збільшуються: наприклад, сплата населенням залишається на рівні 90%, а сума нарахованих збільшується з кожним днем, тому що опалювальний період. І я можу констатувати: якщо нічого не зміниться в нашій законодавчій базі, в платежах, то зараз ми будемо накопичувати борги. Я вже не кажу про те, що в один момент можуть просто припинити постачання газу. Тому, якщо всі кошти, що надходять, витрачати тільки на газ, тоді їх не залишатиметься на податки, на Пенсійний фонд, на заробітну плату.

Концесія також водночас все не вирішує. Але якщо світовий досвід в ринкових умовах показує, що це працює ефективно, то ми його не використати просто не можемо, хоча б на рівні оці-

нки і вивчення. Тому зараз, враховуючи проблеми, які в нас є, ми повинні готуватися до якихось стратегічних напрямків розвитку. Ми вважаємо, що концесія є стратегічним напрямком, і маємо його вивчати і запроваджувати. Коли ж угоду буде укладено, відповідальність за всі ці платежі, за всі відносини щодо газу, з податковою, з іншими інстанціями буде нести фірма. Чому в нас є переконання, що вона їх вирішить? Тому що західні фірми, як суб'єкти господарювання, по відношенню до наших фірм можуть залучати дешеві кредитні ресурси. Ні для кого не секрет, що величина кредитних відсотків на Заході — 4 — 5, у нас же вони — 10 — 12%, мінімальні, якщо у валюті. Як бачимо, у них практично в 3 рази дешевші кредитні ресурси. Це вже полегшує якусь оперативну діяльність щодо їх ефективного використання.

Друге. Ясно, що фірма не зацікавлена отримувати копійки, розпачуючись за свої борги. Якщо, наприклад, у нас енергоємне обладнання, вони залучають свої кошти, знову ж таки можливо дешеві кредитні ресурси на реконструкцію чи модернізацію обладнання з метою використання меншої кількості електроенергії, газу і т.д. Так вони працюють на Заході. Тобто фірма постійно вкладає кошти в оновлення і тримає рівень собівартості при збереженні постійної величини тарифу — в цьому і є дохід.

— Отже, ми розпочинаємо активну фазу підготовки до визначення цього напрямку взагалі. Якщо так, то буде проводитись конкурс за участю всіх можливих зацікавлен-

них сторін, будь то іноземні компанії чи наші підприємці. Ми не обмежуємо участь приватного бізнесу?

— Ясно, що умови конкурсу ми будемо складати такі, які вигідні нам. Можливо, там будуть нецікаві умови для малого бізнесу, а лише прийнятні для великих компаній, в яких є оборотні кошти. На першому етапі ми прийняли рішення виконавчого комітету від 20 листопада 2007 року про затвердження Плану дій щодо передачі в концесію об'єктів комунальної власності. Треба зауважити, що воно не так просто з'явилося. Це була багатомісячна робота — зустріч з потенційними учасниками цього конкурсу, що презентували нам діяльність, яку вони ведуть у себе в Франції, ознайомили з умовами концесійних угод і самою концесійною темою. Ми це питання обговорюємо за участю громади, фахівців, у першу чергу з управлінням житлово-комунального господарства. Таких зустрічей було дві, крім того, ще їздили до Артемівська, звідки привезли проекти угод, укладених там.

— Виконавчим комітетом вже розглянутий План дій щодо передачі в концесію об'єктів, які перебувають в комунальній власності територіальної громади міста Славутича, та використовуються для здійснення господарської діяльності у сфері надання комунальних послуг. Як я розумію, це передумови до остаточного рішення сесії міської ради?

— Так, це тільки перший етап, в якому передбачається розробка та затверджен-

ня плану розвитку системи централізованого теплопостачання міста, проведення техніко-економічного дослідження комунального підприємства УЖКГ та експертний супровід укладання концесійної угоди із залученням експертних організацій, покращення рівня обізнаності щодо концесійної схеми, залучення приватного сектора в комунальну галузь, інше.

Після того, як сесія прийме рішення про передачу в концесію, розпочнеться активна фаза — підготовка умов конкурсу, його оголошення і саме проведення, розгляд пропозицій, презентація проведення самого зазідання конкурсу і укладання угоди з переможцем.

Взагалі концесія — це багаторічні угоди. Відповідно до них надходять в бюджет концесійні платежі. Економічна частина угоди така: передаємо майно в концесію — отримуємо від концесіонера платежі. Концесіонер зобов'язаний вкласти свої кошти в модернізацію підприємства, а потім на різниці собівартості отримувати прибуток. Якщо рівень ціни на газ, на електроенергію не зміниться, то споживачів взагалі не торкнеться зміна управління. Тобто тарифи — такі, як були — повинні залишитися за умови стабільності цін. Ясно, якщо ціни на газ, електроенергію значно збільшаться, то ніякий концесіонер не буде працювати з такими тарифами. Якщо ми говоримо, що ціни стабільні, то в подальшому тарифи можуть тільки зменшуватися. Це економічна частина. Технічна ж частина — це абсолютно постійна готовність концесіонера як фінансово, так і технічно модернізувати облад-

нання.

— А як бути з політичною частиною? Вона, мабуть, найважча для населення. Адже важко сприйняти рішення віддати комусь у концесію наше підприємство. Зразу виникають запитання, чи буде цей приватний власник з нами рахуватися і т.д.

— Що я можу про це сказати? Ми дуже швидко забули, що "Обленерго" як приватна компанія існує на ринку більше семи років. На побутовому рівні ні в кого не виникає дискомфورت, що він платить за електроенергію не в державну компанію, а в приватну. Електроенергія є? Є. Рівень цін мотивований? Мотивований. Він достатньо економічно нормальний? Нормальний. Хто там власник, хто надає послуги, вже не великого значення. До

хто не сплачує за комунальні послуги, можливо буде жорсткіший підхід. Для тих, хто платить, взагалі не буде ніяких проблем. Боротьба з неплатниками дасть гарантію, що така послуга буде. Практично в нас зараз 10% квартир не платять за комунальні послуги, решта 90% — перебувають у постійному ризику зупинки послуги для всіх.

— Тобто 2008 рік може стати переломним у сфері надання комунальних послуг?

— Так, активна фаза по нашому Плану дій повинна завершитись у вересні 2008 року, за місяць до початку опалювального сезону.

Розмову в Людмила ЛЮБИВА
Фото Вадима ІВКІНА