



Машинный зал реконструированной водопроводной насосной станции Ростовского водоканала



Андрей Майер

Большая вода

Укрупнение водоканалов выгодно для концессионеров и населения

Наталья ЕМЕЛЬЯНОВА (Ростов-на-Дону)

Сегодня более 90% концессионных соглашений в РФ заключено в сфере коммунального хозяйства. Об этом говорили на недавно прошедшей в Москве «Российской неделе ГЧП». В Ростовской области сейчас реализуется 78 концессионных проектов в сфере коммунального хозяйства на общую сумму около 1 млрд рублей. В этом году планируется заключить еще пять соглашений на сумму более миллиарда рублей. О том, как идет этот процесс в регионе, корреспонденту «СГ» рассказал министр жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области Андрей Майер.

«СГ»: С чем связана необходимость привлечения средств концессионеров в коммунальное хозяйство региона?

Андрей Майер: Ежегодная потребность в средствах для ликвидации износа инфраструктуры в Ростовской области составляет порядка 15 млрд рублей. Исключительно силами государства решить этот вопрос невозможно. Поэтому основной упор намечено сделать на привлечение частных инвестиций, в том числе в рамках концессионных соглашений. Для этого в регионе создаются благоприятные условия для инвесторов: идет укрупнение предприятий, разработаны программы их комплексного развития, в том числе схемы тепло- и водоснабжения. Кроме того, для дальнейшей передачи в концессию или долгосрочную аренду зарегистрированы права муниципальной собственности на 99,5% объектов коммунальной инфраструктуры области. Также для привлечения инвестиций в регионе активно ведется работа по утверждению инвестпрограмм коммунальных организаций. В 2016 году согласованы три «водные» инвестпрограммы с общим объемом инвестиций порядка 3,5 млрд рублей. В этом году планируем утвердить инвестпрограммы тепло- и водоснабжающих предприятий, работающих в пяти территориях области, в том числе в Новошахтинске и Красном Сулине.

«СГ»: Сегодня в области идет процесс объединения небольших водоканалов в районные организации. Зачем это делается?

А.М.: Укрупнение — один из способов привлечения инвестиций в сферу ЖКХ. Крупные предприятия гораздо интереснее инвесторам: больше объем оказываемых услуг, больше выручка, меньшие затраты на систему управления. В результате укрупнения водоканалов мы рассчитываем привлечь в сферу ЖКХ не менее 17 млрд рублей инвестиций. Интерес у инвесторов есть, но только к крупным предприятиям, поэтому мы и планируем создавать межмуниципальные водоканалы. В 2016 году в Ростовской области была проделана

большая работа по передаче полномочий в сфере водоснабжения и водоотведения от сельских поселений к муниципальным районам. Речь идет не о ликвидации существующих предприятий — водоканалы ждут укрупнение. На первом этапе организация водоснабжения и водоотведения населения в границах поселений передана на районный уровень. Процедура создания водоканалов на территории муниципальных районов будет завершена в первом квартале. При этом общее количество организаций, оказывающих услуги водоснабжения и водоотведения, сократится со 160 до 80. В перспективе количество работающих на территории Ростовской области водоканалов планируется сократить до восьми. Иначе говоря, в плане водоснабжения и водоотведения вся Ростовская область будет условно поделена на восемь территорий, на каждой из которых будет работать свой большой и финансово успешный водоканал.

«СГ»: А какая выгода от укрупнения водоканалов для жителей?

А.М.: Это даст возможность привести в порядок инфраструктуру, снизить потери в сетях, повысить надежность систем и качество предоставляемых услуг населению.

«СГ»: Какие крупные инвестиционные проекты и программы вы считаете самыми важными для области?

А.М.: Для нас важны все населенные пункты области. При этом, на особом контроле территории, откуда поступает наибольшее количество жалоб от населения. Это шахтерские города Звереве, Гуково, Шахты, Новошахтинск и Красный Сулин. Уже заключены концессионные соглашения по модернизации объектов коммунальной инфраструктуры Новошахтинска и Красного Сулина. Сумма вложений составит более 660 млн рублей. По Гукову, Звереву готовится конкурсная документация для передачи объектов в концессию. Для Шахт подготовлена «дорожная карта» капремонта внутригородских водопроводных сетей. Кроме того, ведется активная подготовка к заключению городом концессионного соглашения по теплу. Ориентировочно его стоимость — 1,6 млрд рублей.

«СГ»: Концессионер, естественно, стремится вернуть вложенные средства. Отразится ли это на величине тарифа для населения?

А.М.: В каждом отдельном случае финансовая модель рассчитывается, исходя из технических и финансовых показателей. Даже если экономически обоснованный тариф для предприятия вырастет, с учетом применения ограничительного индекса платы граждан, на тарифе для населения это никак не отразится. Разница между ними будет субсидироваться предприятию из бюджета.

ИДУ на ПОМОЩЬ



Сергей КРЕКОВ,
глава попечительского совета
Ассоциации компаний,
обслуживающих
недвижимость (АКОН)

**Институт
доверительного
управления может быть
полезен в тех случаях,**

**когда собственники недовольны своими
управляющими компаниями**

Едва ли кто-нибудь станет спорить с тем, что собственники жилья в многоквартирных домах были бы рады получить качественное обслуживание за существенно меньшую плату. Но на пути к этой цели есть два главных препятствия: завышенные тарифы и неэффективное управление. Конечно, в стране есть немало добросовестных и эффективных УК и ТСЖ/ТСН. Но обе эти формы управления жильем фондом имеют существенные недостатки. Так, УК не только платят за содержание и эксплуатацию устанавливают расчетным способом, но еще и сами себя контролируют. А минус ТСЖ/ТСН в том, что они строят домовую экономику на базе одного дома, а значит, не могут предложить эффективный и конкурентный тариф по обслуживанию. В результате, из 1600 столичных ТСЖ не менее шестисот существуют только на бумаге, а реально их домами по договору подряда управляют УК. В основном, это дома площадью менее 1,5 тыс. кв. м, сборов с которых не хватит даже на обслуживание счета в банке.

Кроме того, приходится признать, что у большинства собственников отсутствуют знания в сфере управления недвижимостью. И пока в доме не появится конкретное ответственное лицо, обладающее необходимой компетенцией, порядка в нем не будет.

И не случайно, что ТСЖ/ТСН все чаще применяют форму управления, когда физическому лицу делегируются полномочия по заключению договоров с подрядными организациями, РСО и т. д. Уже есть несколько регионов, где такая форма активно развивается, и успешные управляющие занимаются не только своим, но и соседними домами, для них это уже не активная гражданская позиция, а профессия. Таким образом, институт непосредственного или доверительного управления, который мы предлагаем как распространению, уже есть и развивается. Он позволяет упростить процесс принятия решений в доме в рамках действующего законодательства. Сильная сторона концепции ДДУ состоит в том, что применяемый в доме тариф по обслуживанию формируется в рамках ясных конкурсных процедур. Мы разработали три модели реализации ИДУ и предлагаем их собственникам на выбор. Базовая модель ИДУ предполагает управление домом на основе тарифов, утвержденных муниципалитетом. При индивидуальной модели реализации ИДУ дом находится на базовом тарифе, но для его полноценной эксплуатации требуется проведение дополнительных ремонтных и прочих работ. При сервисном же подходе в рамках ИДУ путем анкетирования собственников выделяется перечень работ и услуг, которые необходимо провести в доме. Это заодно позволяет легализовать все наличные средства в МКД (например, сбор на консьержку или на озеленение двора, которые не входят в число услуг, определенных муниципальным постановлением или документами УК).

После того, как выбрана модель в рамках ИДУ, организуется тендер, на который приглашаются УК. И затем по результатам тендера собственники на общем собрании утверждают тариф. При этом функции единого заказчика управления (ЕЗУ) возлагаются на организатора конкурса, который впоследствии начинает осуществлять контроль за деятельностью УК-победительницы. Если же УК работает с нарушениями или неэффективно, то ей высылается уведомление. В случае игнорирования требований через месяц договор с УК расторгается, и на внеочередном собрании собственников принимается решение о передаче управления домом компании, занявшей второе место на конкурсе. Если же сам единый заказчик не выполняет свои функции или жители не получают нормальный тариф на обслуживание дома, они оперативно отзывают свои доверенности у ЕЗУ. Институт доверительного управления (ИДУ), как форма управления многоквартирным домом, не призвана заменить эффективные ТСЖ/ТСН и УК. Она может быть использована в тех случаях, когда собственники недовольны своими управляющими компаниями.

Справочно

■ Согласно проекту «Обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг к 2020 году», доля заемных средств в общем объеме капложений в Ростовской области составит 30%, при этом удовлетворенность населения качеством услуг должна быть не ниже 85%.