



ЖИВОЙ РАЗГОВОР

Боязнь ресурсного метода связана с незнанием

*БОРИС ВАДИМОВИЧ ХМЕЛЬНИКОВ,
Генеральный директор
Научно-исследовательского центра
муниципальной экономики*



(Мы продолжаем публикацию интервью генерального директора Научно-исследовательского центра муниципальной экономики Бориса Вадимовича Хмельникова, начатую в № 1)

В.А. Межецкая¹: Почему все так боятся нормативного или ресурсного метода?

Б.В. Хмельников: Боятся, наверное, в силу того, что не знают, что является его основой. Когда мы говорим о ресурсах, то понимаем, что есть трудовые, материальные ресурсы, машины и механизмы, есть финансовые ресурсы. А дальше возникает вопрос, ресурсы мы определили, они нужны, но какими документами их обосновать? И беда, может быть, отрасли заключается в том, что, к сожалению, когда мы переходили на новое российское законодательство от советского, то, поскольку переходили к рыночной экономике, у нас какие-то вещи перестали регулироваться вообще, в том числе нормирование труда. Да, есть обязательные нормы, а есть необязательные, которые как бы в принципе не регулируются. Вот поэтому многие нормирования и боятся из-за того, что не представляют, какая существует нормативная база. Мы с вами недавно вместе проводили Юбилейную конференцию, посвященную 70-летию организации. Она как раз начиналась с того, что мы рассказывали о том, что вообще представляет собой отраслевая система, используемая для ресурсного метода. Можно рассказать еще об одном примере. В феврале прошлого года нас «Деловая Россия» при-

гласила на конференцию по нормированию труда, она называлась «Нормирование — основа экономики». Там принимали участие химики, большая энергетика, РЖД, угольная промышленность, то есть достаточно серьезные компании, хотя среди участников конференции система нормирования есть только в РЖД и большой энергетике. В конце, когда нам дали возможность выступить, многие участники были удивлены, что такая система есть и в жилищно-коммунальном хозяйстве, причем она никуда не делась, не прекратила свое существование, и, самое главное, она постоянно совершенствуется.

Нас часто упрекают, что в нашей отраслевой базе до сих пор есть нормы на печное отопление. В этом нас упрекают люди, которые не представляют масштабы нашей страны. У нас одна шестая часть суши и 9 часовых поясов, где есть все что угодно, и в том числе печное отопление, его еще достаточно много в отдаленных регионах. Нас также упрекают, что не может быть деревянных тротуаров у домов. Мы часто ездим, и в прошлом году у нас была поездка в Ненецкий автономный округ и его столицу — город Нарьян-Мар, в котором больше половины домов имеют деревянные тротуары. Почему я привел этот пример? Система содержит в себе элементы, которые у нас имеются в домах старых годов постройки, и мы ее постоянно совершенствуем. Меняются техно-

¹ Главный редактор журнала «ЖКХЭксперт: экономика и право».

логии, появляются новые виды материалов, оборудования, мы естественно стараемся все эти изменения в нее вносить. Поэтому, мне кажется, боязнь заключается в том, что люди многого о нем не знают. Вот строители, например, не боятся ресурсного метода. У них сейчас сделано серьезное изменение в системе ценообразования в строительстве, они переходят только на ресурсный метод. Это сложно, это большое количество норм и нормативов, но у них тоже это все есть. Ведь по всем объектам бюджетного финансирования они обязаны вести расчеты через эту базу. Она является ориентиром и для тех, кто ведет за частные деньги застройку, и так далее. Поэтому может быть опасения ресурсного метода — это глубокий вопрос. К сожалению, отрасль страдает тем, что у нас специалистов в области экономики ЖКХ очень мало. А это же чистая экономика. У нас есть много в отрасли менеджеров, много юристов, специалистов корпоративных финансов, пиар-менеджеров и еще представителей других профессий. У нас, к сожалению, очень мало экономистов, тех, кто имеет экономическое образование, тех, кто по профессии работает. Поэтому люди и не знают, что такое ресурсный метод, а на самом деле это самый распространенный способ. Можно и на нашем сайте посмотреть, у нас очень большое количество потребителей наших нормативов на ресурсы. Поэтому я думаю, что боязнь связана с незнанием того, что основы для применения этого метода есть. Здесь не нужно даже ничего разрабатывать с чистого листа, все уже есть. То есть нужно просто плавно входить.

В.А. Межецкая: Можно подвести итог: в части методики ключевой принцип — это инструкция по эксплуатации и ресурсный или нормативный метод. Два таких базовых принципа.

В.А. Межецкая: *Борис Вадимович, в январе на стратегической сессии в Минстрое заместитель министра Андрей Владимирович Чибис сказал, что концессия — это не самоцель и назвал основной целью концессии повышение качества и снижение аварийности и стоимости за коммунальные ресурсы, которые потом станут коммунальными услугами. Что вы можете сказать про концессию в этом контексте, то есть получается, что Минстрой отказывается теперь от основной своей линии, что концессии вообще «спасут» коммунальную сферу?*

Б.В. Хмельников: Я думаю, что здесь уже начинается реальное понимание ситуации. Минстрой не отказывается от концессий, потому что предложить один готовый рецепт на одну большую страну очень тяжело, если нет прямого государственного регулирования. Я уже приводил пример: есть два муниципальных образования, они похожи по численности населения, но у них могут быть разные условия по финансовой базе. В одном, условно говоря, есть какое-то хорошее градообразующее работающее предприятие, которое и налоги вносит, и граждане могут оплатить, а в другом этого нет. Поэтому Андрей Владимирович может быть уже подошел к тому, что концессия не может быть единственным механизмом, потому что это понимание пришло через малые города. В малых городах, как правило, отсутствуют концессионеры, они не заинтересованы, особенно в сельских поселениях. Туда практически концессионеры вообще не приходят, должна быть какая-то другая форма. С другой стороны, может быть подошли к концессии как к оптимальной форме инвестирования, потому что финансовых средств, с точки зрения бюджетов, не очень много. Форма концессионного соглашения, в определенной мере, направлена на то, чтобы защитить интересы концессионера. То есть, если не соблюдает концедент какие-то свои условия, то сейчас в соответствии с новым законодательством все эти потери компенсирует концессионеру бюджет. Для концессионера эти условия созданы. Поэтому то, о чем говорили, это не отказ от генеральной линии. Совсем недавно я участвовал в заседании Совета Федерации, где мы рассматривали итоги развития жилищно-коммунального хозяйства по Стратегии развития ЖКХ до 2020 года, и выступал руководитель Департамента ЖКХ Владимирской области. Он как раз приводил свой пример: на их взгляд, они уже все ресурсы концессионных соглашений исчерпали. Где можно внедрить концессии, они есть. Он приводил примеры, условно говоря, концессии — в 20% муниципальных образований, а в 80% — концессионеров нет, и никто не приходит, и нет никаких других условий, хотя они должны быть. На этом же заседании Совета Федерации было очень хорошее выступление Талалыкина Владимира Михайловича, первого заместителя руководителя Фонда содействия реформированию ЖКХ. Он сказал, что концессия — не панацея, нужны какие-то иные ме-

ханизмы, т.е. может быть в совсем малых муниципалитетах нужно вернуться к прямому финансированию со стороны бюджета, и сейчас решили уделить внимание как раз малым образованиям. Плюс, когда мы говорим о коммуналке, там самые дорогостоящие и тяжело окупаемые объекты — это объекты очистных сооружений. Сейчас на уровне Правительства рассматриваются механизмы финансирования очистных сооружений для того, чтобы обеспечить безопасную для каждого воду и, соответственно, безопасность водной среды, связанную с водоотведением, чтобы государство нашло какие-то не концессионные механизмы. Поэтому здесь где-то концессия заработала, а где-то успешно работает аренда. Вот совсем недавно на нашей юбилейной конференции Алексей Макрушин приводил пример Тюмени, где аренду трансформировали в концессию. Они увидели, что защита в условиях договора аренды меньше у инвесторов, чем в условиях концессионных соглашений. У нас достаточно продвинутое законодательство, некоторыми экспертами считается, что оно является одним из лучших с точки зрения защиты концессионера. Я хочу подчеркнуть, что какого-то одного рецепта нет, даже на стратегической сессии говорили о коробочном варианте Сбербанка, который не для всех подходит, к сожалению, потому, что есть определенные условия, которым не все могут соответствовать. Еще раз: масштаб страны большой, проблемы разные.

В.А. Межецкая: *Вы привели пример города Белева. Получается, белевская пастила вкусна для всех регионов, для всех муниципальных образований, а концессия будет «вкусной» не для всех муниципальных образований?*

Б.В. Хмельников: Да, концессия не для всех подходит, прежде всего, нужно обеспечить финансовый поток. Об этом не все говорят, но ведь существуют в принципе только два источника финансирования: бюджет или тариф. Никаких других источников нет. Если говорят «частные инвестиции», надо понимать, что они возвращаются через бюджет или через тариф. Через бюджет, как правило, не возвращаются, значит через

тариф. Возникает вопрос, кто такой концессионер. Это та компания, которая знает, где взять дешевые деньги. Андрей Владимирович привел пример — это негосударственные пенсионные фонды. В негосударственных пенсионных фондах, особенно у газовиков, лежат большие деньги. Их нужно куда-то вкладывать, тем более в силу санкций, которые на нас наложены, ограничения есть по финансовым инструментам использования этих денег. Лучше их, естественно, вложить в масштабах страны, и их вкладывают. Но их нужно вернуть. Как их возвращать? Их возвращают через тариф. Значит, на сколько-то возрастет тариф. Если говорить, например, о водоснабжении, то был тариф 20 руб., стал — 22 руб. Повышение на 10% кажется большим, но на самом деле в суммах платежей граждан оно не будет столь значительным. Если мы платили, условно говоря, 2 руб., то даже умножив на 5 кубов потребляемых, получим, что на 10 руб. в месяц у вас увеличится плата. Это не столь значительно, но вы получите качественную воду, новый продукт безопасный, вы не будете бояться за состояние здоровья.

Механизмы их превышения как раз являются реализацией концессионных соглашений, это закреплено Стратегией, то есть если у вас реализуется концессионное соглашение, вы обязаны включить эти условия в тариф. Следовательно, нужны длинные деньги, потому что концессия рассчитана на большой период времени. Но мы говорим об этом, зацикливаясь на механизме концессии. А ведь есть другие механизмы. Почему-то никто не говорит о самом главном в коммуналке, все вообще забыли о программах комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры. Нужен документ, который все проблемы коммуналки саккумулирует в одном, чтоб было понятно, что водники движутся не в своем направлении, энергетики — не в своем, нужно объединить все на территории муниципального образования в единый документ. О программах комплексного развития говорят эксперты, но не говорят чиновники. Эти программы упрятали в Градостроительный кодекс.

Концессионер приходит в выгодную сферу, в первую очередь, в сферу теплоснабжения.