

Кто подаст стакан воды в Волгограде?

К. Туманянц,
к.э.н., доцент кафедры
экономической теории
и экономической политики
Волгоградского государственного
университета,
генеральный директор
ЗАО «Финансовый брокер «Август»

Как известно, истинную значимость многих вещей мы узнаем только тогда, когда лишаемся их. К электричеству, теплоснабжению, обеспечению водой и канализацией у жителей современного Волгограда отношение примерно такое же, как к Солнцу или Луне: они есть всегда, и даже если какое-то время мы их не наблюдаем, то это – ненадолго. Это замечательно, это свидетельство надежности функционирования коммунальной инфраструктуры. В XXI веке население даже не самой развитой страны мира вполне может рассчитывать на минимальный набор жилищных удобств. Вряд ли станет откровением и утверждение, что горящая лампочка, теплая батарея или текущая из крана вода являются результатом усилий многих людей и, соответственно, требуют определенных затрат.

Но вот дальше общественные представления об организации коммунальной сферы имеют весьма размытые очертания. Широту спектра мнений можно обозначить следующими крайними позициями. Часть населения считает, что вся коммуналка уже приватизирована, и частные монополии самостоятельно устанавливают тарифы на свои услуги, жируя на народных деньгах. Другая крайность заключается в требовании бесплатного предоставления коммунальных благ государством, в крайнем случае – в обмен на уплачиваемые в бюджет налоги. О том, как сегодня функционирует волгоградская коммуналка можно судить на примере водного хозяйства города, где, как в капле воды, отразились многие проблемы городской инфраструктуры.

Единой структурой, снабжающей жителей и предприятия города холодной водой, а также обслуживающей канализационные стоки с 1 июня 2009 г., является муниципальное унитарное предприятие «Городской водоканал г. Волгограда». Тарифы на его услуги устанавливает министерство топлива, энергетики и тарифного регулирования Волгоградской области (ранее – управление по региональным тарифам). Таким образом, и с точки зрения собственности, и с точки зрения ценообразования, казалось бы, ситуация целиком находится под контролем власти, и причин для беспокойства нет, но это не совсем так. Деятельность «Горводоканала»

хронически убыточна (график 1). Финансовое положение предприятия крайне неустойчиво, МУП постоянно балансирует на грани банкротства.

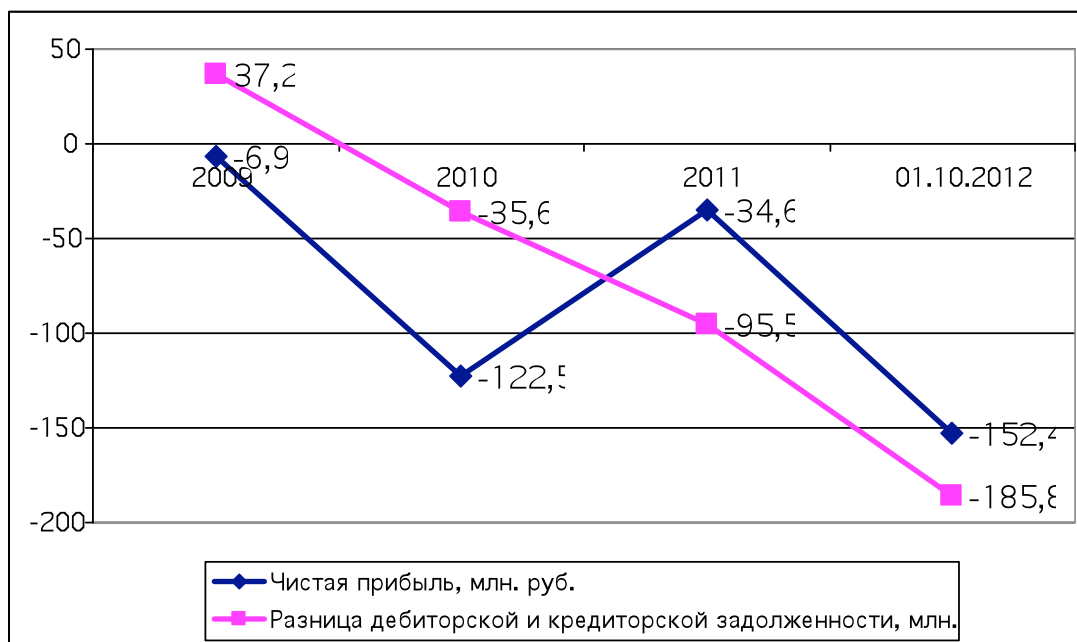


График 1. Финансовый результат, разница дебиторской и кредиторской задолженности МУП «Горводоканал г. Волгограда»

Источник: Бухгалтерская отчетность предприятия. Росстат РФ

Среди десяти городских водоканалов, финансовую отчетность которых удалось обнаружить, семь ни разу не имели годовых убытков за 2009-2011 г. В абсолютном выражении финансовый результат каждого из них исчисляется десятками миллионов рублей. К началу 2012 г. превышение кредиторской задолженности над дебиторской имели только три предприятия.

Можно было бы посочувствовать предприятию и его собственнику: мало ли в нашем городе компаний с плохим балансом. Но отсутствие свободных средств не позволяет Горводоканалу инвестировать в модернизацию своего большого хозяйства, включающего трубопроводы, водозаборные и очистные мощности, насосные станции и т.д. А вот это уже грозит миллиону жителей Волгограда снижением качества воды, перебоями с водоснабжением и водоотведением, загрязнением окружающей среды. Можно выделить четыре потенциально возможные причины возникновения данной ситуации.

Причина № 1: слишком низкие тарифы.

О степени экономической обоснованности тарифов, установленных властями Волгоградской области можно судить на основании их сопоставления с другими российскими городами. В 2011 году среди одиннадцати российских городов-миллионников волгоградские тарифы водоснабжения и водоотведения были одними из самых низких. Например,

снабжение холодной питьевой водой (на данную услугу приходится 60-70% общей выручки предприятия) дешевле, чем в Волгограде, только в трех городах. Тарифы, установленные для водоканала Волгограда на 15-20%, а за подключение к водопроводным и канализационным сетям почти в два раза ниже средних значений по другим крупным городам России (таблица 1). Причем протяженность сетей водоснабжения в Волгограде почти в два раза превышает казанскую и пермскую, на 30% больше остальных крупнейших российских городов, исключая Москву, Санкт-Петербург и Ростов-на-Дону, что объективно предполагает более высокие эксплуатационные расходы.

Таблица 1

Тарифы в городах с численностью населения более 1 млн. человек в 2011 г.

Город	Тариф на холодное водоснабжение (питьевая вода), без НДС, руб./куб. м.	Тариф на водоотведение, без НДС, руб./куб. м.	Тариф на подключение к водоснабжению, без НДС, руб. / куб. м./сутки	Тариф на подключение к водоотведению, без НДС, руб. / куб. м./сутки
Ростов-на-Дону	26,10	17,56	9711,33	16951,86
Екатеринбург	18,69	9,64	108430,00	41000,00
Самара	16,19	5,80	77800,00	55500,00
Пермь	15,93	10,52	84815,00	60535,00
Казань	13,09	10,00	17255,25	12565,75
Челябинск	11,71	7,78	27460,00	33260,00
Омск	11,18	9,06	24392,00	25728,00
Волгоград	10,94	7,85	15150,07	15846,72
Нижний Новгород	10,42	9,36	5606,46	5606,46
Уфа	9,75	8,31	22250,00	22250,00
Новосибирск	9,61	6,47	13184,33	16171,79
Среднее	13,97	9,31	36914,04	27765,05
Волгоград, в % от среднего по городам	78,3	84,3	41,0	57,1

Источник: «Корпоративный вестник Водоканала Екатеринбурга»

На начало 2013 года ситуация с тарифами не изменилась. Услуги холодного водоснабжения и водоотведения обходятся жителям нашего региона дешевле, чем соседям, в среднем на 28,2% (график 2). Понятно, что

такая тарифная политика будет негативно отражаться на финансовом положении предприятия.

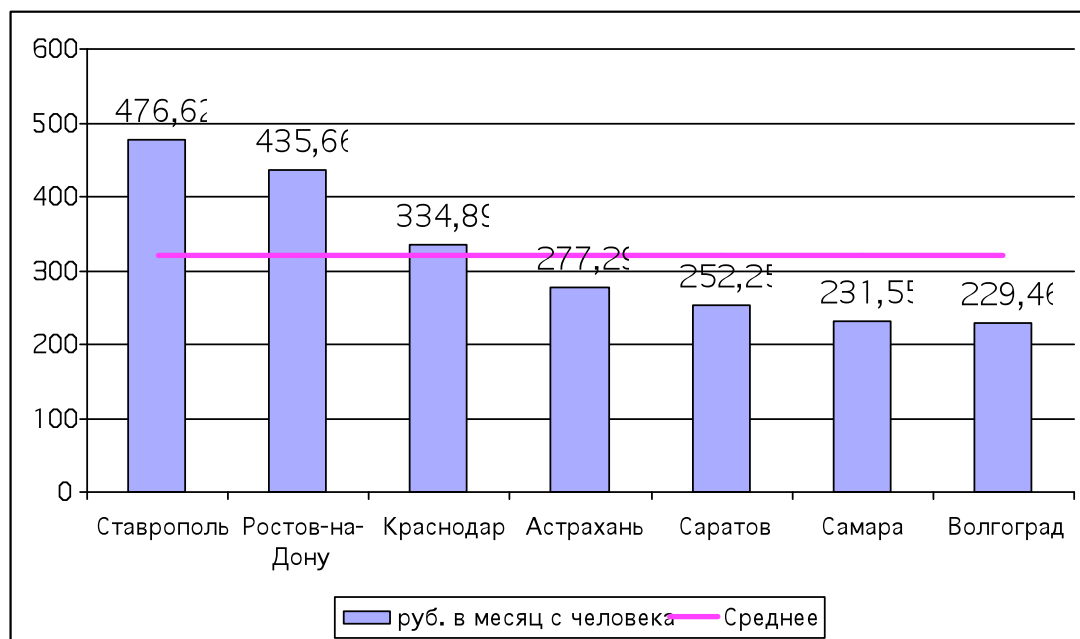


График 2 Средние платежи за холодное водоснабжение и водоотведение на январь 2013г., руб. в месяц с человека

Источник: Доклад Росстата «Социально-экономическое положение Волгограда в январе 2013 г.»

Причина № 2: слишком высокие издержки.

Сопоставимые данные о производственных расходах доступны только за 2010 г. и только по шести городам. Средняя себестоимость отпущенной потребителям воды и пропущенных сточных вод у волгоградского предприятия была одной из самых низких (см. таблицу 2).

Таблица 2

Себестоимость оказанных услуг в 2010 г.

Город	Себестоимость, руб./куб м
Ростов-на-Дону	14,75
Казань	9,79
Нижний Новгород	9,56
Екатеринбург	8,58
Волгоград	8,31
Самара	8,31

Источник: расчеты автора по данным компаний

Тем не менее, резервы для снижения затрат в Горводоканале г. Волгограда имеются. Прежде всего, обращает на себя внимание чрезвычайно высокий уровень потерь воды. За последние годы он приблизился к 50%. При

уровне износа канализационных сетей в 78% и водопроводных сетей в 67% удивляться подобной расточительности не приходится. В большинстве аналогичных российских предприятий потери составляют около 20%. Наименьший уровень потерь при транспортировке демонстрирует санкт-петербургский водоканал, где его удалось снизить с 17% в 2005 году до 12,5% в 2011.

Кроме того, в Волгограде довольно низкая энергоэффективность оборудования по снабжению водой. Волгоградское предприятие тратит примерно на 8% больше электроэнергии, чем в среднем по другим городам (график 3). А расходы на электроэнергию – весьма значимая статья затрат предприятия, в структуре себестоимости ее доля порядка трети.

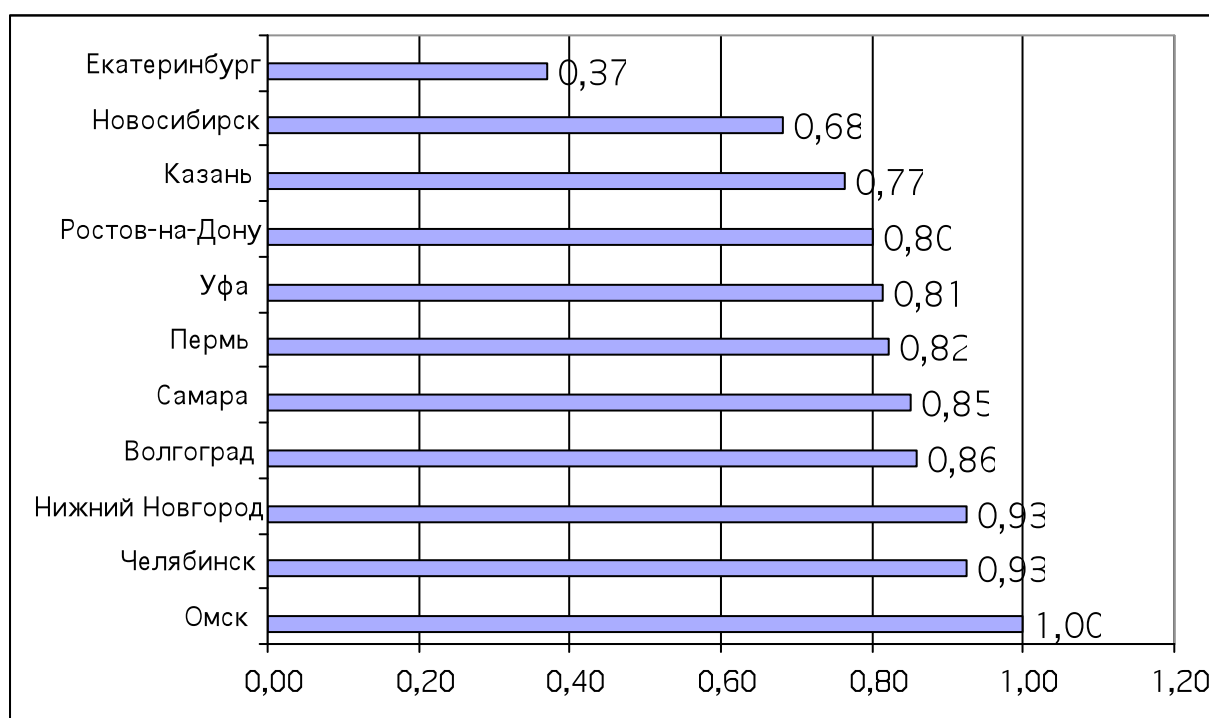


График 3. Удельный расход электроэнергии на подачу воды в сеть, кВтч / куб. м

Источник: «Корпоративный вестник Водоканала Екатеринбурга»

Еще примерно треть себестоимости приходится на заработную плату. Ее среднее значение по предприятию в 2011 году составляло около 16,0 тыс. руб., что вполне сопоставимо с общим уровнем зарплат по Волгограду. Однако контрольно-счетная палата города тогда же выявила несколько случаев премирования работников предприятия и его руководящего состава на общую сумму более 148 млн. руб., что соответствует 28% годового фонда оплаты труда на предприятии.

Причина № 3: низкая платежная дисциплина потребителей.

Дебиторская задолженность в 2011 году выросла на 36,4% к 2010 г. и составила 31% от объема годовой выручки. По данному показателю

волгоградский водоканал оказался на втором месте среди городов, по которым имеются данные (таблица 3). Уровень задолженности в Волгограде за потребленные услуги водоснабжения и водоотведения превышает среднее значение по девяти городам, но еще большее беспокойство вызывает ее динамика. По ее приросту с 2009 по 2011 год волгоградский водоканал оказался в лидерах, хотя в большинстве городов ее удалось снизить. За первые девять месяцев 2012 года негативная тенденция продолжилась, дебиторская задолженность в абсолютном выражении увеличилась еще на 30%.

По состоянию на май 2013 г. задолженность ТСЖ и управляющих компаний была около 300 млн. руб., но, по нашим оценкам, это менее половины всей «дебиторки» компании.

Таблица 3

Дебиторская задолженность к годовому объему выручки от реализации услуг, %

Город	2009	2011	Изменение, процентные пункты
Екатеринбург	48,41%	32,98%	-15,43%
Волгоград	21,51%	30,91%	9,40%
Нижний Новгород	23,24%	30,10%	6,86%
Ростов-на-Дону	35,96%	29,93%	-6,02%
Санкт-Петербург	21,64%	25,90%	4,27%
Среднее	25,47%	24,70%	-0,77%
Астрахань	26,56%	22,37%	-4,18%
Ставрополь	16,69%	20,09%	3,40%
Самара	17,86%	17,67%	-0,20%
Казань	17,35%	12,39%	-4,96%

Источник: расчеты автора по данным компаний

Не получая своевременную оплату за свою работу, МУП вынужден накапливать собственную задолженность перед бюджетом, поставщиками и подрядчиками. Относительно годовой выручки компании кредиторская задолженность на конец 2011 года достигла 36%, почти удвоившись за два года. Это один из худших результатов среди анализируемых российских городов (таблица 4). Причем за три квартала 2012 года задолженность компании возросла еще на 43%.

За просрочку по платежам на предприятие вынуждено оплачивать санкции, при этом взыскивать штрафы со своих должников в таком же размере водоканалу не удастся. Так, в 2011 году предприятие выплатило

более 42 млн. руб. своим кредиторам, тогда как дебиторов удалось наказать только на 21 млн. руб.

Таблица 4

Кредиторская задолженность к годовому объему выручки от реализации услуг, %

Город	2009	2011	Изменение, процентные пункты
Нижний Новгород	42,80%	36,50%	-6,31%
Волгоград	17,30%	35,92%	18,63%
Санкт-Петербург	18,62%	30,09%	11,48%
Екатеринбург	43,05%	27,90%	-15,16%
Среднее	22,61%	22,09%	-0,52%
Казань	14,35%	21,67%	7,32%
Астрахань	19,61%	19,60%	0,00%
Ставрополь	9,46%	18,10%	8,64%
Ростов-на-Дону	16,58%	11,42%	-5,16%
Краснодар	18,66%	10,40%	-8,25%
Самара	25,72%	9,25%	-16,47%

Источник: расчеты автора по данным компаний

Причина № 4: неадекватный способ тарификации.

Отсутствие приборов учета потребления воды у большинства населения отрицательно сказывается на доходах предприятия. Установленные нормы расхода воды на одного человека, в соответствии с которыми осуществляется оплата услуг водоканала, в среднем ниже фактического потребления. Разницу между реальным и оплачиваемым водопотреблением можно оценить в 30-50%. Данный результат был получен на основании сопоставления волгоградских данных с аналогами из других городов. Например, фактическое потребление воды в расчете на одного жителя в Волгограде и Новосибирске примерно одинаковое и составляет 340 л/сутки. Скорректированная на разницу в численности населения и величину тарифа выручка от реализации услуг по водоснабжению волгоградского водоканала должна быть примерно на 20% ниже выручки новосибирского предприятия. Однако фактически она меньше почти на 40%. Подобные расчеты для Уфы и Перми, городов, наиболее близких к Волгограду по численности населения, показывают, что Горводоканал Волгограда должен получать за свои услуги на 25% и 5% соответственно больше, чем

водоканалы этих городов. Однако фактически выручка волгоградского предприятия меньше на 11 и 31% соответственно.

Таким образом, текущее сложное положение волгоградского водоканала стало результатом воздействия всей совокупности факторов. Какие существуют варианты выхода из данной незавидной ситуации? Очевидно, чтобы распутать весь клубок накопившихся проблем, потребуется целый комплекс взаимоувязанных решений.

Во-первых, снизить издержки предприятия и сократить потери невозможно без дополнительных инвестиций в модернизацию основных фондов, суммы которых исчисляются десятками миллиардов рублей. Для сравнения: стоимость реализуемой в настоящее время «Комплексной программы строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения г. Ростов-на-Дону» составляет 37 млрд. руб. Разумеется, сосредоточившись на ограниченном числе наиболее узких мест, можно снизить размер инвестиционной программы до нескольких миллиардов, но их привлечение является непростой задачей при нынешнем финансовом состоянии предприятия. Исключительно за счет средств муниципального и даже областного бюджета такие инвестиции профинансировать невозможно. Бюджетная система региона хронически дефицитна и уже обременена серьезными долгами. Следовательно, необходимо искать инвесторов.

В Амурской, Самарской, Ростовской, Кировской, Тамбовской, Ульяновской областях, Пермском крае, республиках Бурятия, Карелия реализуются проекты с привлечением частного инвестора в сектор водоснабжения и водоотведения на основе арендных и концессионных соглашений. В частности, с 2009 по 2011 год компания ООО «Новая городская инфраструктура Прикамья» (дочерняя компания ОАО «Российские коммунальные сети») реализовала инвестиционный проект по реконструкции водозаборной станции в Перми на общую сумму около 900 млн. руб. Более 4,6 млрд. руб. внебюджетных средств вложено в модернизацию водной инфраструктуры Ростова-на-Дону. В 2010 году ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» разместило на бирже облигации на 2 млрд. руб. сроком на пять лет под весьма комфортные 8,8% годовых.

Необходимым условием привлечения частных вложений выступает окупаемость инвестиционных проектов, что, в свою очередь, невозможно без корректировки тарифной политики. Миллиардные инвестиции в ростовскую водную коммуналку и одни из самых высоких тарифов в этом городе – не случайное совпадение, а звенья одной цепи. Уже упомянутый санкт-петербургский водоканал получил столь удачный заем, демонстрируя инвесторам растущую прибыльность своей деятельности. В 2009 году его чистая прибыль составляла 72,5 млн. руб., в 2010 году она возросла до 316,7 млн. руб., а в 2011 достигла 403,8 млн. руб.

Как правило, основной аргумент против повышения регулируемых государством тарифов связан с низкой платежеспособностью населения, которая не позволяет волгоградцам оплачивать полную стоимость коммунальных благ. Если в середине 90-х годов такая точка зрения была

вполне обоснована, то сегодня эта позиция потеряла актуальность. Рост доходов населения привел к формированию устойчивого среднего класса, доля которого неуклонно растет. Чтобы в этом убедиться, достаточно обратить внимание на рост числа автомобилей в городе, динамику количества выезжающих на отдых, в том числе за границу, численность платных студентов, объемы жилищного строительства, включая индивидуальное, и т. д.

Подавляющая часть волгоградцев вполне способна оплачивать более высокие тарифы, особенно, если для них будет понятна связь между их платежами и качеством, надежностью предоставления благ. С ростом благосостояния мотивация при потреблении сдвигается от ценовых факторов к качественным: дешевое или бесплатное уже не обязательно лучше. Отмеченная выше проблема растущей задолженности за услуги ресурсоснабжающих предприятий вызвана прежде всего несовершенством новой системы организации жилищно-коммунального обслуживания населения, а не дефицитом доходов граждан. Ведь по статистике 95% потребителей в Волгограде своевременно оплачивают жилищно-коммунальные услуги. Уровень доходов ростовчан несколько выше, чем в Волгограде, но не в разы, а вот тарифы там в два с лишним раза выше, и массовых протестов не наблюдается. Возможно, в Ростове-на-Дону нашли способ держать в рамках приличия аппетиты управляющих компаний. В Волгограде же это широко распространенная практика – собирать плату с населения, не передавая ее поставщикам коммунальных услуг.

Конечно, определенные группы населения нуждаются в поддержке, но это не основание устанавливать льготную плату для всех абсолютно потребителей и ставить под угрозу обеспечение водой целого города. Решать проблему малоимущих граждан следует за счет пособий из бюджета, а не путем занижения цен на потребляемые блага.

Речь должна идти не только о размере платы за пользование водой, но и о механизме ее определения. Современный порядок ежегодного пересмотра тарифа водоснабжения и водоотведения носит непредсказуемый характер и для потребителей, и для производителей, даже несмотря на введение предела роста тарифа (для водоканала – до 6,9%). Его ориентация на затратную часть дестимулирует любые усилия по сокращению издержек, ведь в этом случае регулятор может «наградить» успешное предприятие снижением расценок на его услуги. Поскольку инвестиции в инфраструктуру имеют длительные сроки окупаемости (например, уже упомянутый пермский проект рассчитан на возврат вложений за 8 лет), то инвестор должен быть уверен, что на протяжении длительного периода стоимость услуг будет достаточна для компенсации вложений и получения прибыли. В условиях непрекращающейся инфляции зафиксировать тарифы в абсолютном выражении нельзя, но можно утвердить формулу, в которой их размер будет поставлен в зависимость от некоторого набора объективных показателей, в том числе объема инвестиций и уровня процентных ставок на кредитном рынке (так называемое RAB-регулирование). Ситуация осложняется тем, что

зафиксированный предел роста тарифов потребует значительного снижения издержек предприятия. Без этого уложить в узаконенные 6,9% прироста еще и инвестиционную составляющую критически сложно.

Поскольку масштаб проблем в водоканале Волгограда гигантский и одновременно решить их невозможно, эффективной может оказаться технология «малых дел», когда последовательно реконструироваться будут отдельные участки сети. В этом случае можно рассмотреть вариант установления дифференцированного тарифа, когда пользователи модернизированной инфраструктуры будут осуществлять повышенные платежи. Все вышесказанное относится и к плате за подключение к коммунальной инфраструктуре. Ее низкий уровень только на первый взгляд предполагает легкий доступ застройщиков и новых предприятий к водным сетям. Возможность подключения ограничивается не только ценой, но дефицитом свободных мощностей, который на самом деле становится тормозом градостроительного развития. При этом дешевизна столь необходимого и дефицитного ресурса порождает у сотрудников водоканала соблазн потребовать мзду за заветную подпись в документах. В этом случае разница между рыночной ценой и установленной платой пройдет мимо предприятия в карман его сотрудника.

Можно обсуждать различные варианты тарификации услуг, но применение любого из них требует прекращения практики использования цен на коммунальные услуги в политических, точнее даже в популистских целях. Конечно, рост коммунальных платежей не добавит популярности властям, но мудрость и ответственность политика заключается в понимании недопустимости создания проблем в будущем путем отказа от их решения в настоящем. Дешевый авторитет властей, основанный на дешевых коммунальных услугах сегодня, слишком дорого обойдется жителям города уже завтра. Собственно, именно это уже и происходит: много лет власти Волгограда мирились с тем, что Горводоканал в его разных ипостасях не формировал свою инвестиционную программу, а его руководители довольствовались снятием сливок с финансовых потоков предприятия. Сегодняшние проблемы с качеством воды – прямое следствие финансовых экспериментов, прикрываемых низкими тарифами.

Добавим, что искушение получить моральные дивиденды за счет предприятия, клиентами которого является каждый волгоградец, весьма велико и касается не только ценообразования. В этом году «по многочисленным просьбам населения» Горводоканалу Волгограда не дали возможности провести плановое отключение воды. В результате целый ряд необходимых технологических операций по очистке водопроводов и замене отдельных узлов в сети выполнены не были. Влияние таких решений на надежность функционирования водной инфраструктуры города вполне очевидно.

Помимо инвестиций и тарифов, третьим компонентом мероприятий по выводу волгоградского Горводоканала из кризиса является вопрос о собственности и управлении предприятия. И инвестор, осуществивший

вложения, и горожане, оплачивающие услуги, вправе ожидать эффективного использования своих средств. Насколько форма муниципального унитарного предприятия позволяет обеспечить качественный менеджмент – большой вопрос. В данном случае возникает противоречие позиции городской власти как собственника предприятия и как выразителя интересов горожан. Варианты ликвидации этого противоречия весьма многообразны: приватизация, передача инфраструктуры в аренду, заключение концессионного соглашения, формирование консорциума из федеральных, региональных, муниципальных властей, государственных и частных инвесторов, предоставление бюджетной гарантии на привлекаемые муниципальным предприятием займы. Коммунальная сфера Волгограда сейчас находится не в той ситуации, когда муниципалитет может рассчитывать на очередь из инвесторов в ответ на любую утвержденную им схему оздоровления коммунальных предприятий города. Разумнее было бы аккумулировать усилия как можно более широкого круга предпринимателей, на которых они готовы участвовать в спасении Горводоканала, с целью последующего общественного обсуждения предложений и отбора для реализации.

Важным слагаемым успеха таких проектов выступает доверие всех участников процесса. А оно может основываться только на полной информационной открытости, уровень которой в МУП «Горводоканал г. Волгограда» явно недостаточен. На сайте предприятия нет ни финансовой отчетности, ни актуальных ключевых показателей деятельности предприятия. Справедливости ради следует отметить, что аналогичная ситуация наблюдается и в водоканалах других городов. Такой уровень взаимодействия с обществом неизбежно порождает вопросы к качеству корпоративного управления предприятий отрасли.

Положение городского водоканала как естественного монополиста на рынке просто исключительно, а его значение для жизни города слишком велико, чтобы оставить его судьбу на усмотрение чиновников. Очевидно, что на данный момент ни у предприятия, ни у властей нет долгосрочного плана выхода из кризиса. В его отсутствие проблемы будут лишь нарастать, и отдельные усилия лишь на время облегчат положение водоканала. Под общественным контролем должна быть выработана и реализована стратегия развития предприятия, основанная на его функционировании как уникальной бизнес-единицы с гарантированным рынком сбыта в миллион человек и несколько тысяч предприятий и организаций. Для этого необходимо установить долгосрочный механизм формирования тарифов, схему привлечения частного капитала с взаимными обязательствами города и инвестора и модель управления, позволяющую создать для менеджмента предприятия сильную мотивацию к повышению эффективности его деятельности.