

АНАЛИЗ МИРОВОГО И ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ УКРАИНЫ

О.М. МАСЛЕННИКОВ, аспирант

*Харьковский национальный университет городского хозяйства имени
А.Н. Бекетова*

61002 Украина, г. Харьков, ул. Революции, 12

E-mail: olmaslennikov@gmail.com

Государственно-частное партнерство (далее Партнерство, ГЧП) - это сотрудничество между государством Украина, Автономной Республикой Крым, территориальными общинами в лице соответствующих органов местного самоуправления (государственными партнерами) и юридическими лицами, кроме государственных и коммунальных предприятий, или физическими лицами - предпринимателями (частными партнерами), которое осуществляется на основе договора в порядке, установленном Законом и законодательными актами.

Сфера теплоснабжения в экономически развитых странах функционирует на принципах рыночной модели экономики, что полностью исключает политическую составляющую, которая прочно присутствует в сфере теплоснабжения Украины. Особенно это в вопросах тарифообразования, что приводит к несоответствию установленных тарифов к фактическим затратам предприятий теплоснабжения. На сегодняшний день только по Харьковской области несоответствие установленных тарифов на услуги теплоснабжения экономически обоснованным затратам предприятий составляет - от 59,9% до 97,5%.

В качестве примера рассмотрим теплоснабжения г. Сиетл, штат Вашингтон, США. На рынке теплоснабжения действует множество компаний, которые на основе рыночных принципов предлагают свои услуги потребителям. На обслуживании у предприятия в среднем находятся от 2 до 200 зданий, а также своя протяженность сетей. Ввиду высокой конкуренции на рынке компании постоянно работают над ценовой приемлемостью тарифов и качеством услуг.

Перерывов в теплоснабжении не допускается внутренними регламентами предприятий, т.к. надежность централизованного - это основное конкурентное преимущество, которое привлекает клиента, хотя никаких норм по отключениям или по срокам устранения аварий законодательно не установлено, в контрактах даже нет материальной ответственности компаний за перерывы в теплоснабжении. Бизнес компании построен на том, чтобы предложение теплоснабжающего предприятия было чуть выгоднее или удобнее, чем индивидуальное отопление.

Тариф на тепло двухставочный. Первая ставка - за топливо, т.е. 100% затрат на топливо без наценки переносится на потребителей пропорционально потреблению. Вторая ставка - эксплуатационные затраты, она никем не регулируется и назначается компанией сроком на год. Верхняя граница цены на тепло сдерживается только рынком, а точнее желанием удержать клиента, который самостоятельно делает выбор в пользу того или иного способа отопления.

Внедрить полностью рыночные отношения на рынке теплоснабжения Украины необходимо постепенно, в том числе используя принципы государственно-частного партнерства. Даже в развитых странах процесс привлечения на рынок систем теплоснабжения частного инвестора идет постепенно. Так в Швеции в 1990-2002 гг. доля муниципальной собственности снизилась со 100 до 62%. Многие страны Восточной Европы, например Чехия, Литва, Венгрия, Польша и Эстония пошли по пути привлечения частных операторов.

Так как существует «политическая» категория потребителей – население, то вопрос инвестиционной привлекательности для потенциального инвестора можно рассматривать с некоторыми оговорками, ввиду большой «зарегулированности» процедуры установления тарифа для этой категории. Для бюджетных учреждений вариант с привлечением инвесторских средств является достаточно приемлемым. В данном случае государственно-частное партнерство должно быть внедрено в четком соответствии с Законом Украины «О осуществлении государственных закупок», для определения поставщика услуг теплоснабжения для бюджетной сферы. Между государственным партнером и частным партнером возможно заключения договора о намерениях с распределением рисков и ответственности. В случае успешной реализации проекта выгоду получают обе стороны: государственный партнер, в лице бюджетной организации, получает качественные услуги теплоснабжения, новое оборудование и, ввиду внедрения современного оборудования и технологий, снижение существующего тарифа за Гкал, или гарантию не повышения тарифов, так как снижаются затраты газа и электроэнергии, а в случае перевода источника теплоснабжения на альтернативные виды топлива (древесная щипа, топливные брикеты) – и вовсе отказ от природного газа. Частный партнер – гарантию реализации определенного объема услуг ежемесячно и своевременной оплаты за них.

Внедрение принципов государственно-частного партнерства на рынке теплоснабжения положительно отразится на качестве услуг и на их стоимости, что уже неоднократно подтверждается мировым опытом, о котором шла речь ранее.

Именно принципы государственно-частное партнерства могут стать тем переходным мостом от имеющейся модели взаимоотношений в этой сфере к полностью рыночной модели.