

Анализ практики формирования тарифов на воду и услуги канализации в странах Евросоюза

**А.Б. Бахмат, зав. лабораторией
«Экономических проблем в строительстве»
НИАП «Стройэкономика»,
г. Минск, Республика Беларусь**

Введение

В 1992 г. *Dublin Water Principles* впервые в рамках ООН объявили «воду экономическим благом». В конце 1980-х гг. специалисты Всемирного Банка констатировали преимущество частной формы в вопросах предоставления коммунальных услуг, их мнение сводилось к тому, что когда цена на воду отражает свою истинную стоимость, водный ресурс будет рационально использоваться. Командно-административный подход, применяемый во многих странах бывшего Советского Союза для управления сектором водоснабжения, привел к искусственному занижению тарифов на услуги водоснабжения и канализации и неадекватному восприятию цены воды со стороны общества. Затратный метод формирования тарифов (установление тарифов для бытовых потребителей осуществляется без учета эксплуатационных издержек предприятий водопроводно-канализационного хозяйства), установление нормативного показателя рентабельности, одинакового для всех отечественных предприятий водопроводно-канализационного хозяйства (ВКХ) вне зависимости от результатов их деятельности, не стимулирует эксплуатирующие инженерную инфраструктуру компании повышать качество и надежность оказываемых услуг. Проблема, с которой сталкивается сектор водоснабжения, заключается в том, что цены и тарифы на воду в странах СНГ почти без исключений ниже их полной стоимости.

Исследование основных факторов, влияющих на тарифную политику в области водоснабжения в странах Евросоюза

Основными целями ценообразования в странах Евросоюза являются:



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

экономические (создание экономических предпосылок, необходимых для соответствия требованиям Евросоюза по качеству воды и сточным водам);

финансовые (большой объем инвестиций на создание новой и модернизацию существующей инфраструктуры);

социальные;

экологические (поощрение рационального потребления воды, выполнение экологических норм).

Для достижения перечисленных целей большинство стран Евросоюза используют комбинации следующих элементов тарифной политики в зависимости от конкретной ситуации и характеристик города, коммунального предприятия и поведения потребителей:

плата за подключение к сети водопровода;

фиксированная плата за услуги водоснабжения и канализации;

плата в зависимости от объема потребленной воды;

минимальная (базовая) плата за услуги водоснабжения.

В основе выбора структуры тарифов на воду и услуги канализации в странах Евросоюза лежат стратегические цели развития предприятия, наличие информационных данных для учета водоснабжения; эксплуатационные затраты на реализацию; техническая возможность измерять потребление воды.

Текущая политика управления сектором водоснабжения в странах Евросоюза – это система, включающая в себя, как административные инструменты (установление стандартов и размеров выбросов вредных веществ в водные ресурсы), так экономические инструменты (плата за водозабор и загрязнение воды, дифференциация тарифов, субсидии, гранты и ссуды с небольшими процентами). Региональные программы развития правительств Италии, Испании предусматривают предоставление ссуд под небольшой процент (значительно ниже, чем кредитные ресурсы банков)

на длительный период предприятиям водоснабжения на модернизацию систем водоснабжения и канализации (ВиК). Рост цены на воду и услуги канализации в промышленно развитых странах Западной Европы находится в прямой зависимости от увеличения тарифов на топливно-энергетические ресурсы, роста накопленной амортизации систем ВиК, изменения индекса потребительских цен.

При формировании цены на воду предприятие водоснабжения и водоотведения в странах Европейского Союза (ЕС) учитывает следующие составляющие: экономическую (100 % покрытие всех эксплуатационных издержек); инвестиционную (развитие инженерной инфраструктуры); социальную (принимать во внимание платежеспособность различных групп населения в регионе); экологическую (затраты по охране водных ресурсов, возмещение экологического ущерба). На величину тарифа на воду в странах ЕС влияют следующие факторы: размер эксплуатационных издержек (база для установления минимального тарифа); установленные стандарты качества на воду и очистку сточных вод; степень политического влияния собственника инженерной инфраструктуры (муниципалитета); степень физического и морального износа инженерных сетей и сооружений; сезонность начисления платежей (летний или зимний период); объем забора воды; тип водоисточника (поверхностные и подземные воды), природно-климатические условия, организационная форма (аренда, концессия, приватизация) управления системами водоснабжения и канализации.

В странах Северной Европы более 90 % населения подключено к централизованным системам канализации, в Испании, Италии, Греции эта величина колеблется от 60 до 85 %. Природно-климатические факторы определяют вероятность наводнений и засухи, что важно для водного менеджмента при

определении стоимости воды или при принятии решения о вложении средств в инфраструктуру для предотвращения этих бедствий (дамбы и др.). С геологическими и климатическими условиями тесно связана доступность воды (из поверхностных или подземных источников), что соответственно влияет на размер тарифа на воду. Очень важным фактором политики водного ценообразования, который изменяется от страны к стране, является принятая там организационная и регулирующая модель управления ВКХ. Так в Ирландии, где практикуется полная интеграция услуг ВиК в организационную структуру муниципальных органов власти наблюдается относительно невысокий размер тарифа на услуги водоснабжения и канализации относительно Англии и Уэльса, где управление инженерной инфраструктурой систем ВиК осуществляют 10 частных холдингов (*Thames Water, Severn Trent Water, Anglian Water, United Utilities* и др.). Основными тенденциями развития менеджмента в странах Скандинавии (Швеция, Финляндия и др.) является создание организационно-автономных специализированных предприятий ВКХ, что позволило повысить организационную и финансовую самостоятельность предприятий. Это означает, что компании коммунального водного хозяйства в странах Северной Европы должны действовать не только за счет субсидий со стороны муниципалитета, но и использовать собственные средства. В частности коммерческое муниципальное предприятие *Хельсинки Воте* полностью покрывает свои эксплуатационные и инвестиционные расходы за счет своих доходов.

В странах с высокими требованиями по защите окружающей среды (Германия, Дания, Франция) тарифы на воду покрывают не только эксплуатационные затраты, но и капитальные затраты на развитие инфраструктуры. Ряд стран Евросоюза (например, Австрия, Дания

и Великобритания), используют двухэлементную тарифную систему при установлении цены на воду. Тариф на воду состоит из двух частей: фиксированной (условно-постоянные расходы, связанные с надлежащим содержанием инфраструктуры) и переменной, зависящей от объема потребления воды. Фиксированный элемент, в который входят условно-постоянные затраты (накладные расходы на содержание административно-управленческого персонала, амортизационные отчисления, затраты на капитальный ремонт) ограждает предприятие ВКХ от колебаний спроса на воду и сокращает финансовые риски, связанные с реконструкцией инженерных сетей (именно условно-постоянные издержки составляют более 70 % в общей структуре затрат компаний по водоснабжению).

Величина переменного элемента (основная заработная плата рабочих, реагенты, затраты на электроэнергию и др.) в структуре тарифа зависит от потребленного объема воды, и, следовательно, поощряет у потребителя экономию водных ресурсов. Этот метод может быть усовершенствован посредством использования тарифной системы возрастающих (многоступенчатых) блоков для переменной составляющей. При внедрении многоуровневых тарифов с фиксированной ставкой оплаты за месяц вначале следует определить, какие затраты будут включены в базовую месячную ставку. Данные тарифы являются стимулом для экономии водных ресурсов (больше объем водопотребления, больше оплата) и приемлемы для малоимущих посредством предоставления им льгот (более низкая ставка в первой ступени потребления). Более совершенные структуры тарифов могут также учитывать пики потребления в течение дня и сезонное варьирование в спросе на воду. Региональный муниципалитет Ватерлоо в Канаде, например, устанавливает летние тарифы, которые отражают больший спрос на воду в это

время года, и, следовательно, размер тарифа на воду превышает среднюю величину в зимний период. Сезонные тарифы способствуют снижению уровня потребления в случае дефицита производственных мощностей.

Утверждение и контроль за ценовой политикой в области ВКХ находится в компетенции муниципалитета, исключение составляет Англия и Уэльс (внешнее регулирование тарифов на воду осуществляет специализированное агентство). В Финляндии администрация города согласовывает финансовый бюджет предприятия ВКХ и утверждает структуру тарифов. В Дании размер платы за воду утверждается местными властями, согласно требованиям акта по водоснабжению, с учетом предложений со стороны предприятий по водоснабжению. В Германии ответственность за предоставление услуг водоснабжения и канализации согласно конституции несет муниципалитет, в функции которого входит выбор соответствующей организационной формы управления ВКХ и установления тарифов на воду.

Приемлемость цены на воду оценивается как способность собственника инфраструктуры (муниципалитета) финансировать текущую деятельность, развитие систем водоснабжения и канализации. Финансовые возможности предприятий ВКХ в значительной степени зависят от платежеспособности населения, предприятий и организаций в рамках обслуживаемой территории. Платежеспособность рассматривает не то, будут ли потребители платить за воду, а то, смогут ли они за нее заплатить. Основными факторами, увеличивающими платежеспособность населения являются: рост уровня доходов за счет развития промышленности и сферы услуг в данном регионе. Придерживаясь некоторых зарубежных исследований о доступности, можно сделать вывод, что малоимущие люди смогут себе позволить потратить не более 3 % от всего совокупного дохода на оплату услуг водоснабжения и канализации.

Сравнительный анализ методов установления тарифов на воду в странах Евросоюза, исходя из местных условий

В странах Евросоюза (Италия, Испания, Греция, Венгрия и другие) растет опасение, что финансовая поддержка предприятий водоснабжения посредством предоставления им муниципальных субсидий, вместо установления тарифов на уровне эксплуатационной себестоимости, – не лучший способ достижения экономических и социальных целей. Повышение в 90-е гг. в Германии стандарта качества воды вызвало соответственный рост цены на питьевую воду на 40 %, а тарифов на канализацию – на 80 %. В Германии компании водоснабжения инвестируют ежегодно около 2,5 миллиардов евро в развитие инженерной инфраструктуры, из них 60 % приходится на обновление систем водоснабжения и канализации. Результатом данных инвестиций является весьма низкий процент непроизводственных потерь воды (от 9 до 10 %) и высокое качество предоставляемых услуг по сравнению с другими странами ЕС (для сравнения в Италии, Испании потери воды составляют порядка 30 %).

Степень покрытия эксплуатационных затрат в странах ЕС различна, не включена во многих странах в цену на воду не только «экологическая», но и «инвестиционная» составляющая (см. таблицу). Компании по водоснабжению в странах Южной Европы исторически удерживали цены на воду на уровне ниже эксплуатационных издержек и теперь вынуждены столкнуться со значительным увеличением тарифов, чтобы улучшить качество услуг ВиК до европейских стандартов. Как правило, в Италии, Испании, Португалии, Греции капитальные расходы на модернизацию систем ВиК предприятиям водоснабжения компенсируются правительством (муниципалитетами) субсидиями посредством увеличения налоговой нагрузки для всего общества.

Таблица.

**Сравнительный анализ ценовой политики на воду*
в Беларуси и странах Евросоюза**

Страна	Цена за 1 м³ воды, долл. США	Непроизводственные потери воды в среднем, %
Германия	2,25	9
Англия и Уэльс	1,90	24
Франция	1,58	25
Нидерланды	1,49	5
Италия	1,15	27
Финляндия	1,03	17
Испания	0,93	30
Беларусь	0,15	25

* Цена на воду по странам ЕС приведена за 2006 г.; по Республике Беларусь тариф на воду – на 01.01.2008 г. Составлено на основе данных источников:

1. Privatization of water supply companies in Germany: environmental aspects. [Electronic resource] / Gramel S., Urban W. 2003. Mode of access: <http://www.iwar.bauing.tu-darmstadt.de/WV/Deutsch/>;

2. Regulation and privatisation of public water supply and corresponding competitive effects. [Electronic resource]/Johann Wackerbauer, 2004. Mode of access: [www.infraday.tu-berlin.de/.../wackerbauer %20_ %20Regulation %20and %20Privatization %20of %20Public %20water.pdf](http://www.infraday.tu-berlin.de/.../wackerbauer%20_%20Regulation%20and%20Privatization%20of%20Public%20water.pdf)

3. 2005-2006 International Water Report and Cost Survey [Electronic resource] / NUS Consulting Group's, July 2006. Mode of access: <http://www.nusconsulting.com/downloads/2006WaterSurvey.pdf>.

В Германии, в странах Северной Европы цена за воду устанавливается предприятием ВКХ, исходя из принципа полной компенсации всех затрат, связанных с функционированием и развитием систем водоснабжения, а также обеспечения возврата кредитных ресурсов, привлеченных на обновление инженерной инфраструктуры (отсюда величина тарифа в Испании почти в 2,5 раза меньше, чем в Германии, Дании). Снижение эксплуатационных издержек в Германии вызывает аналогичный рост «инвестиционной составляющей» в тарифе на воду.

Значительное увеличение цены на воду в целях соответствия постановлению ЕС (91/271 Указания по очистке городских стоков) в течение ближайших 10 лет в странах Южной и Восточной Европы станет результатом полного или частичного сокращения государственных и муниципальных субсидий. Оцениваемый размер инвестиций составляет порядка 300 EUR

на душу населения для строительства новых систем по сбору и очистке сточных вод. По прогнозам международных экспертов на обновление систем ВиК Италии потребуется более 35 миллиардов долларов США, чтобы реализовать данную инвестиционную программу, не увеличивая тарифы на воду выше верхнего предела, правительство будет вынуждено повышать налоги, увеличивать количество займов. Масштабное одномоментное увеличение тарифов на воду иногда вызывает ценовой шок и значительное снижение использования воды (как это произошло в странах Балтии). Так в 2001 г. контрольный пакет акций в размере 50,4 % предприятия «Таллин Уотер» (которое оказывает услуги 95 % всей территории Эстонии) был выкуплен у местного органа власти британской компанией «Интернэшнл Уотер» и совместным предприятиям «Юнайтед Ютилитиз Эстония». В результате уменьшения норм водопотребления

населением с 200 л/сутки до 90 л/сутки при реализации инвестиционного проекта, направленного на реконструкцию существующих систем водоснабжения, английские инвесторы столкнулись с проблемой возврата собственных средств. В результате инвесторы были вынуждены увеличить тариф на воду на 15 % ежегодно, снизить численность персонала на 30 %, чтобы покрыть эксплуатационные издержки и капитальные затраты на финансирование объектов коммунальной инфраструктуры. Аналогичная ситуация с повышением тарифов на воду наблюдалась на предприятиях «Рига Уотер», «Шяуляй Уотер»*.

Регулирование цен в Англии и Уэльсе осуществляет OFWAT (управление по водоснабжению и водоотведению) через установление предельных цен на воду отдельно для каждого предприятия сроком на 5 лет – методом RPI (retail price index – индекс розничных цен). В том случае, когда регулирующим органом устанавливается необходимость привлечения крупных инвестиций в развитие инженерной инфраструктуры ВиК, исходя из потребностей предприятия водоснабжения в данном регионе, предусматривается рост тарифов на воду с учетом коэффициента «К» (ставка доходности на капитал), т.е. $(RPI + K)^{**}$. Несмотря на то, что система регулирования сферы водоснабжения и водоотведения в Англии и Уэльсе является наиболее жесткой в мире (система контроля ко-

ординируется на национальном уровне), крупнейшие британские компании коммунального водного хозяйства получив от государственных органов лицензию на оказание услуг водоснабжения и водоотведения сроком на 25 лет, зачастую злоупотребляют своим монопольным положением: необдуманно увеличивают забор воды, из-за чего пересыхают водоемы; массово сокращают численность персонала – так за период с 1990 по 1999 г. было уволено 9 000 работников; необоснованно повышают тарифы в среднем на 4–5 % + темпы инфляции в год. В результате этого созданные в ходе приватизации частные холдинг-компании имеют самый высокий уровень рентабельности среди аналогичных предприятий водоснабжения в Европе (для сравнения английская частная компания Severn Trent – 43,20 %; муниципальное предприятие Stockholm Vatten – 19,20 %). Несмотря на 8 % ежегодный рост тарифов на воду и услуги канализации проблема утечек воды в Англии и Уэльсе по-прежнему остается очень актуальной. Поэтому к тем компаниям, которые не сокращают до нормативного уровня непроизводственные потери, контролирующим органом OFWAT применяется уменьшение «инвестиционного» коэффициента (К) в структуре тарифа. Большинство британцев винят в росте цен на услуги ВиК именно главных акционеров частных компаний, а также высокие зарплаты топ-менеджеров***.

* 1. Реконструкция водоканалов Балтийских стран: информация для размышления // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2002. – Ч. 1. – № 9. – С. 56–57.

2. Long-term strategic decisions in 13 countries and 29 cities [Electronic resource] / Brendan Martin — 31 January 2005 – Mode of access: www.watertime.net/docs/WP3/D45_City_in_Time.doc. – Date of access: 20.05.2007

** Бутыркин А.Я. Теория и практика антимонопольного регулирования в ведущих странах Запада и России / Бутыркин А.Я. – М.: Новый век, 2004 – 88 с.

*** 1. Keine Privatisierungs-Experimente bei der Wasserversorgung [Electronic resource] / Herbert Tumpel, Wolfgang Lauber – May, 2001. – Mode of access: www.arbeiterkammer.at/pictures/importiert/Tagbandwasser.pdf

2. Wasserprivatisierung in Großbritannien – ein Überblick [Electronic resource] / Emanuele Lobina, David Hall – Februar 2001. – Mode of access: www.arbeiterkammer.at/pictures/importiert/Tagbandwasser.pdf

В Нидерландах основной целью при формировании цены на воду является возмещение компанией по водоснабжению всех эксплуатационных и капитальных затрат, а не получение прибыли. Цена питьевой воды обычно предлагается директором компании водоснабжения и принимается акционерами (муниципалитеты) или советом, представляющим акционеров.

Предполагается, что участие муниципалитетов предотвращает злоупотребление монопольным положением предприятий водоснабжения. Кроме того, в Нидерландах специализированной организацией VEWIN осуществляется «бенчмаркинг» эффективности деятельности предприятий водоснабжения, и в частности величины и структуры тарифов. Особенность развития сектора водоснабжения в Нидерландах состоит в огромной роли общественности в формировании тарифов.

Так, нидерландская ассоциация потребителей регулярно публикует результаты изучения качества воды и тарифов на воду всех компаний водоснабжения в стране, что стимулирует их в улучшении своей деятельности и повышению качества обслуживания. «Нидерландский» опыт в настоящее время успешно используют для проведения эталонного сравнения профессиональная ассоциация предприятий водоснабжения BGW в Германии, DANVA в Дании, водная ассоциация (VAW) в Швеции. Кроме этого, 6 скандинавских городов (Копенгаген, Осло, Хельсинки, Стокгольм, Гетеборг, Мальме) осуществляют по ряду ключевых индикаторов международный сравнительный анализ деятельности предприятий водоснабжения различных форм собственности.

Анализ влияния транснациональных компаний по водоснабжению на развитие ВКХ бывших социалистических стран

Международным общественным движением по противодействию коррупции «Трансперенси Интернешнл» был представлен доклад о масштабах коррупции в водохозяйственном секторе за 2008 год, в котором было отмечено, что отрасль ВКХ является одним из крупнейших получателей мировых грантов от международных финансовых институтов. За счет масштаба от своей деятельности французские THK (*Veolia Environment, Societe Lyonnaise des Eaux, Societe d'Amenagement Urbain et Rural (SAUR)*) по коммунальному водному хозяйству получают контроль над значительной долей мирового рынка водоснабжения путем приобретения активов местных компаний для вывоза из стран значительной части капитала. Это достигается зачастую за счет экономически необоснованного повышения тарифов на ВиК с целью максимизации транснациональными корпорациями (ТНК) своей прибыли. Так, за период с 1994 г. по 1999 г. тариф на воду в г. Будапеште, где инженерная инфраструктура была передана в концессию компании *Suez*, поднялся более чем в 3 раза****. Интересен опыт г. Дебрецена (Венгрия), где местный орган власти, отказав французскому холдингу *Générale des Eaux* и компании *Eurowasser* (филиал *Lyonnaise des Eaux*) в аренде систем ВиК в данном административном округе, предоставил местному предприятию водоснабжения *Debreceni Vizmu* организационную и финансовую автономию.

****David Hall, Emanuele Lobina Water and privatisation in central and eastern Europe. [Electronic resource]. – 1999. Mode of access: <http://www.psiru.org/reports/9909b-W-CEE.doc>. Date of access: 30.11.2008

Муниципальное предприятие, смогло привлечь кредиты венгерских банков и европейского инвестиционного банка, и реализовать в полном объеме инвестиционную программу, при этом используя местное оборудование (трубы и т.д.), что позволило снизить общие капитальные затраты на 30 % по сравнению с планом развития, предлагаемым *Eurowasser*****. Французские ТНК коммунального водного хозяйства желают заключать контракты на аренду (концессию) систем ВиК в странах с переходной экономикой только в крупных городах, где проживает население более 100 тысяч человек с высоким уровнем дохода (Будапешт, Бухарест, Гданьск, Брно, Ереван и др.) и не стремятся в малообеспеченные регионы. В начале 90-х гг. в странах Центральной и Восточной Европы кроме дефицита бюджетных средств на модернизацию систем ВиК основной причиной передачи муниципалитетом в делегированное управление ТНК инженерной инфраструктуры явился идеологический фактор (резкий переход от государственной системы управления ВКХ к рыночной структуре через привлечение частного капитала).

Как правило, инициатива по проведению тендера на передачу в частное делегированное управление инженерной инфраструктуры в развивающихся странах исходит от самих международных компаний, которые формируют в стране общественное мнение (особенно подвергаются влиянию представители городской администрации, руководители коммунальных предприятий) о необходимости коренной реформы существующей системы управления ВКХ. В результате ТНК фактически сами разрабатывают тендерное предложение, и в конкурсе по управлению

системами ВиК участвует лишь их проект, направленный в первую очередь на максимизацию прибыли иностранных инвесторов. Сравнительный анализ ценовой политики организационно автономных от муниципалитета предприятий водоснабжения в г. Лодзь (Польша), г. Дебрецен (Венгрия) с аналогичными частными компаниями из этих стран в г. Гданьске (дочернее предприятие *SAUR*), г. Пеше (дочерняя компания *Lyonnaise des Eaux*) показал, что средний тариф на воду в частных компаниях на 30–35 % выше, чем в муниципальных компаниях. В ряде крупных городов (Познань, Лодзь и др.) стран с переходной экономикой международные компании по водоснабжению не получили надлежащей поддержки и их предложения были отклонены, что многом связано с неубедительно представленным к рассмотрению бизнес-планом развития инженерной инфраструктуры систем водоснабжения региона. Во многих странах с переходной экономикой муниципалитеты вместо заключения концессионных соглашений с иностранными ТНК предпочитают финансовые средства изыскивать на модернизацию систем ВиК посредством получения долгосрочных кредитов у Всемирного банка.

Однако, зачастую именно международные финансовые институты особенно активны в продвижении приватизации (концессии) систем ВиК в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Так основным условием предоставления кредита на модернизацию систем ВиК в румынском городе Тимишоара со стороны международных финансовых институтов было предоставление муниципалитетом право на управление инженерной

**** Emanuele Lobina, David Hall Public Sector Alternatives To Water Supply And Sewerage Privatisation: Case Studies. // IX Stockholm Water Symposium [Electronic resource]. – August 1999. Mode of access: www.psisu.org/reports/9908--W-U-Pubalt.doc. Date of access: 25.10.2008

инфраструктурой иностранному оператору. В отсутствии других предложений концессия была заключена с холдингом *Suez Environnement* сроком на 25 лет*****.

Следовательно, наиболее спорным моментом, как свидетельствует зарубежный опыт, при заключении договора делегированного управления на управление частной компанией коммунальной инженерной инфраструктурой является согласованность сторон в вопросах тарифной политики. При этом в тарифы предприятий водопроводно-канализационного хозяйства практически всех крупных городов стран СНГ на воду и очистку стоков, в отличие от стран Евросоюза, не входят затраты на развитие объектов водоснабжения и канализации — «инвестиционная составляющая». Во многом это связано с некачественной проработкой концессионного соглашения и отсутствием понимания термина экономически обоснованные тарифы, зачастую платежи за воду сразу, после заключения договора аренды на инженерную инфраструктуру, повышаются на 100–200 %, исходя из финансовых интересов инвестора.

Важным аспектом в настоящее время управления инженерной инфраструктурой в крупных городах бывших постсоциалистических странах (Чехия, Венгрия, Румыния) является не столько выбор организационной модели (аренда, концессия), сколько распределение рисков и ответственности между собственником инфраструктуры и управляющей компанией через обязательное соглашение (сервисный договор) с установлением регулирующих механизмов, определяющих принципы формирования обоснованных тарифов

на воду и услуги канализации, соблюдения соответствующих стандартов качества и безопасности оказываемых водных коммунальных услуг.

Предложения по совершенствованию механизма установления тарифов на воду и услуги канализации в странах СНГ с учетом зарубежного опыта

Пока тариф на воду будет определяться директивным методом (в Республике Беларусь), до тех пор сохранится представление о воде как о социальном товаре, который должен быть доступен для каждого потребителя вне зависимости от объема потребления.

Необходимо в ближайшее время изменение потребительских предпочтений, поскольку забор, водоподготовка и особенно транспортировка воды является дорогостоящим процессом.

Рост тарифов на воду и услуги канализации в странах СНГ неизбежен, и начать процесс поэтапного увеличения цены необходимо сегодня, чтобы не допустить «шокового» повышения цен на коммунальные водные услуги подобно тому, что произошло в странах Балтии. Величина тарифа на воду должна обеспечивать предприятию ВКХ устойчивость чистого дохода на долгосрочный период времени; экономии водных ресурсов. Кроме этого, размер тарифа на воду должен отражать такие характеристики как качество воды, надежность и регулярность снабжения; величину потребленного объема воды. При определении тарифа на воду необходимо установить объем капиталовложений на строительство (реконструкцию) систем водоснабжения и канализации и оплату

***** Emanuele Lobina Water privatisation and restructuring in Central and Eastern Europe [Electronic resource]. – 2001. Mode of access: www.psir.org/reports/2001-11-W-CEE.doc. – Date of access: 30.10.2008

процентов на погашение краткосрочных кредитов, взятых на осуществление технического перевооружения, осуществления энергоэффективных мероприятий. Достигнуть в современных условиях (ежегодный рост топливно-энергетических ресурсов, увеличение накопленной амортизации инженерной инфраструктуры) поставленных стратегических целей развития ВКХ возможно лишь путем изменения существующего подхода в ценообразовании. Простое повышение тарифов при сохранении существующего организационного механизма не сможет решить проблему самофинансирования предприятий ВКХ в странах СНГ. «Экономически обоснованный» тариф у населения не должен ассоциироваться только со 100 % возмещением всех эксплуатационных издержек за воду и услуги канализации.

Тарифы на воду должны устанавливаться в каждом конкретном случае самим предприятием водоснабжения. Минимально необходимый уровень водопотребления должен приниматься во внимание при установлении базового тарифа на воду. При внедрении многоуровневых (многоступенчатых) тарифов с фиксированной ставкой оплаты за месяц вначале следует определить, какие затраты будут включены в базовую месячную ставку. Предприятия ВКХ имеют монопольные права относительно снабжения питьевой водой, но функции проверки правильности установления экономически обоснованных тарифов на воду должно выполнять государство. Размер тарифа на воду должен быть таким, чтобы все эксплуатационные издержки покрывались поступающими платежами, включая, финансовые средства на расширение (развитие) систем водоснабжения и канализации. Если доходы от продажи воды по установленным тарифам не покрывают общие издержки на развитие системы водоснабжения, то

должно быть установлено, из какого финансового источника будет компенсироваться их дефицит.

Муниципалитет должен устанавливать самостоятельно размер тарифа с учетом предоставленного ему управляющей компанией (оператором) на рассмотрение бизнес-плана развития предприятия и инженерной инфраструктуры согласно генплану города с ежегодной индексацией, учитывающей отраслевую инфляцию. В этом случае необходимо создать четкий организационный механизм проведения независимой экспертизы размера и структуры тарифов на воду и услуги канализации в сфере ВКХ.

Возможным экономическим аспектом внедрения новой тарифной политики в странах СНГ может стать снижение бюджетной нагрузки местных органов власти и перераспределение средств именно на развитие систем водоснабжения, а не покрытие недоборов от населения за услуги водоснабжения. Только осознав всю схему установления тарифов, население будет рационально использовать водные ресурсы. Потребители станут платить за услуги водоснабжения и канализации по таким тарифам, которые можно обосновать. В противном случае недостаток информации у населения, касающийся роста тарифов, будет являться препятствием на пути реализации новой тарифной политики. При этом цена на воду не должна быть дискриминационной по отношению к различным потребителям или группам потребителей, поэтому ее следует повышать одновременно с увеличением уровня дохода населения в ближайшие годы. Экономия воды как природного ресурса, необходимость экономического развития и затраты на водоснабжение являются мощными факторами, препятствующие избыточному потреблению воды.