



**Ректор Государственной академии строительства
и жилищно-коммунального комплекса, к.в.н., к.э.н., профессор
Павел Анатольевич Жбанов**

Повышение профессионализма в ЖКХ – наша задача

В нашей стране порядка 28 тысяч муниципальных образований. В большинстве из них запускаются концессионные механизмы. В каждом муниципалитете должно быть хотя бы по два грамотных специалиста по концессиям для составления технического задания, правильной оценки и понимания этого инженерного комплекса и грамотного юридического сопровождения их передачи в концессию. Поэтому вопрос профессионализма в этой области если не первостепенный, то один из основных.

– Павел Анатольевич, как Вы можете охарактеризовать состояние Жилищно-коммунального хозяйства? Как можно придать реальный стимул развитию отрасли в масштабе страны?

– Ни для кого не секрет, что основная проблема в сфере ЖКХ – изношенность основных фондов. В этой связи на первый план выходит вопрос привлечения инвестиций в ЖКХ. Надо реально понимать, что взять и заменить весь комплекс (обновить его) за счет государства нереально. Весь мир решает эти вопросы за счет привлечения частных инвестиций. В том числе, в рамках инструментов государственно-частного партнерства. Бесспорно, можно говорить о совершенствовании различных форм управления, регулирования в ЖКХ – это все присутствует. Но, первоочередная задача – это привлечение инвестиций.

– Если говорить о привлечении внебюджетных источников, какой инструмент, на Ваш взгляд, наиболее приемлем для ЖКХ на современном этапе развития России: энергосервис, концессия, что конкретно?

– И энергосервисные контракты, и концессионные соглашения сегодня работают. Просто у этих двух методов разное содержание. Когда мы говорим о концессионных соглашениях, имеем в виду передачу инженерного комплекса (неэффективно управляемого) в управление частным структурам. Важно понимать, что это не передача его в частную собственность – он остается в собственности государства, но на сегодняшний день структура, управляющая инженерным комплексом, осуществляет управление неэффективно. И тогда государство передает управление частной структуре, которая решает вопросы и управленческого персонала, и выбора различных материалов, и оборудования, и модернизации, которая будет осуществляться. Все приводят в порядок за установленный интервал времени, согласно концессионному соглашению.

Когда мы говорим об энергосервисном контракте, объект не передается в управление. На этом объекте осуществляется модернизация за счет средств привлекаемой энергосервисной компании, не затрагивая структуру управления. В рамках энергосервисного контракта компания, которая привлекается, имеет прибыль за счет энергетического эффекта (экономии энергоресурсов). А в рамках концессионных соглашений, эффект достигается в том числе и за счет тарифного регулирования. В чистом энергосервисе эффект идет на восполнение средств, которые потрачены.

Все механизмы ГЧП применимы, и говорить о приоритетности одного из них не совсем корректно. Ведь регионов много, различны их климатические и экономические условия, и в этой связи, условия привлечения инвестиций решаются индивидуально на местах – какая из форм, в каких условиях, для каких инженерных сетей.

– Давайте остановимся на концессионных соглашениях – это достаточно новый рынок для регионов, и в частности, остро стоит вопрос, какие кадры на местах все будут осуществлять? Закон уже запущен, есть практика... Расскажите, пожалуйста, есть ли у вас специальные программы для регионов, чтобы правильно, грамотно реализовывать эти формы ГЧП.

– Самое главное в реализации концессионных соглашений, в тендерных процедурах – составление технических заданий по грамотной передаче инженерных комплексов в концессию. Такие курсы, в такой предметной постановке вопроса, если и проводились, то были единичными. На сегодняшний день у нас в стране порядка 28 тысяч муниципальных образований. В большинстве из них запускаются (или уже запущены, или будут запускаться) концессионные механизмы. Руководствуясь простой арифметикой, считаем, что должно быть, как минимум, 56 тысяч грамотных специалистов по концессиям. Хотя бы по два человека в муниципалитете. На составление технического задания, на правильную оценку и понимание этого инженерного комплекса и грамотного юридического сопровождения их передачи в концессию. Таким образом, вопрос профессионализма если не первостепенный, то один из основных. Первостепенным вопросом, я считаю, оценку размера инвестиций, которые вкладываются.

В Академии мы разработали программы, уже на опыте реализованных торгов и дальнейшего мониторинга, который мы проводим. Понятно, что курсы различны, ведь очевидно, что передача в концессию тепловых сетей, и передача в концессию объектов водоснабжения и водоотведения, по сути своей различны. Правовая форма одна – концессия, а специфики очень много, например, в оценке технического состояния. То же самое, с точки зрения коммунальной инфраструктуры, это вопросы, связанные с уличным освещением, вода, тепло – все имеет свою специфику. Поэтому разработанные и уже реализуемые у нас курсы ведутся по следующему принципу: общий блок – юридический, и далее индивидуальный – в зависимости от специфики каж-



дого предприятия. Продолжительность курсов повышения квалификации по концессиям – общий и специализированный модули – пять дней (40 часов).

– Планируется ли организация выездных региональных курсов?

– Да. В этом году мы сделали информационную рассылку во все субъекты федерации с предложениями организации курсов по концессионным соглашениям. И получаем позитивные отклики – выездные курсы будут.

– После заключения концессионного соглашения резонно встанет вопрос, какие кадры будут продолжать работу на этом муниципальном объекте? Ведь хочется, чтобы квалификация кадров повышалась и предприятие становилось эффективным...

– Я сейчас как раз подписываю письмо для Московской области с предложениями по реализации комплексной программы (полного курса) повышения квалификации для специалистов муниципальных образований, по жилищно-коммунальной сфере. Такой курс мы сделали для республики Крым: он разработан, отправлен, сейчас идет согласование технических деталей. Мы тиражируем это предложение по другим муниципалитетам. В рамках данного курса мы рассматриваем все вопросы, за которые отвечают муниципальные власти, власти субъектов с точки зрения жилищно-коммунального хозяйства. Этих вопросов достаточно много, и вопросы ГЧП – это только небольшой их раздел. Общероссийский народный фронт проводил круглый стол по проблематике кадров в жилищно-коммунальной сфере, и одной из серьезных проблем, которая была там озвучена, оказался слабый уровень профессиональной подготовки специалистов муниципальных образований. Для решения этой задачи мы и подготовили целый курс.

– Проблема ветхого жилого фонда для России очень актуальна. Какие существуют программы, инициативы для решения этого вопроса?

– Это вопрос не совсем учебный, хотя в рамках программ для муниципалитетов такая тема тоже есть. Когда мы говорим о ветхом и прежде всего аварийном жилом фонде, самая основная проблема, которую нужно решить, – куда переселять людей. Это вопрос обменного маневренного фонда. Ведь одно дело такой субъект как Москва, со своими финансовыми возможностями и темпами жилищного строительства, и совсем другое дело – удаленные регионы России, в т.ч. дотационные. Как только встает вопрос об аварийном фонде, муниципалитет, субъект федерации, обязаны произвести расселение жильцов этого дома. И главный вопрос – куда? Т.е. срочным образом должна развиваться программа жилищного строительства.

И здесь у нас есть взаимоувязанные и перетекающие задачи между жилищно-коммунальной сферой и сферой жилищного строительства. Жилищно-коммунальная сфера делает определенный запрос – нужно расселять. Дальше нужно строить. Вопрос – за счет каких средств? Т.е. это два сообщающихся сосуда, когда мы говорим о ветхом и аварийном жилье. Сейчас я не говорю о капитальном ремонте – эта программа решается как в рамках фонда развития жилищно-коммунального хозяйства, так и в рамках региональных фондов капитального ремонта. А вот по ветхому и аварийному фонду – основной вопрос, это жилищное строительство с точки зрения подменного фонда. Подменный фонд – это опять средства. Поэтому задача абсолютно нетривиальна, т.к. аварийный фонд достаточно велик, и взять и расселить всех, например, в течение года – это нереально.

Основной критерий решения проблемы – время. Задачу хочется решить оперативно. Государство берет на себя ответственность и говорит, что готово к решению. Но проблема во времени. И шестисотый указ Президента РФ о качестве жизни тоже говорит о конкретных сроках, т.е. проблема именно в сроках – за какой интервал времени будет решена эта задача. Потому что она во времени не ограничена, дальше будут становиться ветхими следующие дома, и следующие... Когда произойдет переселение для жителей крайне проблемных домов, которые уже существуют?

Поэтому государство прекрасно понимает – основная проблема, в том, как решить это за минимально короткий срок не на самом благоприятном фоне, с точки зрения экономики страны. В этом и сложность решения задачи. Я много слышу критики, и она нужна, но важна не столько критика, сколько конкретные предложения: скажите, как это сделать за короткий срок. Как правило, критикующие этого не знают, просто констатируют факты.

Конечно, есть и лидеры в разрешении задач с ветхим жилым фондом – например, Республика Татарстан. При этом сам субъект Федерации достаточно серьезно софинансирует решение проблемы ветхого фонда, поэтому она движется. В Калининградской области есть программа капитального ремонта, которая тоже идет хорошими темпами, поскольку софинансирование субъекта достаточно велико. Если регионы находят деньги, движение ощутимо. Это заслуга местных органов власти. Там где денег нет, где субъект не находит возможностей для инвестирования, там проблемы растут.

– Затронем аспект повышения энергоэффективности и энергосбережения. Как эта тема реализуется в секторе ЖКХ, как реально можно мотивировать работников ЖКХ уделять этой проблеме больше внимания? Может ли действительно быть выгодно предприятиям ЖКХ реали-

**Самое главное
в реализации
концессионных
соглашений,
в тендерных
процедурах –
составление
технических
заданий по
грамотной передаче
инженерных
комплексов в
концессии.**

зовывать энергоэффективные мероприятия?

– Вопрос мотивации всегда экономический. Даже не технологический. Поскольку у нас есть ресурсная проблематика, с точки зрения экономики – это тарифообразование, то всю мотивацию надо искать там. До недавнего времени у нас существовала такая проблема: если затраты субъекта деятельности, ресурсоснабжающей организации превышали по заложенному тарифу, то восполнение этих затрат происходило из средств субъекта муниципалитета (выпадающий доход). По сути дела ресурсникам было неинтересно заниматься энергоэффективностью, потому что все равно муниципалитет или государство эти затраты восполнят. В этой связи необходим кардинальный пересмотр системы тарифообразования. Я бы сказал – мотивирующего тарифообразования. Если средства вкладываются, то возврат этих средств (как и в энергосервисных контрактах) должен быть инвестору. Если вкладывающий средства не видит, что на этом можно заработать, то он вкладывать не будет. Либо, если ему эти деньги возвращает государство, то зачем экономить? Поэтому идут перетопы по теплоснабжению, например. Государство в конечном счете все вернет.

Это первая проблема – мотивационное тарифообразование. А вторая проблема – это взаимоотношения между большой и коммунальной энергетикой. У нас ведь коммунальная энергетика существует в рамках тарифообразования, а большая – нет. Большая подняла свои стоимостные параметры отпуска ресурса, а малая находится в рамках тарифа. У нас поэтапное прохождение ресурса: от большой энергетике – к коммунальной. И, по сути, отпускную стоимость ресурса большая энергетика поднимает (по той же электрике), а коммунальная – в рамках тарифа. Коммунальный тариф тоже повышается, но при этом коммунальный тариф регулируем, а большая энергетика не ограничена такими жесткими рамками. В этом тоже есть проблема – согласование интересов большой и малой энергетике. Надо четко представлять, что это две разные сферы.

– Многие эксперты считают, что при существующем уровне цен на энергоресурсы энергосбережение не выйдет на тот уровень, как на Западе. Вы разделяете такую позицию?

– Я бы не был так однозначен. Самый простой способ решения – это поднять цены. Таким же образом сейчас аргументируют стоимость здорового питания – якобы оно должно быть дорогим. При этом в детстве я питался качественными продуктами (даже в городе Ленинграде, а не в деревне) абсолютно за копеечную цену. А сегодня, если хотите, чтобы продукты были качественными, без угрозы для жизни, без консервантов, которые позволяют долго храниться на прилавках, их цена будет такая, как в дорогих супермаркетах, а в другие места ходить просто не стоит – там все дешевенькое, долго хранящееся, и т.п. И получается, что цена становится

Мы оперативно реагируем на законодательные, экономические, технические изменения и выстраиваем обучающие программы в соответствии с этими реалиями.

основным критерием качества. Скажу не как профессор, а как простой обыватель, который жил, когда качественные продукты были доступны – можно же было этого добиться в прошлом. А сегодня это проблема. Поэтому я бы не был настолько категоричен, и не попадался бы на удочку повышения цен. Понятно, что экономика должна быть в основе, но не все определяется только ростом цен.

– Самое время пригласить читателей нашего журнала ознакомиться с программами Академии и ближайшими планами. В вашей Академии есть курсы по повышению энергоэффективности?

– Мы предлагаем более 100 учебных курсов и программ повышения квалификации по различным направлениям строительства, проектирования, инженерных изысканий, жилищно-

коммунального хозяйства для муниципалитетов – программы достаточно типизированные (потому что, проведя маркетинговые исследования, мы понимаем, чего от нас ждут), а дальше с конкретным субъектом мы начинаем индивидуальную настройку программы под его потребности. Есть курсы по энергосбережению и повышению энергоэффективности. Практически все программы для муниципалитетов имеют свои особенности, но основа – общая.

В Академии сейчас такой подход. Программы повышения квалификации должны быть мобильны с точки зрения знаний. Если в системе высшего профессионального образования существуют образовательные стандарты, и это система далеко не маневренная, то система дополнительного профессионального образования позволяет нам корректировать программы по одной и той же тематике иногда по два раза в месяц. За счет такой гибкости и мобильности нам удается отвечать на самые трудные вызовы времени.

Государственная академия строительства и жилищно-коммунального комплекса предлагает курсы дистанционного дополнительного профессионального образования в сфере строительства, проектирования, инженерных изысканий, градостроительства, жилищной политики, коммунального хозяйства и энергетического менеджмента.

В составе Академии функционируют филиалы в Московской области, Воронеже, Рязани, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и в Новокузнецке.

Что касается планов дальнейшего развития Академии, их много, это и организация научно-практических конференций, выездных программ, и расширение региональной сети, но главное – это актуализация образовательных курсов, расширение целевой аудитории слушателей. Мы оперативно реагируем на законодательные, экономические, технические изменения и выстраиваем обучающие программы в соответствии с этими реалиями и приглашаем новых слушателей ознакомиться с ними.

Беседовала Екатерина Сергеева