

УДК 336.717

Хабибуллина Л.В. – аспирант

E-mail: lara\_hab@mail.ru

Казанский государственный архитектурно-строительный университет

Адрес организации: 420043, Россия, г. Казань, ул. Зелёная, д. 1

**Перспективы развития концессионного механизма  
на основе государственно-частного партнерства  
в сфере региональных коммунальных услуг (на примере Республики Татарстан)**

**Аннотация**

В настоящее время в экономике Республики Татарстан происходят процессы структурных изменений, развития и создания новых хозяйствующих субъектов. Этот процесс обусловлен тенденциями к улучшению, модернизации и реконструкции инженерной инфраструктуры. В настоящее время собственники объектов коммунальной инфраструктуры, которыми зачастую выступают органы местного самоуправления, получая плату за пользование объектами, не всегда направляют ее на обновление основных фондов. Таким образом, все более значимую роль будут играть структуры, функционирующие на основе государственно-частного партнерства, создающие институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в коммунальной сфере услуг.

Статья направлена на изучение возможных перспектив функционирования и развития в Республике Татарстан одного из наиболее эффективных механизмов государственно-частного партнерства – концессионного соглашения, а также оценку влияния применения концессионных соглашений на тарифное регулирование коммунальных услуг.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, концессионное соглашение, тарифное регулирование, коммунальные услуги.

Проблема модернизации коммунальной инфраструктуры в настоящее время стоит крайне остро как на региональном уровне, так и перед органами местного самоуправления, которые несут ответственность за обеспечение населения качественными коммунальными ресурсами. Проблемы, накопившиеся в коммунальном хозяйстве, требуют неотложных решений.

В настоящее время износ коммунальной инфраструктуры Республики Татарстан перешел рубеж за 50 %, около четверти основных фондов полностью отслужили свой срок. За 10 лет количество аварий выросло примерно в 3 раза и составляет от 70-100 аварий на 100 км сетей водоснабжения и теплоснабжения.

Высокая степень износа основных фондов по основному производственному оборудованию, низкий уровень эксплуатации, неэффективная работа организаций коммунального комплекса вызывают разбалансированность отрасли.

Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры связана с реконструкцией существующих основных производственных объектов и строительством новых, более усовершенствованных объектов, направленных на их замену.

Основными задачами модернизации являются:

- улучшение функционирования коммунальной инфраструктуры;
- привлечение средств внебюджетных источников для финансирования проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры;
- обновление основных производственных фондов инженерной инфраструктуры;
- снижение потерь коммунальных ресурсов и, соответственно, оптимизация затрат организаций.

Модернизация коммунальной инфраструктуры должна основываться на следующих базовых принципах:

- участие в финансировании проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры органов исполнительной власти и органов местного самоуправления;

- развитие различных форм государственно-частного партнерства с целью привлечения инвестиционных средств для финансирования проектов модернизации.

Развитие государственного частного партнерства – это одно из приоритетных направлений, которое может положительно повлиять на модернизацию коммунальной инфраструктуры.

Из существующих в Республике Татарстан механизмов государственно-частного партнерства целесообразно выделить наиболее распространённые:

1. Арендная модель в формате договоров аренды или лизинга. Особенность арендных отношений между органами местного самоуправления и юридическими лицами заключается в том, что на определенных договором условиях происходит передача частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. При этом договора аренды заключаются в большинстве случаев на краткосрочный период. Кроме того, зачастую полученные средства от арендных платежей органами местного самоуправления не направляются на обновление коммунальной инфраструктуры.

2. Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, получающая все большее распространение в последние годы в рамках введения параметров долгосрочного регулирования тарифов на коммунальные услуги. Главной особенностью концессионного соглашения является то, что к собственнику (муниципальному образованию) по истечении срока действия соглашения имущество возвращается, при этом объекты, которые были построены за период действия соглашения, переходят в собственность частного инвестора. За пользование государственной или муниципальной собственностью концессионер может вносить плату или нет на условиях, прописанных в концессионном соглашении. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

Таблица

**Отличия договора аренды от концессионного соглашения**

Параметры	Договор аренды	Концессионное соглашение
Период	от месяца и более	от 3 лет и более
Привлечение инвестиций	отсутствует	обязательно условие при заключении концессионного соглашения
Оценка тарифных последствий	не отслеживается	фиксируются в соглашении
Модернизация и реконструкция инженерной инфраструктуры	частично, если параметры прописаны в договоре	обязательно условие при заключении концессионного соглашения
Ответственность за коммунальную инфраструктуру	отсутствует	в течение длительного времени (гарантийный срок)
Плата за пользование имуществом	фиксированная величина может изменяться, если произведена переоценка основных средств	может отсутствовать при выполнении определенных условий
Учет имущества	арендатор на забалансовых счетах	концессионер на отдельном балансе
Тарифная политика	Невозможность договорного регулирования	возможно определить в концессионном соглашении

Для Республики Татарстан и в целом для Российской Федерации концессии – это качественно новый подход к развитию коммунального хозяйства, который в дальнейшем влечет за собой решение широкого спектра финансовых и технических задач. Повышение эффективности коммунальной деятельности достигается за счет внедрения нового типа

экономических отношений в отрасли. Естественно, что все это встречает колоссальное сопротивление со стороны тех, кто привык к практически бесконтрольному и неэффективному «освоению» бюджетных средств. Концессия – это вызов, необходимость непрерывно осваивать современные технологии управления, создавать серьезные финансовые подразделения, а главное – обязанность концессионера нести финансовую ответственность за конечный результат не только по окончании модернизации и реконструкции, но и через 10, 20, 30 лет.

До 2013 года в коммунальном комплексе были более распространены договоры аренды, чем концессионные соглашения. Причиной этого являлось отсутствие возможности передавать в концессию сложные имущественные комплексы, а заключение соглашений на отдельные объекты нецелесообразно, так как это приводит к нарушению целостности системы коммунальной инфраструктуры, усложняет регулирование тарифов. Однако в 2013-2014 гг. федеральным законодательством указаный аспект отрегулирован.

Концессионный механизм – сложный многофакторный инструмент, направленный на решение как текущих проблем, связанных с приведением до нормативного уровня имеющихся объектов коммунальной инфраструктуры, так и перспективных задач, направленных на улучшение экологического состояния, внедрение более усовершенствованных технологий и, как следствие, снижение стоимости строительства и эксплуатации за счет применения инновационных технологий.

Развитие концессионного рынка предлагает институциональную реформу существующей модели экономических отношений и является важной составной частью программы по модернизации экономики Республики Татарстан.

Также роль реализации модели концессионного соглашения в коммунальной сфере значительно повышает инвестиционную привлекательность отрасли в связи с возможностью отсутствия концессионной платы в двух случаях:

1. если концессионер оказывает услуги по регулируемым тарифам;
2. если условиями концессионного соглашения предусмотрено принятие концедентом на себя части расходов на создание и (или) реконструкцию, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения.

Применение концессионных соглашений напрямую влияет на регуляторику тарифообразования коммунальных услуг, а особенно в рамках внедрения долгосрочного тарифного регулирования в коммунальной сфере (метод долгосрочного инвестированного капитала).

Отметим, какие плюсы ожидают потенциальных инвесторов при применении концессионных соглашений:

- в соглашении жестко закреплены параметры тарифного регулирования на весь срок реализации документа, что позволит потенциальным инвесторам рассчитать возможные риски от определенных тарифных планов, а также выбрать механизмы для оптимизации неподконтрольных расходов организаций;
- полученную в рамках проведенных мероприятий по реконструкции и модернизации основных производственных фондов коммунального хозяйства экономию законодательно можно оставить в распоряжении организации;
- отсутствуют дополнительные расходы в виде арендных платежей за пользование государственным и (или) муниципальным имуществом.

В настоящее время Федеральными законами от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении» и от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» уже определен конечный срок перехода на долгосрочное регулирование – это 1 января 2016 года, что является соответствующим рычагом для начала применения концессионных соглашений в коммунальных услугах.

Проведем детальный анализ влияния тех или иных форм государственно-частного партнерства на формирование тарифов в сферах теплоснабжения и водоснабжения.

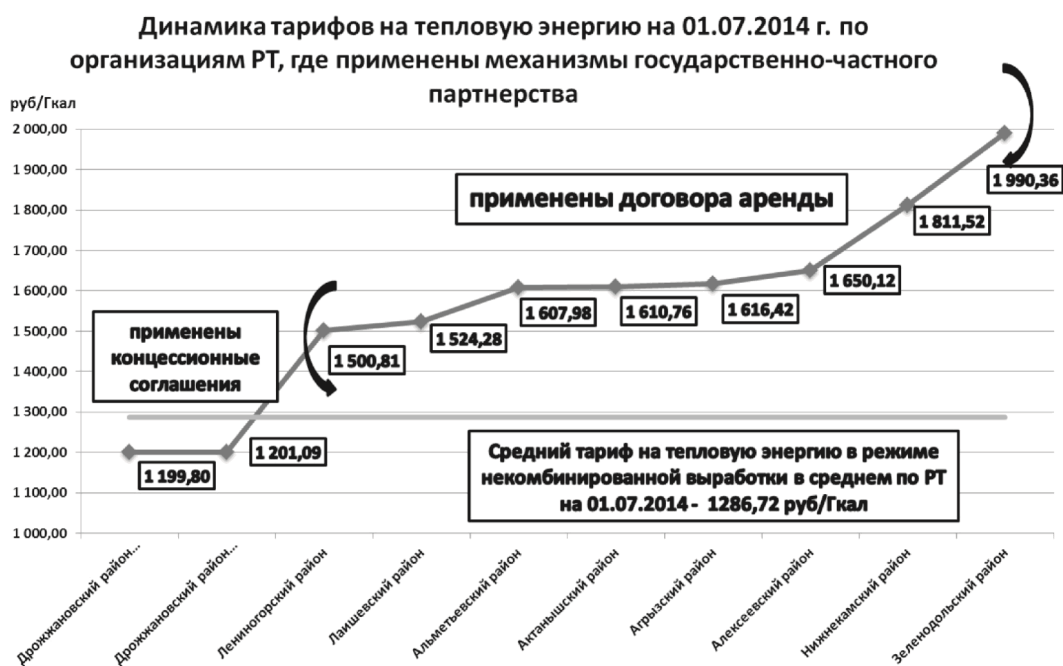


Рис. 1. Динамика тарифов на тепловую энергию на 01.07.2014 г. по организациям Республики Татарстан, где применены механизмы государственно-частного партнерства

Анализируя динамику тарифов на тепловую энергию, представленную на рис. 1, целесообразно отметить, что применение концессионных соглашений положительно влияет на себестоимость конечного ресурса.

Организации в Дрожжановском муниципальном районе Республики Татарстан применяют концессионные соглашения с 2009 года, организации в остальных муниципальных районах Республики Татарстан работают на основании краткосрочных договоров аренды, заключаемых, как правило, на 11 месяцев.

Как видно из проведенного анализа стоимость единицы тепловой энергии значительно ниже в организациях, которые заключили концессионные соглашения с органами местного самоуправления. Так, тариф на тепловую энергию в Дрожжановском муниципальном районе Республики Татарстан, установленный Государственным комитетом Республики Татарстан по тарифам, на 1 июля 2014 года, ниже среднереспубликанского значения на 6,7 %. Отклонение от максимальной величины тарифа на тепловую энергию, применяемого в Зеленодольском муниципальном районе, составляет 39,7 %.

При этом необходимо отметить, что финансовый результат данных организаций по итогам 2012 года составил 1,8 млн. руб., а за 9 месяцев 2013 года составил около 1,1 млн. руб. Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение концессионного соглашения позволяет организациям стабилизировать финансово-экономический результат своей деятельности.

Также учитывая, что концессионное соглашение, как правило, заключается на долгосрочный период, дальнейший рост тарифов будет происходить только за счет повышения цен на энергоресурсы и доведения заработной платы до уровня отраслевого соглашения и индексацией в условиях Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на очередной календарный год.

Попробуем аналогично оценить себестоимость услуги водоснабжения, для анализа выбраны организации Республики Татарстан, использующие технологию подземного водозабора (добыча воды с использованием артезианских скважин), а также с механизмами государственно-частного партнерства.

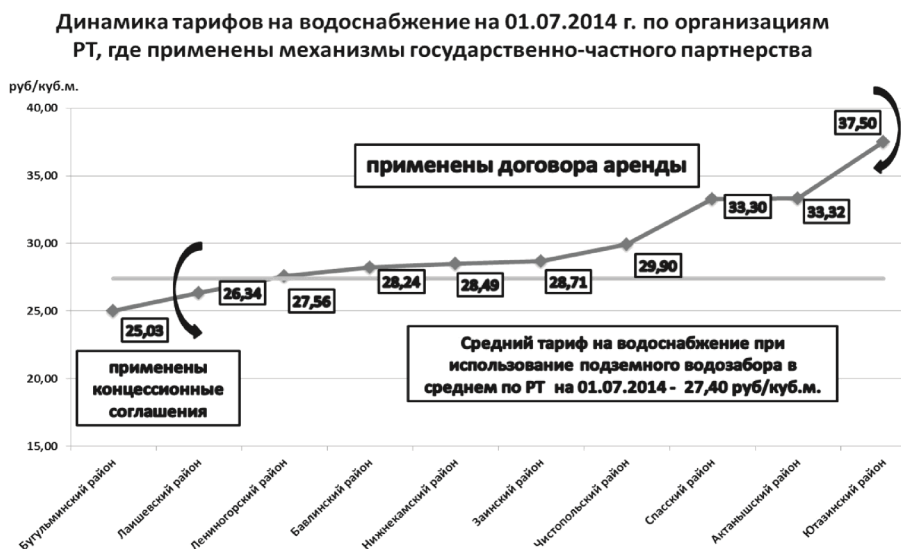


Рис. 2. Динамика тарифов на водоснабжение на 01.07.2014 г. по организациям Республики Татарстан, где применены механизмы государственно-частного партнерства

Анализируя показатели, представленные на рис. 2, можно сказать, что они подтверждают ранее сделанные выводы о целесообразности применения концессионных соглашений в отношении тарифов на тепловую энергию.

В организации Бугульминского муниципального района концессионное соглашение реализуется с 2009 года сроком на 5 лет. Концессионным соглашением четко определены сроки реализации, которые не подлежат изменению, а также закреплены обязанности и полномочия как концедента, так и концессионера.

Тариф на водоснабжение для Бугульминского муниципального района, установленный Государственным комитетом Республики Татарстан по тарифам, на 1 июля 2014 года, ниже среднереспубликанского значения на 8,6 %.

Стимулировать применение концессионных соглашений необходимо за счет следующих мер:

- упрощения процесса инвентаризации и регистрации имущества;
- установления в соглашении параметров тарифного регулирования;
- усиления защиты кредиторов, финансирующих строительство и реконструкцию объектов концессионных соглашений;
- трансформации договоров аренды в концессионные соглашения.

По итогам проведенного анализа можно сделать следующие выводы о том, что концессионные соглашения являются одним из наиболее эффективных механизмов государственно-частного партнерства с точки зрения привлечения частных инвестиций в инфраструктурные проекты государства.

#### Список библиографических ссылок

1. Сиваев С., Шакиров Т. Государственно-частное партнерство в коммунальном секторе. Фонд «Институт экономики города», 2013. – 16 с.
2. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2005. – 188 с.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. // Мировая экономика и международные экономические отношения, 2011, № 9. – 50 с.
4. Апарина Н., Курбатов М. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона. // Вопросы экономики, 2003, № 11. – С. 110-119.

**Khabibullina L.V.** – post-graduate student

E-mail: lara\_hab@mail.ru

**Kazan State University of Architecture and Engineering**

The organization address: 420043, Russia, Kazan, Zelenaya st., 1

### **Prospects for the development of the concession of public-private partnerships in the public sector of the Republic of Tatarstan**

#### **Resume**

The problem of modernization of municipal infrastructure currently is very acute, both at regional level and the local government bodies that are responsible for providing the population with quality municipal resources. Accumulated problems in the utilities sector, require urgent solutions.

Under these circumstances, the economy increasingly important role will be played by the structure, functioning on the basis of public-private partnerships that create institutional and organizational alliance state government and private, for the purpose of realization of socially significant projects in the public sector services.

Actuality Article no doubt as mechanisms for leases offer no guarantee for the modernization and reconstruction of physical infrastructure, it is not permissible within the existing municipal system wear nowadays.

Article examines the possible prospects of functioning and development in the Republic of Tatarstan, one of the most effective mechanisms for public-private partnership – the concession agreement.

The authors of a major operation to assess the impact of the application of concession agreements on tariff regulation in the utilities sector.

**Keywords:** public-private partnership, the concession agreement, tariff regulation, utilities.

#### **Reference list**

1. Sivaev S., Shakirov T. Public-private partnerships in the utilities sector. Institute for Urban Economics, 2013. – 16 p.
2. Public-private partnership in the implementation of strategic plans: the practice and recommendations. – SPb.: International Centre for Social and Economic Research «Leontief Centre», 2005. – 188 p.
3. Varnavskiy V.G. Public-private partnerships: some issues of theory and practice. // World Economy and International Economic Relations, 2011, № 9. – 50 p.
4. Aparin N., Kurbatov M. Interaction of regional administration and business in the use of resources in the region. // Economic Issues, 2003, № 11. – P. 110-119.