

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ: КОНЦЕССИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ**

**Рожнов Михаил Анатольевич**

студент, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Тамбовский филиал, РФ, г. Тамбов

**Аннотация.** В статье рассмотрены проблемы государственно-частного партнёрства в сфере ЖКХ в России. В частности, проанализированы концессионные соглашения и выявлены основные проблемы и пути совершенствования соглашений.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство, государство и бизнес, концессионное соглашение, проблемы ГЧП в ЖКХ.

Наиболее эффективным, но и рискованным направлением развития системы ЖКХ является заключение государственно-частного партнёрства между государством и бизнесом. Для муниципальных образований в приоритете является концессия (одна из многообразия форм ГЧП), в области жилищно-коммунального хозяйства. Концессию в сфере ЖКХ можно обозначить как средство модернизации ветхой инфраструктуры, где большую часть затрат оплачивает бизнес, в лице частного партнёра. В этой статье будет рассмотрено текущее состояние дел в ЖКХ России совместно с ГЧП.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это способ привлечения частных инвестиций в создание и эксплуатацию объектов общественной инфраструктуры. Как правило такие проекты должны быть обеспечены публичными образованиями, но за счет ГЧП доля государства в процессе сокращается, а задачи возлагаются на частный бизнес, который может выполнить их эффективнее. В результате удается обеспечить эффективное управление государственным и муниципальным имуществом и повысить качество предоставляемых населению услуг. Частная сторона может участвовать в проектировании, строительстве, реконструкции объекта, а также в его эксплуатации и техническом обслуживании. Концессия и соглашение о ГЧП/МЧП по смыслу близки, но существует ряд различий. Наиболее важное – в концессии объект соглашения остается в собственности публичной стороны, а в ГЧП/МЧП – является частной собственностью. В отдельных случаях объект ГЧП может перейти в государственную собственность, если затраты публичного партнера больше затрат частного партнера.

Муниципальный орган власти имеет право подписать концессионное соглашение в сфере ЖКХ, поскольку он отвечает за организацию отопления, водоснабжения и канализации. Представительный орган власти имеет право на: внесение положений в устав муниципального образования о наделении местной администрации полномочиями концедента. В частности, одной из сторон соглашения является регион.

С 1 января 2017 года орган МСУ обязан привлечь регион в качестве самостоятельной стороны соглашения, заключенного в отношении объектов теплоснабжения, водоснабжения или водоотведения, если полномочия в сфере тарифного регулирования не переданы на уровень муниципалитета.

Орган местного самоуправления не имеет права на:

- Устанавливать тарифы
- Утверждение программы инвестиций.
- Возмещение экономически обоснованных затрат концессионера и недополученные партнёром денег, в ходе реализации проекта.

Всё вышперечисленное является полномочиями региона. Благодаря такому распределению муниципальное образование будет действовать в качестве концедента, а регион будет выступать в качестве третьей стороны,

При анализе множества направлений ГЧП нужно выделить жилищно-коммунальное хозяйство, ведь оно является наиболее рискованным и поэтому малопривлекательным для бизнеса. Вопреки этому, государственное-частное партнёрство в других странах является наиболее безопасным, а, следовательно, привлекательным для частных инвестиций.

### **Проблемы, которые могут повлиять при выборе региона.**

Тарифное регулирование – это одна из основных проблемных зон при выборе региона, для реализации проекта ГЧП.

В соответствии с Федеральным Законом 131 "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" тариф устанавливается регионом, а муниципалитету обладает правом на ведение ЖКХ.

Частному партнёру, в рамках концессионного соглашения, важно, чтобы не проявлялась множественность лиц, на стороне концедента. К тому же, всё это является противоречивым Федеральному закону №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

Концессионеру важно знать, насколько быстро окупится проект. В рамках ГЧП, спланировать доход бывает сложно, в связи с тем, что это долгосрочные отношения, у которых довольно продолжительный срок окупаемости. Стоит отметить, что до сих пор существует неопределённость объектов, которые могут быть переданы концессионеру под управление. Низкая доходность, залог, недостаток гарантий бюджета – является негативной частью ГЧП для бизнеса.

### **Проблемы политических рисков.**

К сожалению, проблемы политических рисков обойти стороной не удастся. Эти риски проявляются по мере работы муниципальной и региональной власти, в реализации совместных программ, проектов. Нельзя не учитывать данные «конфликты». Разница по длительности проектов государственного-частного партнёрства (от 10 до 25 лет) и политическими циклами (4-5 лет) довольно существенна, поэтому эта разница является неминуемым фактором для возникновения политического риска в партнёрстве государства и бизнеса. В ходе многолетних практик установлено, что зачастую, проекты государственного-частного партнёрства радикально изменяются при смене региональной и муниципальной власти, реже, просто отвергают. Под вышеописанный случай, нередко, попадают проекты ГЧП, которые были составлены совместно с ранее действующей властью.

Непонимание задач, целей и самого механизма исполнения, является следствием незнания органами публичной власти того, что требуется от проекта государственного частного партнёрства. В частности, органы публичной власти обращают внимание на высоком заработке частного партнёра в том или ином проекте ГЧП, хотя сами имеют плохое представление об экономике ЖКХ. Для стороны бизнеса, важную роль играет возврат инвестиций. Это необходимо для того, чтобы партнёр вложил свои средства и работал в той или иной сфере.

В конце концов, политическую борьбу внутри элит, никто не отменял.

Политическим рискам всегда подвержены публичные проекты. В их число входит ГЧП. Вышеописанную недоработку может решить только государство, но никак не инвестор или

кредитор.

Решение предоставить может только государство.

### **Проблема слабой мотивации банков в реализации проектов ГЧП.**

Инвесторы, которые приходят в регион сталкиваются со сложностью продажи услуг оператора. Качество услуг является, без сомнения, важным фактором, но без серьезного финансирования создание проектов ГЧП становится невозможным. Именно поэтому к проектам подключаются банки в лице крупных финансовых групп, способных управлять рисками реализации проектов ГЧП. При этом участие банков определяется такими факторами, как: – наличие необходимого капитала для реализации проектов государственно-частного партнерства;

– опыт работы в крупных проектах;

– понимание того, что представляет собой конкурс, как подать на него заявку и сформировать консорциум;

– возможности взять на себя максимальный объем рисков по участию не только в самом проекте, но и получению прав на него через конкурсную процедуру. Но, как и в случае с другими участниками государственно-частного партнерства, у банковских структур существуют свои опасения на счет таких проектов. Это, например, тарифный риск, то есть отсутствие долгосрочных тарифов. Данная проблема должна была решиться с 1 января 2014 года, в результате введения трехлетних тарифов, но в настоящее время банки опасаются тарифного дефолта концессионеров, который может произойти в случае, если тарифы будут ниже требуемого уровня. Здесь же следует отметить и муниципальный риск, то есть финансовую состоятельность муниципальных бюджетов.

Банки анализируют взаимоотношения муниципальной и региональной власти, то насколько они являются качественными. Хотя и взаимоотношения между концедентом и концессионером являются наиболее важными, банк их не учитывает, они не находятся в его интересах

Исходя из наших суждений, необходимо обозначить, что банку важно понимать то, когда он становится «крайним», его риски инвестирования, невозможность переложить обязательства на эксплуатирующую компанию.

В основном, банки участвуют в проектах ГЧП через инвесторов, поэтому они должны быть уверены в жизнеспособности проекта, и получении дохода.

### **Проблема диверсификации рисков.**

Успешное заключение ГЧП состоит в том, что обеим сторонам необходимо определиться с соотношением рисков. Часто бывает так, что либо муниципалитеты берут на себя ответственность за все риски, либо все риски несёт концессионер. Чаще всего, бизнес не желает брать на себя все риски соглашения, поэтому он отказывается от предложения. После того, как мы обозначили важные моменты разделения рисков между сторонами, можно утверждать, что вышеназванные схемы диверсификации не сбалансированы. Риски должны быть уравновешены, и у каждой из двух сторон необходимо наличие интереса в партнёрстве. Зона, в которой совпадают интересы государства и бизнеса в рамках ГЧП очень мала, а именно: минимально предполагаемая доходность бизнеса, является максимальной для государства. В начале конкурсной процедуры необходимо сообщать о таких моментах в ГЧП.

### **Проблема управления объектами ЖКХ.**

Когда договор заключён, концессионер в ходе управления ЖКХ встречается с новыми препятствиями, а именно: ежегодная индексация тарифов.

На сегодняшний момент, в основном, работает схема аренды, при которой невозможно

осуществить долгосрочные планы, и вложить деньги на длительное время. Понимая это, бизнесу остаётся только заключить концессии, так как они являются наиболее долгосрочными, выгодными для частного лица. К сожалению, многие регионы не имеют опыта в реализации концессий. Существуют банки, которые имеют возможность финансировать проекты ГЧП, рабочие, которые могут строить, но в настоящее время, отсутствуют профессиональные концессионеры, не говоря уже о конкуренции за проект.

Таким образом, на данный момент есть необходимость в совершенствовании законодательства ГЧП в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Важно создать условия для привлечения будущих концессионеров и борьбы между ними во время конкурса.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. От 01.07.2021). // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Федеральный закон "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 N 115-ФЗ// [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнёрства [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства Экономического развития Российской Федерации - Режим доступа : <https://www.economy.gov.ru/material/file/cd482f73c03b658fa97a2d844c7e39d9/metodic2018.pdf>
4. Бажнов А. М., Развитие местного самоуправления как одного из институтов гражданского общества в современной России. // Местное самоуправление - механизм реализации конституционности России. М.: 2015. Ч. 2.
5. Бедняков А.С., Государственно-частное партнерство: мировой опыт и правовое регулирование в Российской Федерации. - М.: Креативная экономика, 2017.
6. Косарева Е.Н., Рогожина Н.Н., Иванкин Е.В. Государственно-частное партнерство в жилищной сфере. - СПб.: Проспект, 2016.
7. Кочеткова Н.А., Проблемы реализации государственно-частного партнёрства. // Аллея науки - 2018 - №5.