

А.П. Ижак

Научный руководитель – к.э.н. Свистунов А.В.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: nastia54-14@mail.ru*

Формирование концессионных соглашений и тенденции тарифообразования в жилищно-коммунальном хозяйстве

Концессионные соглашения в сфере жилищно-коммунального хозяйства – тема, которая на данный момент остро стоит в России. В настоящее время эта проблема очень актуальна, возникает много споров и недомолвок по данному направлению.

Внедрение концессионных соглашений в сферу жилищно-коммунального хозяйства является направлением модернизации данной сферы и ее развитием. Под концессией как одной из форм государственно-частного партнерства (ГЧП) понимается передача государственного имущества частному инвестору на основании заключенного на определенный срок договора. [1]

Внедрение концессионных соглашений в сферу жилищного коммунального хозяйства имеет как преимущества, так и недостатки. Так основными преимуществами являются:

- Улучшение качества обслуживания
- Приведение в порядок убыточных предприятий
- Привлечение высококвалифицированных специалистов
- Объект должен сохранить свое целевое назначение [3]
- К недостаткам можно отнести следующее:
- Отсутствие достаточно проработанной нормативной базы
- Отсутствие возможности контроля за выполнением указанных в концессионном соглашении условий
- Переход от одноставочного тарифа к двухставочному, так как в России отсутствует практика применения их на практике
- Высокие тарифы
- Для внедрения концессий необходимы тщательный подход и особые условия

Таким образом, можно сказать, что применение концессионных соглашений вызывает недоверие, из-за большого количества недостатков.

Так, например, считается, что переход от одноставочного тарифа к двухставочному принесет пользу, так как сделает расчеты платы за горячее водоснабжение более прозрачными. Но в России отсутствует практика применения двухставочных тарифов на практике, отсутствует хорошо разработанная нормативно-правовая база, а соответственно и возможность их регулирования.

Преимуществом одноставочных тарифов является простота расчета и применения.

Двухставочные тарифы в свою очередь образуются из двух составляющих: переменной (или привязанной к объему потребления) и фиксированной (или мощностной). В «мощностную» составляющую входят все затраты, не зависящие от объемов производства (заработная плата, аренда, и т.д.), то есть все те затраты, которые энергоснабжающая организация несет независимо ни от чего, а в «переменную» составляющую включаются все издержки зависящие от объемов производства (в первую очередь топливо). [2]

Также хотелось бы отметить то, что расчет по двухставочному тарифу происходит исходя из потребленного количества воды (или норматива), тарифа на холодную воду, тарифа на теплоэнергию и норматива расхода тепла на подогрев воды. Плата за горячее водоснабжение по двухставочному тарифу состоит из платы по компоненту «холодная вода в горячей воде» и «тепловая энергия в горячей воде».

Но остается неизвестным, откуда берутся данные тарифы, как они рассчитываются.

В России помимо начисления платы за коммунальные услуги по индивидуальным приборам учета ведется начисление платы по нормативам с учетом и без учета повышающего коэффициента.

Повышающий коэффициент начисляется в случае, если у жильцов нет индивидуального прибора учета, но есть возможность их постановки. Но это все не выгодно потребителям.

Так для общей выгоды и потребителя, и ресурсоснабжающей компании хотелось бы предложить введение повышающего коэффициента не на жильцов без индивидуального прибора учета, а на жильцов, которые потребляют объемы воды сверх нормы. Так для жителей будет стимул в экономии воды, а у ресурсоснабжающей компании будет возможность получать прибыль с тех кто потребляет сверх нормы. До внедрения концессионных соглашений в сферу жилищно-коммунального хозяйства коммунальные услуги были лишь социальной направленности, а соответственно получение прибыли было невозможно, что приводило данные предприятия в убыток. Но с внедрением концессий данная сфера стала коммерческо-социальной направленности, что дает возможность не только удовлетворять потребностям людей, но и получать прибыль.

Литература

1. ФЗ № 115 «О концессионных соглашениях»
2. Двухставочные тарифы в теплоснабжении: проблемы и перспективы. Ким А.А., ЗАО «Экспертная группа «КУТРИ»
3. Интернет портал руководителей предприятий жилищного и коммунального хозяйства «Управление ЖКХ»