

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет» (СИБСТРИН)

На правах рукописи

Сколубович Александр Юрьевич

**РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЁРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ**

Специальность 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами:
строительство)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Матвеева Мария Витальевна

Новосибирск – 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ.....	12
1.1. Анализ отечественного и мирового опыта использования государственно-частного партнерства.....	12
1.2. Роль концессии и контракта жизненного цикла в развитии ГЧП.....	21
1.3. Особенности применения механизмов государственно-частного партнёрства в сфере коммунального водоснабжения.....	34
2. ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ К ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЁРСТВУ.....	46
2.1. Анализ деятельности предприятий и разработка показателей их готовности к участию в ГЧП.....	46
2.2. Разработка системы экспертных оценок и методики анкетирования среди участников партнерства.....	64
2.3. Разработка методики расчета индексов эффективности партнерства.....	75
3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ К ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ	83
3.1. Подход к реализации методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП.....	83
3.2. Практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения.....	91
3.3. Экономический эффект от реализации методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к ГЧП (на примере ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск).....	96
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	112
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	119
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	136

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современный этап социально-экономического развития Российской Федерации сфокусирован на повышение конкурентоспособности экономики страны, улучшение условий для бизнеса и обеспечения высоких стандартов качества жизни населения. Одним из ключевых направлений в решении указанных задач является сфера коммунального водоснабжения, потребителями которой является все население страны, а также промышленные предприятия, объекты социальной сферы и прочие потребители. По данным Росстата годовой оборот сферы коммунального водоснабжения и водоотведения составляет более 350 млрд. руб. Потери в сетях водоснабжения в виде утечек и неучтенного расхода воды в среднем по стране составляет 22,9% в год от общего количества поданной воды. В денежном эквиваленте этот показатель достигает более 40 млрд. руб. в год.

Современное состояние систем коммунального водоснабжения характеризуется значительным физическим износом (в среднем по стране 68%) и отсутствием достаточного количества средств на ремонт и модернизацию основного оборудования. Обслуживание и содержание объектов систем коммунального водоснабжения осуществляется в основном муниципальными предприятиями, формы, методы организации и управления которых требуют совершенствования и развития.

В мировой практике при решении вопросов развития и модернизации объектов коммунального водоснабжения, снижение нагрузки на бюджет обеспечивается за счет привлечения частных инвестиций и механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Применение этих механизмов повышает конкурентоспособность предприятий и их структурную диверсификацию, приводит к снижению предпринимательских и инвестиционных рисков, способствует модернизации коммунальной инфраструктуры и совершенствованию организационных, экономических и правовых механизмов их

управления. Вместе с тем, уровень изученности и исследования проблем, связанных с институциональной средой, применением современных моделей управления ГЧП, выявлением причинно-следственных связей взаимодействия бизнеса и государства для сферы коммунального водоснабжения является недостаточным, и поэтому требует особого внимания.

В Российской Федерации внедрение механизмов государственно-частного партнерства в сферу коммунального водоснабжения находится в начальной стадии развития. Однако уже сейчас наблюдаются признаки будущего серьезного роста количества заключаемых партнерских соглашений в этой сфере, и для эффективности этого процесса требуется кардинальное обновление методической базы ГЧП с учетом международного опыта, адаптированного к условиям российской экономики.

Таким образом, применительно к системам коммунального водоснабжения механизмы ГЧП требуют дальнейшего развития и совершенствования. В первую очередь необходима разработка методики и комплекса мероприятий по подготовке бизнеса и органов власти к ГЧП.

Степень разработанности проблемы. Изучению механизмов взаимодействия бизнеса и власти в сфере управления жилищно-коммунального хозяйства, применению государственно-частного партнерства посвящены работы известных ученых, таких как: Э.В. Адамов, А.В. Алейников, А.Н. Асаул, С.А. Астафьев, О.В. Богаевская, С. Брейер, Е.Ю. Бондаренко, Т.В. Светник, Л.Н. Чернышов, Г.В. Хомкалов, и др.

Теоретические основы исследования ГЧП и проблемы развития проектов на основе ГЧП представлены в работах: В.В. Авекова, Е.М. Алешина, И.Ю. Беляевой, М.В. Валитова, В.Г. Варнавского, М.В. Вилисова, Г.Г. Генералова, Н.Г. Дорониной, Г.М. Загидуллина, И.Л. Заики, Ю.В. Зворыкиной, В.Н. Косторниченко, В.Э. Манжикова, В.А. Михеева, Д. Норта, В.Н. Носкова, М. Портера, Т.А. Санникова, Д. Свана, Н.И. Свистунова, Р. Скидельских, С.А. Смоляка, М.А. Субботина, Л.С. Черного, Н.Ю. Яськовой и др.

Значительное количество работ посвящено изучению опыта практической реализации ГЧП в сфере ЖКХ в различных странах. Существенное внимание уделено анализу форм и механизмов реализации ГЧП с учетом интересов потенциальных участников такого партнерства в России. Накопленный опыт реализации проектов ГЧП изложен в работах: А.А. Аузана, С. Боулза, В.Г. Варнавского, С. Вогела, М.Б. Джерарда, Л.И. Ефимова, А.Г. Зельднера, В.А. Малыгина, В.Н. Молчальникова, Дж. Пробста, А.В. Рунова и др. Вместе с тем, в указанных научных трудах не в полной мере отражены и исследованы проблемы взаимодействия бизнеса и государственных структур и готовности предприятий к партнерским отношениям. Можно сделать вывод, что механизмы реализации проектов ГЧП в Российской Федерации еще только отрабатываются в основном на решении организационно-экономических проблем, возникающих в сфере жилищного хозяйства. Работы по применению и анализу ГЧП в коммунальной сфере, в том числе в системах водоснабжения, практически отсутствуют.

Актуальность и недостаточная степень научной разработанности проблематики применения и влияния государственно-частного партнерства на различные системы коммунального хозяйства, а также на социально-экономическое развитие этих систем обусловили выбор темы и определили цели и задачи диссертационного исследования.

Объектом исследования является предприятия – участники ГЧП в сфере коммунального водоснабжения.

Предметом исследования являются процессы взаимодействия участников ГЧП, направленные на повышения эффективности функционирования сферы коммунального водоснабжения.

Целью настоящей работы является разработка теоретических и методических вопросов формирования ГЧП в сфере коммунального водоснабжения и разработка методики оценки готовности участников ГЧП к партнерским отношениям, а также совершенствование механизмов ГЧП и применение их в сфере коммунального водоснабжения.

Для достижения указанной цели потребовалось решить следующие **задачи**:

1. Выявить возможность использования основных форм ГЧП для повышения эффективности функционирования систем коммунального водоснабжения.

2. Разработать методику оценки уровня готовности и подготовке участников ГЧП к партнерским отношениям.

3. Разработать показатели готовности участников к ГЧП: весовые коэффициенты оценок экспертов; виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения; индексы эффективности партнерства и др.

4. Усовершенствовать механизмы ГЧП в части подготовке предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП.

5. Оценить эффективность предлагаемой методики оценки уровня готовности и подготовке к ГЧП предприятий ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск.

Гипотеза диссертационной работы. Применение механизмов ГЧП в сфере коммунального водоснабжения и оценка готовности предприятий к партнерским отношениям являются определяющим инструментом в решении накопившихся проблем отрасли и ее ускоренной модернизации.

Соответствие темы диссертации требованиям паспорта специальностей ВАК. Диссертация выполнена по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство)», соответствует п.1.3.73 «Анализ состояния и определение тенденций развития сферы жилищно-коммунального хозяйства различных организационно-правовых форм функционирования»; п.1.3.75 «Экономические проблемы реконструкции и восстановления основных фондов ЖКХ различных форм собственности».

Теоретической и методологической базой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные исследованию вопросов ГЧП в институциональной теории, теории государственного регулирования в сфере

предпринимательства и функционирования систем бизнеса, теории рыночной экономики, теории инновационной экономики.

В основу исследования положены общие и частные методы, диалектико-эволюционный метод изучения экономических явлений и процессов в их постоянном развитии, позволяющий выявить соответствующие закономерности, формально-логические методы, методы системного анализа, логистического, экономического и статистического, структурно-функционального и сравнительного анализов, методы сравнения, группировок, разработки логических схем, экономического моделирования, а также экспертный метод и другие.

Информационной базой исследования являются материалы законодательного, нормативного, инструктивного и методического характера в области государственного регулирования бизнеса и других субъектов хозяйствования, материалы официальных статистических органов Российской Федерации, данные международных статистических исследований российских и зарубежных авторов, материалы периодической печати, материалы научных конференций, интернет - ресурсы, а также результаты анкетирования, проведенного автором в сфере коммунального водоснабжения.

Научная новизна и научные результаты исследования, полученные лично автором и выносимые на защиту:

1. Выявлена возможность использования ГЧП в сфере коммунального водоснабжения. В отличие от сложившейся практики применения концессионных соглашений наиболее эффективной формой определен контракт жизненного цикла (КЖЦ), в котором сформированы требования как к партнерам со стороны частного бизнеса (проектировать, эксплуатировать, развивать и реконструировать, утилизировать объекты коммунального водоснабжения), так и к партнерам со стороны органов власти (компенсировать экономически обоснованные затраты частного бизнеса долями, установленными условиями контракта).

2. Доказано, что эффективность деятельности ГЧП в сфере коммунального водоснабжения зависит от степени готовности участников, которые должны обладать определенными технико-экономическими и социально-значимыми

свойствами. Разработана методика оценки уровня готовности участников ГЧП к партнерским отношениям, состоящая из этапов: экспертной оценки внутренней структуры органов власти и бизнеса, расчета индексов эффективности партнерства и принятия решения о готовности предприятий к ГЧП.

3. Разработаны показатели готовности участников к ГЧП: весовые коэффициенты оценок экспертов; виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения: индексы эффективности партнерства. Показатели являются новыми для коммунальных предприятий. В тоже время они обеспечивают комплексность оценки готовности участников к партнерским отношениям и позволяют учесть специфические особенности каждого участника, а так же повысить надежность функционирования партнерства как единого организационно-экономического механизма в сфере коммунального водоснабжения.

4. Разработан авторский подход и методика оценки готовности и подготовке предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП. В основе подхода заложен принцип синхронизации экономических и социальных интересов всех участников партнерства, что повышает их экономическую и социальную устойчивость и позволяет максимально интенсифицировать процессы модернизации систем коммунального водоснабжения.

5. Сформулированы практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения. Показана их экономическая эффективность на примере ООО «Водоканал» города Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск.

Обоснованность и достоверность результатов диссертационной работы доказывается применением научных трудов отечественных и зарубежных авторов в области экономики строительства, государственно-частного партнерства и партнерских отношений; использование нормативно-правовых актов, данных Минстроя и Национального центра ГЧП, а также использованием математических и статистических инструментов для получения прогнозных эффектов.

Теоретическая значимость работы заключается в развитии теории ГЧП в части разработки оценки готовности органов власти и бизнеса к взаимовыгодному партнёрству; в развитии долгосрочных публичных гарантий частных инвестиций за счет рационального сочетания тарифных и бюджетных источников; контракта жизненного цикла.

Практическая значимость результатов исследования заключается в применении разработанной методики готовности участников ГЧП на предприятиях коммунального водоснабжения и рекомендовано к применению в системах тепло-, газоснабжения и вентиляции.

Апробация и внедрение результатов исследования. Исследования выполнены в рамках гранта на выполнение НИР № 14.В37.21.2117 «Умный город. Экономика и управление. Новые форматы, новые подходы в строительстве, недвижимости и жилищно-коммунальном хозяйстве» ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 гг., государственного задания Минобрнауки РФ на выполнение НИР № 1202 «Энергосбережение и инвестиционно-строительные программы в новой модели экономического развития регионов Сибири и Дальнего Востока».

Основные положения диссертационного исследования докладывались и обсуждались на региональных, всероссийских и международных научно-практических конференциях: Международной научно-практической конференции «Восточное партнерство – 2013» (Польша, г. Пржемысл, 2013); Международной научно-практической конференции «Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада». – Новосибирск: (Сибстрин), 2015; Всероссийской конференции преподавателей и научных работников технических вузов (г. Новосибирск, 2017); XXXII Международной научно-практической конференции «Вопросы современных научных исследований» г. Омск, 2018; XVI Международной научно-практической конференции «Шаг в будущее: теоретические и прикладные исследования современной науки», г. Санкт-Петербург, 2018; Международной научно-

практической конференции «Инновации. Строительство. Недвижимость: новые технологии и целевые приоритеты развития», г. Иркутск, 2018.

Публикации по теме исследования. Основные положения диссертационного исследования автором отражены в 19 научных публикациях общим объемом 11,18 п. л., из них авторских – 6,99 п. л., в том числе 7 статей в ведущих рецензируемых журналах, определенных Высшей аттестационной комиссией при Минобрнауки РФ и 1 коллективной монографии.

Структура, содержание и объем диссертации. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 149 наименований отечественных и зарубежных авторов. Общий объем диссертации составляет 139 страниц, включая 8 рисунков, 26 таблиц и 18 формул.

Во введении дана общая характеристика работы: обоснована актуальность темы исследования, определена степень ее научной разработанности, сформулированы цели и задачи исследования, приведены объект и предмет исследования, раскрыта научная новизна, теоретическая, методологическая и информационная база исследования, формируются положения, выносимые на защиту, приводятся сведения об апробации научных результатов.

В первой главе «Теоретические основы развития государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения» проведен анализ отечественного и мирового опыта использования государственно-частного партнерства. Показана роль концессии и контракта жизненного цикла в развитии ГЧП. Выявлены особенности применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения.

Во второй главе «Оценка готовности предприятий коммунального водоснабжения к государственно-частному партнёрству». Проведен анализ деятельности предприятий коммунального водоснабжения и разработаны показатели, по которым определяется их готовность к участию в ГЧП. Разработаны системы экспертных оценок и методики анкетирования среди участников партнерства (Водоканалы, Управляющие компании и органы власти). Разработана методика расчета индексов эффективности партнерства.

В третьей главе «Оценка эффективности применения методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к государственно-частному партнерству». Разработан авторский подход к реализации методики готовности предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП. Сформулированы практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения. Рассчитан фактический экономический эффект от внедрения авторской методики в Водоканалах г. Искитим и Томск, который составил более 4 млн. рублей в год.

В заключении приведены основные результаты научного исследования, и сформулированы предложения по дальнейшему развитию государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ

1.1. Анализ отечественного и мирового опыта использования государственно-частного партнерства

Несмотря на довольно продолжительные исследования механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), оно не теряет своей актуальности в самых разнообразных сферах своей деятельности. Мировые ученые продолжают дополнять сферы деятельности, терминологию, определение и области влияния ГЧП на экономические сегменты [123, с. 56-57].

В XVI веке после использования концессионного принципа во Франции, возник спрос на применение механизма ГЧП. В связи с интенсивным спросом на использование ГЧП, возникло множество форм. Так, концессионная форма пользовалась спросом при строительстве железнодорожного сообщения и автомобильных дорог. После продолжительного изучения механизма ГЧП, стали более популярны взаимодействия между государством и частным бизнесом, однако во времена войны такие отношения носили вынужденный характер. Использование ГЧП в послевоенное время было необходимым и правильным шагом для восстановления экономики стран и преодолением мирового кризиса.

Зарубежные страны, внедрявшие механизм ГЧП, в конце XX века столкнулись с серьезными проблемами, связанными с коррумпированностью, ценообразованием. Не налаженная система взаимодействия демонстрировала плохие результаты и малой эффективностью, а также критическое состояние поставщиков и их скудный спектр оказываемых услуг, не имевший возможности расширяться. В связи с чем, правительство предпринимало меры по реабилитации и поддержания бизнеса путем инвестиционных вливаний. Но это в конечном

счете оказалось слишком затратно. Поэтому было принято решение о включении частного бизнеса в развитие инфраструктурных проектов. Такое решение привело к развитию ГЧП, эффективному предоставлению услуг, а также пересмотру политики ценообразования и разумного доступа частного бизнеса к бюджету.

Такое развитие дало резкое развитие ГЧП в мировой практике. И уже в начале XXI века страны имеющие низкий уровень финансового благосостояния приняли участие в развитии инфраструктуры [126, с. 77].

Частный бизнес принимал участие более чем в 2 000 инфраструктурных проектах различной направленности, а привлекаемые инвестиции составляли более 750 млрд. долл. И в конце XX века из-за мирового финансового кризиса, девальвации валютного рынка под сомнением оказалось очень много контрактов ГЧП [108, с. 172].

Некоторые ученые ошибочно полагают, что любое взаимодействие между государством и частным бизнесом является механизмом государственно-частного партнерства. К примеру, традиционные закупки не имеют к ГЧП никакого отношения [123, с. 56-57].

Существует определенный перечень признаков государственно-частного партнерства [33, с. 32]:

1. Определено, что участниками выступают партнер со стороны государства и партнер со стороны частного бизнеса.
2. Участники партнерства равны в своих правах [49, с. 19-26].
3. Имеется общая и четко сформулированная цель участников партнерства.
4. Для достижения общей цели с максимальным эффектом, участники партнерства объединяют свои ресурсные потенциалы.
5. Между партнерами происходит согласование затрат и рисков от реализации проекта, а по итогу от реализации проекта распределяют между собой полученный результат [25, с. 23].
6. Участники партнерских отношений документально фиксируют свое участие в реализации проекта (договорах, контрактах и др.).

В качестве участника государственно-частного партнерства чаще всего выступает Российская Федерация, либо ее субъекты. Также партнером со стороны государства могут быть муниципальные образования, которые могут не являться частью государственных структур [106, с. 11-15].

Участником партнерства со стороны частного бизнеса выступает наиболее заинтересованные представители частного бизнеса, некоммерческие, а также не правительственные предприятия и организации. Участниками также могут выступать и физические лица в роли консультантов, либо лица, обладающие исключительным интеллектуальным ресурсом [122].

Участники государственно-частного партнерства выступают на паритетных началах. Однако механизм ГЧП позволяет раскрывать потенциал каждого из партнеров и порой даже усиливать его. Это дает возможность участникам партнерства заниматься тем видом деятельности, который у него получается лучше всего. Партнерские условия также отличаются от привычных. Например, партнер со стороны государства может использовать право на установление и регулирование тарифов, регулирование налоговых льгот, финансовое стимулирование в виде программ софинансирования и др. [3, с. 96-110].

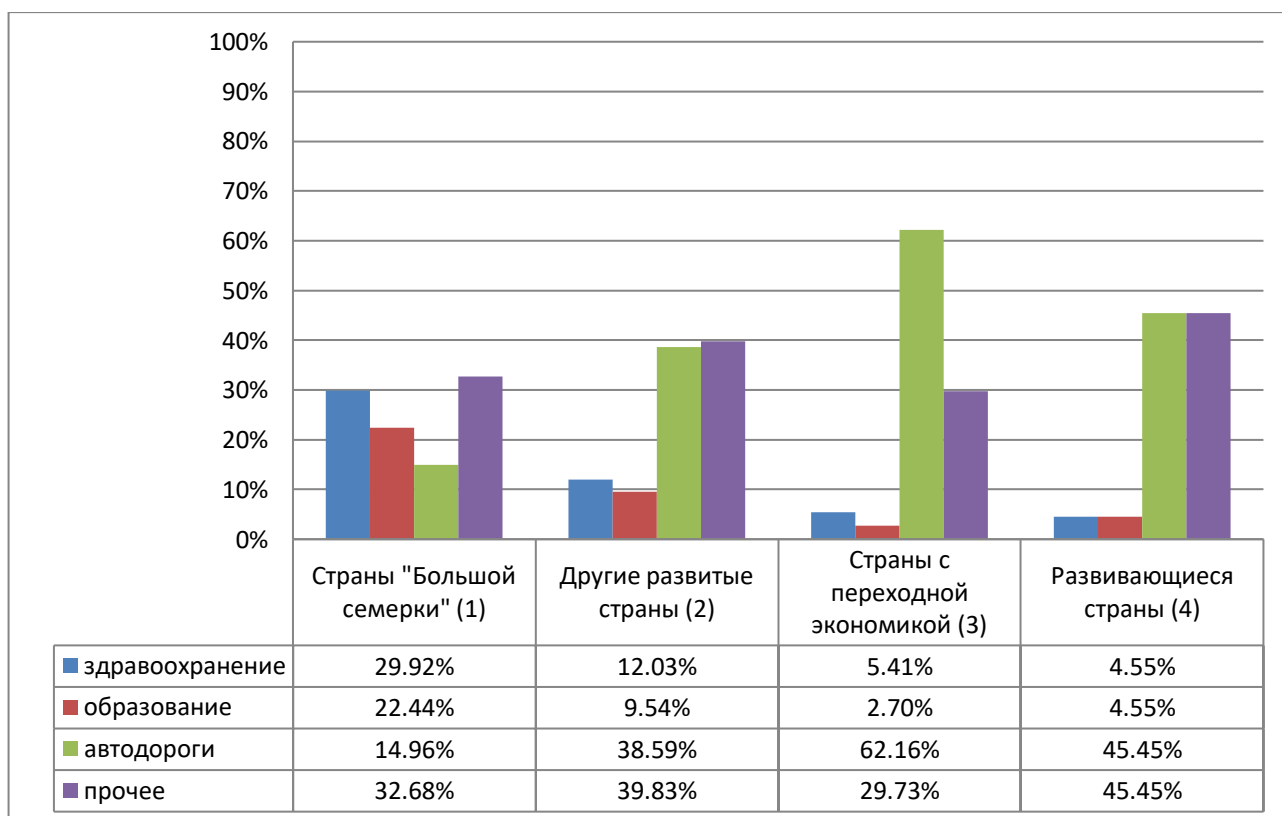
С целью минимизации коррупционной деятельности используется метод расчета какой-либо услугой. Это подразумевает оказание услуг по повышению квалификации работников, сертифицирование какого-либо оборудования или продукции и другие услуги. Такой подход оплаты, способствует улучшению взаимоотношений между партнерами [21].

Но, невзирая на выгоды от такого сотрудничества, для обеих сторон, равноправным его принято считать в довольно условной форме. Поскольку, преимущества одной из сторон превосходят преимущества другой стороны. Даже так, партнеры извлекают выгоду от взаимодействия друг с другом. Для этого они и объединяют свои возможности, формируя тем самым, механизм государственно-частного партнерства [48, с. 47-56].

ГЧП образуется в связи с проблемными ситуациями при реализации каких-либо социально-значимых проектов, исполнять которые должно было

государство, либо партнер со стороны государства. Государство является инициатором ГЧП, приглашая к взаимовыгодному сотрудничеству партнера со стороны частного бизнеса для реализации общественных проектов. Также приветствуется инициатива к ГЧП со стороны частного бизнеса, на работы по проектированию, строительству и финансированию. Но осуществляются такие проекты ГЧП на условиях, выдвигаемых государственным партнером, объект ГЧП должен быть социально значимым, общественно полезным другие условия.

В зависимости от социального и экономического уровня развития страны выбирается отрасль ГЧП. Чем слабее развита отрасль, тем вероятнее она будет выбрана для реализации. Немаловажными показателями при выборе сферы ГЧП являются: производительность труда, социальная защищенность населения, образование и другие общественно-важные показатели. Наиболее популярной сферой реализации проектов ГЧП оказалась транспортная (см. рис. 1.1).



(1) США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония

(2) Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур

- (3) Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния, Латвия, Украина
(4) Индия, Бразилия, Чили, Гонконг, Мексика, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты

Рис. 1.1. Структура ГЧП-проектов по отраслям в странах с разным уровнем развития экономики [5, с. 172-177]

Исходя из анализа проектов ГЧП, который проводился в случайных странах, но учитывая фактор популярности сфер деятельности и особенности политики стран, видно, что здравоохранение лидирует у стран "Большой семерки", количество проектов составляет более 180 или 29,92% от общего числа. Развивающиеся страны больше всего нуждаются в строительстве автодорог или ее реконструкции, а также в других социально значимых сферах (ЖКХ и коммунальное водоснабжение, оборонная промышленность, железные дороги и др.). Эти показатели занимают лидирующие позиции и в других странах. В зависимости от отраслевых направлений также различаются и страны, ориентиром выступают уже существующие проблемы [109, с. 47-51].

В зависимости от экономических и политических особенностей стран и сфер деятельности ГЧП, выбираются источники финансирования. Исследование, проведенное на основании 25 проектов ГЧП в сфере здравоохранении, выявило наиболее заинтересованного инвестора, ими оказались Финансовые фонды. Количество инвестиций от Финансовых фондов превышает 70%, в это же время Правительства и правительственные учреждения оказывают инвестиционную поддержку на 21%, а партнеры частного бизнеса, находясь на последнем месте, оказывают минимальные 3% финансовой поддержки (см. рис. 1.2).

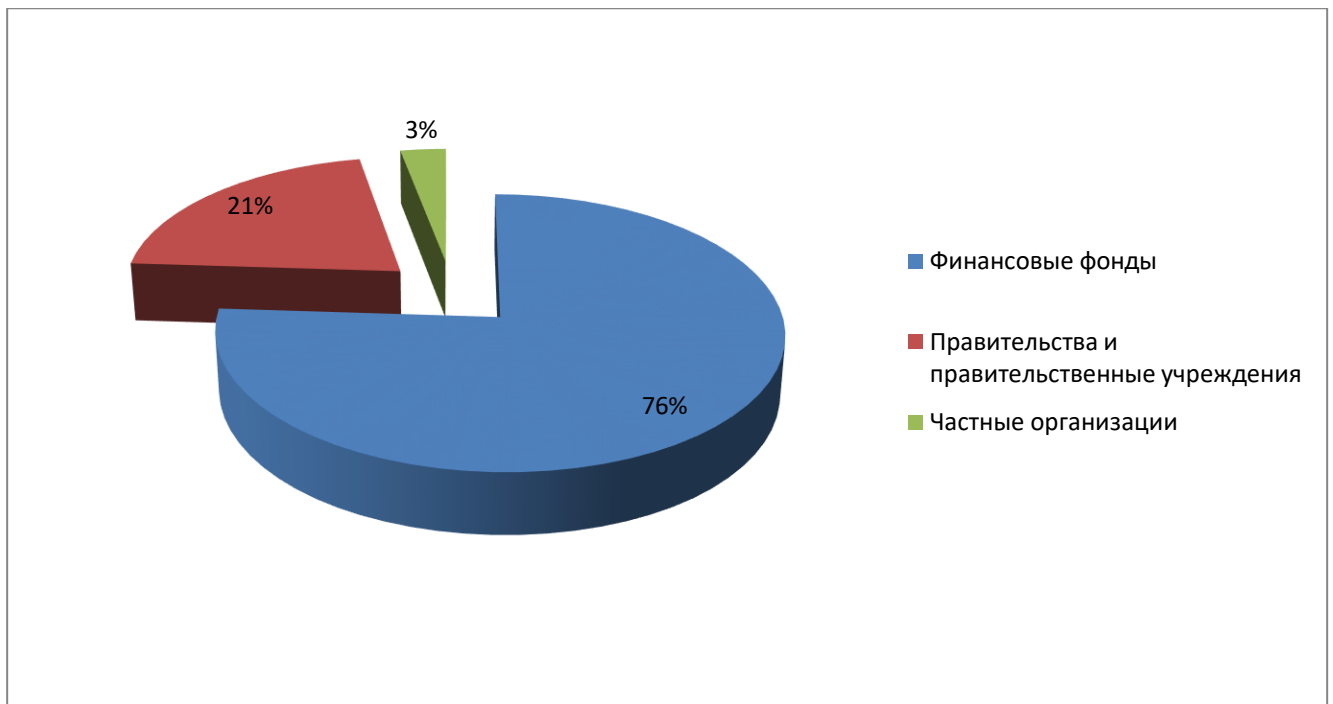


Рис. 1.2. Финансовые вклады в государственно-частные партнерства [5, с. 172-177]

Подобное распределение оказания финансовой поддержки не характерно для механизма государственно-частного партнерства [5, с. 172-177].

Главная задача ГЧП состоит в следующем: выполнение своих прямых обязательств перед населением, учитывая нехватку финансирования. Следует учитывать, что главная задача партнера со стороны бизнеса заключается в максимизации собственной прибыли и заниматься «благотворительностью» в отношении нужд населения он не собирается. Для государства, главное осуществить свои функции по поддержке населения, а получение прибыли отходит на второй план. Параллельно, государство может решать социальные проблемы, связанные, например, с кадровым голодом на градообразующем предприятии.

Помимо совокупных вкладов в общее дело, участники ГЧП оговаривают, и вносят соответствующий пункт в соглашение, распределение затрат, рисков и использование готовой продукции, все пункты оговариваются в строго определенных пропорциях. Равенство и баланс интересов, является неотъемлемой частью заключаемого соглашения. Объемы вкладываемых средств и ресурсов, а

также пункт о распределении рисков между партнерами имеет различную долю и прописывается в соглашении участников.

Применение механизма ГЧП не влияет на дешевизну проекта, условием становится его качество. Многообразие партнеров на рынке часто становится инициатором проблемных ситуаций, т.к. интересы и цели не всегда совпадают.

Большинство мировых экспертов в области ГЧП обратили внимание на то, что порой на Фонды государственной поддержки возлагается слишком большая ответственности и она не пропорциональна получаемой с выгодой от сотрудничества с партнером со стороны частного бизнеса, что способно сократить доступность получаемых обществом услуг. [6, с. 200-217].

В Великобритании произошел случай: при строительстве больницы произошла нехватка финансовых средств, из сложившейся ситуации помог выйти одна из форм ГЧП – частная финансовая инициатива (ЧФИ). Применение этой формы очень рискованно, т.к. обладает фиксированными расходами. В результате пострадала функция по оказанию услуг в том числе бытового характера. За все время действия ЧФИ, было сокращено около 30% персонала [7, с. 129-141].

Рефинансирование прибыли, остается самым актуальным из аспектов ГЧП. При отсутствии соответствующего пункта в партнерском соглашении, это может повлечь за собой финансовые последствия, в частности получением сверхприбыли у партнера со стороны частного бизнеса и сильным удорожанием для партнера со стороны государства [8, с. 240].

Контроль со стороны общественности может кардинально изменить ситуацию. Злоупотребление административными ресурсами, коррумпированность, отсутствие опыта и многое другое может стати помехой в получении полной и достоверной информации касательно проекта. В связи с этим принимаются меры по усовершенствованию мировых мониторинговых систем.

Для реализации проектов связанных с улучшением качества жизни населения, создается коалиция партнера со стороны государства и партнера со стороны бизнеса. Такая партнерская коалиция носит международный характер и действует определенный и ранее оговоренный срок [9, с. 415]. Проекты

оформляются в соответствии с установленными формами: контрактная, договорная, соглашения, договор аренды, концессия и др.

Популярностью пользуется сотрудничество по созданию венчурных компаний, холдингов, Фондов, Центров и др. При каждом сотрудничестве партнерские отношения оговариваются в строго индивидуальном порядке, в соответствии с которыми заключается соглашение или договор.

Государственно частное партнерство классифицируют:

1. по отношению к собственности;
2. по объему прав предоставляемых в соответствии с уровнем ответственности;
3. по степени зависимости от государства и государственных структур [10].

В пределах гражданско-правового поля получили распространение договора подряда со стороны государства. Выделяют эти контракты от прочих следующие особенности: права на собственность сохраняются за партнером со стороны государства; форма договора – административная. На партнера со стороны государства возлагается вся инвестиционная деятельность и все риски, связанные с реализацией проекта [114].

Контрактная (договорная) форма ГЧП является самой спорной. Она практически не имеет отличий от делового оборота между коммерческими структурами. Частным вариантом особых условий типового коммерческого договора можно считать существующее ограничение прав подрядчика государства в свободе распоряжения полученными средствами из бюджета.

Главными отличиями административного договора от концессионных соглашений, не смотря на общую публично-правовую природу, относят:

1. Государственный партнер оставляет за собой право на собственность после окончания действия соглашения, но частный сектор обладает права на владение и пользованием на весь период действия концессионного соглашения.
2. Партнер со стороны частного бизнеса имеет все законные права на произведенную продукцию [118, с. 381-420].

3. Часть рисков берет на себя Партнер со стороны частного бизнеса, как и часть инвестиций.

4. Характер партнерских отношений определяется как долгосрочный со сроком действия больше десятилетия, тем самым преследует множество целей одновременно.

5. Сочетание процессов формирует разнообразные формы партнерских отношений: BOT (строительство - эксплуатация/управление - передача), BOOT (строительство - владение - эксплуатация/управление - передача), ВТО (строительство - передача - эксплуатация/управление), BOO (строительство - владение - эксплуатация/управление) и др.

Соглашения о разделе продукции (СРП) очень близки по смыслу и целям с концессионными соглашениями. Схожесть в следующем:

1. В соответствии с условиями соглашения вся выпущенная продукция принадлежит партнеру со стороны частного бизнеса, а какая-то часть будет принадлежать партнеру со стороны государства.

2. Партнер со стороны государства выступает в роли инвестора, а также ряд исключительных прав (добычу минерального сырья на определенной территории) [10, с. 44-51].

3. Партнер со стороны государства принимает на себя все риски, связанные с реализацией проекта соглашения (финансовые и технические) [128].

В государственно-частном партнерстве, отношения арендного договора имеют незначительные отличия с традиционной коммерческой аренды. Главным отличием становится то, что в аренду передается собственность государства или муниципалитета и по окончании срока действия договора предмет договора возвращается [111, с. 34].

Еще одной близкой формой арендной является лизинг. Главное отличие от договорной формы аренды заключается в том, что лизингополучатель имеет право на выкуп имущества арендуемого согласно условиям договора.

Прямого участия партнера со стороны частного сектора требуют совместные предприятия, финансовые фонды и фонды поддержки, а также

разнообразные Центры. В капитале партнера со стороны частного бизнеса предусмотрено участие определенной части государственных ресурсов. Распределение рисков между партнерами происходит в зависимости от величины вклада. Не материальные активы тоже могут выступать в виде финансовой поддержки со стороны государственного, либо частного партнера.

В механизме ГЧП происходит смешивание прав, в отличие от тех же бизнес-отношений, при которых права и обязанности четко разграничены между партнерами и соответствуют их характеристикам. Инвестиционная деятельность, повсеместно с рисками равномерно распределяется между участниками партнерства и указывается в договоре. Таким же путем распределяется полученная прибыль от реализации проекта. Все эти пункты должны быть прописаны в договоре или соглашении о сотрудничестве и являться обязательными для исполнения пунктами.

1.2. Роль концессии и контракта жизненного цикла в развитии ГЧП.

Сегодня в Российской Федерации происходит заметный рост экономики, а также виднеется значительный прирост энерго-сырьевого потенциала. В связи этим происходит эволюция методов управления, технологий и техническое совершенствование. Эволюция, связанная с методами управления оказывает серьезное влияние на экономику страны, что приводит к улучшению партнерских отношений между государством и частным бизнесом [48, с. 47-56].

Программа развития Российской Федерации на период до 2020 года (в ред. Постановления Правительства РФ от 10.02.2017 № 172) [104, с. 14-17], представлена концепция партнерских отношений между государством и частным бизнесом. Программа предусматривает развитие социально значимых проектов, развитие инфраструктуры, ЖКХ и коммунального водоснабжения на долгосрочной перспективе. Используя нынешние благоприятные условия в

экономике, государству и частному бизнесу будет гораздо легче взаимодействовать друг с другом и находить общие интересы в проектной деятельности [23, с. 61-77].

Государственно-частное партнерство рассматривается как коалиция партнера со стороны государства и партнера со стороны частного бизнеса. Целью этой коалиции является объединение усилий по реализации социально значимых проектов, создавая при этом благоприятную среду [14, с. 13].

В развитии формы ГЧП важную роль играет иностранный капитал. Благодаря иностранным инвестициям открываются новые перспективы в развитии ГЧП, технологий, производственных возможностей и др. При помощи механизмов ГЧП появляется возможность выхода на международные рынки, что стимулирует более активное развитие региональных рынков товаров и услуг. Международное сотрудничество на таком уровне положительно воздействует на конкурентоспособность Российской экономики, благоприятно влияет на разделение рисков между участниками партнерства, позволяет расширять кругозор партнеров и осваивать новые технологии и территории развития [124].

Партнерские отношения влияют на многие факторы, в том числе на отношение к собственности. Государственно-частное партнерство определяется долгосрочной перспективой и является, по сути, механизмом развития традиционных видов взаимодействия между партнером со стороны государства и партнером со стороны частного бизнеса. Результатом становится формирование новых и перспективных финансовых механизмов, методы управления и др.

Существует много форм государственно-частного партнерства. К наиболее перспективным и актуальным формам относятся [26]:

1. Контрактная форма. Подразумевает договорные отношения между партнером со стороны государства и партнером со стороны частного бизнеса. Такие партнерские отношения подразумевают совместную реализацию проектов связанную со строительством, поставками различных товаров и ресурсов, предоставление услуг населению и многое другое. При таких контрактах объекты контракта не передаются в права собственности партнеру со стороны частного

бизнеса. По условиям оговоренным в контракте партнер со стороны частного бизнеса получает процент от прибыли, либо определенную условиями контракта долю от дохода, получаемую от эксплуатации объекта [127, с. 120].

2. Аренда и лизинг. В соответствии с условиями договора лизинга, после окончания срока аренды лизингополучатель имеет право на выкуп государственной или муниципальной собственности. А по условиям договора аренды, государственная или муниципальная собственность передается партнеру со стороны частного бизнеса лишь во временное пользование, при этом арендная плата оговаривается заранее и прописывается в договоре [132, с. 1-11].

3. Концессия. Является самой популярной формой договорных отношений в мировой экономике. Относится к, своего рода, виду уступки со стороны партнера со стороны государства на определенных в соглашении условиях и на определенные виды деятельности. Экономическая составляющая концессионного соглашения заключается в совместной деятельности партнера со стороны государства и партнера со стороны частного бизнеса на проектирование, строительство и дальнейшую эксплуатационную деятельность. Концессионные соглашения способны обеспечивать бесперебойный приток отечественных и зарубежных инвестиций, производить масштабный международный обмен опытом, технологиями и механизмами управления. При помощи данной контрактной формы можно значительно модернизировать технологии сферы жилищно-коммунального хозяйства и коммунального водоснабжения, а также внести значительный вклад в развитие инфраструктуры [17, с. 2-4].

4. Соглашения о разделе продукции. Данные соглашения включают в себя поиск, добычу определенного минерала на определенной территории, в течении определенного срока. Партнер со стороны частного бизнеса проводит установленные в соглашении мероприятия за свой счет. В соответствии с условиями соглашения, между участниками предусмотрен равноправный раздел продукции [38, с. 64-71].

5. Государственно-частные предприятия. В этой форме предусмотрено участие предприятия совместного вида. Они могут участвовать в инвестиционной

деятельности, производственной, хозяйственной и др., при этом действуют на постоянной основе. Доля участия в партнерских отношениях со стороны бизнеса оказывает влияние на уровень принятия самостоятельных решений – чем меньше доля частных инвесторов в разрезе государственной собственности, тем ниже объем решений бизнес может принимать без согласования государства [51].

6. Схема «Строительство - Эксплуатация – Передача». По условиям этой схемы ГЧП, реализация объекта начинается с этапа строительства, минуя этап проектирования. Такая схема популярна среди областей транспорта, строительства автодорог, энергетика и пр. Финансовая составляющая реализации проектов по данной схеме включает в себя инвестиции из бюджетных и внебюджетных средств, а также прямое участие партнера со стороны частного бизнеса [19, с. 131-132].

Исходя из вышеизложенного, следует, что механизмы ГЧП являются объединяющим фактором развития партнерских отношений между партнером со стороны государства и партнером со стороны частного бизнеса. С помощью механизмов ГЧП можно вывести экономику страны на совершенно новый уровень, что позволит расширить зону действия на мировом рынке [110, с. 40-45].

Разнообразие форм государственно-частного партнерства, выражает заинтересованность партнеров. Партнер со стороны государства получает от такого партнерства крупную финансовую поддержку для масштабных и капиталоемких проектов контролируя их в долгосрочном периоде. Партнер со стороны частного бизнеса получает уникальную возможность участвовать в масштабных проектах, получает доступ к ранее закрытым для него сферам деятельности (ЖКХ, коммунальное водоснабжение, транспортная инфраструктура и др.).

Большое количество ресурсов со всей страны или даже со всего мира стекается в масштабные проекты ГЧП. В связи с этим, ГЧП является самым эффективным способом сборов необходимого количества и самых необходимых ресурсов. Из-за этого требуется доверительные отношения между государством и

частным бизнесом. Так как во времена изоляции государственных компаний кадровый потенциал стекался в частный бизнес.

Привлечение различной ресурсной базы в виде информации, инвестиций, кадрового потенциала используя различные источники, позволит расширить систему связей с разнообразными партнерами из частного бизнеса и государства. Требуется налаженные связи и поддержка общества, организация деятельности способная разрешать множество социальных и экономических проблем. ГЧП, также является уникальным механизмом, способным привлекать инвестиции, ресурсы и кадровый потенциал из различных источников для эффективного социально-экономического развития Российской Федерации.

Интерес России к механизму ГЧП появился с недавних пор. Исследуя техническое состояние коммунального водоснабжения и сферы ЖКХ, правительством РФ начинается поиск оптимальной формы ГЧП, при использовании которой минимизировались риски и бюджет страны [11, с. 315].

Одной из самых распространенных форм ГЧП является концессионное соглашение, которое позволяет налаживать и делать эффективнее партнерские отношения между партнером со стороны государства и партнером со стороны частного сектора. Концессионное соглашение регламентируется Федеральным законом от 21 июля 2005 году №115-ФЗ (ред. от 03.04.2018г.) «О концессионных соглашениях». В этом законе необходимо более широко трактовать концессионное соглашение в плане природных ресурсов, недропользования и т.п. Этот закон представляет собой некую фундаментальную основу для развития механизма ГЧП. Также потребуется доработка в налоговое законодательство, в правовые нормы и многое другое [91, с. 115-121].

Одной из действенных форм ГЧП стало «Соглашение о разделе продукции». В рамках этого соглашения партнер со стороны частного бизнеса производит выплаты государству определенным процентом или количеством собственной продукции. Такая форма партнерских отношений занимает особенное место в сырьевой экономики России, при которой находятся новые области добычи ресурсов. Основным отличием этой форм соглашения от концессии заключается в

том, что при концессионном соглашении партнеру со стороны государства принадлежит строго определенная соглашением часть выпускаемой продукции, а партнеру со стороны частного бизнеса вся выпускаемая продукция.

Необходимо подготовить благоприятную среду для комфортной реализации проектов ГЧП, которая включала в себя множество положительных факторов для роста экономики (определение механизма воздействия на определение общественных благ, преодоление социально-экономических проблем при помощи частного бизнеса и др.). Для более эффективной работы следует включить, в эту благоприятную среду, органы исполнительной власти, инвестиционные фонды, независимые предприятия и организации, органы законодательной власти и др. Сформированная таким образом среда будет положительным образом сказываться на работоспособности и функциональности, а также определять характер ГЧП.

Не стоит осуществлять резкий переход к разноплановому переду по использованию механизма ГЧП. Есть ряд факторов сдерживающих усиленное распространение концессионных соглашений. Эти факторы связаны с не полной разработанностью законодательной базой и инвестиционной деятельностью, ведь необходимо бесперебойные инвестиции в проекты ГЧП, также плохо налажена система работ с управляющими компаниями, работами поддерживающих фондов, независимыми организациями и др. Следует учитывать факторы доверительных отношений между партнерами и условия специальных льгот, нужно продумывать и документально закреплять план совместных действий.

Налаживая доверительные партнерские отношения необходимо учитывать такие факторы и условия как: четкое и равноправное распределение рисков между партнерами, распределение заказов от государства в более прозрачной форме, анализ доходов и расходов от предстоящей реализации проекта [43].

Эффективный экономический рост Российской Федерации играет экономическое развитие регионов. Это и есть основа экономики страны. Для повышения развития региональной экономики предстоит сформировать благоприятную для сотрудничества партнеров со стороны государства и

партнеров со стороны частного бизнеса среду сотрудничества. Следует грамотно и точно определить общественный характер для дальнейшего прогнозирования и определения проектной деятельности [18, с. 849].

Одной из самых значимых для населения сфер, является сфера жилищно-коммунального хозяйства и коммунального водоснабжения. Эти сферы находятся на неудовлетворительном уровне развития. Пагубно сказываются такие факторы экономического развития как нехватка финансирования со стороны государства, обеспечением инвестиций на долгосрочных перспективах, слишком стремительный рост спроса на инфраструктурные услуги и прочее. В связи с этим, государство ставит приоритетной задачей внедрение и более полное использование механизмов ГЧП для преодоления серьезных и наиболее значимых для населения дисбалансов инфраструктуры [24, с. 111].

Увеличение заключаемых и вводимых в практическое применение концессионных соглашений в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения (в 2014 г. - 112 соглашений, 2015 г. - 271 соглашение, в 2016 г. - 859 соглашений, на начало четвертого квартала 2017 г. - 2109 соглашений), ведет за собой рост притока инвестиций в эту сферу, а вместе с тем и большее количество обязательств (более 435 млрд. руб.). Чтобы сфера ЖКХ находилась в стабильном состоянии, по предварительным подсчетам требуется привлечь около 500 млрд. руб. ежегодно. По состоянию на конец третьего квартала 2017г. общий объем принятых инвестиций составил около 14% от необходимой инвестиционной нужды [15].

Большинством проектов государственно-частного партнерства являются концессии ЖКХ и коммунального водоснабжения они заключаются на муниципальном уровне. В случае сохранения положительной динамики заключаемых концессионных соглашений, то к 2020 году их количество может превысить 5000 соглашений (см. рис. 1.3).

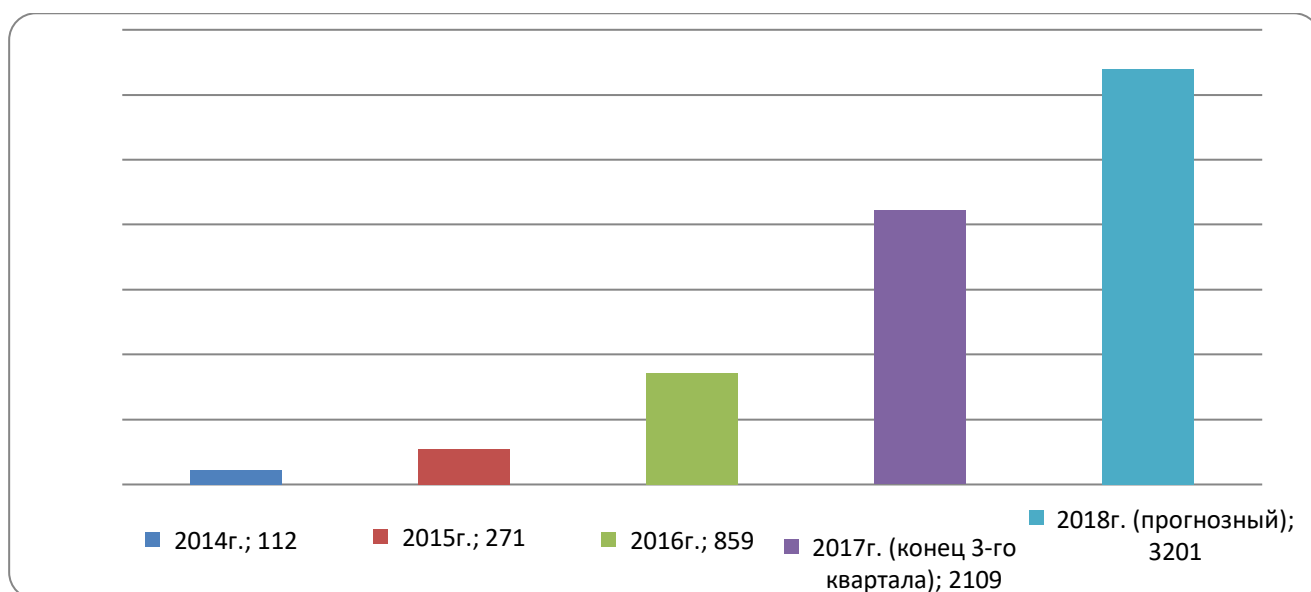


Рис. 1.3. Динамика заключаемых концессионных соглашений в сфере ЖКХ и благоустройства [47]

На начало ноября 2017 г. в Российской Федерации утверждены на реализацию 2109 инфраструктурных проектов. Они подразумевают привлечение большого объема инвестиций со стороны частного бизнеса, эти проекты основаны на механизмах ГЧП в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Из всех проектов, 1948 проектов ГЧП уже заключены и определены обязательства между партнерами. На стадии реализации находится 695 инфраструктурных проектов. 1253 проекта уже введены в эксплуатацию, это проекты коммунальной инфраструктуры. Общий объем инвестиций в реализуемые проекты ГЧП объектов коммунальной инфраструктуры равен 482,3 млрд. руб., из них 435,6 млрд. руб. привлечены партнерами со стороны частного бизнеса.

При отраслевом делении муниципальных проектов ГЧП в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения видно, что большее количество заключения концессионных соглашений у отрасли водоснабжения и водоотведения, на втором месте теплоснабжение (см. рис. 1.4).



Рис. 1.4. Статистика ГЧП-проектов коммунальной сферы в разрезе отраслей и форм соглашений [47]

Для поддержки коммунальной инфраструктуры успешно функционирует инструмент господдержки - программа Фонда ЖКХ. Этот фонд позволяет получать финансирование из бюджета еще на подготовительной стадии проекта. Развитию проектов ГЧП важно получать дополнительных средств на подготовку и реализацию проекта, особенно это касается коммунальной сферы. В Постановлении Правительства РФ от 26 декабря 2015 г. № 1451 [72] изложены основные требования для получения поддержки из Фонда ЖКХ (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Требования для предоставления софинансирования коммунальных проектов ГЧП из Фонда ЖКХ (по Постановлению Правительства РФ от 26 декабря 2015 г. № 1451) [72]

Цели	Подготовка	Реализация	Ставки субсидирования
Получателями средств выступают муниципалитеты и регионы (малые города до 250 тыс. человек)			
Минимальная стоимость проекта – 10 млн. руб.			
Максимальный срок строительства объекта – 3 года			
Максимальное софинансирование – до 300 млн. руб. (до 60% от общего объема затрат)			

Окончание таблицы 1.1.

Виды расходов	Частичная оплата расходов на подготовительные работы: конкурсная документация, бизнес-план, инженерные изыскания	Частичная оплата расходов на создание, реконструкцию или модернизацию объекта	Возмещение фактически понесенных затрат на уплату процентов по кредитным и облигационным займам
Предел софинансирования	55% планируемой стоимости проекта (до 5 млн. руб.)	до 300 млн. руб. (60% стоимости проекта)	65% ключевой ставки ЦБ России на дату заключения кредитного договора или выпуска облигаций
Минимальное софинансирование субъекта России	20% общей стоимости подготовки	40% общей стоимости проекта	7% ключевой ставки ЦБ России
Софинансирование инвестора		От 20% общей стоимости проекта	

25 августа 2017 г. Правительством РФ было принято Постановление № 997, в котором приводятся новые правила по предоставлению финансовой поддержки субъектам РФ из средств Фонда ЖКХ на модернизацию систем коммунальной инфраструктуры. Средства выделяются на подготовку проектов модернизации в сфере тепло-, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод и обращения с ТКО и софинансирование процентной ставки на реализацию таких проектов (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Требования для предоставления софинансирования коммунальных проектов ГЧП
из Фонда ЖКХ (по Постановлению Правительства РФ
от 25 августа 2017 г. № 997) [72]

Цели	Подготовка проекта		Софинансирование
Получателями средств выступают регионы (Исключения: Москва и Санкт-Петербург)			
Не ограничена минимальная стоимость проекта			
Не ограничен максимальный срок реализации проекта			
Максимальное софинансирование ограничено лимитами предоставления финансовой поддержки по субъектам РФ			
Обязательные условия предоставления поддержки	Утверждена «дорожная карта» развития ЖКХ в регионе	Утвержден порядок отбора потенциальных проектов	Утвержден порядок софинансирования процентной ставки
Виды расходов	Частичная оплата расходов на подготовительные работы: техобследование, актуализация схем, программа развития и пр.	Возмещение затрат ресурсоснабжающим организациям в связи с уплатой процентов (включая проценты по кредитным займам)	
		Частичное возмещение кредитным организациям России недополученных доходов по льготным кредитам ресурсоснабжающим организациям	
Софинансирование субъекта РФ	Отдельно не ограничена, в пределах лимитов предоставления финансовой поддержки по субъектам РФ	Ресурсоснабжающим организациям - 100% ключевой ставки ЦБ России	
		Российским кредитным организациям - 100% ключевой ставки ЦБ России	

Окончание таблицы 1.2.

Показатель эффективности использования финансовой поддержки	Объем привлеченных регионом инвестиций в проекты ЖКХ должен превышать объем полученной финансовой поддержки от Фонда ЖКХ более чем в 10 раз
---	---

В 2017 на официальном сайте Российской Федерации предназначенном для размещения информации о проведении торгов было опубликовано множество конкурсов на право заключения концессионного соглашения в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Большинство объявленных конкурсов относится к коммунальной и энергетической сфере [103, с. 288].

Объявленные конкурсы по большей части приходятся на водоснабжение и водоотведение (506), а также теплоснабжению (464). Суммарный объем инвестиций, исходящий от партнеров со стороны частного сектора по конкурсной основе проектов ГЧП составил более 42 млрд. рублей (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Количество концессионных конкурсов в отношении объектов ЖКХ и благоустройства по отраслям [120]

№ п/п	Отрасль	Количество конкурсов	Объем частных инвестиций (тыс. руб.)
1	Водоснабжение и водоотведение	506	7 272 075
2	Теплоснабжение	464	19 203 108
3	Комплексная инженерная инфраструктура	69	1 721 941
4	Электроснабжение	24	703 559
5	Обращение с ТКО	21	12 987 765
6	Благоустройство и необходимая инженерно-техническая инфраструктура	6	459 295
7	Газоснабжение	2	85 500
	Всего	1 092	42 433 243

Большая часть конкурсных объектов затрачивает на себя минимальное количество инвестиций. Меньше половины из общего количества объектов обладает стоимостью менее 10 млн. руб.

Среди всех объектов инфраструктуры самыми дорогостоящими являются проекты, связанные с переработкой и обращением твердых коммунальных отходов (ТКО). Инвестиционные вложения в такие проекты превышают 620 млн. руб. только на один проект. Остальные проекты требуют незначительных финансовых вложений. На втором месте по объему инвестиционных вложений держатся проекты по благоустройству, на них приходится более 75 млн. руб. за проект. Финансовое управление проектами в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения, а также благоустройства требуется выстраивать особым образом и учитывать особенности и специфику рынка [106, с. 11-15].

Практика мирового рынка показывает, что партнерские отношения развитых стран часто используют механизм ГЧП для реализации интересов партнеров со стороны частного сектора. Из-за такого происходит упадок доверительных отношений между государственными сегментами и сегментами частного бизнеса. В связи с этим становится проблематично отыскать общие интересы партнеров на рынке [125, с. 40-51].

Такие явления часто принимают форму коррупции в экономическом сегменте. Устранить коррупцию является не простой задачей, но даже ее минимизация способствует улучшению отношений между партнерами и значительно повышает эффективность реализации проектов. Минимизации неблагоприятных факторов способствует грамотное и справедливое распределение обязанностей и рисков, прозрачность партнерских отношений, точность при подсчетах убытков и прибыли после реализации проектов и др. Политическая и правовая среда способна на формирование более правильных правил для партнерских отношений.

Формирование ГЧП на приведенных ниже методологических принципах позволит механизму стать более эффективным и гарантировать успех всем участникам партнерства [130, с. 408]:

1. Должно основываться на равноправии участников. Каждый участник несет персональную ответственность за свои действия и проведенную работу. Также, равноправие поможет для определения целей и средств для улучшения проекта, более эффективного достижения цели и минимизировать расходы.

2. Учитываются интересы всех участников связанных с реализацией проекта [133].

3. Централизованная и бесперебойная поставка ресурсов. Отбор ресурсов должен происходить из доверенных источников поставок. Предоставление этих ресурсов должен происходить за счет партнера со стороны государства и партнера со стороны частного бизнеса.

4. Экономика Российской Федерации должна развиваться по этапам и последовательно. Такое развитие должно быть максимально сплоченным и доверительным, а также справедливым и прозрачным.

Таким образом, принимая во внимание и соблюдая эти принципы, есть высокий шанс и возможность, что при использования механизма государственно-частного партнерства, улучшится социальное и экономическое развитие России, а также укрепятся доверительные отношения во всех сферах деятельности.

1.3. Особенности применения механизмов государственно-частного партнёрства в сфере коммунального водоснабжения

Пик активности в развитии государственно-частного партнерства в России пришелся на начало XXI века. Благодаря активности со стороны инвестиционных фондов стали развивать новые механизмы по оказанию финансовых поддержек проектов, что и послужило основой для продвижения ГЧП. А с развитием ГЧП в стране стала зарождаться новые формы, которые актуальны и в нынешнее время – концессионные соглашения [1, с. 483-484].

В связи с произошедшим кризисом в мировой экономической системе многие проекты ГЧП могли оказаться не реализованными. Тем не менее, партнеров со стороны государства и частного бизнеса есть интерес и заинтересованность в реализации проектов инфраструктуры. Сложившаяся ситуация подтолкнула мировую экономику к развитию новых форм ГЧП. Одной из таких форм партнерства стала контракт жизненного цикла (КЖЦ), пришедшая в Россию из зарубежной практики. Данная контрактная форма партнерства способна снизить нагрузку на бюджет, гарантировать соответствующие функциональные параметры объекта КЖЦ и выгодно повлиять на развитие партнера со стороны частного бизнеса [139].

На контракты жизненного цикла органы власти обратили внимание после поручения Председателя Правительства Российской Федерации. Его поручение было обращено к Министерству экономического развития Российской Федерации и включало в себя пункт о разработке и реализации на территории России механизма КЖЦ [92, с. 397-402]. По итогам проведенной работы по внедрению механизма КЖЦ было установлено, что данный механизм может применяться при увеличении инвестиционного притока из частных инвестиционных фондов, а также способствует реализации крупных инвестиционных проектов.

Механизм КЖЦ наиболее востребован в развитии экономики и технологий за рубежом. Наиболее интересными и актуальными к применению в России является опыт таких стран как Великобритания, Нидерланды и Португалия. Опыт применения КЖЦ в этих странах рассмотрен на примере строительства железнодорожной магистрали [92, с. 397-402]:

1. Великобритания. Используется модель частной финансовой инициативы, которая работает по принципу: проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация.

Реализация проекта железнодорожного строительства является высоко значимым, и оказывает положительные эффекты на развитие страны. По условиям контракта, партнер со стороны частного бизнеса обязуется спроектировать, организовать и реализовать строительный процесс, оказывать

финансовую поддержку, заниматься эксплуатацией, ремонтными работами необходимыми для поддержания технического состояния объекта. В обязанности партнера со стороны государства входили: обеспечение земельными участками и ресурсами, предоставление финансовых гарантов, налоговая и правовая поддержки [131].

2. Нидерланды. При реализации проекта железной дороги, используя механизм КЖЦ, был создан консорциум из целого ряда компаний. В задачи этого консорциума входили: проектные работы, реализация строительного процесса, эксплуатационной деятельностью, в том числе управлением движения транспорта, выполняют ремонтные работы, поддерживает техническое и функциональное состояние, а также выполняет функции инфраструктурного провайдера. Партнером со стороны государства выступает Министерство транспорта Нидерландов, через которое совершаются все финансовые переводы в консорциум, а также обеспечение всем необходимым для реализации и качественной эксплуатации объекта [142].

3. Португалия. Эта страна является самым активным участником железнодорожного строительства. При реализации проекта был использован механизм КЖЦ. В качестве партнера со стороны частного бизнеса выступала «Национальная сеть железных дорог страны». В ее функции включены: все стратегические функции управления и строительства, распределение транспортной нагрузки на объект и др. [22]. Партнером со стороны государства выступала публичная компания подконтрольная Правительству Португалии - «Сеть высокоскоростных железных дорог». Финансовое обеспечение реализации проекта распределялось между участниками партнерства на определенные доли, в зависимости от уровня ответственности производимых работ. [24, 261-274].

К ключевым характеристикам контрактов жизненного цикла в России относят [22]:

- контрактом предусмотрено соблюдение всех жизненных этапов объекта;

- партнер со стороны частного бизнеса принимает все необходимые решения и действия для реализации объекта и несет за это персональную ответственность [16, с. 49-57];
- партнер со стороны частного бизнеса привлекает в план по реализации объекта специализированные компании;
- партнер со стороны государства обеспечивает платежные взносы по объекту, только с момента его эксплуатации;
- оплата представляется ежегодной или ежеквартальной, в зависимости от функциональных требований объекта;
- КЖЦ не предусмотрены вопросы, связанные со сбором платы за пользование инфраструктурным объектом;
- в зависимости от специфики объекта, партнеры могут претендовать на получение права собственности инфраструктурным объектом;
- партнер со стороны государства обеспечивает бесперебойные выплаты на протяжении всего периода действия контракта [26].

Исходя из действующего законодательства РФ и законодательной природы КЖЦ следует определить вероятность заключения КЖЦ [144].

Согласно законодательству, на основании которого можно судить о заключении КЖЦ (ст. 8 Конституции РФ; ст. 1 и ст. 421 ГК РФ), партнеры имеют полную свободу в выборе условий заключаемых контрактов, а также заключать любые виды договоров не противоречащие Гражданскому кодексу Российской Федерации [37].

КЖЦ являются смешанным видом договорных обязательств (статья 421 ГК РФ), которые напрямую зависят от предмета контракта. Также применимы правила о договорах, в них содержатся элементы смешанных договоров. Помимо этого, контракты жизненного цикла могут включать некоторые элементы от договоров на строительные и подрядные работы, проектные и сметные работы, проведение научно-исследовательских работ и др. [27, с. 68].

При реализации КЖЦ партнерами со стороны частного бизнеса (частные лица) можно основываться на ГК РФ. Но при этом, такой союз не будет

прикреплен к сфере государственно-частного партнерства, это связано с отсутствием партнера со стороны государства.

Исходя из вышеизложенного, возникает необходимость по созданию специальной процедуры по заключению КЖЦ и реализуемых проектов на основе КЖЦ.

В настоящее время, процедура заключения контрактов с участием партнера со стороны государства предусмотрены следующими законами: Федеральным законом от 21.07.2005г. №115-ФЗ (ред. от 03.04.2018г.) «О концессионных соглашениях»; Федеральным законом от 21.07.2005г. №94-ФЗ (ред. от 02.07.2013г.) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [40, с. 179-184].

Преимущества партнера со стороны государства состоят в следующем:

1. Главный принцип КЖЦ заключается в создании полезности для общества, что положительным образом отражается на государственном партнере. Подключение партнера со стороны частного бизнеса тоже отражается на положительной стороне государства, его задача заключается в пособничестве выполнения социально значимых проектов и функций. Главным образом эти преимущества демонстрируются при реализации социально значимых проектов в больших количествах, хоть это и вызывает большие риски, и в населенных пунктах, в которых слабо развита инфраструктура [61].

2. Характеризуется отсутствием вмешательства в проектные работы партнера со стороны частного бизнеса государственным партнером. Все риски, связанные с проектной деятельностью и деятельностью строительной, ложатся на плечи частного партнера. Партнер со стороны государства оказывает технологическую поддержку и осуществляет функциональный контроль объекта на стадии его эксплуатации.

3. При проектировании и строительстве у партнера со стороны частного бизнеса не возникает желания уйти от ответственности. Контракт жизненного цикла предусматривает свободу при выборе компании по подготовке проектно-

сметной документации, а компания-исполнитель избирается уже на основании специально предусмотренной конкурсной основе.

4. Главным отличием от государственного контракта является то, что на каждый цикл объекта (проектирование-строительство-эксплуатация) заказчик имеет право объявлять конкурс. В этой связи, у партнера со стороны частного бизнеса есть мотивирующий интерес к выполнению поставленной задачи в соответствии с требованиями контракта [136, с. 35-51].

5. КЖЦ содержит в своей основе пункты, согласно которым: оплата производится после ввода объекта в эксплуатацию; оплата партнеру со стороны частного бизнеса может быть уменьшена в зависимости от серьезности нарушенных пунктов контракта пр. Это снижает риски государственного партнера [147].

6. Условия контракта жизненного цикла предусматривает оплату равными долями, что облегчает нагрузку на финансовую составляющую партнера со стороны государства, ему нет необходимости обращаться к кредиторам или резервным средствам [54].

7. Партнер со стороны государства не несет затрат на обслуживание и содержание объекта с момента его эксплуатации, эти затраты остаются за партнером со стороны частного бизнеса. Государственный партнер ответственен за эти пункты только при строительстве объекта [28, с. 239].

Выделяют следующие достоинства партнера со стороны частного бизнеса:

1. Велика вероятность получения крупного государственного контракта. Это позволит получить часть бюджетных средств в счет оплаты проведенных работ по проектированию, строительству и эксплуатации [45, с. 17-24].

2. Партнеру со стороны частного бизнеса предоставляется полная свобода в выборе технологий, которые будут использоваться при реализации объекта, проектных решений и прочего оборудования и технологий.

3. Партнер со стороны частного бизнеса может привлекать заемные средства и использовать кредитные возможности на выгодных условиях.

4. Партнер со стороны частного бизнеса не несет каких-либо рисков, если спрос на оказанную услугу не оправдал ожиданий.

5. Партнер со стороны частного бизнеса применяют современные технологии в строительстве и проектировании, тем самым снижает финансовые затраты. Предприниматели вправе разрабатывать свои проектные решения, т.к. они отвечают за все стадии осуществления проекта по итогам единого конкурса .

Недостатки партнера со стороны государства [68, с. 50-55]:

1. Высокая осведомленность партнера со стороны частного бизнеса в плане выгодных предложений на финансовом рынке, расширенная инвестиционная база. Такая информативность доставляет проблемы партнеру со стороны государства [4, с. 22].

2. Высокая вероятность непредсказуемости действий партнера со стороны частного бизнеса (нарушение условий контракта в процессе его выполнения).

3. Не способность к передаче финансового обременения на партнера со стороны частного бизнеса, в случае провала при реализации объекта.

Недостатки со стороны частного бизнеса:

1. Частный партнер ничем не подстрахован и рассчитывает только на собственные силы при реализации объекта.

2. В процессе реализации объекта есть вероятность возникновения ситуаций, при которых выполнение контрактных обязательств становится невозможным или затруднительным (изменение в законодательстве).

3. Экономическая нестабильность, связанная с изменениями на валютном рынке, инфляция, кризисы и др.

Для сглаживания ситуаций с заключением контрактов жизненного цикла в рамках государственно-частного партнерства, потребуется внести ряд кардинальных изменений в законодательство страны, а для упрощения заключения контрактов между частными партнерами будет достаточно внести поправки в ряд законов.

Заключая контракт жизненного цикла в рамках государственно-частного партнерства необходима специальная процедура, проработанная и закреплённая

на законодательном уровне. В рамках этой процедуры должно быть предусмотрено закрепление права собственности объекта контракта за партнером со стороны государства.

В условиях контракта жизненного цикла четко прописаны обязанности участников. Партнер со стороны частного бизнеса, в рамках КЖЦ, обязан заниматься проектировкой, строительством, эксплуатацией и поддержанием функциональности объекта, в тоже время партнер со стороны государства обязан поддерживать частного партнера на финансовом уровне, внося средства равными частями в четко оговоренные контрактом сроки. Таким образом, стоимость объекта окупается, но при этом объект должен соответствовать всем функциональным требованиям.

Для удобства использования КЖЦ в России и дальнейших перспектив в развитии экономики страны необходимо пересмотреть Федеральный закон 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О концессионных соглашениях» и смежное с ним законодательство и внести минимальный ряд поправок и изменений. Предлагается:

1. В Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О концессионных соглашениях»:

- а) Применить ограничения на применение норм в Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» к механизму государственно-частного партнерства и его новой форме контракту жизненного цикла.

С целью сведения к минимуму рисков связанных с применением норм в отношении КЖЦ со стороны Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Также требуется внести соответствующие правки в Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О концессионных соглашениях» по отмене норм к договорным обязательствам по концессионным соглашениям.

б) Предусмотреть доступность КЖЦ в объекты социально значимые.

Вносимые изменения должны касаться Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О концессионных соглашениях». Необходимо отменить взимание платы с конечного потребителя объекта контрактных отношений [52].

с) При создании, либо реконструкции объекта, реализуемого при помощи формы концессионного соглашения, концедент берет под свою ответственность ряд основных расходов.

Это необходимо предусмотреть на законодательном уровне и оговорить какую именно часть берет на себя концедент.

д) Важно предусмотреть пункт или положение связанное с самостоятельной платы в соответствии с концессионным соглашением.

Применение подобной практики позволит с финансовой точки зрения действовать более гибко [42, с. 125-135].

е) Важным изменением в законодательство станет отказ от типовой формы концессионных соглашений.

Данное изменение позволит более гибко действовать и реагировать на использование формы КЖЦ. Указанное изменение необходимо внести в Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ (ред. от 03.04.2018) «О концессионных соглашениях» [52].

2. В «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 04.06.2018):

а) Более длительный срок действия у соглашений концессионной формы.

Изменения касаются лишь проектов реализуемых с помощью формы концессионного соглашения. Расходы, в данном случае, не должны превышать выделенных бюджетных средств.

б) Исключить возможность понижения бюджетных ассигнований при реализации проекта на долгосрочном периоде с помощью формы концессионного соглашения.

Следует избежать сокращений бюджетных ассигнований в рамках реализации концессионного проекта на долгосрочном периоде.

с) Учесть участие принципала при предоставлении каких-либо гарантий со стороны государственного партнера при реализации проекта ГЧП.

Следует обратить пристальное внимание на внесение в закон пункта, касающегося залоговых обязательств. Также этот пункт необходимо внести в концессионное соглашение [30, с. 19-27].

Одна из перспективных форм ГЧП в условиях современной мировой экономики является контракт жизненного цикла. Этот контракт выделяет следующие преимущества для участников.

Партнер со стороны государства:

- оказывает пользу обществу;
- возникающие риски из-за некачественного проектирования объекта сводятся к минимуму;
- партнер со стороны частного бизнеса не отказывается от своей ответственности;
- исходя из технических и функциональных особенностей объекта, производится и его оплата;
- предоставление возможности оплаты в рассрочку в соответствии с оговоренным и прописанным в соглашении графиком;
- отсутствуют непредусмотренные в соглашении затраты.

Партнер со стороны частного бизнеса:

- получение от государства крупного контракта;
- полная свобода в выборе решений, технологий и других работ для реализации объекта;
- предоставление выгодных предложений по заемным средствам и от крупных инвестиционных фондов;
- в случае отсутствия спроса риски не возникают;
- применение современных технологий при реализации объекта снижают общие затраты и повышают качество объекта.

На территории Российской Федерации отсутствуют ограничения для использования такой формы ГЧП, как контракт жизненного цикла. Два партнера со стороны частного бизнеса могут организовать КЖЦ в рамках гражданского кодекса. В случае реализации КЖЦ при участии партнера со стороны государства в обязательном порядке используется конкурсная процедура. Есть возможности применить концессионное соглашение при реализации КЖЦ.

В транспортной сфере КЖЦ показал себя с наилучшей стороны, поскольку транспортная инфраструктура соответствует всем требованиям. Особую роль играет финансовая составляющая. В сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения КЖЦ еще предстоит себя показать в полном объеме, но уже сейчас реализуются проекты в сфере коммунального водоснабжения с использованием модели КЖЦ.

В настоящее время реализуется уникальный проект железнодорожного сообщения с использованием модели КЖЦ. При реализации проекта используются современные технологии и новейшее строительное оборудование. Уникальность этого проекта заключается в высоком модернизационном потенциале, применении высокотехнологичного оборудования и современном проектном подходе. Данный проект реализуется на территории Российской Федерации, в связи с чем был заинтересован у иностранных инвесторов [41, 261-274].

На сегодняшний день существует 2 основных механизма государственно-частного партнерства – концессии и контракты жизненного цикла. Концессионное соглашение является самой популярной и востребованной формой ГЧП, в то время как контракты жизненного цикла востребованы в зарубежных странах, но для России является новой и перспективной формой ГЧП. КЖЦ заключаются в следующем, партнер со стороны государства заключает контракт с партнером со стороны частного бизнеса, используя при этом конкурсную основу. Далее, контрактом предусмотрены обязанности сторон, в соответствии с которыми частный партнер обязуется спроектировать, построить, эксплуатировать и поддерживать технологические характеристики объекта в соответствии с жизненным циклом объекта, а государственный партнер обязуется производить

выплаты в виде равных частей частному партнеру с момента эксплуатации объекта. Пока что этот механизм пользуется популярностью в сфере строительства автомобильных дорог и железнодорожных путей сообщения [55].

По итогам первой главы можно сделать следующие вводы:

1. Выявлена возможность использования ГЧП в сфере коммунального водоснабжения.
2. Наиболее эффективной формой определен контракт жизненного цикла, в котором сформированы требования как к партнерам со стороны частного бизнеса, так и к партнерам со стороны органов власти.
3. Проведен анализ использования механизма государственно-частного партнерства в отечественной и мировой практике.
4. Уточнено и дополнено понятие государственно-частного партнерства, как коалиция между государственным партнером и партнером со стороны частного бизнеса.
5. Обосновано взаимодействия партнеров, использующих контракты жизненного цикла.

2. ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ К ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ

2.1. Анализ деятельности предприятий и разработка показателей их готовности к участию в ГЧП

Экономике Российской Федерации, необходимо значительно увеличить темпы экономического роста. Для этого, необходимо обеспечить бесперебойные инвестиционные потоки капитала в ключевые инфраструктурные проекты (транспорт, энергетика, социальная и коммунальная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальное водоснабжение) более чем на 10 % в год. За последние несколько лет расходы из средств бюджета, на развитие ключевых инфраструктурных проектов были снижены более чем на 10 %, и такая тенденция может сохраниться на ближайшие несколько лет. Общий объем привлекаемых инвестиций, предназначенных на развитие ключевых инфраструктурных проектов, со стороны частных предприятий, составляет менее 3 % [2, с. 492].

Партнеры со стороны частного бизнеса, участвующие в реализации проектов ГЧП, не используют свой потенциал (финансовый, организационный и сырьевой) в полной мере. Обеспечивая должный уровень развития ключевых инфраструктурных проектов в условиях интенсивного экономического развития Российской Федерации, подразумеваются определенные конъюнктурные и исторические предпосылки. Благодаря тесному сотрудничеству партнеров со стороны государства и партнеров со стороны частного бизнеса, при реализации проектов ГЧП, ситуация начала существенно изменяться [81, с. 386-387].

Государственно-частного партнерства, понимается как коалиция государственной власти и партнеров со стороны частного бизнеса. Целью этой коалиции становится реализация совместных проектов, являющимися ключевыми

для общества, а также инфраструктурные проекты и проекты коммунального водоснабжения [76, с. 63-67].

Существует ряд принципов государственно-частного партнерства, которые располагаются в основе:

- информационная доступность, а также ее открытость. Исключениями является государственная тайна и информация охраняемая на законодательном уровне;
- конкурентоспособность;
- равноправие и законодательное равенство участников партнерства;
- не нарушения партнерами условий соглашения и их добросовестное исполнение;
- грамотное распределение обязательств и рисков между участниками партнерства.

Партнерские отношения между государством и партнером со стороны частного бизнеса, создают уникальные финансовые отношения к собственности и методам его управления, а также изменяя ключевые сферы деятельности на институциональном уровне. Не зависимо от форм, ГЧП объединяет и выделяет особенности, позволяющие определить партнерство как независимую категорию в экономике. Положительна тенденция от реализации проектов ГЧП, предполагает равноправную выгоду для всех участников партнерства (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

Выгоды партнеров от участия в проектах ГЧП

Органы власти	Бизнес-структуры	Потребители (население)
1. От реализации ключевых инфраструктурных проектов происходит значительное уменьшение расходов из бюджета.	1. Обеспечение доступа к закрытым инфраструктурным сферам для партнера со стороны частного бизнеса.	1. Повышается уровень качества оказываемых услуг.

Окончание таблицы 2.1.

2. Управление рисками оптимизируется и становится более эффективным.	2. Обеспечение консультационных услуг со стороны государственного партнера.	2. Экономическая доступность (контроль регулируемости тарифов).
3. Управленческая эффективность повышается путем применения новых технологий и опыта управления партнеров со стороны частного сектора и т.п [71, с. 303].	3. При реализации проектов ГЧП происходит снижение затрат, т.к. партнер со стороны государства оказывает дополнительную финансовую поддержку.	3. Более качественное обслуживание потребителей.
4. Управление проектами ГЧП осуществляется путем привлечения оптимального количества работников.	4. Равноправное распределение рисков между участниками ГЧП.	
5. Разработка и оптимизация соотношения цены и качества оказанных услуг.	5. Положительный образ для общества.	

В перечисленных преимуществах и выгодах, нельзя допускать доминирования интересов одной стороны над другой. В конечном счете, выиграет общество как глобальный потребитель услуг [75, с. 505-534].

Нормативно-правовое регулирование является одним из значимых факторов, влияющих на развитие механизма ГЧП в инфраструктурной сфере. В Федеральном законе от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016г.) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [50] говорится о создании, либо модернизации реализованных инфраструктурных объектах, используя партнера со стороны частного бизнеса с целью оказания более качественных услуг населению. Также

допускается использование статуса, в котором находится собственность. В обязанности инвестора входит контроль за использованием по назначению объекта партнерского соглашения [29, с. 33-38].

Публичная сторона, согласно 224-ФЗ, может принимать активное участие в проектах ГЧП, предоставляя субсидию на реализацию проекта или государственную гарантию, также может принимать активное имущественное участие, предоставлять земельные, водные, лесные участки для наиболее эффективного создания объекта. А также, предусмотрен механизм, который сохраняет условия заключаемого контракта.

Используя механизм ГЧП для развития сферы коммунального водоснабжения, становится возможным приумножение количества заключаемых партнерских соглашений, а также совершенствование подготовительных мероприятий и механизмов реализации реализаций проектов. Возникновение в концессионных соглашениях органов региональной способствуют заключению увеличению доли ГЧП проектов в коммунальной сфере и возникновению более крупных, качественно подготовленных проектов. В конце 2015 года концессионный проект, связанный с реконструкцией и модернизацией системы водоснабжения и водоотведения в г. Волгограде, был признан лучшим в сфере коммунального водоснабжения [87, с. 1470-1472].

Обобщение опыта реализации ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения позволило составить SWOT-анализ, который демонстрирует все положительные и отрицательные стороны развития ГЧП, а также показывает все его возможности и угрозы (см. табл. 2.2).

Таблица 2.2

SWOT-анализ развития государственно-частного партнерства в ЖКХ и коммунального водоснабжения регионов России [82, с. 45-53]

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
1. Наличие стратегий развития области ЖКХ в субъектах РФ и муниципальных образованиях. 2. Приватизация жилищного фонда и появление конкретных собственников жилья; 3. Привлечение бизнеса к управлению коммунальными объектами. 4. Наличие институциональной поддержки развития партнерских отношений в отрасли (Например, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Фонд содействия развитию жилищного строительства и др.) [32, с. 95-100]. 5. Наличие первого положительного опыта реализации ГЧП-проектов в данной сфере. 6. Минимизация рисков воздействия государства на частных партнеров. 7. Усиление деловой репутации частного партнера. 8. Заключение долгосрочных договоров с постоянным рынком и обязательствами со стороны государства.	1. Значительный % износа объектов коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда. 2. Устаревшие технологии производства. 3. Краткосрочное и непрозрачное тарифообразование, опережающий рост тарифов по отношению к росту доходов населения. 4. Низкий уровень профессиональной подготовки ЖКХ. 5. Нестабильное финансовое состояние организаций ЖКХ. 6. Продолжающиеся процессы разграничения государственной и муниципальной собственности на объекты коммунальной инфраструктуры. Наличие бесхозных инженерных сетей, находящихся в неудовлетворительном техническом состоянии.

Продолжение таблицы 2.2.

9. Минимизация размера необходимых бюджетных средств. 10. Равномерное распределение рисков между государством и частным партнером.	7. Небольшое количество установленных приборов учета в жилых домах. 8. Политические и юридические риски (риски, связанные, в первую очередь, с неспособностью государственного партнера, выполнить обязательства по договору с частным партнером). 9. Технические риски (отсутствие страховки у частного партнера от неожиданных технических проблем в ходе реализации проекта).
О (возможности)	Т (угрозы)
1. Принятие рамочной нормативно-правовой базы, регламентирующей развитие партнерства (типовое концессионное соглашение в отношении систем коммунальной инфраструктуры, ФЗ «О водоснабжении и водоотведении») [62]. 2. Повышение социальной и политической активности населения, инициативности собственников жилья. 3. Рост платежеспособности граждан (как потребителей услуг).	1. Ограниченный объем бюджетных средств на реконструкцию и модернизацию объектов коммунального хозяйства. 2. Недостаточно проработанные документы территориального планирования, что препятствует формированию качественных инвестиционных проектов с привлечением частных инвестиций.

Окончание таблицы 2.2.

4. Подготовка и выпуск инфраструктурных облигаций, привлечение средств пенсионных и инвестиционных фондов на модернизацию коммунальной инфраструктуры. 5. Повышение роста валового регионального продукта. 6. Возможности выбора среди частных партнеров. 7. Получение дополнительных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.	3. Слабое развитие финансовых рынков. 4. Низкий уровень профессиональной подготовки работников структуры власти. 5. Наличие в бюджетном законодательстве ограничений по времени подготовки и предоставления государственных и муниципальных гарантий по кредитам и займам, привлекаемым на модернизацию коммунальной инфраструктуры. 6. Возникновение форс-мажорных ситуаций в ГЧП. 7. Экономические и финансовые риски (степень инфляции, валютный курс и т.п.). 8. Повышенная опасность передачи рисков государственному партнеру. 9. Риск, что частный партнер не будет действовать согласно условиям договора. 10. Частный партнер обладает более полной информацией, касательно рынка и возможностей для инвестирования.
---	---

Современная нормативно-правовая база не позволяет реализовать все возможности и использовать реальные инструмент поддержки бизнеса при реализации проектов ГЧП [31, с. 125-126].

Учитывая текущие экономические потребности в сфере коммунального водоснабжения для достижения поставленных целей необходимо продолжение соответствующей работы, применение системного подхода и устранение достаточного количества внутренних противоречий между положениями Федерального закона от 21.07.2005 № 115-ФЗ (в ред. от 03.04.2018г.) «О концессионных соглашениях» и Федерального закона от 07.12.2011 № 416-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.) «О водоснабжении и водоотведении», а также Федерального закона от 27.07.2010 № 190-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.) «О теплоснабжении».

В соответствии с концессионным законодательством предполагается, что имущество передается в концессию освобожденным от всех долгов. Но реалии таковы, что все муниципальные предприятия обременены задолженностями. В законодательстве необходимо прописать, что концедент и концессионер имели договоренность о переводе на первом этапе части долгов в счет концессионной платы [96, с. 306-309].

Помимо этого еще одной проблемой является инженерные системы небольших городов. Водоканалы таких городов, не хотят брать ни один концессионер в концессию. Решением может стать законодательная возможность объединения водоканалов на региональном уровне в единую большую структуру и передавать в концессию как один объект. Эффект масштаба может сыграть большую (положительную) роль в таких проектах. Возникнут сложности с регулированием механизма совместной работы водоканала, являющегося государственной структурой, и частного партнера.

В этой связи возникают спорные ситуации, зависящие от следующих моментов [58, с. 38]:

- концессионные соглашения могут быть расторгнуты, в т. ч. в одностороннем порядке;

- концессионеру возмещаются все расходы, связанные с созданием объекта, либо его реконструкцией [53];
- предусмотрены иные компенсационные выплаты, связанные с прекращением концессионных отношений;
- заключение концессионных соглашений по результатам конкурса.

Потенциал ГЧП применительно к ЖКХ сфере используется не в полную силу, т.к. на федеральном и на региональном уровне не уделено внимание уже функционирующей системе управления и развития института ГЧП.

Система коммунального водоснабжения обладает двумя группами свойств: технико-экономические и социально-экономические. К техническим свойствам, относятся следующие характеристики: поточность, непрерывность, надежность поставок ресурсов, соответствующих нормам и госстандартам. Технические характеристики дополняются экономическими свойствами, которые включают в себя: стоимость, регулируемость, нормируемость, прогнозируемость. К социально-экономическим свойствам системы коммунального водоснабжения, можно отнести: доступность благ и услуг, управляемость, безопасность, безусловность поставок. Особое внимание уделяется социально-экономическим свойствам. В коммунальном водоснабжении занято много участников, от их слаженности и взаимодействия зависит работа системы и качество предоставляемых услуг [63].

Система коммунального водоснабжения обслуживает население на определенной территории и является локальным образованием, также система коммунального водоснабжения характеризуется многоукладностью.

По мнению экономистов, вывести сферу коммунального водоснабжения из кризиса способно государственно-частное партнерство. Зарубежный опыт демонстрирует положительные результаты от использования государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения.

При использовании механизмов ГЧП, предполагается участие сторон государства и частного бизнеса в кооперационной цепочке. Такое партнерство будет способно на создание добавленной стоимости с перераспределением задач

и рисков между участниками. Каждый партнер-участник отвечает за выполнение порученных ему работ и задач, которые в результате проявятся в более качественной и эффективной работе ЖКХ и коммунального водоснабжения. В этом заключается синергетический потенциал партнерства [79, с. 181-187].

Предполагается, найти крупного инвестора из числа частных партнеров, который был бы способен финансировать подготовку и реализацию бизнес-проектов ГЧП. Роль государства заключается в законодательном и организационном обеспечении, а частный партнер, занятый в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения производители благ и услуг благоприятствуют этому [148].

Показатели готовности управляющих компаний и коммунальных предприятий к партнерству определялась по всем показателям, а показатели готовности администрации только в соответствии с показателями 3-5; 13-15. В таблицах 2.3 – 2.5 приведены результаты анкетирования.

Таблица 2.3

Векторы значений показателей готовности управляющих компаний к
государственно-частному партнерству [84, с. 330-336]

Номер показателя	Текстуальное значение	Балльная оценка	Число выбранных значений
1	Высокая	5	-
	Скорее высокая	3	2
	Низкая	1	8
2	Производство жилищно-коммунальных услуг	5	-
	Предоставление жилищно-коммунальных услуг	4	1
	Преодоление проблем доступа к ресурсам	3	2
	Отстаивание общих интересов перед органами власти	2	9
	Инновационная деятельность	1	5
3	Партнерские	5	1
	Нейтральные	3	8
	Проблемные	0	1

Продолжение таблицы 2.3.

4	Партнерские	5	–
	Нейтральные	3	10
	Проблемные	1	-
5	Сильные	5	1
	Скорее сильные	3	6
	Слабые	1	3
6	Да	5	10
	Нет	0	-
7	Увеличивается	5	10
	На одном и том же уровне	3	–
	Уменьшается	1	-
8	Увеличивается	5	8
	На одном и том же уровне	3	2
	Уменьшается	1	-
9	Высокая	5	1
	Скорее высокая	4	1
	Средняя	3	7
	Скорей низкая	2	1
	Низкая	0	–
10	Да	5	2
	Нет	0	8
11	Высокий уровень	5	1
	Скорее высокая	4	–
	Эпизодическая	2	6
	Не ведется	0	3
12	Активно проводится	5	–
	Скорее активная	4	2
	Эпизодическая	2	8
	Не проводится	0	-
13	Частое справедливое	5	–
	Нечастое справедливое	4	2
	Нечастое несправедливое	1	2
	Частое несправедливое	0	6
14	Надежная система обеспечения	5	-
	Скорее надежная	3	7
	Ненадежная	0	3
15	Многочисленные	5	-
	Среднее количество	3	4
	Малочисленные	1	6

Окончание таблицы 2.3.

16	Договорные	5	–
	Договорные конфликтные	4	2
	Бездоговорные спокойные	2	4
	Конфликтные	0	4
17	Частый компетентный	5	–
	Нечастый компетентный	4	3
	Нечастый некомпетентный	2	2
	Частый некомпетентный	0	5
18	Высокая	5	–
	Средняя	3	5
	Низкая	1	5
19	Да	5	10
	Нет	0	–

Таблица 2.4.

Векторы значений показателей готовности коммунальных предприятий к
государственно-частному партнерству [84, с. 330-336]

Номер показател я	Текстуальное значение	Балльная оценка	Число выбранных значений
1	Высокая	5	1
	Скорее высокая	3	3
	Низкая	1	–
2	Производство жилищно-коммунальных услуг	5	–
	Предоставление жилищно-коммунальных услуг	4	3
	Преодоление проблем доступа к ресурсам	3	–
	Отстаивание общих интересов перед органами власти	2	1
	Инновационная деятельность	1	–
3	Партнерские	5	1
	Нейтральные	3	3
	Проблемные	1	–
4	Партнерские	5	1
	Нейтральные	3	3
	Проблемные	1	–

Продолжение таблицы 2.4.

5	Сильные	5	1
	Скорее сильные	3	3
	Слабые	1	-
6	Да	5	1
	Нет	0	3
7	Увеличивается	5	-
	На одном и том же уровне	3	4
	Уменьшается	1	-
8	Увеличивается	5	-
	На одном и том же уровне	3	-
	Уменьшается	1	4
9	Высокая	5	3
	Скорее высокая	4	1
	Средняя	3	-
	Скорей низкая	2	-
	Низкая	1	-
10	Да	5	4
	Нет	0	-
11	Высокий уровень	5	-
	Скорее высокая	4	1
	Эпизодическая	2	3
	Не ведется	0	-
12	Активно проводится	5	-
	Скорее активная	4	1
	Эпизодическая	2	3
	Не проводится	0	-
13	Частое справедливое	5	-
	Нечастое справедливое	4	4
	Нечастое несправедливое	1	-
	Частое несправедливое	0	-
14	Надежная система обеспечения	5	4
	Скорее надежная	3	-
	Ненадежная	0	-
15	Многочисленные	5	4
	Среднее количество	3	-
	Малочисленные	1	-
16	Договорные	5	4
	Договорные конфликтные	4	-
	Бездоговорные спокойные	2	-
	Конфликтные	0	-

Окончание таблицы 2.4.

17	Частый компетентный	5	–
	Нечастый компетентный	4	-
	Нечастый некомпетентный	2	1
	Частый некомпетентный	0	3
18	Высокая	5	3
	Средняя	3	1
	Низкая	1	-
19	Да	5	1
	Нет	0	3

Таблица 2.5.

Векторы значений показателей готовности администрации к
государственно-частному партнерству [84, с. 330-336]

Номер показателя	Текстуальное значение	Балльная оценка	Число выбранных значений
3	Партнерские	5	1
	Нейтральные	3	2
	Проблемные	0	1
4	Партнерские	5	1
	Нейтральные	3	2
	Проблемные	0	1
5	Сильные	5	1
	Скорее сильные	3	3
	Слабые	0	-
13	Частое справедливое	5	-
	Нечастое справедливое	4	3
	Нечастое несправедливое	2	2
	Частое несправедливое	0	1
14	Надежное	5	3
	Скорее надежное	3	1
	Ненадежное	0	-
15	Многочисленные	5	3
	Среднее количество	3	-
	Малочисленные	1	1

Анкета содержит 19 показателей, с помощью которых можно определить готовность участников к партнерским отношениям, их перечень приведен в таблице 2.4. Третий столбец в таблице 2.4 демонстрирует балльные оценки показателей, которые были определены экспертным путем.

Векторы значений показателей готовности участников к партнерству отражены в таблицах 2.4 – 2.5. Первый столбец таблиц 2.4 – 2.5 соответствует показателям первого столбца таблицы 2.6. Третий столбец демонстрирует экспертную балльную оценку в соответствии с каждым текстуальным значением. Четвертый столбец приводит количество экспертов, которые выбрали текстуальное значение для показателя.

Анализ системы коммунального водоснабжения заключается в проверке на восприятие от внедрения новых инструментов для экономического роста и готовности к партнерству. Системные свойства, объектов ЖКХ и коммунального водоснабжения (техничко-экономические и социально-экономические), выражены в соответствующих количественных показателях (см. табл. 2.6) [83, 203-214].

Таблица 2.6

Показатели готовности участников к государственно-частному партнерству

№ п/п	Показатель	Балл значимости
1	Степень кооперирования участников ЖКХ	5
2	Сфера кооперации участников ЖКХ	4
3	Характер отношений участников ЖКХ с местными органами власти	5
4	Характер отношений частных компаний, действующих в сфере ЖКХ, с федеральными органами власти	5
5	Монополистические тенденции в ЖКХ	5
6	Долгосрочная финансовая устойчивость предприятий ЖКХ	3
7	Финансовая устойчивость отрасли за последние три года	5
8	Рентабельность в сфере ЖКХ за последние три года	5
9	Квалификация работников ЖКХ	5
10	Сотрудничество ЖКХ с образовательными учреждениями	5
11	Инновационная деятельность предприятий ЖКХ	5
12	Модернизация основных фондов ЖКХ	5
13	Государственное регулирование тарифов	5
14	Обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг	5
15	Объединения собственников жилья	5

Окончание таблицы 2.6.

16	Отношения собственников с поставщиками жилищно-коммунальных услуг	5
17	Контроль качества жилищно-коммунальных услуг со стороны собственников	5
18	Доступность жилищно-коммунальных услуг	5
19	Необходимость кооперации участников для повышения эффективности ЖКХ	5

Показатели 1, 2, 6-12 отражают технико-экономические свойства, а остальные показатели - социально-экономического свойства.

Необходимо оценить состояние сферы коммунального водоснабжения. Сложившиеся отношения между участниками, взгляды и их предпочтения, говорят о состоянии отрасли в целом. При применении экспертного подхода к работникам в сфере коммунального хозяйства, в первую очередь, особое внимание привлекало взаимоотношения с государственными властями. Большинство экспертов приняли нейтральную позицию. По результатам экспертного подхода к специалистам (работникам) были проверены: заинтересованность в кооперационных связях; модернизации; финансах; достижениях; кадровый потенциал и др. Были взяты показатели, с которые позволили определить исходное состояние системы, а также перспективы от внедрения ГЧП.

Определяя показатели, применялась теория конкуренции Майкла Портера. В соответствии с данной теорией конкурентные преимущественные процессы рассматривались в виде «Ромба». Эта идея помогла наглядно продемонстрировать основные факторы конкурентоспособности, важнейшими из которых являются факторы производства (ресурсы и инфраструктура). Эти факторы, в виду своей важности, занимают вершину ромба [64, с. 608]. Человеческие ресурсы учтены показателем 9 (квалификация работников); капитальные ресурсы - показатели 6-8 (финансовая устойчивость, рентабельность); административная инфраструктура отражена показателями 3-5; отношения участников партнерства с местной и федеральной властью характеризует показатель 13; научно-техническая и

информационная инфраструктура - показатели 10-12 (сотрудничество с образовательными учреждениями, НИР).

Первый угол ромба, в соответствии с теорией М. Портера, учитывает условия спроса в показателях 15-18 (потенциал спроса со стороны собственников жилья). Второй угол ромба отражает местные поставки услуг (ЖКХ) (коммунальное водоснабжение, теплосети, электросети, газ, связь). Отражаются в показателях 14 (обеспечение качества услуг), 18 (доступность оказываемых услуг). Последний угол ромба - контекст стратегии (государственно-частное партнерство), способный на локальном уровне сформировать конкурентное преимущество территории (см. рис. 2.1) [64, с. 608].



Рис. 2.1. Факторы конкурентоспособности. «Ромб» по М. Портеру [64, с. 608].

В соответствии с идеей «Ромба» совмещались показатели с анкетным опросом. Источником информации о ЖКХ, коммунальном водоснабжении и ГЧП служило мнение экспертов, компетентных в вопросах водо-, энергосети, коммунальном водоснабжении и др. Была внедрена и апробирована методика определения готовности участников к ГЧП. Она применялась к сфере коммунального водоснабжения, которая является чрезвычайно важной с социально-экономической точки зрения, но и весьма закрытой с точки зрения получения информации для исследования [107, с. 63-105].

Главной стратегической задачей в развитии института ГЧП в сфере коммунального водоснабжения является разработка более эффективного организационно-экономического механизма управления реализацией ГЧП-проектов. Для этого требуется [90, с. 246-250]:

- развитие нормативной и правовой базы. Принятие целого ряда подзаконных актов, которые бы регламентировали партнерские отношения власти и бизнеса;
- создание программ для развития института ГЧП. А также комплексных инструментов и механизмов для поддержки частного инвестора, условий по привлечению финансовых ресурсов;
- разработка практических документов. Некоторых открытых баз данных для проектов, позволяющих опубликовывать и рассматривать успешный опыт;
- создание структур. Институтов развития, в задачи которых входила бы всесторонняя поддержка проектов партнерства;
- повышение роли институтов гражданского общества и вовлечение их членов в реализацию ГЧП проектов.

При соблюдении этих условий государственно-частное партнерство станет более эффективным и надежным инструментом модернизации жилищно-коммунального хозяйства и других отраслей экономики региона [99, с. 122-128].

Фонд содействия реформированию ЖКХ и Фонд содействия развитию жилищного строительства могут являться поддержкой при реализации ГЧП, т.к. они оказывают разного рода поддержку субъектам РФ в области модернизации

жилищно-коммунального хозяйства и поддержания развития жилищного строительства на основе партнерства.

2.2 Разработка системы экспертных оценок и методики анкетирования среди участников партнерства

России удалось за короткий срок догнать другие страны по развитию экономики при помощи механизма государственно-частного партнерства, которые начали использовать механизм для стимулирования экономической деятельности на много раньше. Развитие в подобном темпе, позволило России использовать механизм ГЧП, учитывая положительном опыте зарубежных стран, учитывая их ошибки и провалы [60].

Экономическое и промышленное развитие в более интенсивных темпах, способствует выходу из кризиса и скорейшему оздоровлению экономики, а также повышению интереса к новым проектам и развитию ГЧП в необходимых сферах. Обозначены аргументы по внедрению и усовершенствованию использования механизма государственно-частного партнерства. Данные аргументы связаны с доверительными отношениями между государством и частным бизнесом по обеспечению ресурсами частного бизнеса со стороны государственного партнера. Такой метод позволяет расширить инвестиционные рамки и участвовать более крупных проектах ГЧП. Также позволяет повысить уровень жизни населения за счет привлечения инвестиций из новых источников для реализации инфраструктурных проектов, в том числе проектов ЖКХ и коммунального водоснабжения [100, с. 105].

Главной особенностью механизма государственно-частного партнерства является интенсивное развитие промышленности и повышение качества жизни населения страны. Для этого требуется большое количество трудовых затрат и ресурсных затрат со стороны государства для модернизации инфраструктуры и

обеспечения притока новых технологий, помогающих в развитии ЖКХ и коммунального водоснабжения. Поскольку государство будет реализовывать данные проекты в долгосрочном периоде, то дополнительную помощь и поддержку будет оказывать частный бизнес [35, с. 24].

Частный бизнес располагает достаточным количеством ресурсов для полноценной помощи и поддержки при реализации крупных инфраструктурных проектов ГЧП. Ресурсы частного бизнеса можно использовать для реализации социальных проектов, расширения ресурсной базы, решения социально значимых задач и других проектом совместных с государством [135, с. 35].

Социальное развитие в сочетании с экономическим развитием дает развитие промышленное, что является целью ГЧП. Определяя цель экономики, в данном случае, предполагается под максимизацией прибыли от объединения трех главных факторов: капитал, человеческий труд и ресурсы. Благодаря объединению этих факторов можно получить конечный продукт, который будет обладать полезностью для общества. Важным фактом, при этом, будет то, что частный бизнес имеет значительно больше опыта и знаний в ведении дел и удовлетворении потребностей граждан чем государственные или муниципальные учреждения [85, с. 158-162].

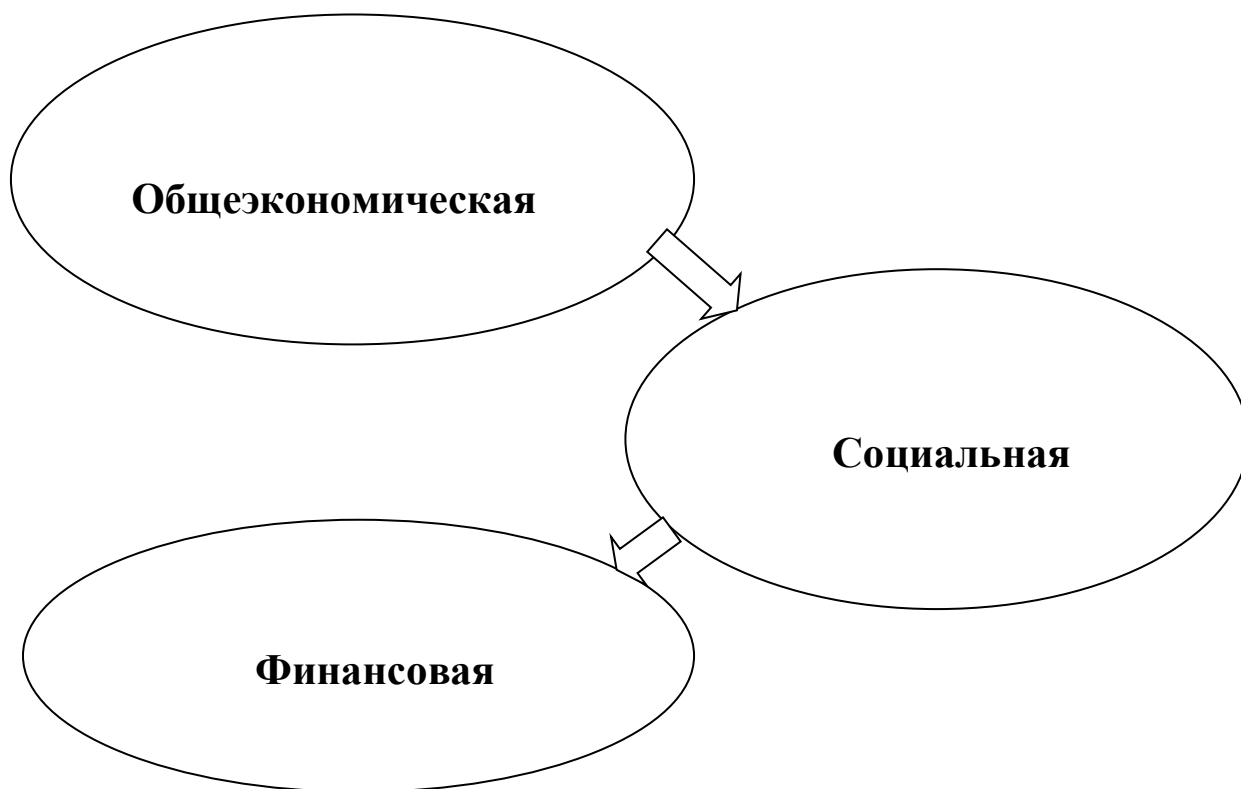


Рис. 2.2 Структура целей формирования ГЧП с позиций общества и государства [85, с. 158-162]

Одновременно необходимо рассматривать общеэкономическую и финансовую цели ГЧП. Поскольку они взаимосвязаны по привлечению инвестиционной и ресурсной базы для реализации проекта ГЧП. При объединении формируют фондовый капитал [59].

На рисунке 2.2 продемонстрирована линейная структура целей ГЧП при реализации промышленных проектов [36, с. 83-88].

Для социального и экономического развития России важно учитывать политическую стабильность. Это позволит избежать множество проблем, связанных с враждебностью между государством и частным бизнесом. [57].

Главные цели государственно-частного партнерства формируются исходя из позиций государства и общества. Цели частного бизнеса при вступлении в ГЧП разнообразны и заслуживают внимания. Предлагается рассмотреть следующие главные цели [138, с. 25]:

1) Финансовая. Целью является привлечение ресурсов и формирование капитала. Частный бизнес увеличивает свой ресурсный потенциал, привлекая ресурсную базу партнера со стороны государства и применяя объединенный ресурсный потенциал для максимизации собственной прибыли при реализации каких-либо проектов. Под использованием ресурсного потенциала можно понимать следующее [89, с. 15-21]:

- Партнер со стороны государства выделяет партнеру со стороны бизнеса строго определенный объем ресурсов из личных запасов для решения социальных задач, но эти ресурсы не применимы в коммерческих целях, также партнер со стороны государства, выделяет некое количество ресурсов для покрытия затрат партнеру со стороны частного бизнеса и на решение социальных задач частного бизнеса [143, с. 123].

- Распределение результатов от реализации проектов по развитию инфраструктуры между участниками. Одна часть будет использована в коммерческих целях, другая – для реализации социальных проектов [149].

Государственные ресурсы, выделяемые партнеру со стороны частного бизнеса могут иметь немонетарную форму (недвижимость, техника, электроника и т.п.) [39, с.3-4].

2) Общеэкономическая. Целью является эффективное соединение капитала, труда и природных ресурсов и создание новой полезности. Используя собственные ресурсы в собственных целях, повышают эффективность от слияния ресурсами. Государственный партнер получает выгоду от результатов деятельности частного бизнеса, решающего социально значимые задачи для государства [117, с. 105-108].

3) Социальная. Целью является использование новой полезности для повышения качества жизни населения. Партнерские отношения между партнером со стороны государства и партнером со стороны частного бизнеса нацелены на удовлетворение потребностей общества и повышение качества жизни населения. Необходимо аккуратно и верно оценивать роль партнера со стороны государства в качестве защитника интересов общественной стороны (публичный интерес) [140].

Слабо изученными сферами остаются: жилищно-коммунальное хозяйство и коммунальное водоснабжение. Используя к этим сферам механизм ГЧП, привлекаются новые технологии и материалы, расширяется ресурсная и инвестиционная базы, обеспечивается поддержка со стороны государства и частного бизнеса, растет кадровый потенциал и пр. [101, с. 19-23].

Сфера коммунального водоснабжения, потребителями которой является все население страны, а также промышленные предприятия, объекты социальной сферы и прочие потребители. По данным Росстата годовой оборот сферы коммунального водоснабжения и водоотведения составляет более 349 млрд. руб. Потери на сетях водоснабжения в виде утечек и неучтенного расхода воды в среднем по стране составляет 22,9% в год от общего количества поданной воды. В денежном эквиваленте этот показатель достигает 42 млрд. руб. в год [78, с. 84].

Современное состояние систем коммунального водоснабжения характеризуется значительным их физическим износом (в среднем по стране 68%) и отсутствием достаточного количества средств на ремонт и модернизацию. Обслуживание и содержание объектов систем коммунального водоснабжения осуществляется в основном муниципальными предприятиями, формы, методы организации и управления которых не позволяют решать указанные проблемы.

В настоящее время, самыми уязвимыми инфраструктурными сферами экономики являются жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальное водоснабжение, энергетика и др. В связи этим, необходимо более внимательно относиться к развитию этих сфер. Для более эффективного развития этих отраслей в рамках социально-экономического развития России до 2020 года, стоит применять механизм государственно-частного партнерства. Применение механизма ГЧП позволит привлекать инвестиции в больших объемах и решит проблемы с кадровым потенциалом [13, с. 41-50].

Принципы механизма ГЧП должны быть сформулированы на законодательном уровне, это будет иметь важное значение на всех уровнях ответственности политическом, экономическом и психологическом. Государству необходимо признать готовность к сотрудничеству с частным бизнесом,

потребуется предотвращать возникающие ссоры между участниками и признавать правоту выбранной парадигмы, а также необходимо четко сформулировать и законодательно закрепить сферы влияния и цели ГЧП [141].

Стоит разработать национальные инфраструктурные и экономические проекты, которые акцентировали свое внимание на экономическую безопасность отечественного бизнеса, защищая его от негативного воздействия иностранных конкурентов. Создание национальных проектов позволит обеспечить стабильное финансирование, зависящее от роста российской экономики. Полномочиями контроля и координации процесса реализации над национальными проектами такого характера, следует наделить Совет Безопасности Российской Федерации [93, с. 128-131].

Контроль необходим, в первую очередь над координацией работ по реализации проекта, расходованием бюджетных средств и управлением ресурсами. Для избегания нецелевого и неэффективного распределения бюджетных средств на реализацию национальных проектов, требуется на законодательном уровне закрепить управленческий аудит. Такой способ контроля качества и распределения ресурсов, позволит более эффективно осуществлять распределение и управление общественными ресурсами, а также отслеживать деятельность муниципальных органов власти. Такое управление лучше поручить системе контрольно-счетных органов государственной власти во главе со Счетной палатой Российской Федерации [44, с. 227].

Необходимо разработать систему поддержки для приоритетных сфер развития экономики и инфраструктуры. Поддержка должна оказываться со стороны государства на конкурсной основе и после прохождения соответствующих экспертиз. Конкурсный отбор проходит по заранее определенным критериям, в рамках которых определяется полезность и актуальность конкурсного проекта. Имея всю необходимую документацию о прохождении экспертизы и конкурсного отбора можно рассматривать вопрос о реализации проекта и выделению средств из бюджета [12, 34-39].

В случае неэффективного и нецелевого использования государственных и муниципальных бюджетных средств, необходимо применять санкции и наказывать ответственных кураторов. Наказания должны быть определены в течение определенного срока и не должны выходить за рамки Уголовного кодекса Российской Федерации. В подобных условиях, система взаимоотношений партнерств государства и частного бизнеса должны быть максимально прозрачны. При оказании публичных услуг, информационные и организационные технологии должны быть на современном уровне. Применение современных технологий должно свести к минимуму любую возможность злоупотребления властью и должностными обязанностями со стороны государственного партнера и со стороны частного бизнеса, а также предотвратить коррупционную деятельность [115, с. 18].

В отечественной экономике возрастает роль механизмов государственно-частного партнерства в сферах жилищно-коммунального хозяйства, коммунального водоснабжения, инфраструктуры и др. Особенностью актуальности таких проектов является их долгосрочная перспектива. Недостаточная изученность ГЧП в этих сферах пагубно сказывается на эффективности взаимодействия государства и частного бизнеса [137].

В России слабо представлена концессионная форма, это можно объяснить субъективными факторами (низкий уровень правовой базы, заинтересованность участников, общественная нестабильность и др.). Препятствием на пути развития концессионной формы становится – слабое развитие управления государственной собственности. Опираясь на опыт зарубежных стран, российскому государству необходимо на уровне законов определить рамки ответственности перед обществом за находящуюся у него собственность и определить виды объектов, не подлежащих приватизации [56].

Проблемы создает неразработанный механизм передачи прав собственности от государства к частному бизнесу, а также не развитая законодательная база государственной собственности, концессионных соглашениях и нормативных

актов связанных с высокими рисками инвестирования частных средств в объекты инфраструктуры [20].

Государство должно обладать правами собственности на объекты хозяйственной деятельности, однако для более эффективного развития требуется привлечение инвестиций и сырьевого потенциала частного бизнеса. В свою очередь право на использование потенциала объекта остается у партнера со стороны частного бизнеса. Необходимо предусмотреть возврат инвестору капитала на законодательном уровне. Следует предотвращать любые попытки захвата бизнесом государственной собственности, которая не подлежит приватизации (стратегические объекты, системы жизнеобеспечения и т. п.). В законе № 147-ФЗ от 17.08.1995г. (в ред. от 29.07.2017г.) «О естественных монополиях» следует указать категорию связанную с государственной и федеральной собственностью. Из-за чего у бизнеса возникает предположение, что он будто разрабатывает свои правила и может получить в собственность естественную монополию [70, с. 96].

Для определения числовых показателей готовности участников к партнерству необходимо мнение компетентных, высококвалифицированных работников организаций-участников, с целью предотвращения не желательного и не эффективного партнерства. Специально для этого была разработана методика анкетирования участников партнерства, представленная в виде опросного листа, который отражает все важные свойства организации-партнера (технико-экономические и социальные) (см. табл. 2.7).

Таблица 2.7

Определение готовности участников к партнерству методом анкетирования

1	Степень кооперирования участников ЖКХ	- высокая - скорее высокая -средняя - низкая (незначительная)
---	---------------------------------------	--

Продолжение таблицы 2.7.

2	В какой сфере наблюдается кооперация между участниками ЖКХ?	- производства ЖКУ - предоставления ЖКУ - преодоление проблем доступа к ресурсам - отстаивание общих интересов перед органами власти - инновационная деятельность
3	Какие отношения складываются у участников ЖКХ с местными органами власти?	- партнерские - нейтральные - проблемные
4	Какие отношения складываются у частных компаний, которые действуют в сфере ЖКХ с федеральными органами власти?	- партнерские - нейтральные - проблемные
5	Каковы монополистические тенденции в ЖКХ?	- сильные - скорее сильная - слабая
6	Являются ли предприятия ЖКХ финансово устойчивыми?	- да - нет
7	Финансовая устойчивость отрасли за последние 3 года	- увеличивается - на одном и том же уровне - уменьшается
8	Рентабельность в сфере ЖКХ за последние 3 года	- увеличивается - на том же уровне - уменьшается

Продолжение таблицы 2.7.

9	Оцените квалификацию работников ЖКХ	- высокая - скорее высокая - средняя - скорее низкая - низкая
10	Сотрудничает ли ЖКХ с образовательными учреждениями?	- да - нет
11	Инновационная деятельность	- высокий уровень - скорее высокий - ведется эпизодическая - не ведется
12	Модернизация основных фондов ЖКХ	- активно проводится - скорее активная - наблюдаются эпизоды - не проводится
13	Государственное регулирование тарифов (КУ и ЖУ)	- частое, справедливо - частое, несправедливо - не частое, справедливо - нечастое, несправедливо
14	Обеспечение качества коммунальных услуг	- надежная система обеспечения - скорее надежная - ненадежная

Окончание таблицы 2.7.

15	Объединения собственников жилья	- многочисленные - среднее количество - малочисленное
16	Отношения собственников с поставщиками ЖКУ	- договорные успешные - договорные с конфликтом - бездоговорные, спокойные - конфликтные
17	Действенность контроля качества ЖКУ со стороны собственников	- частый, компетентный - частый, некомпетентный - нечастый, компетентный - нечастый, некомпетентный
18	Доступность ЖКУ	- высокий уровень доступности - средний уровень - низкий уровень доступности
19	Необходима ли кооперация участников для повышения эффективности и конкурентоспособности ЖКХ?	- да - нет

Выделяется ряд причин, из-за которых замедляется развитие государственно-частного партнерства [77, с. 12-19]:

1. Частые отклонения Законов, связанных с механизмом государственно-частного партнерства, еще на начальном этапе [86, с. 267-270].

2. Участники партнерства имеют слабое представление о сути концессионного соглашения и его последствиях, оказываемых на общество. Также, меняются отношения между государственными партнерами и партнерами со стороны частного бизнеса.

3. Единые решения, касающиеся концессий, должны приниматься системно, но такой подход отсутствует по причине заикливания внимания на законодательной базе, а следовало обращать внимание на социальные и экономические проблемы [116].

4. Привлеченные в концессию организации, разрабатывают собственные законопроекты, основываясь своих представлениях о деятельности концессии. Из-за чего отсутствует единый контролирующий и регулирующий орган [121, с. 206].

5. Практически отсутствуют специалисты, связанные с долгосрочными концессионными соглашениями и компетентными в вопросах государственного управления [105, с. 36-55].

Решение данных вопросов может привести к значительному ускорению в развитии механизма государственно-частного партнерства и использованию его форм на реализацию общественных интересов. Дальнейшее применение механизмов ГЧП может привести к модернизации уже существующих форм партнерства и появлению новых, способных улучшить и стабилизировать отечественную экономику [129].

В этом поспособствует разработанная методика оценки готовности участников к партнерству, которая способна предотвратить нежелательные партнерские отношения и поспособствовать в развитии более эффективного партнерства, которое принесет пользу обществу и участникам партнерства [121, с. 206].

2.3 Разработка методики расчета индексов эффективности партнерства

Методика готовности участников ГЧП к партнерским отношениям представлена на рисунке 9. Первый этап методики включает:

- проведение экспертного опроса среди организаций-участников и органов власти;

- обработку результатов анкетирования с использованием теории экспертных оценок.

Второй этап методики реализует расчеты индексов эффективности партнёрства и принятие решения готовности к ГЧП.

Процесс организации и функционирования партнерства включает в себя: перечень участников партнерства, показатели, перечень экспертов, текстуальные переменные и их балльные оценки.

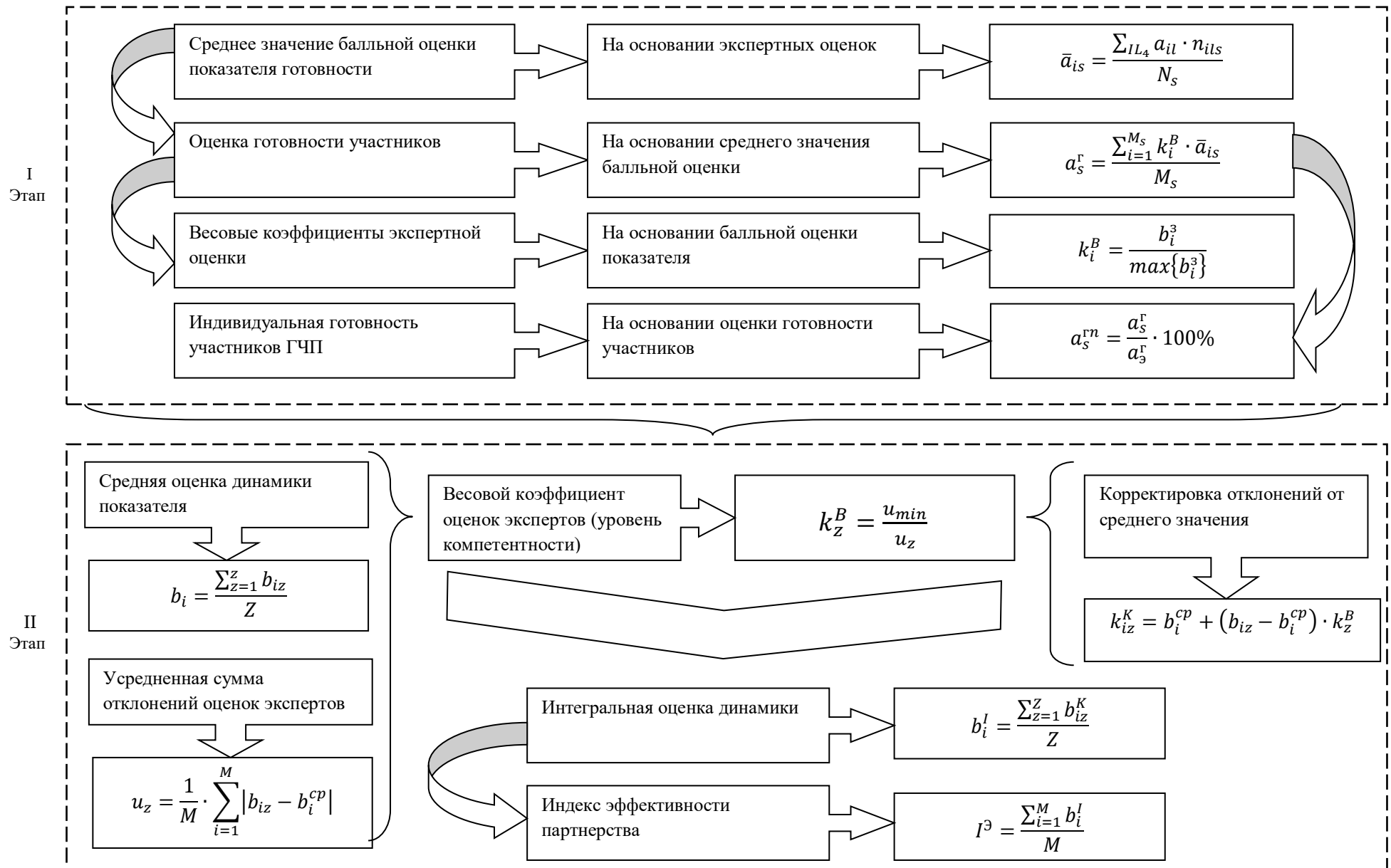


Рис. 2.3 Методика определения готовности участников к ГЧП

Предположим, что существует s -видов потенциальных участников государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Готовность каждого участника к партнерству определяется набором критериев (показателей) M_s и оценивается их представителями (экспертами) в количестве N_s . Каждому показателю соответствует свой вариант текстуальных значений L_s . Из этого набора эксперт выбирает то значение, которое на его взгляд, соответствует действительности. Для перехода к численному решению для каждого текстуального значения вводится своя балльная оценка [46, с. 203-214]. На основании выбранных текстуальных значений определяется среднее значение балльной оценки i -го показателя готовности участников s -вида к партнерству:

$$\bar{a}_{is} = \frac{\sum_{l \in L_s} a_{il} \cdot n_{ils}}{N_s} \quad (2.1)$$

где a_{il} - балльная оценка, соответствующая l -му текстуальному значению i -го показателя;

n_{ils} - число экспертов (представителей участников s -вида), выбравших первое текстуальное значение i -го показателя.

Оценка готовности участников s -вида определяется по формуле:

$$a_s^r = \frac{\sum_{i=1}^{M_s} k_i^B \cdot \bar{a}_{is}}{M_s} \quad (2.2)$$

где k_i^B – весовой коэффициент i -го показателя, определенный на основании экспертной оценки его значимости.

Наибольший балл значимости соответствует показателю, который влияет на готовность участников к партнерству в большей мере, а наименьший балл –

минимальному влиянию показателя. Весовые коэффициенты определяются по формуле:

$$k_i^B = \frac{b_i^3}{\max\{b_i^3\}} \quad (2.3)$$

где b_i^3 – экспертная балльная оценка значимости i -го показателя;

$\max\{b_i^3\}$ – наибольшая балльная оценка значимости i -го показателя.

Анализируя показатели готовности участников к партнерству можно пользоваться значениями оценок, которые были получены в результате расчетов по формуле (2.2). Тем не менее, при анализе индивидуального уровня готовности участников, появляется необходимость в сравнении наибольших и наименьших значений балльных оценок текстуальных значений с полученной средней оценкой, а это не показательно и неудобно. В связи с чем, в процесс был включен *эталонный участник*. Это условный участник готовность к партнерству которого, определяется наивысшими баллами по всем показателям и принимается равной 100%. Следовательно, готовность каждого участника можно определить в процентном выражении используя формулу:

$$a_s^{en} = \frac{a_s^e}{a_9^e} \cdot 100\% \quad (2.4)$$

где a_9^e – балльная оценка готовность эталонного участника.

Следовательно, методика определения готовности участников к ГЧП включает в себя информационное обеспечение, в которое включено перечень участников партнерства, перечень экспертов, соответствующие показатели, текстуальные переменные и их балльные оценки.

Предположим, что имеется M показателей производственной деятельности участников партнерства в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Может быть как положительная динамика, так и отрицательная. Далее, есть z экспертов, которые оценивают уровень воздействия на показатели при организации

партнерства. Экспертами могут являться компетентные представители от участников партнерства. При этом, главная задача экспертов заключается в оценке динамики показателей выбирая один из возможных вариантов воздействия (соответствующую балльную оценку) опираясь на собственные знания, опыт и компетентность. Затем, основываясь на этих оценках, необходимо определить интегральные оценки, которые позволят рассчитать *индекс эффективности партнерства*. Определить его можно как среднюю интегральную оценку динамики показателей. С целью сглаживания субъективизма экспертов (а он неизбежен) необходимо определить весовые коэффициенты их оценок.

Весовой коэффициент оценок, его еще можно назвать уровнем компетентности эксперта, определяется по следующему образом.

Вначале рассчитывается средняя оценка динамики i -го показателя по формуле:

$$b_i = \frac{\sum_{z=1}^z b_{iz}}{Z} \quad (2.5)$$

где b_{iz} - оценка динамики i -го показателя z -экспертом.

Предположим, что средняя оценка является наиболее достоверной, чем индивидуальная экспертная оценка, то отклонение значения оценки i -го показателя z -экспертом от значения средней оценки определяет степень объективности этого эксперта в оценки указанного фактора. Чем больше отклонение, тем меньше объективность. Тогда усредненную сумму отклонений оценок z -эксперта по всем показателям можно определить как уровень его компетентности по формуле:

$$u_z = \frac{1}{M} \cdot \sum_{i=1}^M |b_{iz} - b_i^{cp}| \quad (2.6)$$

Чем выше компетентность эксперта, а значит, меньше коэффициент u_z , тем большим весом обладает его оценка. Тогда весовой коэффициент оценок эксперта следует определять по формуле:

$$k_z^B = \frac{u_{\min}}{u_z} \quad (2.7)$$

где $u_{\min}$ - минимальное значения показателя u_z по всем экспертам. Максимальное значение весового коэффициента, равное единице, соответствует наибольшему уровню компетентности [83, с. 203-214].

В случае, если обобщить оценки по каждому показателю и умножить их на соответствующие весовые коэффициенты, может возникнуть следующая такая ситуация, при которой оценка динамики i -го показателя z -экспертом меньше средней оценки и весовой коэффициент у него низкий, то вклад эксперта в общую оценку приведет к еще большему ее занижению. В связи с чем, для каждой оценки эксперта необходимо осуществить расчет по формуле:

$$k_{iz}^K = b_i^{cp} + (b_{iz} - b_i^{cp}) \cdot k_z^B \quad (2.8)$$

В результате получим корректировку оценки i -го показателя z -экспертом с учетом известного отклонения от среднего значения. Данная процедура позволит избежать большого разброса первоначальных оценок на интегральную оценку.

Интегральная оценка динамики показателя определяется по формуле:

$$b_i^I = \frac{\sum_{z=1}^Z b_{iz}^K}{Z} \quad (2.9)$$

Допускается отрицательное значение интегральной оценки динамики какого-нибудь показателя. Следовательно, экспертное мнение таково, что при организации партнерства этот показатель будет иметь отрицательную динамику.

Индекс эффективности партнерства определяется по формуле:

$$I^{\partial} = \frac{\sum_{i=1}^M b_i^I}{M} \quad (2.10)$$

Предлагаемая методика определения готовности участников к ГЧП позволяет оценить эффективность организации партнерства в сфере коммунального водоснабжения.

По итогам второй главы можно сделать следующие выводы:

1. Проведен анализ деятельности предприятий, определены выгоды предприятий-участников от партнерства.
2. Определены показатели готовности участников к партнерским отношениям в соответствии с разработанной методикой анкетирования.
3. Разработана авторская методика определения готовности участников к государственно-частному партнерству.
4. Разработаны показатели готовности участников к ГЧП: весовые коэффициенты оценок экспертов; виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения: индексы эффективности партнерства.
5. Доказано, что эффективность деятельности ГЧП в сфере коммунального водоснабжения зависит от степени готовности участников, которые должны обладать определенными технико-экономическими и социально-значимыми свойствами.

3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО ВОДОСНАБЖЕНИЯ К ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМУ ПАРТНЕРСТВУ

3.1 Подход к реализации методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП

Можно предположить осуществление партнерства между Управляющими компаниями, городской Администрацией и Водоканалами. Следовательно, потребуется определить, динамику изменений показателей производственной деятельности структур ЖКХ и коммунального водоснабжения. Показатели в партнерских условиях будут испытывать некие воздействия, приводящие к определенным изменениям. При этом вначале необходимо определить виды воздействия на показатели, они описываются текстуальными переменными. Затем требуется определить меру воздействий, она будет выражена в виде динамики показателей. Если динамика показателей будет положительной, то эффективность деятельности системы ЖКХ и коммунального водоснабжения, в условиях партнерства повысится, или, в случае если динамика показателей будет отрицательной, то возникает необходимость в проведении дополнительных мероприятий среди участников партнерства. Значения показателей представлены в виде текстуальных переменных и для выбора значений будет применен экспертный подход [102].

Показатели производственной деятельности структур ЖКХ и коммунального водоснабжения приведены в таблице 3.1. Положительная динамика для одних показателей может заключаться в уменьшении их значений, а для других - в увеличении. В связи с чем, их формулировка была задана с указанием направления положительной динамики.

Таблица 3.1

Производственные показатели системы ЖКХ и коммунального
водоснабжения

№ п/п	Показатель
1	Рост объемов предоставленных жилищно-коммунальных услуг
2	Рост производительности труда в сфере ЖКХ
3	Рост инвестиций в сферу ЖКХ
4	Снижение затрат на жилищно-коммунальные услуги
5	Увеличение доли ЖКХ в валовом региональном продукте
6	Повышение доступности жилищно-коммунальных услуг
7	Повышение качества жилищно-коммунальных услуг
8	Увеличение количества и повышение качества инноваций

Виды воздействия государственно-частного партнерства на показатели приведены в таблице 3.2.

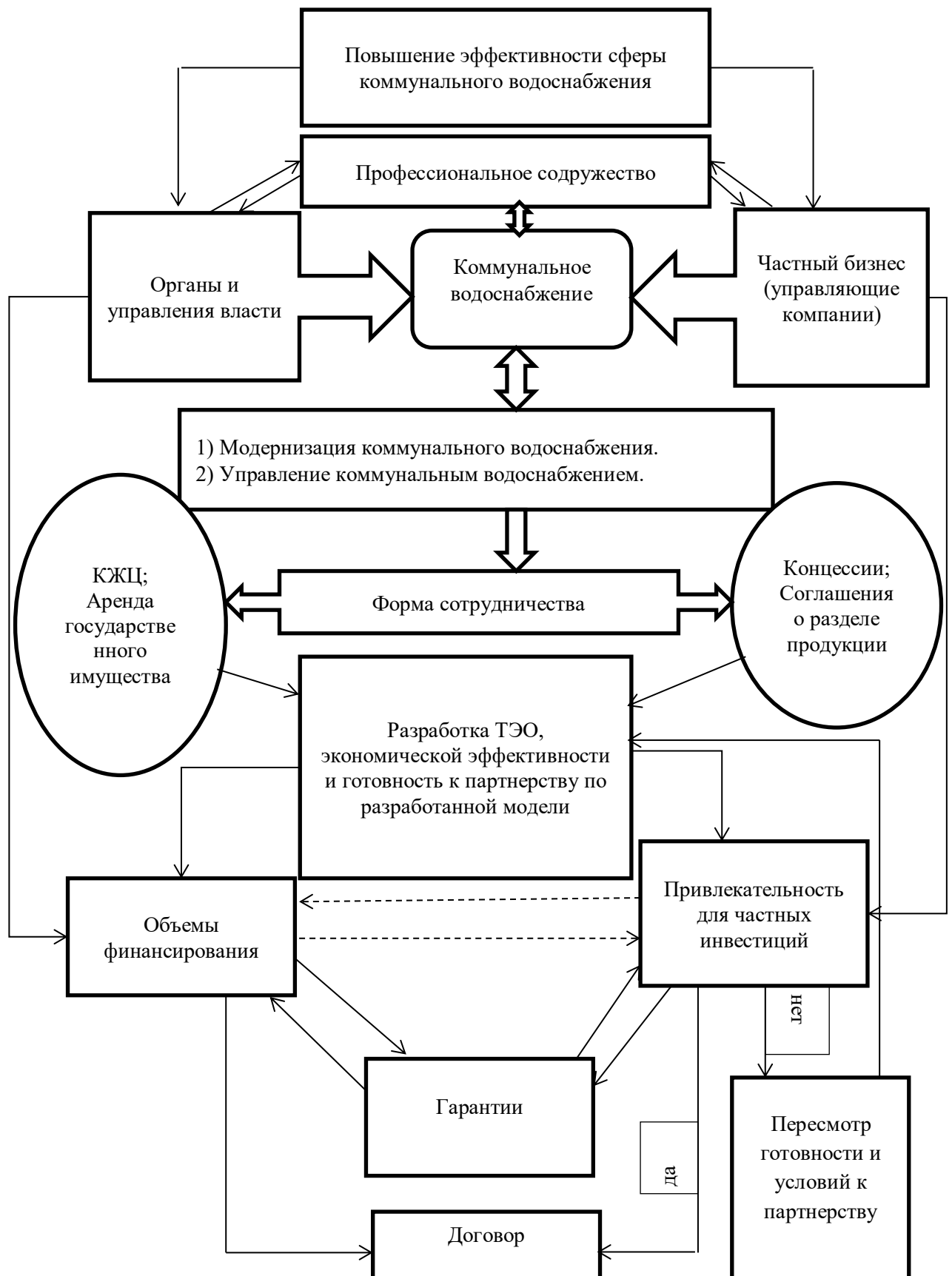


Рис. 3.1 Алгоритм процесса заключения ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения с учётом готовности участников к партнёрству

В основе представленного алгоритма процесса заключения ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения с учётом готовности участников к партнёрству (см. рис. 3.1) заложен принцип синхронизации экономических интересов всех участников ГЧП в сфере коммунального водоснабжения. Авторский подход и алгоритм реализованы в гг. Новосибирск, Искитим, Томск и планируется реализовать в городе Кемерово, Иркутск, Нижневартовск, Тюмень. Участниками являлись администрации городов, Водоканалы и Управляющие компании. В качестве экспертов выступили специалисты из числа профессионального сообщества.

Таблица 3.2

Виды воздействия на производственные показатели системы
коммунального водоснабжения

Номер показателя	Воздействие	Балльная оценка
1	Очень благоприятное	1,00
2	Благоприятное	0,75
3	Скорее благоприятное	0,50
4	Не оказывает никакого воздействия	0,00
5	Скорее неблагоприятное	-0,50
6	Неблагоприятное	-0,75
7	Очень неблагоприятное	-1,00

Соответствующая балльная оценка присвоена каждому виду воздействия, которая в полной мере отражает уровень возможного влияния партнерства на производственные показатели системы коммунального водоснабжения.

Результаты отражены в таблице 3.3.

Таблица 3.3

Весовые коэффициенты оценок экспертов

№ п/п.	Уровень компетентности эксперта	Эксперт
1	1,000	VII
2	0,977	II
3	0,977	IX
4	0,694	IV
5	0,683	VI
6	0,642	VIII
7	0,573	V
8	0,512	III
9	0,384	I

В результате оценки воздействия партнерства на показатель снижения затрат, I эксперт показал низкий весовой коэффициент. Такая оценка является скорее благоприятным воздействием (эксперт сомневается в снижении затрат), с ним солидарен III эксперт. У эксперта VII оценки не выпадают из общего ряда оценок других экспертов по каждому показателю (он характеризует общее мнение по всем экспертам), также высокий весовой коэффициент демонстрируют эксперты II, IX и IV. Средние коэффициенты демонстрируют эксперты VI, VIII и V.

Большие ожидания от усиления политико-экономических процессов после осуществления ГЧП в сфере коммунального водоснабжения говорят интегральные оценки динамики результативности (см. табл. 3.4).

Таблица 3.4

Интегральные оценки динамики показателей

Показатель	Оценка динамики
Повышение доступности жилищно-коммунальных услуг	0,84
Рост объемов предоставленных жилищно-коммунальных услуг	0,70
Увеличение количества и повышение качества инноваций	0,68
Повышение качества жилищно-коммунальных услуг	0,57
Рост инвестиций в сфере ЖКХ	0,56
Снижение затрат на жилищно-коммунальные услуги	0,56
Рост производительности труда в сфере ЖКХ	0,53
Увеличение доли ЖКХ в валовом региональном продукте	0,52

В первую очередь Выбираются факторы роста инвестиций, вследствие чего увеличивается количество и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. По мнению экспертов, есть сильные сомнения в положительном воздействии государственно-частного партнерства на динамику таких показателей, как затраты и производительность труда, однако следует учитывать синергетический эффект.

Для расчетов использовались результаты проведенного анкетирования, которое проводилось среди высококвалифицированных работников предприятий.

Расчеты, в соответствии с методикой определения готовности участников к ГЧП приведены в таблице 3.6.

Таблица 3.5

Оценки готовности участников к государственно-частному партнерству

Участники	Критерий индекса эффективности партнерства	Оценка готовности, в %
Администрация города	100%	67,5
ООО «Водоканал» г. Искитим	100%	65,6
Управляющие компании	100%	50,1

По итогам расчетов, приведенных в таблице 3.5, уровень готовности участников к партнерству, в соответствии с экспертным подходом, гораздо ниже 100%. Анализируя приведенные результаты можно сделать выводы по каждому предприятию-участнику.

Администрация. В соответствии с данными таблицы 2.5, демонстрирует высокий уровень готовности к партнерству. По мнению высококвалифицированных работников, показатели 3 – 5 (характер отношений участников ЖКХ с местными органами власти; характер отношений частных компаний, действующих в сфере ЖКХ, с федеральными органами власти; монополистические тенденции в ЖКХ) и 13 (государственное регулирование тарифов) оказались не в полной мере оценены. В результате такой результат.

Муниципалитет в отношении ЖКХ выполняет административные функции. А регулировщиком и организатором значимых социально-экономических процессов является государство, и оно действует на основных уровнях публичной власти (федеральном уровне и уровне субъекта Федерации). Главные и наиболее значимые обязанности перед обществом возложено на муниципалитет (город, район и др.), а он испытывают недостаток финансирования [91, с. 115-121].

В связи с вышеизложенным, проблематично эффективно управлять экономической системой ЖКХ и коммунальным водоснабжением.

Коммунальные предприятия. По данным таблицы 2.4. В соответствии с показателями 2 (сфера кооперации участников ЖКХ), 10 (сотрудничество ЖКХ с

образовательными учреждениями), 13 – 16 (государственное регулирование тарифов; обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг; объединения собственников жилья; отношения собственников с поставщиками жилищно-коммунальных услуг), наблюдается стремление к готовности в партнерских отношениях. Неблагоприятно влияют на картину в целом оценки показателей 17 – 19 (контроль качества жилищно-коммунальных услуг со стороны собственников; доступность жилищно-коммунальных услуг; необходимость кооперации участников для повышения эффективности ЖКХ).

Управляющие компании. В соответствии с данными таблицы 2.3. Неуверенность в собственной готовности можно объяснить исходя из низких показателей по показателям 10 (сотрудничество ЖКХ с образовательными учреждениями), 13 – 17 (государственное регулирование тарифов; обеспечение качества жилищно-коммунальных услуг; объединения собственников жилья; отношения собственников с поставщиками жилищно-коммунальных услуг; контроль качества жилищно-коммунальных услуг со стороны собственников).

Управляющие компании, по результатам исследования, оказываются наименее готовыми к партнерству. В процессе опроса они объявили о своем устойчивом финансовом положении и растущей рентабельности. Просматривается интерес к получению дохода всеми способами. Игнорирование прав в пользу частного лица, зачастую приводит к тому, что коммунальная собственность становится частной. В связи с этим происходит маневрирование полномочиями или фактическую подвижность правомочий де-факто, без юридического оформления (рекомбинированная собственность). Бывшим ЖЭУ кажется, что они являются главными участниками на рынке. В свою очередь, жильцы крайне пассивны, а контроль со стороны собственников жилья на получение услуг - слабый. Применяя механизмы ГЧП к таким партнерским отношениям, должно повысить ответственность со стороны предприятий предоставляющих услуги, а также сделать отношения между участниками прозрачнее [95, с. 181-187].

В итоге недостаточно высокая готовность участников сферы ЖКХ и коммунального водоснабжения к государственно-частному партнерству можно объяснить отсутствием доверия по отношению друг к другу, не проработанной на должном уровне законодательной базы, не достаточно изучены информационные и организационные вопросы.

3.2 Практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения

Для бесперебойного обеспечения жителей жизненно важными благами и услугами была создана сложная система - жилищно-коммунальное хозяйство. Любая сложная система, выполняет важные и сложные функции в сфере коммунального водоснабжения, характеризуется особенностями, которые проявляют себя при создании системы и ее эксплуатации. К таким свойствам можно отнести: безопасность, непрерывность, доступность, прозрачность.

В качестве примеров использования ГЧП в сфере ЖКХ были рассмотрены практические примеры внедрения и проблемы связанные с внедрением государственно-частного партнерства Российских городов: Оренбург [66], Санкт-Петербург [67, с. 13-19] и Белгород [98, с. 381-386]. Во всех случаях большую роль играют органы местного самоуправления.

Результаты апробации данной методики, могут использоваться многократно при уточнении или постановке новых целей и задач в других исследовательских работах.

В качестве экспертов выступили высококвалифицированные работники Администрации, Водоканалов, а также работники Управляющих компаний.

Реализация авторской методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения дает следующее:

1) оценка готовности участников основывается на мнении самих участников;

2) достаточно количество ответов и их тщательная обработка позволяет судить о достоверности полученных оценок;

3) количественные оценки позволяют более точно определить готовность участников к партнерским отношениям, а затем сравнить их;

4) насколько будут продуманными и взвешенными решения о заключении соглашений между участниками, зависит дальнейшая эффективность деятельности всего ГЧП;

5) методика оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к ГЧП, улучшает финансовое состояние участников партнерства и способствует процессу реновации коммунальных сетей и сооружений.

Определены потенциальные участники ГЧП, ими стали следующие структуры [88, с. 48-51]:

- управляющие компании;
- городские администрации;
- коммунальные предприятия.

Не произошло существенных изменений спустя более двух десятилетий преобразований в Российской Федерации, в частности в сферах ЖКХ и коммунального водоснабжения. Появляются трудности, вызываемые рядом изменений, представленные обществу как необходимые условия для повышения эффективности и качества предоставляемых потребительских услуг [69, с. 113-116]. Терпят неудачу попытки выстроить рынок в сфере ЖКХ, так как особого выбора нет (монополисты сменяют друг друга).

Конкурентные отношения рыночного характера, должны выстраиваться на государственном уровне, делать это следует с особой осторожностью, в частности в сферах ЖКХ и коммунального водоснабжения. В небольших объемах заимствуются положительные методики и формы, импортируются образы институтов, подвергаются ликвидации организации и предприятия, которые не способны выдержать экономическую конкуренцию [74, с. 2-4].

Для достижения желаемого результата государству необходимо еще очень много сделать, а именно:

1) Необходимо пересмотреть заботу о народе на законодательном уровне. Способствовать всяческому улучшению жизни, повышению качеству и созданий условий граждан. ЖКХ и коммунальное водоснабжение создают общественное блага. Люди вправе ожидать постоянного и бесперебойного оказания качественных услуг [119, с. 46]. Государство должно усилить контроль и ответственность за предоставлением качественных услуг населению.

2) Не следует применять антимонопольные меры к сферам ЖКХ и коммунального водоснабжения. Ведь разделение естественной монополии ведет только к росту затрат, а не к их снижению [94, с. 59-64].

3) Сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения, следует выделить определенные виды деятельности (бытовые услуги жителям и управляющим компаниям) [].

4) Для более эффективного развития ЖКХ, государству следует начинать с топливно-энергетического баланса, ведь именно с него начинается стратегическое планирование. Топливно-энергетический комплекс является главным источником энергии и экономической жизни страны.

5) Большого внимания требует разрешение проблемы связанной с органом местного самоуправления. На Муниципальные власти взвалена вся ответственность за функционирование ЖКХ и коммунальное водоснабжение.

6) Необходимо повышенное внимание касательно ценообразования и регулирования тарифов в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Важно проработать долгосрочное тарифное регулирование. Найти баланс удовлетворяющий интересы потребителей и предприятий, предоставляющих услуги, при этом учесть уровень инфляции и создать условия для воспроизводства [134].

Государство и бизнес, находясь в связке, должны действовать по принципу – ведущий участник должен быть направляющим, контролирующим и

наказывающим. В свою очередь, бизнес-партнер должен вести дела честно, взаимовыгодного и на долгосрочной основе.

Диссертационное исследование, основанное на готовности потенциальных участников партнерства среди работников Управляющих компаний, Водоканалами и Администрации города по созданию партнерских отношений, продемонстрировало определенные не доверительные отношения опрашиваемых экспертов.

В сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения есть несколько объективных обстоятельства:

1. Производителем важнейшего общественного блага (вода, тепло, отопление, энергетика и др.), удовлетворяющих первичные потребности населения является ЖКХ. Общество может подвергнуться разрушению при не удовлетворении первичных потребностей. Между общественным и частным благом следующая разница: у частного блага есть период потребления, общественные блага периода не имеют; полезность частного блага по оценкам некоторых агентов приравнена к нулю, то общественные блага нулю равны не будут [80, с. 264-268]. За поставку всех благ ответственно Государство и оно не может переложить это бремя [145].

2. Предприятия по предоставлению коммунальных ресурсов (вода, тепло, отопление, энергетика и др.) населению на определенной территории, представляют собой естественных монополистов. Доказательство тому служат: специфичность активов; уникальность оборудования, которое используется; неповторимость и протяженность распределительных сетей [34, с. 294-304].

В отличие от других стран, в России государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения постоянно модифицируется и модернизируется. Это должно отражаться на законодательном уровне. Законодатели будут действовать осмотрительнее при формировании закона, связанным с государственно-частным партнерстве в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. Примерами успешного хозяйствования регионов могут послужить такие города как Белгород, Ростов и Калуга. Их опыт показывает, что в

первую очередь необходимо решить проблемы связанные с персональной ответственностью и компетенциями руководящего состава.

Интенсивное развитие ГЧП в некоторых регионах позволило правительству предпринять меры и составить план действий по развитию ГЧП в других регионах и страны в целом. Государственно-частное партнерство представляет собой главный инструмент реализации инфраструктурных проектов в сфере ЖКХ и коммунального водоснабжения. На реализацию таких проектов, власти могут выделить землю, подготовку всей необходимой инженерной инфраструктуры, обеспечение благоприятного графика работ, гибридные финансовые инструменты, активность использования заемные средства, залоги и др. [72].

Необходимо планомерное внедрения ГЧП, это позволит грамотно и эффективно выстроить систему взаимоотношений, которое будет способствовать перспективному развитию ЖКХ и коммунальному водоснабжению, а также более эффективному функционированию [97, с. 1473-1475].

Создание стимулов деятельности участников ГЧП является главной трудностью. Удастся достигнуть необходимого эффекта в случае, мотивационного объединения государственного партнера и частного бизнеса. Потребуется создать условия для общественного интереса, чтобы он стал главным побудительным мотивом в работе частного предпринимателя. Для этого необходимо усилить и защитить интересы частного партнера, а также оказать поддержку со стороны государства при помощи дополнительных дотаций, льготных кредитов и т.п. Также следует уменьшить информационную асимметрию, скоординировать деятельность различных проверяющих органов и организаций [73].

Проведя анализ проблемы и рассматривая перспективы развития государственно-частного партнерства в сферах ЖКХ и коммунального водоснабжения. Можно внести предложение по созданию и организации работы региональных центров по развитию ГЧП, наделенных полномочиями контроля, надзора и регулирования деятельности участников партнерств, а также наделить координационными и управленческими функциями. Данный региональный центр

необходим для решения важных правовых вопросов, рассмотрения и распределения риски между участниками, применении методики определения готовности участников к ГЧП, разработанной автором [146].

3.3. Экономический эффект от реализации методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к ГЧП (на примере ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск)

Апробация предложенной авторской методики в гг. Новосибирск [Приложение 4], Искитим [Приложение 3] и Томск [Приложение 2] позволила сформулировать следующие практические рекомендации, направленные на достижение наибольшего экономического и социального эффекта:

1. Для всех участников ГЧП необходимой является их оценка готовности к партнерским отношениям.
2. В случае установления факта отсутствия готовности к партнерским отношениям, используя авторский алгоритм, определяются проблемные показатели, учитывающие специфические особенности каждого участника ГЧП.
3. Соблюдая принципы синхронизации экономических и социальных интересов и достижения максимального синергетического эффекта, разрабатывается дорожная карта по устранению выявленных недостатков по каждому участнику ГЧП и предполагаемому партнерству в целом.
4. Осуществляется реализация дорожной карты.

Для оценки готовности ООО «Водоканала» г. Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск к ГЧП была применена вышеизложенная авторская методика и получены результаты расчетов экспертных оценок, интегральных оценок, а также виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения.

Анализ результатов расчета показал, что к партнерским отношения ни один из участников (администрации городов, управляющие компании и сами Водоканалы) не готовы. Причинами являются отсутствие должной законодательной, информационной и организационной базы для заключения соглашений партнерства. По результатам проведенной работы разработаны ряд рекомендаций участникам партнерства, необходимые для доведения их показателей до степени готовности (дорожная карта).

На основании использования авторского алгоритма было предложено Водоканалам пересмотреть форму сотрудничества и перейти на контракты жизненного цикла, а также рекомендованы ряд мероприятий, направленных на снижение себестоимости, повышения экономической эффективности, что подтверждается итогами финансово-хозяйственной деятельности предприятий, приведенной ниже.

Ниже представлены расчеты экономической эффективности для ООО «Томскводоканал» г. Томск.

Таблица 3.6

Динамика показателей финансовых результатов

Наименование показателя	2016 г. (тыс.руб.)	2017 г. (тыс.руб.)	Отклонение	Темп изменения (%)
Выручка	1753840	2135532	381692	121,76
Себестоимость	1715827	1672130	-43697	97,45
Валовая прибыль	38013	463402	425389	1219,06
Прибыль от продаж	38013	463402	425389	1219,06
Прибыль до налогообложения	112613	261983	149370	232,64
Чистая прибыль	109808	194263	84455	176,91
Рентабельность продаж	2,17	21,70	19,53	1001,17

Окончание таблицы 3.6

Чистая рентабельность продаж	6,26	9,10	2,84	145,29
Рентабельность производства	2,22	27,71	25,50	1250,92

В таблице 3.6 показаны результаты расчетов рентабельности продаж, чистой рентабельности продаж и рентабельности производства, для оценки экономической эффективности и степени эффективности использования ресурсов организации.

Показатель рентабельности продаж был рассчитан по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} * 100\% \quad (3.1)$$

Показатель рентабельности производства демонстрирует объем прибыли, которую имеет организации с каждого рубля, потраченного на производство и реализацию продукции. Расчет этого показателя производился по формуле:

$$R_{\text{произ}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость}} * 100\% \quad (3.2)$$

Отклонение демонстрирует изменения сравнимые с прошедшим отчетным годом и рассчитывается как разница отчетных годов.

Чистая рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{прчис}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} * 100\% \quad (3.3)$$

Показатели «Темпов изменения» рассчитывается по формуле (на примере выручки):

$$\frac{\text{Выручка за 2017г.}}{\text{Выручка за 2016 г.}} * 100\% \quad (3.4)$$

За счет снижения себестоимости на продукцию произошел рост выручки в 2017 году. Также проводились мероприятия по снижению затрат (поиск более дешевых материалов, сокращение статьи «Прочие расходы» и др.), что привело к снижению себестоимости. Рентабельность продаж по сравнению с 2016 г. увеличилась в более чем 10 раз. Увеличение произошло за счет увеличения темпов роста выручки. Динамика роста чистой прибыли говорит об эффективном использовании ресурсов организации [19].

Можно рекомендовать провести дополнительные мероприятия по стабилизации результатов и положительной динамике роста выручки в последующих годах.

Таблица 3.7

Структура прибыли до налогообложения

Наименование показателя	2016 г.		2017г.		Изменение удельного веса (%)
	тыс.руб.	удельный вес (%)	тыс.руб.	удельный вес (%)	
Прибыль до налогообложения	112613	100	261983	100	-
Выручка	1753840	1557,40	2135532	815,14	-742,26
Себестоимость	1715827	1523,65	1672130	638,26	-885,39
Проценты к получению	3975	3,53	9845	3,76	0,23
Проценты к уплате	673	0,60	6	0,0023	-0,60
Прочие доходы	124151	110,25	97413	37,18	-73,06
Прочие расходы	52853	46,93	308671	117,82	70,89

В таблице 3.7 показана прибыль до налогообложения которая рассчитывалась по формуле:

$$\Pi_{\text{дн}} = N - S + \%_{\text{п}} - \%_{\text{у}} + Д - Р, \quad (3.5)$$

где N – выручка;

S – себестоимость;

$\%_{\text{п}}$ – проценты к получению;

$\%_{\text{у}}$ – проценты к уплате;

Д – прочие доходы;

Р – прочие расходы.

Следовательно, удельный вес каждого показателя рассчитывался относительно прибыли до налогообложения. Удельный вес показывает, какой из показателей является большей основой для формирования прибыли до налогообложения и рассчитывался по формуле:

$$\frac{N}{\Pi_{\text{дн}}} * 100\% \quad (3.6)$$

Изменение удельного веса 2017 года по сравнению с 2016 годом, показывает, долю изменения показателя относительно прибыли до налогообложения.

В 2016 г. прибыль до налогообложения формировалась от выручки, а в 2017 г. уже от себестоимости. Разница формирования данных показателей на прибыль до налогообложения невысокая (см. табл. 3.8). В 2017 г. влияние на формирование прибыли значительно снизилось, выручка по сравнению с себестоимости уже имеют большую разницу влияния [19].

Таблица 3.8

Оценка влияния факторов на прибыль до налогообложения (балансовый метод)

Наименование показателя	2016 г. (тыс.руб.)	2017 г. (тыс.руб.)	Изменение (+;-)	Влияние
Выручка	1753840	2135532	+381692	+381692
Себестоимость	1715827	1672130	-43697	+43697
Проценты к получению	3975	9845	+5870	+5870
Проценты к уплате	673	6	-667	+667
Прочие доходы	124151	97413	-26738	-26738
Прочие расходы	52853	308671	+255818	-255818
Прибыль до налогообложения	112613	261983	+149370	-

В таблице 3.8 продемонстрированы изменения 2017 г. по сравнению с 2016 г., путем разницы значения показателя 2017 г. и значением показателя 2016 г. При определении влияния показателей, использовалась формула 3.6.

Выручка в 2017 г. Положительная, следовательно, показатели «влияние» будет положительным.

Отрицательное влияние на прибыль до налогообложения оказывают статьи «прочие доходы» и «прочие расходы». Это произошло из-за увеличения показателей по статье «прочие расходы». Это связано с уменьшением себестоимости, и уменьшения показателей по статье «прочие доходы», что связано с потерей партнеров путем расторжения договоров на оказание услуг. Необходимо заключить дополнительные партнерские обязательства, что приведет к повышению показателей по статье «прочие доходы» [19].

Таблица 3.9

Оценка рентабельности продаж по прибыли до налогообложения (метод цепной подстановки)

Наименование показателей	2016 г. (тыс.руб)	2017 г. (тыс.руб)	Подстановки					
			I	II	III	IV	V	VI
Выручка	1753840	2135532	2135532	2135532	2135532	2135532	2135532	2135532
Себестоимость	1715827	1672130	1715827	1672130	1672130	1672130	1672130	1672130
Проценты к получению	3975	9845	3975	3975	9845	9845	9845	9845
Проценты к уплате	673	6	673	673	673	6	6	6
Прочие доходы	124151	97413	124151	124151	124151	124151	97413	97413
Прочие расходы	52853	308671	52853	52853	52853	52853	52853	308671
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	6,42	12,27	23,15	25,19	25,47	25,50	24,25	12,27

Применение метода цепной подстановки, продемонстрированного в таблице 3.9, позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины каждого факторного показателя путем постепенной базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую величину в отчетном периоде. Для этого необходимо рассчитать ряд условных величин, которые учитывают изменение нескольких факторов, допуская неизменность остальных факторов.

Для определения, рентабельности использовалась формула:

$$R_{\text{пдн}} = \frac{N - S + \%_{\text{п}} - \%_{\text{у}} + Д - Р}{N} \quad (3.7)$$

По формуле 3.7 рассчитывалась рентабельность в каждом столбце таблицы 3.9. Далее были посчитаны изменения рентабельности под влиянием изменения факторов.

1. $\Delta R(\Delta N) = R1 - R0 = 23,15 - 12,27 = +10,88$ – из-за роста выручки наблюдается динамика роста рентабельности, что является положительным влиянием.

2. $\Delta R(\Delta S) = R2 - R1 = 25,19 - 23,15 = +2,04$ – уменьшение себестоимости привело к увеличению рентабельности, что говорит о положительном влиянии.

3. $\Delta R(\Delta \% \text{пол}) = R3 - R2 = 25,47 - 25,19 = +0,28$ – из-за роста процента к получению прибыли наблюдается динамика роста рентабельности, что является положительным влиянием.

4. $\Delta R(\Delta \% \text{упл}) = R4 - R3 = 25,5 - 25,47 = +0,03$ – снижение показателя процента к уплате – незначителен и положительно влияет на рост рентабельности.

5. $\Delta R(\Delta Д) = R5 - R4 = 24,25 - 25,5 = -1,25$ – из-за снижения показателя «прочие доходы» наблюдается снижение роста рентабельности, следовательно, возможны сокращения договорных обязательств или контрактов на предоставление услуг.

6. $\Delta R(\Delta Р) = R6 - R5 = 12,27 - 24,25 = -11,98$ – рост показателя «прочие доходы» привел к снижению рентабельности, что говорит об отрицательном влиянии.

Исходя из полученных расчетов, можно сделать вывод, что на рентабельность продаж по прибыли до налогообложения отрицательно влияют снижение показателя «прочие доходы» и рост показателя «прочие расходы». Снижение показателя «прочие доходы» произошло в связи с расторжением договоров на оказание прочих услуг, которые может предоставить ООО «Томскводоканал». Рост показателя «прочие расходы» произошел в связи с проведением дополнительных мероприятий по снижению себестоимости, которые потребовали несвязанные с производством затраты [19].

Рекомендовано произвести мероприятия по внедрению методики оценки уровня готовности участников к ГЧП, с целью повышения качества оказываемых услуг. Данная методика способна сократить показатель «прочие расходы», повысить показатель по статье «прочие доходы».

Таблица 3.10

Расчет удельного веса каждой статьи в отчетности

Наименование показателя	2016 тыс.руб.	уд. вес, %	2017 тыс.руб.	уд. вес, %	Средний удельный вес, %
Выручка	1753840	100	2135532	100	
Себестоимость	1715827	97,83	1672130	78,30	88,07
Проценты к получению	3975	0,23	9845	0,46	0,34
Проценты к уплате	673	0,04	6	0,00	0,02

В таблице 3.10 представлены показатели, рассчитанные относительно выручки (в соответствии с расчетами в табл. 3.6). Расчеты производились для получения показателей среднего удельного веса по двум отчетным годам. Далее, полученные показатели среднего удельного веса оп каждому показателю умножался на значение показателя 2017 г. и переводилось в проценты [19].

Абсолютное изменение рассчитывалось как разница между показателя за 2017 г. и показателем за 2016 г. Относительное изменение рассчитывалось по формуле (на примере выручки):

$$\frac{N_{2018}}{N_{2017}} * 100\% \quad (3.8)$$

Таблица 3.11

Динамика прогнозных показателей

Наименование показателя	2017 тыс.руб.	2018 тыс.руб.	Изменение	
			абсол.	относ.
Выручка	2135532	2137453,98	1921,98	100,09
Себестоимость	1672130	1472586,20	-199543,80	88,07
Валовая прибыль	463402	664867,78	201465,78	143,48

Окончание таблицы 3.11

Прибыль от продаж	463402	664867,78	201465,78	143,48
Проценты к получению	9845	33,85	-9811,15	0,34
Проценты к уплате	6	0,0012	-6,00	0,02
Прочие доходы	97413	116895,60	19482,60	120,00
Прочие расходы	308671	262370,35	-46300,65	85,00
Прибыль до налогообложения	261983	519426,88	257443,88	198,27
Чистая прибыль	194263	415541,50	221278,50	213,91

По итогам расчета, (см. табл. 3.11), можно сделать вывод о том, что внедрение методики оценки уровня готовности участников к ГЧП привело к снижению показателей статьи «прочие расходы» на 15%, увеличение показателей по статье «прочие доходы» на 20%, что повлекло за собой рост выручки на 0,09%, что оказывает положительное влияние на финансовую деятельность организации.

Аналогичным образом был рассчитан экономический эффект ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область). Результаты приведены ниже.

Экономический эффект ООО «Водоканал» г. Искитим от реализации методики оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к ГЧП представлен в расчетах ниже [19].

Таблица 3.12

Динамика показателей финансовых результатов

Наименование показателя	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Отклонение	Темп изменения (%)
Выручка	129 884	128 761	-1 123	-100,86
Себестоимость	118 869	132 741	+13 872	+111,67
Валовая прибыль	11 015	-3 980	-14 995	-236,13

Окончание таблицы 3.12

Прибыль от продаж	11 015	-3 980	-14 995	-236,13
Прибыль до налогообложения	8 451	-5 008	-13 459	-259,26
Чистая прибыль	8 451	-5 008	-13 459	-259,26
Рентабельность продаж	0,085	-0,031	-0,116	-236,47
Чистая рентабельность продаж	0,065	-0,039	-0,104	-260
Рентабельность производства	0,085	-0,031	-0,116	-236,47

В таблице 3.12 показаны результаты расчетов показателей рентабельность продаж, чистая рентабельность продаж и рентабельность производства. Данные расчеты необходимы для оценки экономической эффективности и степени эффективности использования ресурсов организации.

Рентабельность продаж отражает долю прибыли в каждом заработанном рубле и рассчитывалась по формуле (3.1).

Чистая рентабельность продаж рассчитывается по формуле (3.3).

Рентабельность производства показывает, объем прибыли организации с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции и рассчитывается по формуле (3.2).

Расчет показателей «Отклонение», показывает изменения показателей 2017 года по сравнению с 2016 годом, а также влияние каких-либо мероприятий на финансовые показатели организации.

Показатели «Темп изменения» рассчитывался по формуле (3.4) (на примере выручки).

За счет роста себестоимости в 2017 г. показатель выручки снижается, следовательно, снижается показатель прибыли организации, что говорит о слабой эффективности организации.

Рентабельность продаж 2017 г. ниже, по сравнению с 2016г., это говорит о том, что темпы роста затрат выше, чем темпы роста выручки.

Рекомендовано провести мероприятия по снижению показателей статьи «затраты», что, в свою очередь, повлечет за собой понижение себестоимости, а следовательно рост показателя «выручки».

Таблица 3.13

Структура прибыли до налогообложения

Наименование показателя	2016г.		2017г.		Изменение удельного веса (%)
	тыс. руб.	удельный вес (%)	тыс. руб.	удельный вес (%)	
Прибыль до налогообложения	8 451	100	-5 008	100	—
Выручка	129 884	1 536,9	128 761	2 571,10	1 034,20
Себестоимость	118 869	1 406,57	132 741	2 650,58	1 244,01
Управленческие расходы	0	0	0	0	0
Прочие доходы	14 947	176,87	5 942	118,60	-58,27
Прочие расходы	17 511	207,21	6 970	139,20	-65,01

В таблице 3.13 показана прибыль до налогообложения которая рассчитывалась по формуле (3.5).

Следовательно, удельный вес каждого показателя рассчитывался относительно прибыли до налогообложения. Удельный вес показывает, какой из показателей является большей основой для формирования прибыли до налогообложения, которая рассчитывается по формуле (3.6).

Изменение удельного веса 2017 года по сравнению с 2016 годом, показывает, долю изменения показателя относительно прибыли до налогообложения.

В 2016 г. прибыль до налогообложения формировалась от выручки, а в 2017 г. уже от себестоимости. По данным изменениям, можно предположить, что организация проводила мероприятия по увеличению затрат, что повлекло за собой увеличение показателя «себестоимость» и соответственно к росту цен на свои услуги. Это связано с повышением качества предоставляемых услуг. За счет повышения цен на оказываемые услуги, предполагался темп роста годовой выручки. Такой ход повлек за собой потерю клиентов, что привело к уменьшению выручки.

Таблица 3.14

Оценка влияния факторов на прибыль (балансовый метод)

Наименование	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	$\Delta (+; -)$	Влияние
Выручка	129 884	128 761	-1 123	-1 123
Себестоимость	118 869	132 741	+13 872	-13 872
Прочие расходы	17 511	6 970	-10 541	+10 541
Прочие доходы	14 947	5 942	-9 005	-9 005
Прибыль до налогообложения	8 451	-5 008	-13 459	

В таблице 3.14 отражены результаты расчетов изменения текущего отчетного года по сравнению с предыдущим путем разницы значения показателей 2017 г. и показателями 2016 г. Для определения влияния различных показателей, использовалась формула (3.6). Рассчитанная выручка получилась отрицательной, по сравнению с 2016 годом.

Отрицательно на прибыль до налогообложения влияют следующие показатели: выручка, себестоимость, прочие доходы.

Снижение показателя «выручка», отрицательно отражается на финансовых показателях ООО «Водоканал» г. Искитим. Также происходит снижение показателей по статье «прочие доходы».

Таблица 3.15

Оценка рентабельности от продаж (метод цепной подстановки)

	2016г. (тыс. руб.)	2017г. (тыс. руб.)	Подстановки	
			1	2
Выручка	129 884	128 761	128 761	128 761
Себестоимость	118 869	132 741	118 869	132 741
Рентабельность	8,48	-3,09	7,68	-3,09

Применение метода цепной подстановки (см. табл. 3.15), позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины каждого факторного показателя путем постепенной базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую величину в отчетном периоде. Для этого необходимо рассчитать ряд условных величин, которые учитывают изменение нескольких факторов, допуская неизменность остальных факторов.

Для определения, рентабельности использовалась формула (3.7).

По формуле (3.7) рассчитывалась рентабельность в каждом столбце таблицы 3.15. Далее были посчитаны изменения рентабельности под влиянием изменения факторов.

1. $\Delta R(\Delta N) = R^I - R^0 = 7,68 - 8,48 = -0,8$ – в связи со снижением выручки, происходит спад показателя рентабельности, что является отрицательным влиянием.
2. $\Delta R(\Delta S) = R^{II} - R^I = -3,09 - 7,68 = -10,77$ – рост себестоимости приводит к снижению рентабельности, что может сказать об отрицательном влиянии фактора. Рост себестоимости мог произойти из-за роста затрат на производство.

$$3. \Delta R = -0,8 \cdot 10,77 = -11,57$$

На изменение рентабельности отрицательно повлиял рост себестоимости. Соответственно, рост себестоимости повлек за собой снижение показателя выручки.

Рекомендовано произвести мероприятия по внедрению методики оценки уровня готовности участников к ГЧП, с целью повышения качества оказываемых услуг.

Таблица 3.16

Динамика прогнозных показателей

Наименование	2017г. (тыс. руб.)	2018г. (тыс. руб.)	Изменение	
			абсолютное	относительное
Выручка	128 761	130 949,94	+2 188,94	+1,017
Себестоимость	132 741	119 466,9	-13 274,1	-0,1
Валовая прибыль	-3 980	11 483,04	+15 463,04	+2,88
Прочие доходы	14 947	15 245,9	+298,9	+1,99
Прочие расходы	17 511	17 686,11	+175,11	+0,01
Прибыль от продаж	-3 980	11 483,04	+15 463,04	+2,88
Прибыль до налогообложения	-5 008	9 042,83	14 050,83	+1,81
Чистая прибыль	-5 008	7 234,26	12 242,26	+1,44

По итогам расчета, (см. табл. 3.16), можно сделать вывод о том, что внедрение методики оценки уровня готовности участников к ГЧП, привело к снижению затрат, следовательно себестоимость снизилась более чем на 10% по сравнению с 2017 годом. В связи с этим, рост выручки составил 17%, что в денежном выражении составляет более 2 млн. рублей в год.

По итогам третьей главы можно сделать следующие выводы:

1. Разработан авторский подход к реализации методики готовности предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП.

2. Сформулированы практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения.

3. Экономическая эффективность от внедрения предлагаемой методики в ООО «Водоканал» г. Искитим и ООО «Томскводоканал» составила свыше 4 млн. руб. в год.

5. Определены оценки готовности участников к государственно-частному партнерству

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На современном этапе социально-экономического развития Российской Федерации было взято направление на повышение конкурентоспособности экономики страны, на улучшение условий для бизнеса и обеспечения высоких стандартов качества жизни населения [113].

На сегодняшний день, уровень изучения и исследования проблем, связанных с институциональной средой, применением современных моделей управления ГЧП, взаимодействия бизнеса и государства представляется недостаточным, особенно для систем коммунального водоснабжения [112].

Внедрение механизмов ГЧП в сферу коммунального водоснабжения В Российской Федерации, находится на стадии развития. Однако уже наблюдаются признаки будущего серьезного роста количества заключаемых партнерских соглашений в этой сфере. Но для этого требуется кардинальное обновление методической базы ГЧП, учитывающий положительный опыт на международном уровне, который следует адаптировать к условиям российской экономики.

Исходя из этого, вопросы связанные с модернизацией и развитием систем коммунального водоснабжения на основе механизмов ГЧП являются актуальными и требуют проведения дополнительных исследований по совершенствованию самих механизмов ГЧП, включая разработку методики определения готовности участников к ГЧП.

Целью исследовательской работы является разработка организационно-экономической модели для оценки готовности участников ГЧП к партнерским отношениям, а также совершенствования механизмов ГЧП применительно к сфере коммунального водоснабжения.

Для достижения указанной цели потребовалось решить следующие задачи:

В процессе решения первой задачи – *«Выявить возможность использования основных форм ГЧП для повышения эффективности функционирования систем коммунального водоснабжения»* выявлена

возможность использования ГЧП в сфере коммунального водоснабжения. Наиболее эффективной формой определен контракт жизненного цикла (КЖЦ), в котором сформированы требования как к партнерам со стороны частного бизнеса (проектировать, эксплуатировать, развивать и реконструировать, утилизировать объекты коммунального водоснабжения), так и к партнерам со стороны органов власти (компенсировать экономически обоснованные затраты частного бизнеса долями, установленными условиями контракта).

Результатом реализации второй задачи – *«Разработать методику оценки уровня готовности и подготовке участников ГЧП к партнерским отношениям»* доказано, что эффективность деятельности ГЧП в сфере коммунального водоснабжения зависит от степени готовности участников, которые должны обладать определенными технико-экономическими и социально-значимыми свойствами. Разработана методика оценки уровня готовности участников ГЧП к партнерским отношениям, состоящая из этапов: экспертной оценки внутренней структуры органов власти и бизнеса, расчета индексов эффективности партнерства и принятия решения о готовности предприятий к ГЧП. Методика позволяет повысить обоснованность и объективность создания ГЧП в сфере коммунального водоснабжения.

В процессе решения третьей задачи – *«Разработать показатели готовности участников к ГЧП: весовые коэффициенты оценок экспертов; виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения; индексы эффективности партнерства и др.»* разработаны показатели готовности участников к ГЧП: весовые коэффициенты оценок экспертов; виды воздействия на производственные показатели системы коммунального водоснабжения: индексы эффективности партнерства. Показатели обеспечивают комплексность оценки готовности участников к партнерским отношениям, что позволяет учесть специфические особенности каждого участника и повысить надежность функционирования партнерства как единого организационно-экономического механизма в сфере коммунального водоснабжения.

Результатом реализации четвертой задачи – *«Усовершенствовать механизмы ГЧП в части подготовке предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП»* впервые разработана методики оценки готовности и подготовки предприятий коммунального водоснабжения и органов власти к ГЧП. В основу этой методики заложен принцип синхронизации экономических и социальных интересов всех участников партнерства, что повышает их экономическую и социальную устойчивость и позволяет максимально интенсифицировать процессы модернизации систем коммунального водоснабжения.

В соответствии с пятой задачей – *«Оценить эффективность предлагаемой методики оценки уровня готовности и подготовке к ГЧП предприятий ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область) и ООО «Томскводоканал» г. Томск»* сформулированы практические рекомендации по применению предложенной методики и алгоритма процесса создания ГЧП-проектов в сфере коммунального водоснабжения. Суммарный фактический экономический эффект от внедрения авторской методики в Водоканалах г. Искитим и Томск составил более 4 млн. рублей в год.

Проведенное диссертационное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Определено, что наиболее эффективной формой договорных отношений в зарубежных странах и Российской Федерации является государственно-частное партнерство. Дано дополнение к определению ГЧП, в котором партнерский механизм рассматривается как коалиция партнеров со стороны государства и партнером со стороны частного бизнеса для реализации общественно значимых проектов связанных с жилищно-коммунальным хозяйством и коммунальным водоснабжением. Участвуя в ГЧП государство и бизнес имеет ряд преимуществ касающихся распределения между участниками в равных пропорциях рисков, обязательств, ресурсов и др. В зависимости от возможностей и развитости партнеров определяется характер и метод взаимодействия партнеров между собой

(применение новых методик управления и проектирование, нового оборудования и систем администрирования).

2. Анализируя зарубежный опыт реализации механизмов ГЧП можно с уверенностью утверждать, что данные партнерские отношения между государством и бизнесом имеют большой и глобальный потенциал к дальнейшему развитию в отечественной практике. Учитывая высокую скорость развития российской экономики можно предположить, что в ближайшие десятилетия механизм государственно-частного партнерства выйдет на совершенно иной уровень развития вместе с отечественной экономикой. Необходимыми условиями для таких перспектив являются усовершенствованная законодательная база и более проработанные механизмы поддержки частного бизнеса.

3. Ознакомившись с опытом прошлых лет можно заключить, что государственно-частное партнерство может поспособствовать с выходом из кризисных ситуаций. Это касается не только партнеров со стороны государства и партнеров со стороны частного бизнеса, но поспособствует преодолению кризиса на глобальном уровне. Вступая в ГЧП, у каждого партнера появляется своя особенная роль, которую он обязан играть до завершения партнерских отношений. Основные роли партнера со стороны государства заключаются в следующем: 1. государство должно поддерживать договорные отношения на законодательном уровне; 2. партнер со стороны государства должен предусмотреть варианты с предоставлением партнеру со стороны частного бизнеса обеспечение дотациями и понижением процента облагаемых налогов; 3. государство должно поощрять активность со стороны частного бизнеса. Основные роли партнера со стороны частного бизнеса: 1. партнер со стороны частного бизнеса должен следовать всем условиям контракта с государством; 2. обеспечивать всей необходимой экономической, геолого-разведывательной и прочей важной информацией, касающейся реализации совместного проекта партнера со стороны государства; 3. частный бизнес должен применять современное оборудование, новые организационно-экономические механизмы

при реализации проекта ГЧП. Таким образом, партнеры будут расширять свои экономические, технологические и социальные области развития.

4. Государственно-частное партнерство является эффективным механизмом в развитии инфраструктурных проектов применяемых современные технологии. Технологическое развитие имеет большое значение в экономике страны. Применение механизмов ГЧП при модернизации и разработке новых технологий значительно ускоряет и совершенствует процессы разработки. Также, способствует более качественному внедрению новых технологий в строительные процессы, жилищно-коммунальное хозяйство и коммунальное водоснабжение, образовательные процессы и другие перспективные сферы развития. Помимо этого, механизмы ГЧП способны привлекать инвестиции в количествах необходимых для реализации нового проекта.

5. Механизмы государственно-частного партнерство могут применяться к высшим учебным заведениям с целью подготовки мощного кадрового потенциала, который будет приспособлен к современным экономическим реалиям. Подготовка кадрового потенциала используя механизмы ГЧП также способствует социально-общественного развитию страны. Применение ГЧП к вузам может поспособствовать развитию не только кадрового потенциала, но и усилению научно-практического развития страны, разработке новых технологий для обеспечения более качественного предоставления услуг населению, способствует экономическому развитию регионов, внедрению новых технологий в труднодоступные сферы деятельности.

6. Трудности, с которыми приходится сталкиваться при реализации механизмов государственно-частного партнерства связаны, главным образом, с политической составляющей. При внедрении ГЧП в различные отрасли деятельности необходимо перерабатывать законодательную базу данной отрасли. Это послужит толчком к более эффективному использованию всех преимуществ ГЧП. Одним из особых преимуществ ГЧП является содействие к реализации научно-практических и опытно-конструкторских разработок, привлечение частных инвестиций, в необходимых количествах, для реализации и дальнейшей

исследовательской деятельности, которая способствует экономическому и технологическому развитию страны, а также улучшению качества жизни населению.

7. На сегодняшний день существует 2 основных механизма государственно-частного партнерства – концессии и контракты жизненного цикла. Концессионное соглашение является самой популярной и востребованной формой ГЧП, в то время как контракты жизненного цикла востребованы в зарубежных странах, но для России является новой и перспективной формой ГЧП. КЖЦ заключаются в следующем, партнер со стороны государства заключает контракт с партнером со стороны частного бизнеса, используя при этом конкурсную основу. Далее, контрактом предусмотрены обязанности сторон, в соответствии с которыми частный партнер обязуется спроектировать, построить, эксплуатировать и поддерживать технологические характеристики объекта в соответствии с жизненным циклом объекта, а государственный партнер обязуется производить выплаты в виде равных частей частному партнеру с момента эксплуатации объекта. Пока что этот механизм пользуется популярностью в сфере строительства автомобильных дорог.

8. Решение проблемы кадрового потенциала в сфере строительства, жилищно-коммунального хозяйства и коммунального водоснабжения является первоочередной для современного государства. Содействие вузов в развитии ГЧП в сфере образования даст путь новым технологиям в подготовке кадрового потенциала. Основной проблемой регионов России является нехватка высококвалифицированных кадров и утечка их в другие страны. Механизмы ГЧП могут поспособствовать в разработке и реализации благоприятных условий для специалистов любых сфер и направлений.

9. В России все еще на очень слабом уровне проработан законодательный аспект государственно-частного партнерства. Это затрудняет взаимоотношения между участниками. Проработка законодательной базы ГЧП позволит усовершенствовать партнерские отношения, вывести их на новый уровень

доверительных отношений, даст четкое представление о понятийной стороне ГЧП.

Особого внимания требует нормативно-правовая база в отрасли ЖКХ. Формирование располагающей среды в России предполагает создание цивилизованного жилищно-коммунального рынка, главным институтом которого признано ГЧП. В связи с этим, государству необходимо прекратить финансировать собственников жилья. Для этого необходимо привлечение бизнеса в ЖКХ на основе дальнейшего совершенствования законодательства: Жилищного кодекса (ЖК); законов о различных видах деятельности непосредственно в сфере ЖКХ. Поправки в ЖК должны определить не только права собственников, но и их обязанности. Очевидно, что Федеральный закон от 21 июля 2005г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» не позволяет в полной мере реализовать потенциал инструментов ГЧП применительно к сфере ЖКХ. В недостатках закона – ограниченное определение предмета концессии недвижимым имуществом, а не видом деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов, А. Е. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы [Текст] / А. Е. Абрамов, Е. А. Апевалова, Е. В. Астафьева ; науч. ред. Е. Т. Гайдар. – Москва : Проспект, 2010. – С. 483–484.
2. Алетдинова, А. А. Развитие инновационной экономики: теория и практика : монография / А. А. Алетдинова; под ред. А. В. Бабкина М-во образования и науки Российской Федерации, Санкт-Петербург : Изд-во гос. Политех. ун-та, 2012. – 492 с.
3. Андреев, В. А. Разработка вариантов устойчивого развития водоснабжения, теплоснабжения и электроснабжения большого города при заданных темпах экспортного сектора экономики [Текст] / В. А. Андреев, И. Н. Боголюбов // Финансы и бизнес. – 2015. – № 3. – С. 96–110.
4. Антонова, К. А. Государственно-частное партнерство как фактор социально-экономического развития России : автореф. дис. канд. экон. наук: (08.00.05) / К.А. Антонова. – Москва, 2012. – 22с.
5. Асриянц, Ю. М. Состояние и перспективы государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ [Текст] / Ю. М. Асриянц // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. – 2012. – № 3. – С. 172–177.
6. Афанасьев, В. Н. Анализ тарифной политики в водоснабжении населения города [Текст] / В. Н. Афанасьев, С. А. Журавлев // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 4. – С. 200–217.
7. Бадалов, А. Л. Частно – государственное партнерство в реализации инвестиционных проектов [Текст] / А.Л. Бадалов // ЭКО. – 2008. – № 6. – С.129–141.
8. Башмаков, И. А. Разработка комплексных долгосрочных программ энергосбережения и повышения энергоэффективности: методология и практика : автореф. дисс. ... док. эк. наук : 08.00.05 / Башмаков Игорь Алексеевич. – Москва, 2013. – 240 с.

9. Бовин, А.А. Управление инновациями в организациях : учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – М.: Омега-Л, 2006. – 415с.
10. Бутенко, Я. Частно-государственное партнерство: эффективный инструмент взаимодействия [Текст] / Я. Бутенко // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 7. – С. 44–51.
11. Варнавский, В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 315с.
12. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Текст] / В. Г. Варнавский // Отечественные записки. – 2004. – № 6. – С.34–39.
13. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики [Текст] / В. Г. Варнавский // МЭ и МО. – 2011. – № 9. – С. 41–50.
14. Вилисов, М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Текст] / М. В. Вилисов // Власть. -2006. – №7. – С. 13.
15. Волгоградская областная Дума: офиц. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://volgoduma.ru> (дата обращения: 20.11.2017).
16. Воротников, А.М. О развитии государственно-частного партнерства в российских регионах [Текст] / А.М. Воротников, В.А. Королев // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2010. – № 2.– С.49–57.
17. Гладов, А.В. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы [Текст] / А.В. Гладков, А.М. Исупов, С.А. Мартышкин // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7. – С.2–4.
18. Глазьев, С. Жребий брошен [Текст] / С. Глазьев // Эксперт. – 2013. – № 17–18. – С. 849.
19. Горский, П. Оценка персонала. Математический инструментарий [Электронный ресурс] / П. Горский. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/personal_assessment.shtml (дата обращения: 11.02.2018).

20. Госстрой России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gosstroy.gov.ru (дата обращения: 13.04.2018).
21. Губарева, В.В. Механизм государственного частного партнерства (российский и зарубежный опыт) [Электронный ресурс] / В.В. Губарева, И.В. Сибиряткина. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2013/pdf/3266.pdf> (дата обращения: 15.09.2017).
22. ГЧП переходят на контракты жизненного цикла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rg.ru> (дата обращения: 13.12.2014).
23. Дерябина, М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.
24. Дынин, Е. А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве [Текст] / Е. А. Дынин // Общество и экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 111.
25. Евдокименко, А. С. Методика сравнительного анализа факторов качества строительной продукции и систем качества в строительных организациях [Текст] / А. С. Евдокименко, Л. В. Заруева, В. В. Моисеенко. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2005. – 23 с.
26. Еженедельный мониторинг СМИ по тематике ГЧП с 6 по 12 декабря 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e.120-bal.ru/pravo/34781/index.html> (дата обращения: 09.08.2016).
27. Заруева, Л. В. Моделирование процесса создания и функционирования строительного кластера [Текст] / Л. В. Заруева, В. В. Моисеенко, О. А. Силич. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2007. – 68 с.
28. Иванов, В.В. Инновационная парадигма XXI [Текст] / В.В. Иванов. – М.: Наука, 2011. – 239с.
29. Иванов, В.В. Территория инновационного развития и наукограды [Текст] / В.В. Иванов // Инновации. – 2002. – № 9 – 10. – С. 33–38.
30. Иванов, О. Государственно-частное партнерство в реализации национальных проектов и программ [Текст] / О. Иванов, С. Кречетнев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 19-27.

31. Измайлов, Р.Т. Из Государственной Думы России [Текст] / Р.Т. Измайлов // Евразийский юридический журнал. – 2010. – № 12. – С.125–126.
32. Ирниязов, М. С. Особенности развития государственно-частного партнерства в странах Европейского Союза [Текст] / М. С. Ирниязов // Финансовый менеджмент. – 2014. – № 6. – С. 95–100.
33. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» [Текст]. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32с.
34. Каратанова, Л.Г. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации инновационных проектов и программ [Текст] / Л.Г. Каратанова // Государство и бизнес - вопросы теории и практики: моделирование, менеджмент, финансы: материалы междунар. конф.– СПб.: изд-во СЗАГС, 2011. – С. 294–304.
35. Кеспер, А.Я. Экономические основы государственно-частного партнерства : автореф. канд. экон. наук: (08.00.01) /А.Я. Кеспер; [МГУ им. М.В. Ломоносова]. – М., 2007. – 24с.
36. Кожевников, С. А. Институциональные и экономические основы государственно-частного партнерства [Текст] / С. А. Кожевников // Дискуссия. – 2013. – № 10. – С. 83–88.
37. Контракты жизненного цикла: правовая природа и перспективы использования в рамках ГЧП – проектов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vegaslex.ru/text/32463#_ftnref3 (дат обращения: 07.12.2014).
38. Косинова, Н. Н. Институциональные аспекты государственно-частного партнерства в реализации стратегии регионов [Текст] / Н. Н. Косинова // Актуальные проблемы и достижения региональных экономических систем: сб. науч. работ II междунар. науч. – практ. конф. (г. Ставрополь, 20-21 апр. 2016 г.). – Ставрополь: Секвойя, 2016. – С. 64–71.
39. Кубарев, Е.Н. Формы партнерства государства и частного бизнеса в инвестиционном процессе [Текст] / Е.Н. Кубарев // Проблемы современной экономики. – 2008. – N 2. – С.3–4.

40. Кузнецов, С.В. Государственно-частное партнерство как форма отношений власти и бизнеса в России [Текст] / С.В. Кузнецов, В.В. Пучков // Государство и бизнес – вопросы теории и практики: моделирование, менеджмент, финансы: материалы междунар. конф. – СПб.: изд-во СЗАГС, 2010. – С. 179–184.

41. Максимов, В.В. Использование концессионного механизма для строительства Федеральных автомобильных дорог с последующей эксплуатацией на бесплатной основе [Текст] / В.В. Максимов, П.Е. Куракин // Материалы IV Балтийского транспортного форума. – Калининград, 2012. – С. 261–274.

42. Матевосян, А.В. Формы государственно-частного партнерства в инфраструктуре города [Текст] / А.В. Матевосян // Экономический журнал. – 2013. – № 1. – С. – 125–135.

43. Международный опыт коммерциализации технологий. Предложения для использования в российском законодательстве. Материалы проекта EUROPEAID «Наука и коммерциализация технологий». Ноябрь 2005 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.rtn.ru/_files/fileslibrary/34.doc (дата обращения: 20.01.2014).

44. Минаев, Н. Н. Управление региональными моделями государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном комплексе [Текст] / Н. Н. Минаев [и др.] // Экономика и социальная политика. – 2016. – № 1. – С. 17–24.

45. Моисеенко, В. В. Математическое моделирование готовности государственных и коммерческих (частных) структур к партнерству в сфере ЖКХ [Текст] / В. В. Моисеенко, Л. Г. Махорт, А. Ю. Сколубович // Вестник НГУЭУ. – 2016. – № 3. – С. 203–214.

46. Мочальников, В. Доклад на тему: «Риски и возможности государственно-частного партнерства: о консолидации усилий власти и бизнеса для реализации стратегии социально-экономического развития России до 2020 г.» [Электронный ресурс] / В. Мочальников. – Режим доступа: http://www.imeri-eurasia.ru/baner/Stat_2_Mochalnikov.doc (дата обращения: 09.05.2016).

47. Нелюбова, И. Государственно-частное партнерство в реализации стратегии развития региона [Текст] / И. Нелюбова // Региональная экономика: теория и практика. - 2007 – № 11. – С. 47–56.

48. Никитаева, А.Ю. Стратегии и механизмы взаимодействия государства и бизнеса в регионах России [Текст] / А.Ю. Никитаева // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 9. – С.19–26.

49. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.07.2018).

50. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года"): Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 10.02.2017).

51. О концессионных соглашениях [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // СПС «КонсультантПлюс».

52. О приватизации государственного и муниципального имущества [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2018) // СПС «КонсультантПлюс».

53. О чем молчат бухгалтерские книги? Подводные камни частно-государственного партнерства в Центральной и Восточной Европе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bankwatch.org/documents/never_mind_the_balance_sheet.pdf (дата обращения: 12.10.2015).

54. Об инвестициях и государственной поддержке инвестиционной деятельности в Самарской области: Закон Самарской области от 16.03.2006 г. № 19-ГД. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pohgor.ru/economyka/investor/support-measures/> (дата обращения: 10.10.2011).

55. Общественное здравоохранение. Инновации и права интеллектуальной собственности. Доклад Комиссии по правам интеллектуальной собственности, инновациям и общественному здравоохранению, апрель 2006 г. Всемирная организация здравоохранения, 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.who.int/publications/list/9241563230/ru/index.html> (дата обращения: 11.03.2017).

56. Опыт правового обеспечения и реализации государственно-частного партнерства в Нидерландах [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://lib2.znate.ru> (дата обращения: 13.12.2014).

57. Осадчая, И. М. Государство и бизнес: институциональные аспекты [Текст] / И. М. Осадчая / отв. ред. И. М. Осадчая. – Москва : ИМЭМО РАН, 2006. – с. 38.

58. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2008 года: Постановление Правительства от 28 июля 2004 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_153962/?frame=1 (дата обращения: 13.12.2014).

59. Официальный сайт Министерства Экономического развития РФ. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/support/20160829>. (дата обращения: 05.12.2015).

60. О соглашениях о разделе продукции [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.12.1995 № 225-ФЗ (ред. от 27.06.2018) // СПС «КонсультантПлюс».

61. Официальный сайт ООО «Концессии Водоснабжения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investvoda.ru/?page_id=9. (дата обращения: 01.04.2014).

62. Перспективы реализации ГЧП – проектов по модернизации системы газоснабжения ЖКХ Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bgscience.ru/lib/7048/> (дата обращения: 10.10.2014).
63. Портер, М. Э. Конкуренция [Текст]: пер. с англ. / М. Э. Портер. – М.: Междунар. отношения, 2006. – 608с.
64. Примаков, Е. М. Россия. Надежда и тревоги [Текст] / Е. Примаков. – М.: Центрполиграф, 2016. – 224 с.
65. Проваленова, Н. В. Контракт жизненного цикла как одна из эффективных моделей ГЧП на рынке жилищно-коммунальных услуг [Электронный ресурс] / Н.В. Проваленова. – Режим доступа: <http://rusnauka.com> (дата обращения: 13.02.2015).
66. Псарев, К. А. Многофакторная модель комплексной оценки состояния предприятия [Текст] / К. А. Псарев // Экономика строительства. – 2003. – № 1. – С.13-19.
67. Рожкова, С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики [Текст] / С. Рожкова // Рынок ценных бумаг. – 2008. – № 1. – С.50–55.
68. Романчук, Н. В. Мотивация труда в системе вознаграждения [Текст] / Н.В. Романчук, А.Ю. Сколубович // Казанская наука. – 2014. – № 3. – С. 113–116.
69. Ряховская, А. Н. Коммунальная деятельность как сфера общественных благ и естественной монополии [Текст]: моногр. / А. Н. Ряховская, Ф. Г. Тагизаде. – М.: Магистр, 2015. – 96с.
70. Сазонов, В. Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты [Текст] / В.Е. Сазонов. – М.: изд-во РУДН, 2012. – 303с.
71. Сазонов С. П. Механизм государственно-частного партнерства в реализации инвестиционной стратегии регионов [Текст] / С. П. Сазонов [и др.]. – Волгоград: изд-во ВолгГТУ, 2014. – 227с.
72. Салихов, Х. М. Развитие государственно-частного партнерства в России. Региональный законодательный аспект. Ограничения и перспективы /

Регламент по каждому проекту на проведение конкурса по выбору профессионального и кредитоспособного частного оператора // [Электронный ресурс] / Х.М. Салихов. – Режим доступа: <http://rpp.nashaucheba.ru/docs/index-125829.html> (дата обращения: 30.11.2014).

73. Сергеева, С. А. Контракты жизненного цикла в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] / С.А. Сергеев // Экономические науки: Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – Режим доступа: <http://science-education.ru> (дата обращения: 08.01.2015).

74. Сергиенко, А. Надзор за реализацией приоритетных национальных проектов [Текст] / А. Сергиенко // Законность. – 2007. – № 2. – С. 2–4.

75. Симачев, Ю. Создание государственных корпораций как значимый инструмент институциональной политики 2007 г. [Текст] / Ю. Симачев, М. Кузык // Российская экономика 2007 г. Тенденции и перспективы. – Москва : ИЭПП, 2008. – Вып. 29. – С. 505–534.

76. Сколубович, А. Ю. Взаимовыгодное сотрудничество государства и бизнеса сфере ЖКХ [текст] / А. Ю. Сколубович // Материалы XVI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Шаг в будущее: теоретические и прикладные исследования современной науки». – Санкт-Петербург: Научно-издательский центр «Открытие», 2018. С. 63–67.

77. Сколубович, А. Ю. Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ [Текст] / А.Ю. Сколубович // Восточное партнерство – 2013: материалы VIII междунар. науч.-практ. конф. – Польша: Przemysl: Sp. z o.o. “Nauka I studia”, 2013. – С.12–19.

78. Сколубович, А. Ю. Государственно-частное партнерство в сфере жилищно-коммунального хозяйства [Текст]: моногр. / Л.Г. Махорт, В.В. Моисеенко, В.А. Семенихина, А.Ю. Сколубович. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2016. – 84 с.

79. Сколубович, А. Ю. Государственно-частное партнерство в условиях территориального национального развития [Текст] / А.Ю. Сколубович //

Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада: материалы междунар. науч.- практ. конф., посвященной памяти заслуженного экономиста России, д-ра экон. наук, профессора Р.М. Гусейнова. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2015. – С. 181–187.

80. Сколубович, А. Ю. Инфраструктура ЖКХ: проблемы и возможные решения в условиях ГЧП [Текст] / А.Ю. Сколубович, А.Н. Байрак // Социальное партнерство как фактор развития инфраструктурных отраслей экономики России: материалы междунар. науч. – практ. конф. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2013. – С. 264–268.

81. Сколубович, А. Ю. Использование современных информационных технологий в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] / А.Ю. Сколубович // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №11. – ч.3. – С. 386–387.

82. Сколубович, А. Ю. К вопросу государственно-частного партнерства в сфере коммунального водоснабжения [текст] / А. Ю. Сколубович, М. В. Матвеева // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. 2018. Т. 8, № 3. С. 45-53.

83. Сколубович, А. Ю. Математическое моделирование готовности государственных и коммерческих (частных) структур к партнерству в сфере ЖКХ [Текст] / Л. Г. Махорт, В. В. Моисеенко, А. Ю. Сколубович // Вестник НГУЭУ. – 2016. – № 3. – С. 203–214.

84. Сколубович, А. Ю. Математическое моделирование динамики производственных показателей системы ЖКХ при организации партнерства в сфере ЖКХ [Текст] / Л.Г. Махорт, А.Ю. Сколубович, В.В. Моисеенко // Стратегия устойчивого развития и экономической безопасности России: материалы Всероссийской конф. преподавателей и науч. работников технических вузов, посвященной памяти Р.М. Гусейнова, д-ра экон. наук, профессора, заслуженного экономиста России. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2017. – С. 330–336.

85. Сколубович, А. Ю. Обеспечение жильем военнослужащих [Текст] / А.Ю. Сколубович // Экономические и организационно-управленческие проблемы

развития строительного комплекса России: материалы Всероссийской конф. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2012. – С. 158–162

86. Сколубович, А. Ю. Основные риски от внедрения ГЧП-проектов в сфере ЖКХ [текст] / А. Ю. Сколубович // Материалы XXXII Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Вопросы современных научных исследований». – Омск: Научный центр «Орка», 2018. С. 267–270.

87. Сколубович, А.Ю. Перспективы повышения качества жилищно-коммунальных услуг [Текст] / А.Ю. Сколубович // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №11. – ч.11. – С. 1470–1472.

88. Сколубович, А. Ю. Применение особых финансовых отношений к проектам государственно-частного партнерства в сфере жилищно-коммунального хозяйства [текст] / А. Ю. Сколубович // Материалы Международной научно-практической конференции «Инновации. Строительство. Недвижимость: новые технологии и целевые приоритеты развития». – Иркутск: Иркутский национальный исследовательский технический университет, 2018. С. 48–51

89. Сколубович, А. Ю. Проблема социального жилья разрешима [Текст] / А.Ю. Сколубович // Труды НГАСУ. –2011. – № 3. – С.15–21.

90. Сколубович, А.Ю. Развитие региона на основе социально-экономического партнерства [Текст] / А.Ю. Сколубович // Инновационное развитие и реализация стратегии формирования экономики знаний в России: материалы Всероссийской конференции, посвященной 70-летию со дня рождения Р.М. Гусейнова, д-ра экон. наук, профессора, заслуженного экономиста России. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2016. – С. 246–250.

91. Сколубович, А. Ю. Развитие социальной инфраструктуры в условиях «новой экономики» [Текст] / А.Ю. Сколубович // Человеческий капитал как фактор инновационного развития России: материалы Всероссийской конф. преподавателей и научных работников технических вузов. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. – С. 115–121.

92. Сколубович, А. Ю. Собственность на рынке жилья: мировой опыт и российские реалии [Текст] / А.Ю. Сколубович // Трансформация Российской национальной экономической системы: материалы VII Всероссийской конф., посвященной памяти профессора Р.М. Гусейнова. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2012. – С. 397–402.

93. Сколубович, А. Ю. Современное состояние государственно-частного партнерства в России [Текст] / А.Ю. Сколубович, Н.В. Романчук // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 3. – ч.2. – С. 128–131.

94. Сколубович, А. Ю. Стратегия жилищной политики в условиях модернизации социальной сферы [Текст] / А.Ю. Сколубович // Материалы Всероссийской конф. преподавателей и научных работников технических вузов, посвященной 150-летию со дня рождения П.А. Столыпина. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2013. – С. 59–64.

95. Сколубович, А. Ю. Тенденции и направления роли государства в условиях перехода к новому технологическому укладу [Текст] / А.Ю. Сколубович // Конкурентный потенциал развития экономики России в условиях нового технологического уклада: материалы международной научно-практической конференции, посвященной памяти заслуженного экономиста России, д-ра экон. наук, профессора Р.М. Гусейнова. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2015. – С. 181–187.

96. Сколубович, А. Ю. Территориальное общественное самоуправление как инструмент взаимодействия общества и власти [Текст] / А.Ю. Сколубович // Социальное партнерство как фактор развития инфраструктурных отраслей экономики России: материалы междунар. науч.- практ. конф. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2013. – С. 306–309.

97. Сколубович, А. Ю. Управление, реализация и развитие инновационных проектов сферы жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / А.Ю. Сколубович // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №11. – ч.11. – С. 1473–1475.

98. Сколубович, А. Ю. Финансирование и инвестирование системы ЖКХ [Текст] / А.Ю. Сколубович // Стратегия устойчивого развития и экономической безопасности России: материалы Всероссийской конференция для преподавателей и научных работников технических вузов, посвященной памяти Р.М. Гусейнова, д-ра экон. наук, профессора, заслуженного экономиста России. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2017. – С. 381–386.

99. Сколубович, А. Ю. Человеческий капитал современной России: региональный аспект [Текст] / А.Ю. Сколубович // Человеческий капитал как фактор инновационного развития России: материалы Всероссийской конф. преподавателей и научных работников технических вузов. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2014. – С. 122–128.

100. Смирнова, В. Процессы и функции управления знаниями [Текст] / В. Смирнова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 8. – С. 105.

101. Солдатенков, В. Ю. Социальная необходимость развития в России партнерских отношений между государством и бизнесом [Текст] / В.Ю. Солдатенков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 4. – С. 19–23.

102. Стратегия социально-экономического развития Новгородской области до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://region.adm.nov.ru/vlast/ADM/Apparat/KMiA/ZAKON_N092.pdf (дата обращения: 20.03.2018).

103. Сухарев, О. С. Информационная экономика: знание, конкуренция и рост [Текст] / О. С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 288с.

104. Устинкин, С.В. Приоритетные национальные проекты в политическом процессе России [Текст] / С.В. Устинкин, Д.В. Алабин // Власть. – 2009. № 4. – С. 14–17.

105. Цлаф, В. М. Зарубежный опыт реализации государственно-частного партнерства: общая характеристика и организационно-институциональные основы [Текст] / В.М. Цлаф // Вестник СамГУ. – 2008. – № 7. – С.36–55.

106. Цуциев, М. Внешний финансовый контроль - необходимый атрибут государства [Текст] / М. Цуциев // Бюджет. – 2007. – N 7. – С.11–15.

107. Шарыгина, Ю. А. Сравнительный анализ доступности жилищно-коммунальных услуг для населения РФ и зарубежных стран [Текст] / Ю. А. Шарыгина, С. Б. Сиваев // Вопросы экономики. – 2015. – № 6. – С. 63–105.
108. Шеремет, Ф. В. Методика финансового анализа [Текст] / Ф. В. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА–М, 1996. – 172 с.
109. Щукин, А. Стройка без прибыли [Текст] / А. Щукин // Эксперт. – 2016. – № 16. – С. 47–51.
110. A Guide to Guidance. Sourcebook for PPPs. – EPEC. 2010. – P. 40–45
111. Akintoye A., Hardcastle C., Li B. VFM and Risk Allocation Models in Construction PPP Projects/VWorkshop Simulation and Modelling in Construction, University of Edinburgh. – 2001. – Vol. 32., P. 34.
112. Akitoby B., Hemming R., Schwartz Public Investment and Public-Private Partnerships . – International Monetary Fund. Economic issues. 2007.
113. Allyson M Pollock, Jean Shaoul, Neil Vickers: Private finance and “value for money” in NHS hospitals: a policy in search of a rationale? British Medical Journal 324, 18 May 2002.
114. AquaFed, the International Federation of Private Water Operators. Private operators delivering performance for water-users and public authorities, 2012.
115. A World Economic Forum Global Risk Report 2010. – Geneva, 2010. – P.18.
116. Brennan G.H., Pettit P. The Economy of Esteem. Oxford: Oxford University Press, 2004.
117. Caplan, Ken, and David Jones. «Partnership Analysis Report Series: La Paz/El Alto, Bolivia». Business Partners for Development: London. 2001a. – P. 105–108
118. Chadwick E. Results of Different Principles of Legislation in Europe: Of Competition for the Field, as Compared with Competition within the Field, of Service // Journal of the Royal Statistical Society, series A22 (1859). – P. 381–420.
119. Charles Surjadi. Public Private Partnerships and the Poor: Case Study: Jakarta, Indonesia – Drinking Water Concessions (PPP & the Poor), 2003. – P. 46

120. Concession Assessment Project: Cover analysis report / European Bank for Reconstruction and Development, Gide Loyrette Nouel. August 2005.
121. Damjanović, D. Public-Private Partnerships: Successes and Failures in Central and South Eastern Europe / D. Damjanović, T. Pavlović-Križanić, G. Péteri. – Budapest: Open Society Foundations, 2011. – 206 p.
122. Daniele Calabrese. Strategic communication for privatization, public-private partnerships, and private participation in infrastructure projects. World Bank working No. 139. 2008.
123. David Hall. Public-Private Partnerships (PPPs). 2008. – P. 56–57
124. Estache A., Romero M., Strong J. The Long and Winding Path to Private Financing and Regulation of Toll Roads. Washington, D.C.: The World Bank, 2000.
125. European PPP report. 2009. – P. 40–51
126. European parliament resolution on public-private partnership and Community law on public procurement and concessions. 2006. – 77 p.
127. Fussel, N. Public-private partnerships: understanding the challenge / N. Fussel, C. Beresford, R. Mellanby. – Vancouver: Columbia Institute, Centre for Civic Governance, 2009. – 120 p.
128. Gilroy L.C., Poole R.W. Jr., Samuel P., Segal G. Building New Roads Through Public Private Partnerships: Frequently Asked Questions: Policy Brief // Reason Foundation. March 2007. – №58.
129. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions Commission of the European Communities. – Brussels, 2003.
130. Hall D. Restructuring and privatization in the public utilities Europe. / L. d'Luka (ed.) Labour and social dimensions of privatization and restructuring. ILO. 1998. – 408 p.
131. Harris C., Hodges J., Schur M., Shukla P. Infrastructure Projects: A Review of Canceled Private Projects. The World Bank, 2003.

132. Henjewe C., Sun, M. (professor), Fewings P.: «Comparative performance of healthcare and transport PFI projects: Empirical study on the influence of key factors» // International journal of Project Management, 2013, 24 January, pp. 1–11.

133. Housing and Communal Services Project [Electronic resource] / The World Bank. – Available at: <http://www.worldbank.org/projects/P079032/housingcommunal-services-project?lang=ru&tab=overview> (дата обращения: 24.05.2017г.).

134. Izaguirre A.K. Private Infrastructure: Emerging Market Sponsors Dominate Private Flows. The World Bank, 2005.

135. Jin X., Doloi H. Risk Allocation in PPP Projects An Innovative Model with an Intelligent Approach // The construction and building research conference, Royal Institution of Chartered Surveyors, Georgia Tech, USA. – 2007, – Vol.15. – P. 35.

136. Linder, S. Coming to Terms with the public-private partnership: a grammar of multiple meanings / S. Linder // American behavioral scientist, 1999. – № 43 (1). – P. 35–51.

137. McKenzie, R. Strategies to improve value for money in financing public private partnerships [Electronic resource] / D. McKenzie // Public Infrastructure Bulletin. – 2008. – Vol. 1. – № 7. – P. 5-16. – Available at: <http://epublications.bond.edu.au/pib/vol1/iss7/2/>.

138. Moszoro, M. Efficient Public-Private Partnerships / M. Moszoro. – IESE Business School – University of Navarra. – WP-884. – October, 2010. – 25 p.

139. Nicolic I.A., Maikisch H. Public-Private Partnership and Collaboration in the Health Sector: an Overview with Case Studies from Recent European Experience. HNP discussion paper. The World Bank, Oct. 2006.

140. Pirron, C. Why Investors Still Shy Away From Russia//Seeking Alpha <https://seekingalpha.com/article/228649-why-investors-still-shy-away-from-russia>, 2010 (дата обращения: 15.09.2016г.)

141. Public Private Partnerships. Risk Management. Queensland Government. 2002.

142. Reich, MR. Public-private partnerships for public health. Nat Med. 2000;6:617–620. doi: 10.1038/76176. (PubMed).

143. Resource Book on PPP Case Studies / European Commission. – Brussels: European commission Directorate-General Regional Policy, 2004. – 123 p.
144. Risk Management: PPP Guidance Material Supporting Document// Queensland Smart State (Queensland Government, Department of Infrastructure and Planning) 2008. – P. 107.
145. Snelson, P. Public-private partnerships in transition countries / P. Snelson // Law in transition. – 2007.
146. South London and Maudsley Strategic Health Authority: Acute Sector deficits in SE London, 2007, cited in Mark Hellowell and Allyson Pollock: Private Finance, Public Deficits – A report on the cost of PFI and its impact on health services in England, Centre for International Public Health Policy, 12 September 2007.
147. Trends in Public Spending on Transportation and Water Infrastructure 1956 to 2004. The Congress of the United States. Congressional Budget Office. Washington. 2007.
148. Yepes T. Expenditure on Infrastructure in East Asia Region, 2006 – 2010. Paper Commissioned for the ADB-JBIC-World Bank East Asia Pacific Infrastructure Flagship Study, 2005.
149. Ziemba E. Public–private partnerships for product development: financial, scientific and managerial issues as challenges for the future. Geneva, CIPIH research report, 2005.

Справка о внедрении диссертационного исследования



**МИНИСТЕРСТВО
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО
ХОЗЯЙСТВА И ЭНЕРГЕТИКИ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
(МЖКХиЭ НСО)**

Красный проспект, д.18, г. Новосибирск, 630007
Тел.:приемная (383)223-06-06; канцелярия 227-00-90
E-mail: mingkh@nso.ru

В диссертационный совет
Д.212.070.05 при Байкальском
Государственном университете

На № 13 НОЯ 2018 № 5368-04-05-13/21
от _____

СПРАВКА

О внедрении результатов
диссертационного исследования
Сколубовича А.Ю.

Министерство жилищно-коммунального хозяйства и энергетики Новосибирской области, рассмотрев результаты диссертационного исследования Сколубовича Александра Юрьевича, отмечает их актуальность, научную и практическую значимость для развития жилищно-коммунальных предприятий Новосибирской области.

Результаты исследования Сколубовича А.Ю., об оценке готовности предприятий коммунального водоснабжения к государственно-частному партнерству, планируется использовать при формировании предложений по развитию жилищно-коммунального хозяйства Новосибирской области.

В целом, результаты исследований Сколубовича А.Ю. могут быть рекомендованы предприятиям инвестиционно-строительной сферы и жилищно-коммунального хозяйства к использованию в практической деятельности.

Министр



Д.Н. Архипов

Акт о внедрении результатов диссертационного исследования
ООО «Томскводоканал» г. Томск

АКТ

о внедрении результатов диссертационного исследования

г. Томск

2018 г.

ООО «Томскводоканал» в лице зам. директора по экономике и финансам Блажко Марины Владимировны с одной стороны, и ФГБОУВО НГАСУ (Сибстрин), в лице проректора по науке и перспективному развитию Обозного Дмитрия Александровича, с другой, составили настоящий акт о внедрении результатов диссертационного исследования «Разработка методики оценки готовности предприятий к государственно-частному партнерству в сфере коммунального водоснабжения», выполненной старшим преподавателем кафедры «Управления, социологии и экономики» ФГБОУВО НГАСУ (Сибстрин) Сколубовичем Александром Юрьевичем.

Настоящим подтверждаем, что в 2018 году в практическую деятельность в ООО «Томскводоканал» внедрена методика оценки готовности предприятий к государственно-частному партнерству и выполнен расчет индексов эффективности предприятий-участников государственно-частного партнерства.

Экономический эффект за счет снижения финансовых рисков может составить более 1 млн. рублей.

Результаты диссертационной работы А.Ю. Сколубовича могут быть рекомендованы для использования на предприятиях водопроводно-канализационного хозяйства населенных пунктов.

ООО «Томскводоканал»

Зам. директора по
экономике и финансам

М.В. Блажко



ФГБОУВО НГАСУ (Сибстрин)

Проректор по НРП

Д.А. Обозный

Разработчик

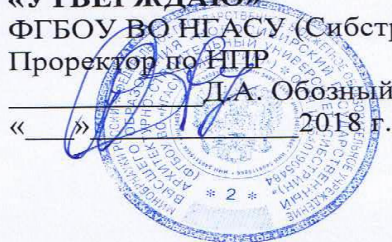
А.Ю. Сколубович



Акт о внедрении результатов научно-исследовательской работы

ООО «Водоканал» г. Искитим (Новосибирская область)

«УТВЕРЖДАЮ»
ФГБОУ ВО НГАСУ (Сибстрин)
Проректор по НИР
Д.А. Обозный
«___» _____ 2018 г.



«УТВЕРЖДАЮ»
ООО «Водоканал»
г. Искитима Новосибирской области
Директор
А.А. Шотт
«___» _____ 2018 г.



АКТ

о внедрении результатов научно-исследовательской работы

г. Искитим

2018 г.

ООО «Водоканал» г. Искитима Новосибирской области в лице главного инженера Галдина Сергея Михайловича, главного экономиста Лымарева Татьяна Владимировна с одной стороны и ФГБОУ ВО НГАСУ (Сибстрин), в лице начальника планово-финансового отдела Сергея Геннадьевича Стребкова, старшего преподавателя кафедры «Управление, социология и экономика» ФГБОУ ВО НГАСУ (Сибстрин) Сколубовича Александра Юрьевича, с другой, составили настоящий акт о внедрении результатов научно-исследовательской работы «Оценка готовности предприятий коммунального водоснабжения к государственно-частному партнёрству» на примере ООО «Водоканал» города Искитима.

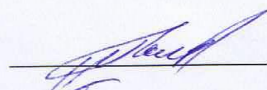
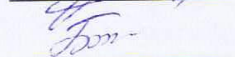
Выполненная НИР позволила в 2018 году внедрить в ООО «Водоканал» г. Искитима методику оценки готовности предприятий коммунального водоснабжения к государственно-частному партнерству, разработанную Сколубовичем А. Ю. и выполнить расчет индексов эффективности участников государственно-частного партнерства.

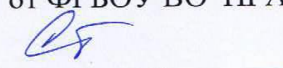
Ожидаемый экономический эффект, полученный за счет снижения финансовых рисков составит более 2 млн. рублей.

Результаты диссертационной работы Сколубовича А. Ю. обсуждены на научно-техническом совете ООО «Водоканал» г. Искитима с участием представителей ФГБОУ ВО НГАСУ (Сибстрин). Отмечена актуальность и хорошая проработанность исследуемого вопроса. Предложенная методика оценки рекомендуется для широкого использования на практике.

от ООО «Водоканал» г.Искитим

от ФГБОУ ВО НГАСУ (Сибстрин)

 /Галдин С.М./
 /Лымарева Т.В./

 С. Г. Стребков
А. Ю. Сколубович

Акт о внедрении диссертационного исследования
МУП «Горводоканал» г. Новосибирск

АКТ

о внедрении результатов диссертационного исследования А. Ю. Сколубовича
на соискание ученой степени кандидата экономических наук

г. Новосибирск

2018 г.

Настоящий акт подтверждает, что в МУП «Горводоканал» г. Новосибирска прошла апробацию и внедрена модель оценки готовности предприятий к государственно-частному партнерству в сфере коммунального водоснабжения, представленная в диссертационном исследовании Сколубовича Александра Юрьевича.

Применение разработанной автором модели оценки готовности предприятий к государственно-частному партнерству в сфере коммунального водоснабжения позволит дать оценку эффективности партнерским отношениям между МУП «Горводоканал» г. Новосибирска и частным инвестором.

Рассчитанная оценка готовности предприятий к государственно-частному партнерству с использованием модели, разработанной автором, способствует снижению финансовых рисков.

Директор

МУП «Горводоканал»

г. Новосибирск



Ю. Н. Похил