

Механизм концессионных соглашений в системе теплоснабжения России

Закревская Аэлиа Геннадьевна

Магистрант

ORCID: 0000-0003-3613-4513, e-mail: zakrevskaya18@yandex.ru

Любимова Наталия Геннадьевна

Д-р экон. наук, проф. каф. экономики и управления
в топливно-энергетическом комплексе

ORCID: 0000-0003-4021-4487, e-mail: sebez221@rambler.ru

Флакман Алина Сергеевна

Канд. экон. наук, доц. каф. экономики и управления
в топливно-энергетическом комплексе

ORCID: 0000-0001-8122-0862, e-mail: flax75@mail.ru

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

Аннотация

В настоящем исследовании рассматривается механизм концессионного соглашения, функционирующий в сфере теплоснабжения, способы его заключения, преимущества и отличия от договора аренды. Доказывается эффективность применения концессий на примере воронежской и пермской энергетических компаний. Система теплоснабжения в Российской Федерации обновляется, к сожалению, крайне медленно. Несмотря на все принятые меры, динамику отказов оборудования, аварий и потерь теплоэнергии пока не удалось изменить: они по-прежнему растут. В год удается обновить только половину основных фондов из потребности. Причиной этого является их резкое моральное и физическое старение и отсутствие инвесторов, которые вложили бы средства в реконструкцию, модернизацию и строительство новых объектов системы теплоснабжения. Собственниками данных систем во многих российских регионах выступают муниципалитеты, бюджетных средств которых недостаточно для их обновления. Механизмы государственно-частного партнерства (одно из его проявлений – концессионные соглашения) совместно с моделью «альтернативной котельной» должны способствовать исправлению ситуации. Однако недобросовестность некоторых инвесторов, невыполнение ими взятых на себя обязательств по строительству и реконструкции систем теплоснабжения ставят под вопрос эффективность механизма концессионных соглашений и сводят их до договоров аренды, предполагающих только эксплуатацию взятого в аренду изношенного оборудования. По результатам исследования авторы пришли к выводу, что рассматриваемый механизм нуждается в совершенствовании, также необходим контроль за выполнением соглашений и ужесточение административной ответственности за несоблюдение договоренностей.

Ключевые слова

Система теплоснабжения, концессионные соглашения, договор аренды, отказы оборудования, потери тепловой энергии, реконструкция системы теплоснабжения, модернизация системы теплоснабжения, недобросовестность инвесторов, административная ответственность

Для цитирования: Закревская А.Г., Любимова Н.Г., Флакман А.С. Механизм концессионных соглашений в системе теплоснабжения России // Вестник университета. 2024. № 1. С. 72–79.



The mechanism of concession agreements in the Russian heat supply system

Aelita G. Zakrevskaya

Graduate Student

ORCID: 0000-0003-3613-4513, e-mail: zakrevskaya18@yandex.ru

Natalya G. Lyubimova

Dr. Sci. (Econ.), Prof. at the Economics and Management
in the Fuel and Energy Complex Department

ORCID: 0000-0003-4021-4487, e-mail: sebez221@rambler.ru

Alina S. Flaxman

Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof. at the Economics and Management in the Fuel and Energy Complex Department

ORCID: 0000-0001-8122-0862, e-mail: flax75@mail.ru

State University of Management, Moscow, Russia

Abstract

The current research examines the mechanism of concession agreements, functioning in the sphere of heat supply, the ways of its conclusion, its advantages and differences from lease agreements. The effectiveness of the use of concessions is proved on the example of Voronezh and Perm energy companies. The renewal of the Russian heat supply system is, unfortunately, extremely slow. Despite the measures taken, the dynamics of equipment failures, accidents and heat losses have not yet been changed: their number is still growing. In a year, it is possible to update only half of the fixed assets from the need. The reasons for this are their sharp moral and physical ageing and lack of investors who would finance reconstruction, modernisation and erection of new heating system objects. The owners of the systems in many Russian regions are municipalities whose budget funds are insufficient to upgrade them. Mechanisms of public-private partnership (concession agreements are one of its manifestations) together with the “alternative boiler house” model should contribute to rectifying the situation. However, unconscientiousness of some investors, the failure to fulfill their obligations for construction and reconstruction of heat supply systems question the effectiveness of the mechanism and reduces them to lease agreements involving only operation of leased worn equipment. According to the research, the authors concluded that it is necessary to improve the discussed mechanism, monitor implementation of the agreements and strengthen administrative responsibility for non-compliance.

Keywords

Heat supply system, concession agreements, lease agreement, equipment failures, heat losses, heating system reconstruction, heating system modernisation, unconscientiousness of investors, administrative responsibility

For citation: Zakrevskaya A.G., Lyubimova N.G., Flaxman A.S. (2024) The mechanism of concession agreements in the Russian heat supply system. *Vestnik universiteta*, no. 1, pp. 72–79.



ВВЕДЕНИЕ

Отрасль теплоснабжения играет значительную роль в экономике Российской Федерации (далее – РФ, Россия), составляя существенную долю (2,2 %) от общего объема валового внутреннего продукта страны. Данная отрасль является одним из важнейших секторов национальной экономики, оказывая прямое влияние на благосостояние государства и качество жизни населения. Технологическое развитие указанной сферы – важный аспект для наращивания экономического потенциала РФ.

В последние несколько десятилетий наблюдается критическое снижение эффективности функционирования этой отрасли. Согласно статистике, суммарная мощность источников централизованного теплоснабжения снизилась на 7 % за период с 2015 г. по 2022 г. Также наблюдается снижение отпуска тепловой энергии на 15 % за тот же отрезок времени. Такой негативный тренд связан прежде всего с ростом доли децентрализованного теплоснабжения в стране и увеличением числа котельных малой мощности (более чем на 23 %). Однако более серьезной причиной может являться неудовлетворительное состояние оборудования системы теплоснабжения в целом: отмечается весомерное превышение нормативного срока службы тепловых сетей (свыше 70 %), котлов (свыше 60 %), турбин (свыше 45 %). Средний возраст всего оборудования на теплоэлектроцентралях и котельных составляет 40 лет и старше, а большая часть тепловых сетей эксплуатируется уже более 35 лет, из-за чего заметен рост потерь энергии (в 1,5 раза за последние 13 лет) [1].

В целях изменения сложившейся ситуации Правительство РФ предпринимает ряд мер, связанных с привлечением в отрасль теплоснабжения частного инвестиционного капитала. Рассмотрим это более подробно.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЦЕЛЕВОЙ МОДЕЛИ РЫНКА ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ

Основные принципы целевой модели рынка тепловой энергии были установлены Федеральным законом от 29.07.2017 г. № 279-ФЗ¹. Изменения существующей модели направлены на трансформацию отношений между участниками процесса теплоснабжения и системы ценообразования в отрасли в целом. Также предусмотрена возможность финансирования долгосрочных проектов по совершенствованию коммунальной инфраструктуры за счет Фонда национального благосостояния. Организации теперь могут брать кредиты на реконструкцию активов под 3 % годовых на срок до 25 лет. Помимо этого, для целей модернизации активов отрасли можно использовать энергосервисные контракты, заключение которых способствует внедрению энергосберегающих технологий в энергокомпаниях.

Основным результатом реализации данных мер стало снижение количества аварий на источниках систем теплоснабжения на 9 % с 2017 г. по 2022 г. и увеличение оборотных средств в отрасли до 1,5 трлн руб. Однако процесс замены устаревшего оборудования на новое все еще движется слишком медленно – всего 2 % в год. Согласно оценкам экспертов, накопленный к 2023 г. недостаток финансирования в рассматриваемой сфере составляет более 5,2 млрд руб. [2]. Данная ситуация обусловлена недостаточным интересом со стороны инвесторов. Один из эффективных методов для стимулирования частных инвестиций в модернизацию инфраструктуры отрасли – заключение концессионных соглашений. Этот механизм достаточно многообещающий и способствует не только устойчивому развитию сектора теплоснабжения, но и повышению его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

ОСНОВЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНЦЕССИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Основы заключения концессионных соглашений заложены Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», согласно которому под концессией понимается особый вид государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), при котором государственное или муниципальное имущество передается от государства или муниципалитета (концедента) в пользование инвестору (концессионеру). В этом случае инвестор обязан провести строительство, реконструкцию или модернизацию переданного ему во владение имущества за свой счет, имея право на получение дохода от его использования².

Наиболее близким по своей правовой природе к концессионному соглашению является договор аренды. Основные отличия двух документов представлены в таблице.

¹ Российская Федерация. Федеральный закон от 29.07.2017 № 279-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О теплоснабжении» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам совершенствования системы отношений в сфере теплоснабжения». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221237/ (дата обращения: 25.10.2023).

² Российская Федерация. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (последняя редакция). Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/ (дата обращения: 26.10.2023).

**Различия между концессионным соглашением и договором аренды
в сфере теплоснабжения**

Признак	Концессионное соглашение	Договор аренды
Обязательства	Обслуживание и эксплуатация объекта соглашения, а также строительство, реконструкция и модернизация движимого и недвижимого имущества, определенного концессионным соглашением	Обслуживание и эксплуатация объектов, переданных в договоре аренды
Инвестиции и финансирование	Инвестирование и финансирование проекта – задача концессионера, включая капитальные вложения в строительство, реконструкцию и модернизацию инфраструктуры. Концессионер имеет право вкладывать собственные денежные средства в проект, а также брать займы в кредитных организациях или за счет Фонда национального благосостояния	Арендатор не обязан вкладывать средства в строительство, реконструкцию и модернизацию инфраструктуры. Вложение средств и финансирование зависят от владельца объекта (арендодателя)
Ответственность за риски, связанные со строительством, модернизацией, реконструкцией, обслуживанием и эксплуатацией	Ответственность за риски берет на себя концессионер	Чаще всего ответственность за риски остается на стороне собственника системы, если договором аренды не предусмотрено иное
Срок договора	Соглашение заключается на длительный срок (более 10 лет), что обеспечивает стабильные отношения между сторонами. Позволяет концессионеру спланировать инвестиции в проект на долгосрочный период	Договор не более чем на 10 лет
Оплата по соглашению (договору)	Предусмотрен выбор одной из форм концессионной платы, а также сочетание нескольких из них: 1) фиксированные платежи, которые концессионер периодически или единовременно вносит в бюджет муниципалитета (государства); 2) установленная соглашением доля доходов, полученных концессионером от деятельности, оговоренной в соглашении; 3) передача концеденту объекта имущества, которое ранее принадлежало концессионеру	Фиксированные платежи, предусмотренные договором аренды, которые арендатор периодически платит арендодателю

Составлено авторами по материалам исследования

Существует два основных способа заключения концессионных соглашений: по частной инициативе или по конкурсу. В первом случае потенциальный инвестор вправе самостоятельно обратиться к концеденту с предложением о модернизации объекта [3].

Во втором случае учитываются технические, финансово-экономические и юридические критерии концедента. Данный способ обеспечивает более открытый и конкурентный процесс, на основе которого представляется возможность выбрать наилучшего инвестора для заключения соглашения.

К сожалению, в малых городах и удаленных районах провести конкурсные процедуры бывает непросто, поэтому там для выбора концессионера в системе теплоснабжения используется способ частной инициативы, а в крупных развитых регионах наиболее распространен конкурс.

В условиях реформирования рынка тепла все населенные пункты разделены на отнесенные и не отнесенные к ценовым зонам.

В населенных пунктах, которые не считаются частью ценовых зон теплоснабжения, применяется государственное регулирование тарифов на тепловую энергию. Под ценовой зоной теплоснабжения

понимаются те населенные пункты, в которых определены единые теплоснабжающие организации (далее – ЕТО) и все взаимоотношения между теплоснабжающими, теплосетевыми компаниями и потребителями осуществляются через ЕТО, а тарифы на тепловую энергию (мощность) не регулируются государством: уполномоченный орган регулирования устанавливает лишь предельный уровень цены [4].

Если жилая территория была отнесена к указанной зоне, то существует ряд особенностей заключения концессионных соглашений.

При заключении концессионного соглашения до перехода населенного пункта в ценовую зону с теплоснабжающей (теплосетевой) организацией или с ЕТО условия данного соглашения остаются неизменными до конца его срока действия. Тарифы на тепловую энергию (включая услуги по ее передаче) регулируются государством. В этом случае ЕТО обязана приобретать у концессионера тепловую энергию (или услуги по ее передаче) по тарифам, утвержденным на основе долгосрочных параметров регулирования деятельности концессионера (далее – ДПР). Они представляют собой фиксированные параметры расчета тарифов на тепловую энергию (мощность), в том числе на ее передачу, установленные регулирующим органом до конца действия концессионного соглашения, в течение которого они не подлежат пересмотру. ДПР позволяют рассчитать инвестиционную составляющую в тарифе на тепловую энергию (мощность), а также размер процентов по кредитам [5].

При заключении концессионного соглашения после перехода населенного пункта в ценовую зону с ЕТО происходит отмена государственного регулирования тарифов на тепловую энергию (включая услуги по ее передаче). Концессионное соглашение исполняется при помощи модели «альтернативной котельной», которая предполагает, что тарифы на тепловую энергию (мощность) становятся «свободными» и определяются на основе договоров теплоснабжения с ЕТО по соглашению сторон, но не выше предельного уровня цены, определенного регулируемыми органами государства [4]. Инвестиционные обязательства ЕТО, предусмотренные концессионными соглашениями, должны быть включены в схему теплоснабжения и соглашение об исполнении данной схемы [5].

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Положительный опыт применения концессий в сфере теплоснабжения можно рассмотреть на примере Воронежа, в котором в 2018 г. было заключено концессионное соглашение с акционерным обществом (далее – АО) «Квадра». Общий объем частных инвестиций за 5 лет составил 2 млрд руб., вследствие чего была произведена замена 100 км тепловых сетей в зоне деятельности компании, реконструированы 40 центральных тепловых пунктов, модернизировано оборудование в 41 котельной, а также восстановлены линии рециркуляции к 110 жилым домам³.

Итоги деятельности АО «Квадра» в рамках заключенного соглашения следующие:

- 1) снижение аварийности на тепловых сетях в два раза;
- 2) снижение потерь в тепловых сетях с 10,84 до 8,36 %;
- 3) снижение количества отключений на центральных тепловых пунктах в три раза;
- 4) снижение количества аварий в котельных на 20 %.

При этом тарифы на тепловую энергию для конечных потребителей АО «Квадра» продолжили рост в среднем на 3 % в год, соответствуя заявленной индексации Правительства РФ.

В период с 2024 г. по 2026 г. в Воронеже будет реализован ключевой проект – «Цифровое теплоснабжение», который в настоящее время проходит успешное тестирование в Советском районе города. В рамках этой инициативы создана уникальная цифровая база данных, содержащая информацию об объектах теплопотребления. Автоматизированные системы позволяют оперативно корректировать режимы теплопотребления, а также обеспечивают возможность контроля и оценки качества обслуживания клиентов в режиме реального времени⁴.

В ходе изучения реализации концессионных соглашений в регионах России необходимо рассмотреть опыт Пермского края, в котором на настоящий момент заключено 63 соглашения, а общий объем инвестиций составил 12,1 млрд руб.

Одно из соглашений было заключено в 2018 г. на 20 лет с обществом с ограниченной ответственностью (далее – ООО) «Пермская сетевая компания» (далее – ООО «ПСК»), которое входит в состав

³ Коммерсантъ. Время массовых концессий. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5558173> (дата обращения: 27.10.2023).

⁴ Там же.

Пермского филиала публичного акционерного общества (далее – ПАО) «Т Плюс». В течение последующих трех лет с момента начала действия концессии была построена новая блочно-модульная котельная в Орджоникидзевском районе Перми. Были полностью модернизированы две котельные в микрорайонах Верхняя Курья и Нижняя Курья. Обе котельные были переведены на природный газ, заменив низкоэффективные виды топлива (уголь и мазут). Кроме того, были внедрены автоматизированные системы с умными датчиками, обеспечивающими регулирование подачи теплоносителя без участия персонала. Всего за период с 2019 г. по 2021 г. ООО «ПСК» совместно с администрацией Перми инвестировала 193,8 млн руб. в реконструкцию инфраструктуры отрасли в рамках концессионных соглашений⁵.

Однако в октябре 2021 г. Управление Федеральной антимонопольной службы (далее – УФАС) по Пермскому краю выявило нарушение антимонопольного законодательства со стороны администрации Перми в части заключения концессионного соглашения с ООО «ПСК». Выяснилось, что заявку на заключение концессии в отношении объектов теплоснабжения подавала также ООО «РКап Концессионная Компания № 10». При проведении конкурса обе организации не смогли предоставить администрации необходимые документы о наличии финансов в компаниях, либо документы, подтверждающие возможность получить денежные средства в кредит на сумму не менее 5 % от запланированной суммы инвестиций. Тем не менее, заявка ООО «РКап Концессионная Компания № 10» была отклонена, в то время как с ООО «ПСК» было заключено соглашение. По итогам проверки УФАС постановило, что администрация Перми неправомочно поставила ООО «ПСК» в преимущественное положение, нарушив при этом основные принципы конкуренции. В результате концессионное соглашение с данной организацией было расторгнуто⁶.

Несмотря на это, в феврале 2022 г. ПАО «Т Плюс» и департамент имущественных отношений администрации Перми произвели вторую попытку заключения концессионного соглашения до 2046 г. в отношении объектов теплоснабжения и централизованных систем горячего и холодного водоснабжения, которая оказалась успешной. По ходу проверки УФАС по Пермскому краю теперь уже не было выявлено нарушений в процессе заключения соглашения. Ожидается, что за 24 года компания вложит в реконструкцию и модернизацию инфраструктуры отрасли более 3,1 млрд руб.⁷

Однако следует отметить, что в практике некоторых концессионеров наблюдается невыполнение обязательств. К примеру, в конце 2017 г. было заключено концессионное соглашение между мэрией Новосибирска и Сибирской генерирующей компанией (далее – СГК). Предполагалось, что СГК проведет реконструкцию 71 км тепловых сетей и тепловой электростанции при инвестициях в 655 млн руб. Через два года соглашение было отозвано администрацией города, поскольку компания не выполнила условия и вложила значительно меньше средств, чем было предусмотрено договором. При этом СГК требовала повышения тарифов на тепловую энергию для конечных потребителей на 15 % к 2018 г., из-за чего население города начало высказывать свое недовольство, поскольку не было понимания, на что конкретно тратятся денежные ресурсы в условиях отсутствия улучшений в работе системы теплоснабжения. В результате организация компенсировала городу 300 млн руб., которые были направлены на ремонт муниципальных теплосетей мэрией города [6].

Рассмотрев разнообразный опыт использования концессионных соглашений в системе теплоснабжения, можно отметить следующие преимущества этого механизма:

- 1) стороны концессионного соглашения имеют возможность выстраивать свою деятельность с учетом долгосрочных перспектив и четко определенных целей, принимая во внимание довольно длительный срок заключения договора;
- 2) концессионер получает свободу в принятии стратегически важных решений, однако концедент сохраняет возможность воздействия в случае нарушения инвестором ключевых условий соглашения;
- 3) сохраняется муниципальная собственность объектов, в то время как ответственность за строительство, реконструкцию и модернизацию возлагает на себя частный инвестор.

Несмотря на вышеописанные преимущества, важно учитывать и наличие весомых проблем, связанных с заключением и исполнением концессионных соглашений.

⁵ МК в Перми. «Т Плюс» модернизировала котельные в Заозерье и Курье в рамках концессии. Режим доступа: <https://perm.mk.ru/social/2019/12/31/t-plus-modernizirovala-kotelnye-v-zaozere-i-kurie-v-ramkakh-koncessii.html> (дата обращения: 02.11.2023).

⁶ Астахов Д. Теплая концессионная компания. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5118776> (дата обращения: 04.11.2023).

⁷ Коммерсантъ. «Т Плюс» получит в концессию 11 пермских котельных. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5218151> (дата обращения: 05.11.2023).

В настоящее время муниципалитетам часто нелегко привлечь заинтересованного инвестора, что особенно актуально для реализации механизма в сельской местности и малых городах. Вложение средств в старые, изношенные инфраструктурные объекты в небольших населенных пунктах, которые практически не приносят денежный доход, представляет серьезные финансовые риски для потенциальных инвесторов, поскольку окупаемость таких проектов крайне низка. Конечно, повышение тарифов на тепловую энергию для конечных потребителей в условиях модели «альтернативной котельной» может увеличить доходы компании, однако это может вызвать социальное недовольство и рост дебиторской задолженности. В результате концессионеры могут столкнуться с финансовыми трудностями и банкротством еще до завершения срока концессионного соглашения [7].

Также в связи с тем, что в некоторых регионах система теплоснабжения находится в состоянии сильного износа, концессионные соглашения заключаются в спешке. При этом детальная проработка условий и критериев выполнения обязательств со стороны концессионера часто остается на втором плане, что позволяет концессионеру уклоняться от исполнения некоторых своих обязанностей. На практике такие соглашения нередко выполняют роль договоров аренды, при которых компании выплачивают муниципалитету сумму за пользование имуществом, не способствуя улучшению показателей эффективности в зоне своей ответственности.

ОБСУЖДЕНИЕ

С 2015 г. по 2023 г. в России в рамках ГЧП было заключено 1 186 концессионных соглашений в сфере теплоснабжения, общий объем обязательств по инвестированию в которых составил 315,5 млрд руб.

ПАО «Т-Плюс» является одной из первых компаний, подписавших данные соглашения, и на сегодняшний момент считается лидером по числу заключенных концессий. По мнению сотрудников организации, механизм концессии нуждается в доработке, но является сегодня единственным действенным путем привлечения инвестиций в отрасль теплоснабжения РФ совместно с механизмом «альтернативной котельной»⁸.

С другой стороны, согласно анализу Счетной палаты РФ, большинство концессионных соглашений в описываемой сфере формальны и характеризуются низким качеством исполнения. Результаты исследования подчеркивают недостаточную эффективность и надежность механизмов реализации данных соглашений на практике⁹.

Члены Комитета Государственной Думы по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству также, как и энергетическая компания ПАО «Т Плюс», придерживаются мнения, что механизм концессии должен быть активно задействован для решения текущих проблем в секторе теплоснабжения, соответственно направляя инвестиции на те проекты, которые на данный момент критически важны для городской инфраструктуры. Однако они согласны и с имеющей место в современных реалиях недообработкой, когда концессионеры в результате не выполняют свои обязательства по соглашениям¹⁰.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Концессия в сфере теплоснабжения рассматривается как перспективный механизм для привлечения частных инвестиций в отрасль. Тем не менее, несмотря на ряд выявленных преимуществ, прослеживаются существенные трудности, связанные со сложностью привлечения инвесторов в экономически неразвитые районы ввиду отсутствия гарантий возврата вложенных концессионером инвестиций на законодательном уровне, непрозрачностью процессов вхождения концессионера в проект и экономики всех процессов в целом. В связи с этим необходима комплексная доработка концессионной модели. В первую очередь нужно провести обширную ревизию всех концессий в сфере теплоснабжения с целью выявления тех соглашений, по которым не выполняются обязательства. Также важным направлением совершенствования является усиление механизмов контроля за деятельностью инвестора. Помимо этого, требуется укрепление штрафных мер в случае несоблюдения концессионером основных норм и сроков. Это может послужить дополнительным стимулом для эффективного выполнения всех своих обязательств.

⁸ РБК+. Российский энергетический рынок невосприимчив к турбулентности. Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/63986ad07a8aa98e6d5807a1> (дата обращения: 05.11.2023).

⁹ Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Владимир Кошелев считает необходимым ревизию всех концессионных соглашений в сфере теплоснабжения. Режим доступа: <https://deloros.ru/press-centr/novosti/novosti-komitetov/vladimir-koshelev-schitaet-neobkhodimym-reviziyu-vsekh-kontsессионnykh-soglasheniy-v-sfere-teplosnab/> (дата обращения: 07.11.2023).

¹⁰ Там же.

Кроме того, формирование прозрачных механизмов ценообразования и учет интересов общества позволят предотвратить неоправданные повышения тарифов и обеспечат более ясные условия для потребителей.

Таким образом, комплексная доработка концессионной модели будет способствовать эффективному и сбалансированному функционированию системы теплоснабжения в населенных пунктах РФ.

Список литературы

1. Маневич Ю.В. Альтернативная котельная – новая форма для инвестиций в теплоснабжение. Энергетическая политика. 2020;5(147):52–61.
2. Цуверкалова О.Ф. Анализ современного состояния и тенденций развития отрасли теплоснабжения в РФ. Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020;11–3:554–559. <https://doi.org/10.17513/vaael.1462>
3. Макарова Л.А., Невзгодина Е.А. Концессионные соглашения в теплоснабжении. Вестник Омского университета. Серия «Право». 2020;3(17):53–62. [https://doi.org/10.24147/1990-5173.2020.17\(3\).53-62](https://doi.org/10.24147/1990-5173.2020.17(3).53-62)
4. Матвеева В.В., Любимова Н.Г. Новый подход к формированию источника финансирования систем теплоснабжения. Вестник МИРБИС. 2021;2(26):126–133. <https://doi.org/10.25634/MIRBIS.2021.2.12>
5. Муравьева М.С., Прокофьева А.В. Концессионные соглашения в сфере теплоснабжения: законодательные новеллы и проблемы их реализации. Энергосовет. 2018;1(51):37–43.
6. Невфёдкин В.И., Фадеева О.П., Гинзбург Д.Р. Концессии в теплоснабжении: инвестиции вместо субсидий. Всероссийский экономический журнал ЭКО. 2019;3(537):37–56. <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2019-3-37-56>
7. Кузнецова А.В., Новокшоновна Н.А. Проблемные вопросы заключения концессионных соглашений в сфере теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения. Управление в современных системах. 2019;2(22):19–22.

References

1. Manevich Yu.V. Alternative boiler station – a new form investments in heat supply. Energy Policy. 2020;5(147):52–61. (In Russian).
2. Tsverkalova O.F. Analysis of the current state and trends of development of the heat supply industry in the Russian Federation. Journal of Altai academy of economics and law. 2020;11–3:554–559. (In Russian). <https://doi.org/10.17513/vaael.1462>
3. Makarova L.A. Nevzgodina E.L. Concession agreements in heat supply. Herald of Omsk university. Series “Law”. 2020;3(17):53–62. (In Russian). [https://doi.org/10.24147/1990-5173.2020.17\(3\).53-62](https://doi.org/10.24147/1990-5173.2020.17(3).53-62)
4. Matveeva V.V., Lyubimova N.G. A new approach to the formation of a source of funding heat supply systems. Vestnik MIRBIS. 2021;2(26):126–133. (In Russian). <https://doi.org/10.25634/MIRBIS.2021.2.12>
5. Muravyeva M.S., Prokofjeva A.V. Concession agreements in the field of heat supply: legislative novelties and problems of their implementation. Energosovet. 2018;1(51):37–43. (In Russian).
6. Nefedkin V.I., Fadeeva O.P., Ginzburg D.R. Concessions in heat supply: investments instead of subsidies. The all-Russian ECO Journal. 2019;3(537):37–56. (In Russian). <https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2019-3-37-56>
7. Kuznetsova A.V., Novokshonova N.A. Problem issues of conclusion of concession agreements in the area of heat supply, water supply and water determination. Management in modern systems. 2019;2(22):19–22. (In Russian).