

- цесс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – С.594-603.
11. Lewin P., Phelan S. An austrian theory of the firm // Review of austrian economics. – 2000. – Vol.13. – №1. – P.59-80. – <http://www.utdallas.edu/~plewin/AustFirm.PDF>.
 12. Garrouste P. Knowledge: a challenge for the austrian theory of the firm // Foss N., Klein P. Entrepreneurship and the firm: austrian perspectives on economic organization. – Aldeshot: Edward Elgar, 2002. – <http://www.icer.it/docs/wp2001/garrouste26-01.pdf>.
 13. Langlois R., Garrouste P. Cognition, redundancy and learning in organizations // Economics of innovation and new technology. – 1997. – №4. – P.289. – <http://www.econ.uconn.edu/working/1996-10.pdf>.
 14. Касабин И.Т. Знание // Новая философская энциклопедия: В 4 т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-науч. фонд; Научно-ред. совет: предс. В.С. Степин, заместители предс. А.А. Гусейнов, Г.Ю. Семигин, уч. секр. А.П. Огурцов. – М.: Мысль, 2001. – Т.2. – С.52.
 15. Лекторский В.А. Сознание // Новая философская энциклопедия. – Т.4. – С.589.
 16. Foss K., Foss N. Property rights, austrian economics and economic organizations // Second meeting of the Association des historiens de la tradition économique autrichienne. – Paris, 27-29 May 2000. Цит. по [12, P.11].
 17. Hayek F. The use of knowledge in society // American Economic Review. – 1945. – Vol. XXXV. – №4. – P.519-530. - <http://www.vitalschool.edu/mon/Economics/HayekUseOfKnowledge.html>
 18. Bocquet R., Servais O. Concurrence et coopération, une approche du système industriel par la convention // Firmes et économie industrielle / sous la direction de C. Palloix et Y. Rizopoulos. – L'harmattan, 1997. - P.21-38.
 19. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.60.
 20. Попов Е.В., Симонова В.Л. Матрица теорий предприятия // Экономическая наука современной России. – 2002. – №4. – С.12-13; Попов Е.В., Татаркин А.И. Миниэкономика. – М.: Наука, 2003. – С.63.
 21. Фавро О. Экономика организаций // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С.8.
 22. Simon H. From substantive to procedural rationality // Method and appraisal in economics / Latsis S. (ed.). – Cambridge: Cambridge university press, 1976. – P.129-148. Цит. по [21].
 23. Foss. N., Lando H., Thomsen S. The theory of the firm // Encyclopedia of Law and Economics: Volume III. The Regulation of Contracts / Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), – Cheltenham: Edward Elgar, 2000. – P.645. – <http://encyclo.findlaw.com/5610book.pdf>.
 24. Добрякова М.С. Интервью с Лораном Тевено // Экономическая социология (электронный журнал). – 2003. – Том 4. – №5 (ноябрь). – С.9. – http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t4_n5.pdf.
 25. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С.49-50.
 26. Nooteboom B. Towards a cognitive theory of the firm: issues and a logic of change. 1996. <http://www.ub.rug.nl/eldoc/som/97B05/97b05.pdf>.
 27. Williamson O.E. Calculativeness, trust and economic organization // Journal of Law & Economics. – 1993. – Vol.36. – P.453. Цит. по [26].
 28. Williamson O.E. Strategy research: governance and competence perspectives // Strategic Management Journal. – 1999. – Vol.20. – P.1103. – http://faculty.fuqua.duke.edu/~willm/Classes/PhD/LongStrat_W04/Readings/1PreRead/Williamson1999.pdf.

Авторы статьи:

Жернов

Логачев

Евгений Евгеньевич

Владимир Анатольевич

- аспирант каф. общей экономики

- докт. экон. наук, проф. каф. общей

экономики

УДК 338.5

К.О.Шипилова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕССИЙ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИЮ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Одно из важнейших направлений в реформировании ЖКХ, в полной мере влияющего на стоимость и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, - его модернизация. Задача поддержания в рабочем состоянии сетей и головных сооружений инфраструктуры, обслуживающей городское население, выходит на уровень проблем национальной безопасности: износ инженерного оборудования и сетей превышает 60% (котельные - 54,5%, ЦТП - 50,1%; водопроводные сети - 65,3%; тепловые сети - 62,8%; КНС -

57,1%) [1].

В 2005 г. из общего количества аварий на водопроводно-канализационных сетях 53% произошли по причинам их ветхости. Дальнейший износ сетей и сооружений ведет к резкому росту аварий, ущерб от которых может значительно превысить затраты на их предотвращение. Уже сейчас планово-предупредительный ремонт полностью уступил место аварийно-восстановительным работам, затраты на проведение которых в 2,5-3 раза выше.

Приведенная статистика убедительно свидетельствует о необходимости привлечения масштабных инвестиций в ЖКХ. Объем средств (600 млн. руб.) [2], выделенных Правительством РФ на 2006 г. в рамках подпрограммы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса РФ», позволит лишь незначительно улучшить состояние объектов коммунального назначения, но не изменит ситуацию кардинально.

Увеличение потока инвестиций в модернизацию инфраструктуры за счет роста инвестиционной составляющей тарифа (рост стоимости жилищно-коммунальных услуг), может привести к непрогнозируемым социальным последствиям.

Для привлечения инвестиций в модернизацию жилищно-коммунальной инфраструктуры нужно использовать другие экономические инструменты, в том числе привлечение частного капитала.

Рассмотрим основные варианты участия частного капитала в ЖКХ России (таблица).

Сравнение основных вариантов участия частного капитала в ЖКХ свидетельствует о том, что передача объектов коммунальной инфраструктуры в концессию более других схем отвечает требованиям сохранения права собственности за государством и модернизации инфраструктуры.

Инвестор-концессионер, принимая недвижимость в эксплуатацию, берет на себя коммерче-

Тип контракта	Достиныства	Недостатки
Договор подряда Заказы на выполнение размещаются среди частных компаний. В настоящее время наиболее распространенная форма привлечения частных компаний в ЖКХ.	При конкурсном распределении заказов появляется возможность сокращения издержек. Простота в оформлении и управлении. Применимость к различным видам коммунальных услуг.	В условиях дотирования коммунальных услуг предприятия не заинтересованы в сокращении издержек.
Передача в управление Имущество предприятий передается управляющим компаниям, которые работают за фиксированное вознаграждение.	Деятельность управляющих структур становится более прозрачной, ведет к сокращению издержек. Руководство коммунальных предприятий отвлекается от текущих проблем и имеет возможность сосредоточиться на стратегическом планировании.	Сторонние управляющие компании не могут решить проблему недостатка капиталовложений. Законодательная база разработана слабо.
Долгосрочная аренда Ключевое отличие от предыдущей модели состоит в том, что большая часть ответственности за оказание услуг возлагается на компанию-оператора, а не на муниципальные органы.	Арендаторы заинтересованы в получении прибыли, это ведет к повышению эффективности эксплуатации активов. За счет привлечения дополнительного человеческого капитала улучшается управление предприятиями.	Инвесторы не несут ответственности за состояние основных фондов и поэтому не заинтересованы в их улучшении. Арендаторы могут делать капиталовложения только из своей прибыли, что ведет к ее сокращению на сумму инвестиций. Законодательная база разработана слабо.
Приватизация Частичная или полная передача предприятий ЖКХ в собственность частным компаниям.	Происходит максимальная мобилизация инвестиционного капитала. Местная власть освобождается от ряда обязательств в сфере коммунального хозяйства и может сосредоточиться на других социальных проблемах.	Из-за недостатка объективной информации о состоянии предприятий ЖКХ инвесторам сложно рассчитать все параметры нового бизнеса. Возможно противодействие приватизации со стороны предыдущих собственников предприятий. Законодательная база разработана слабо.
Концессия Управляющей компании (концессионеру) передается право владения и пользования недвижимым имуществом с целью его реконструкции или нового строительства на срок, определенный концессионным соглашением	Концессионное соглашение является договором, в котором содержаться элементы различных договоров (доверительного управления, аренды, подряда с элементами договора на поставку товаров, работ, услуг для государственных нужд), предусмотренных федеральными законами, что позволяет сторонам выработать наиболее приемлемые взаимоотношения. Возможность постороннего влияния на бизнес сокращается, это повышает инвестиционную привлекательность предприятий. За счет ремонта и строительства активов улучшается техническое состояние коммунальных активов	В условиях регулирования тарифов сохраняется опасность того, что доходы предприятий не покроют их расходы. Затраты на реализацию концессий обычно высоки, что ведет либо к резкому росту тарифов, либо к увеличению сроков окупаемости проекта. Не определен порядок возмещения суммы неотделимого улучшения, произведенного концессионером и не входящего в объект концессии, что создает риски для частного инвестора. Законодательная база требует доработки.

ские риски по сбору средств от потребителей, осуществляет инвестиционное планирование и контроль, заключает договоры на эксплуатацию, модернизацию и развитие инфраструктуры. Длительность инвестиционного цикла зависит от стоимости реализуемого проекта и уровня тарифов. Бюджетную гарантию возврата инвестиционных средств инвестору дает муниципалитет. Комплексные договоры включают услуги страхователей, контроль над сбытом продукции и управлением эксплуатационной деятельности коммунальных предприятий, поскольку основным гарантом возвратности являются денежные потоки - коммунальные платежи. Вновь созданное имущество остается в собственности муниципалитетов. Прибыльность оценивается в 10-20% за счет увеличения эффективности работы предприятий отрасли.

Подтверждение прогрессивности концессионной формы управления имуществом -: ежегодно на основе концессионных механизмов в мировую экономику инвестируется более \$80 млрд. Французская Suez управляет концессионными проектами в сфере ЖКХ на \$30 млрд. [3]

В российских условиях при реализации проектов модернизации коммунальной инфраструктуры могут быть применены следующие договоры концессионного типа:

- договор, содержащий условия о выполнении работ (оказании услуг) с использованием объекта, находящегося в муниципальной собственности (сервисный контракт), при муниципальной собственности на активы и сроке действия 1-2 года;

- договор, содержащий условия об управлении объектом, находящимся в муниципальной собственности (договор на управление), при муниципальной собственности на активы и сроке действия 3-5 лет;

- договор, содержащий условия аренды объекта, находящегося в муниципальной собственности (договор аренды), при муниципальной собственности на активы и сроке действия 8-15 лет;

- договор по модели «строительство – эксплуатация – передача» или «строительство – передача – эксплуатация» (договор подряда), при условии муниципальной собственности на активы;

- договор по модели «строительство – владе-

- .

ние – передача» при условии частной собственности на активы и сроке действия 20-30 лет;

- договор концессии, при условии муниципальной собственности на активы и сроке действия 25-30 лет.

Для муниципалитетов и предприятий отрасли основными преимуществами использования концессии являются:

- передача самых современных технологий и управленческих навыков, внедрение новых форм организации хозяйствования;

- переход в собственность муниципального образования, после истечения срока договоров, современного оборудования и производства;

- ограничение финансового участия соответствующих бюджетов в осуществлении проектов модернизации и развития предприятий;

- приток дополнительных инвестиций в регион или муниципальное образование;

- создание дополнительной занятости и стимулирование экономической активности в регионе, поскольку часть средств, вкладываемых в проект, затрачивается на территории его реализации в виде приобретения необходимых материалов, найма рабочей силы.

Использование концессий позволит планировать уровень тарифов на жилищно-коммунальные услуги не на год, а на 3-5 лет с учетом финансовых средств, требуемых для реконструкции коммунальной инфраструктуры. Примеры использования концессионной схемы управления недвижимостью в ЖКХ России - деятельность ОАО «Российские коммунальные системы», компании «Комплексные энергетические системы», ОАО "Региональные коммунальные инвестиции".

Вывод: использование концессионных механизмов обеспечит эффективное использование государственного и муниципального имущества без его приватизации, будет способствовать развитию коммунального комплекса, повышению качества оказываемых коммунальных услуг, позволит осуществить модернизацию существующих объектов коммунальной инфраструктуры, создать новые, а также приведет к уменьшению бюджетных затрат на эксплуатацию и создание объектов коммунального назначения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Извлечения из выступления министра регионального развития Российской Федерации В.А. Яковлева// ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2005, №12. Часть II.
2. ФЦП «Жилище» на 2002 - 2010 годы (в ред. Постановления Правительства РФ от 31.12.2005 N 865), Подпрограмма «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»
3. В. Г. Варнавский Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности / www.tpprf.ru

Автор статьи:

Шипилова

Ксения Олеговна

- ассистент каф. экономики и организации строительного производства