

*In a market economy, stable development of enterprises largely depends on their financial stability. Resilience allows you to survive in the changing external and internal environment, enables maneuvering in cash, but also contributes to the smooth process of production. The article presents a theoretical study of financial sustainability and solvency of the company through the achievement of financial balance between articles of assets and liabilities balance.*

*Keywords: financial stability, solvency, assets, liabilities, the balance, the crisisы*

УДК 338.465, 338.49

## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ**

*Константин Сергеевич Терешенко, магистрант  
факультета экономики и финансов,  
E-mail: Kosta2010@mail.ru,  
Московский университет им. С.Ю. Витте,  
<http://muiv.ru>*

*В статье раскрыта модель привлечения частных инвестиций в развитие теплоснабжения городов. Теплоснабжение является одной из важнейших отраслей российской экономики как в социальном, так и производственном аспектах, что делает эту сферу привлекательной для государственно-частного партнерства.*

*Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, концессия, тепло-снабжение, инвестиционная деятельность*



**К.С. Терешенко**

В России в настоящее время активно обсуждается возможность сотрудничества государства и частного бизнеса в сферах, в которых государство традиционно являлось монополистом (энергетика, транспортная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, образование и др.). Перспективным методом такого сотрудничества является хорошо зарекомендовавшее себя в зарубежных странах государственно-частное партнерство. Во многих странах форма государственно-частного партнерства смогла добиться положительных результатов, продемонстрировав свою эффективность в сфере решения инфраструктурных проблем [8]. Данный механизм позволяет преодолеть ограниченные возможности государства и муниципальных органов, а также использовать управленческие навыки и опыт частного сектора для повышения качества и эффективности строительства и предоставляемых услуг.

В нашей стране на сегодняшний день наибольшее распространение получило государственно-частное партнерство в форме концессии [4]. В качестве объекта исследования выбраны организации теплоснабжения. Теплоснабжение является одной из важнейших отраслей российской экономики как в производственном аспекте, так и в социальном. Современное состояние отрасли характеризуется высоким износом инфраструктуры в сочетании с ежегодным снижением объемов инвестирования. Средняя степень износа теплосетей по регионам Российской Федерации составляет более 60 %. Это чрезвычайно капиталоемкая отрасль с частой нехваткой средств региональных бюджетов на финансирование ремонтных работ котельного оборудования и тепло-трасс. Привлечение частных инвестиций в сферу теплоснабжения посредством использования механизмов концессии является одним из наиболее перспективных направлений развития отрасли.

Однако классическая схема концессии не учитывает отраслевой специфики организации теплоснабжения [3]. В статье рассмотрены особенности и проблемы реализации концессии в сфере теплоснабжения, а также предложена расширенная модель финансирования инвестиционной Привлечение частных инвестиционных ресурсов в программах развития системы теплоснабжения города – одна из актуальных проблем современной российской экономики [7].

Находясь на стыке жилищно-коммунального хозяйства и топливно-энергетического комплекса и потребляя свыше 45 % первичных топливно-энергетических ресурсов страны, теплоснабжение ежегодно терпит существенные энергопотери по данным Минэнерго РФ (пережог топлива более 100 млрд руб. в год, 25–35 % потерь ресурсов при передаче). Доля платы за тепловую энергию в структуре коммунальных платежей россиян составляет 46 % по данным Федеральной службы по тарифам РФ за 2013 г., что является наибольшей долей среди платы за жилищно-коммунальные услуги. Вместе с тем, долги потребителей за тепловую энергию за последний год выросли и составили более 150 млрд руб. по состоянию на 2013 г.

Доля внебюджетных источников финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения составила около 50 %, при этом почти 40 % инвестиционных средств составили собственные средства организаций, представленные прибылью, аккумулированной за счет инвестиционной надбавки к тарифу за оплату услуг отопления [9].

Говоря о финансировании инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения, необходимо учитывать особенности, которые характерны для данной отрасли:

1 Дальнейшее осуществление инвестиционной деятельности за счет повышения инвестиционной надбавки не может быть принято потребителями тепловой энергии без «социального напряжения», а также повлечет повышение долгов конечных потребителей перед теплоснабжающими организациями и при этом на покрывает всех потребностей в инвестициях.

2 Слабое финансовое состояние организаций теплоснабжения уменьшает шансы получения кредитных средств на доступных для теплоснабжающих организаций условиях;

3 Значительная доля государственной собственности в отрасли подразумевает сохранение государственного контроля над организациями теплоснабжения при привлечении частного капитала.

Государственно-частное партнерство как модель финансирования инвестиционной деятельности предполагает использование различных механизмов финансирования, в рамках которых организации теплоснабжения, могут осуществлять мероприятия по модернизации, ремонту и замене основных фондов [5].

В России на данный момент наибольшее распространение получило государственно-частное партнерство в форме концессии, то есть соглашение, по которому одна сторона (концессионер) обязуется создать или реконструировать определенный имущественный объект, право собственности на который остается за второй стороной (концедентом).

Концедент в свою очередь передает право владения и пользования объектом на продолжительный срок концессионеру [1].

По данным Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ всего в стране реализуется 402 концессии в ЖКХ. Однако, Центр развития государственно-частного партнерства провел независимое исследование и выяснил, что в России на конец 2013 г. действовало всего 79 «настоящих» концессий с объемом частного капитала чуть более 300 млрд руб. [2]. Лишь 8 % объектов концессионных соглашений уже готовы и эксплуатируются.

Изначально закон о концессиях не разрешал заключать концессионное соглашение на целый имущественный комплекс, поэтому регионы должны были заключать отдельный договор на каждый объект. Этим можно объяснить завышенные показатели в статистических отчетах по действующим концессиям в России. Таким образом, возможности финансирования инвестиционных мероприятий организаций теплоснабжения с привлечением концессии на сегодняшний день в российской экономике используются крайне ограниченно. Следовательно, необходимо выявление проблем и особенностей использования концессии в качестве модели финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения, а также исследование перспектив развития концессионных соглашений в данной отрасли.

Вопросам совершенствования взаимодействия частных операторов и государства в ходе финансирования инвестиционной деятельности организаций, в том числе в сфере жилищно-коммунального хозяйства, посвящен ряд работ отечественных авторов: С.Л. Соколова, А.А. Зыкова, О.Б. Скрипника, Т.Н. Седаш, Е.А. Каменевой, Е.Б. Тютюкиной, Е.И. Шохина.

На основе обобщения предлагаемых авторами подходов к моделированию финансового обеспечения мероприятий по модернизации объектов коммунальной инфраструктуры и адаптации данных подходов к использованию в рамках финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения предлагаются следующие модели:

- а) модель финансирования инвестиционной деятельности теплоснабжающей организации на основе договора концессии;
- б) расширенная модель финансирования инвестиционной деятельности теплоснабжающей организации с использованием концессии при участии энергосервисной компании [10].

Рассмотрим подробнее каждую из них.

Модель финансирования инвестиционной деятельности теплоснабжающей организации на основе договора концессии.

В рамках системы теплоснабжения муниципального образования договор концессии заключается между представителем государства – концедентом, в роли которого выступает муниципалитет, и концессионером (частным оператором, как правило, осуществляющим свою деятельность в этой же подотрасли, но в форме общества).

Стоит отметить, что модель концессии в теплоснабжении обладает своими специфическими особенностями:

1) инвестор-концессионер, как правило, не заинтересован в отдельно взятом муниципальном унитарном предприятии, намного легче привлечь инвестора к работе на крупной территории (например, теплоснабжение всего района), которая давала бы большой поток денежных поступлений от осуществления деятельности.

Объект инвестирования – имущество в муниципальной собственности, то есть теплоснабжающая организация как имущественный комплекс, подлежащий модернизации и восстановлению;

2) концедент (в лице муниципалитета) обязуется предоставить Концессионеру муниципальные гарантии в виде залога недвижимого имущества для обеспечения как уже возникших обязательств, так и обязательств, которые возникнут в будущем для выполнения мероприятий по созданию и реконструкции объекта инвестиционных мероприятий. Также возмещение концессионеру отдельных расходов со стороны муниципалитета может быть прописано в договоре концессии;

3) концессия позволяет организации теплоснабжения построить комплексную инвестиционную программу, которая не ограничивается нишами с высокой рентабельностью, а охватывает систематическое обновление всех активов [6].

Таким образом, по истечению срока договора концессии теплоснабжающая организация имеет право на безвозмездной основе продолжать свое функционирование с обновленными и модернизированными мощностями и основными фондами, а значит, осуществлять более эффективную деятельность и иметь возможность самостоятельно осуществлять дальнейшее развитие в рамках инвестиционной деятельности.

Несмотря на очевидные положительные стороны модели, стоит отметить и «слабые места» концессии в классическом ее варианте применимо к области теплоснабжения:

- выдача кредита концессионеру для реализации инфраструктурного проекта может быть осложнена слабым финансовым состоянием теплоснабжающей организации, а также большими долгами потребителей;
- инфраструктурные облигации в современных условиях сокращения инвестиционной деятельности институциональных инвесторов могут оказаться невостребованными и не принесут запланированного притока средств;
- уменьшение расходов организации невозможно без внедрения энергоэффективных технологий.

Таким образом, классическая модель концессии может быть дополнена следующим образом [6].

Дополнительные финансовые потоки обеспечиваются за счет аккумуляции коммунальных платежей населения за несколько периодов в будущем. Оплачивая коммунальные платежи за n-периодов будущего в текущий момент времени и по текущей цене (тарифу), потребитель имеет возможность получить скидку, а также помогает мобилизовать в кратчайшие сроки дополнительные средства, поддерживающие процесс инвестиционной деятельности, без повышения тарифной нагрузки.

Передача долгов потребителей (бытовых и промышленных) на основе договоров концессии муниципалитету или коллекторской организации позволит улучшить показатели хозяйственной деятельности организации, в том числе повысить привлекательность теплоснабжающей организации как потенциального заемщика. Данная мера может облегчить процесс получения кредитных средств организациями теплоснабжения [7].

Привлечение энергосервисных компаний (далее ЭСКО) концессионером позволяет не только реализовать инвестиционные мероприятия, но и внедрить энергоэффективные технологии. ЭСКО выступает в качестве консультанта по повышению энергоэффективности деятельности организации теплоснабжения, а также в качестве инвестора.

Клиентом ЭСКО может являться либо муниципалитет, либо сама теплоснабжающая организация, которая предоставляет услуги конечным потребителям. Взаимоотношения ЭСКО и клиента регулируются энергосервисным контрактом, согласно которому ЭСКО обеспечивает оговоренный уровень энергосбережения по истечении согласованного периода реализации проекта.

В процессе осуществления своих функций ЭСКО может также самостоятельно мобилизовать необходимые средства и финансировать модернизацию и восстановление основных фондов организации. Таким образом, реализация проекта в рамках энергосервисного контракта позволяет теплоснабжающей организации получить дополнительный объем заемных ресурсов, который ранее ей был недоступен в силу специфики своей деятельности [9].

Результатом взаимодействия теплоснабжающей организации и ЭСКО может стать снижение стоимости тепловой энергии и повышение надежности и качества теплоснабжения. Снижение уровня потерь и затрат на теплоснабжение позволяет организации получать экономию от проведения энергосберегающих и инвестиционных мероприятий.

Критериями отбора объектов для осуществления модернизации и обновления в рамках энергосервисного контракта могут быть:

- критическая изношенность оборудования, близкие сроки выбытия;
- низкий уровень энергетической эффективности;
- высокие эксплуатационные и ремонтные затраты;
- невозможность переключения потребителей на другие источники.

Срок действия энергосервисного контракта, как правило, составляет от 5 до 7 лет. Энергосервисным договором устанавливается размер целевой экономии, которую теплоснабжающая организация перечисляет в адрес ЭСКО, превышение целевой экономии остается в распоряжении теплоснабжающей организации и может быть использовано как на осуществление операционной деятельности, так и на проведение инвестиционных мероприятий.

После исполнения условий энергосервисного договора всё имущество, созданное (поставленное или реконструированное) в ходе реализации программ повышения энергоэффективности и восстановления основных фондов, переходит в собственность теплоснабжающей организации без каких-либо дополнительных выплат [7].

Внедрение энергоэффективных технологий позволяет также привлечь частных инвесторов, функционирующих в аналогичной сфере, заинтересованных, в том числе, в получении информации о внедренных технологиях.

Таким образом, предложенные модели позволят тем организациям теплоснабжения, которые не способны привлечь заемные средства в силу особенностей функционирования отрасли, аккумулировать средства для осуществления инвестиционной деятельности за счет таких источников финансирования как: кредит, инфраструктурные облигации, средства частных инвесторов. Разработанные модели также могут быть использованы в качестве основы для разработки методического обеспечения инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения.

Итак, несмотря на различные программы государственно-частного партнерства в сфере теплоснабжения, все они имеют достаточно высокие риски, связанные со слабой проработкой факторов отраслевой специфики.

#### **Литература**

1. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (в ред. от 02.07.2010) // СПС «Консультант+».
2. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры в России // Центр развития государственно-частного партнерства. М., 2014.
3. *Алпатов А.А., Джапаридзе Р.М., Пушкин А.В.* Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации/ А.А. Алпатов, Р.М. Джапаридзе, А.В. Пушкин. М.: ООО «Альпина Паблишерз», 2010. 200 с.
4. *Белицкая А.Б.* Государственно-частное партнерство: понятие, содержание, правовое регулирование: дисс. ... на соискание ученой степени канд. юр. наук: 12.00.03. Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, 2011.
5. *Босовец Ю.Е.* Концессионное соглашение: современный российский опыт // Политика, государство и право. 2014. № 4. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/04/1577> (дата обращения: 01.08.2014).
6. *Евстафьев Э.Н.* Распределение рисков между бизнесом и государством в концессионных соглашениях // Российское предпринимательство. 2008. № 8. С. 94–97.
7. *Егорова Д.А.* Перспективы финансирования инвестиционной деятельности теплового хозяйства в России // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: материалы XXII Международной заочной научно-практической конференции. 2014. № 1(22). С. 71–75.
8. *Егорова Д.А.* Зарубежный опыт управления инвестиционной деятельностью организаций ЖКХ // Экономика и социум. 2014. № 1(10). С. 545–548.
9. *Егорова Д.А.* Российский рынок тепловой энергии: тенденции и проблемы финансирования инвестиционной деятельности организаций теплоснабжения // В мире научных открытий. 2014. № 7.2(55). С. 869–880.

10. Каменева Е.А. и др. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ) / Е.А. Каменева, Т.Н. Седаш, Е.Б. Тютюкина, Е.И. Шохин. М.: Научные технологии, 2013. С. 192.

### Attraction of private investments in the heating sphere

*Konstantin Sergeevich Tereshenko, master student of the faculty economically financial, Witte Moscow University.*

*In article the model of attraction of private investments into development of the heating organization. Heating is one of the most important branches of the Russian economy as in social, and production aspects that does this sphere attractive to public-private partnership.*

*Keywords: Public-private partnership, investments, concession, heating, investment activity*

УДК 338

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПЕРИОД СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

*Григорий Владимирович Володин, магистр,  
E-mail: volodin.g@mail.ru,  
Московский университет им. С.Ю. Витте,  
<http://muiiv.ru>*

*В статье говорится о том, насколько серьезна проблема некачественного управления городским хозяйством в стране, а также представлены механизмы, с помощью которых можно разрешить данную проблему и организовать условия для дальнейшего развития и модернизации городского хозяйства в России.*

*Ключевые слова: городское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, инфраструктура, исполнительная власть, инновационные методы, муниципальные образования, ситуационное управление.*



**Г.В. Володин**

Актуальность проблемы исследования. Сегодня органы исполнительной власти на местах сталкиваются с огромным количеством проблем, вытекающих из того, что они, к сожалению, не могут достаточно быстро и четко реагировать на постоянно меняющиеся условия, в которых приходится решать насущные вопросы жизнеобеспечения города. Конечно, определенный опыт комплексного изучения экономических и социальных проблем, определения путей выхода из кризисных ситуаций уже существует в арсенале местных органов власти, но часто данный опыт, накопленный при решении одной ситуации, совершенно неприменим в другой, так как исходные условия возникновения проблемных ситуаций могут кардинально отличаться.

В этих условиях большое значение приобретает совершенствование управления развитием города, которое должно осуществляться с помощью широкого спектра конкретных действий местной администрации, направленных на развитие его экономики и социальной сферы. При этом особое место должно отводиться управлению развитием различных сфер городского хозяйства, от эффективности которых в основном и зависит создание благоприятных условий и повышение уровня жизни населения муниципального образования [1].

Достижение такого положения предполагает проведение преобразований управления развитием города на основе системного подхода, создания комплексной самоорганизующейся системы управления инфраструктурой городского хозяйства в сочета-