

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩИМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА¹

В статье рассмотрены ключевые проблемы региональных систем теплоснабжения, связанные с неэффективной организацией и регулированием деятельности местных теплоэнергетических компаний. Описаны недостатки схемы организации управления теплоснабжающим комплексом на базе муниципальных унитарных предприятий. Проанализированы основные модели взаимодействия муниципальных образований и частных операторов в рамках различных форм частно-государственного партнерства. Изучен опыт проникновения иностранного частного оператора на российский рынок тепловой энергии. После проведенного исследования предложены рекомендации по организации управления и эксплуатации теплоснабжающей инфраструктуры региона на основе долгосрочных договорных отношений крупных компаний-операторов и органов муниципальной власти на условиях софинансирования и разделения рисков. Сделан вывод о целесообразности реализации данных предложений на основе концессионных соглашений, охватывающих несколько муниципальных образований региона, что позволит за счет эффекта масштаба снизить коммерческие и управленческие затраты, увеличить экономическую рентабельность и инвестиционную привлекательность теплоэнергетического сектора экономики региона.

Ключевые слова: теплоснабжающий комплекс, муниципальные унитарные предприятия, частно-государственное партнерство, концессионное соглашение, укрупнение компаний-операторов

В настоящее время рынок теплоснабжения является одним из самых крупных рын-

ков в России и в то же время одним из самых проблемных с точки зрения износа основных средств, эксплуатационной надежности и рентабельности. Проблемы этого рынка ак-

¹ © Малышев Е. А., Знаменская И. Р. Текст. 2014.

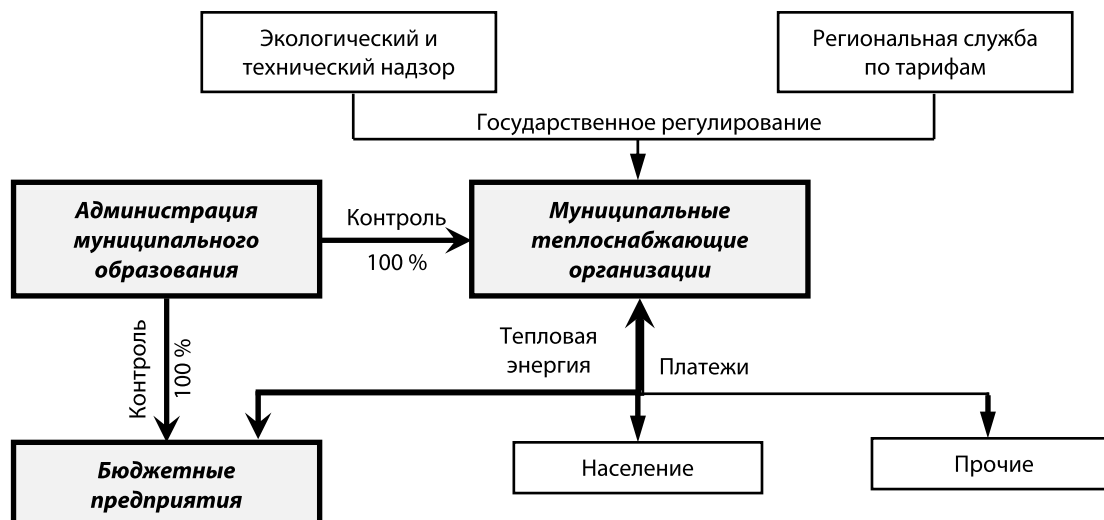


Рис. 1. Модель взаимодействия с муниципальными унитарными предприятиями

тивно обсуждаются на всех уровнях управления, но акцент, как правило, делается только на больших системах теплоснабжения крупных городов и региональных (районных) центров. Наиболее сложными же для многих российских регионов являются малые локальные рынки тепловой энергии, создающие большую экономическую нагрузку на региональный и муниципальные бюджеты.

Основными проблемами теплоэнергетических комплексов небольших населенных пунктов являются высокий уровень потерь в тепловых сетях, разрегулированность систем теплоснабжения, а также нехватка квалифицированных кадров [6]. Так, в Забайкальском крае средний уровень износа объектов теплоэнергетики составляет 70 %, вследствие чего суммарные потери в тепловых сетях достигают 30 % произведенной тепловой энергии [5]. По оценкам органов власти Забайкальского края потребность финансовых средств на восстановление основных фондов котельных и тепловых сетей до нормативных значений составляет свыше 20 млрд руб. Такими средствами на реконструкцию теплоснабжающей инфраструктуры не располагают ни местные, ни региональный бюджеты Забайкальского края, и без привлечения частного сектора эта проблема представляется нерешаемой.

Предоставлением услуг в сфере теплоснабжения Забайкальского края занимаются 243 самостоятельных организации с различными экономико-географическими условиями работы, большинство из которых являются муниципальными унитарными предприятиями. Данная организационно-правовая форма имеет ряд недостатков, основным из которых является исполнение одним органом му-

ниципальной власти противоречивых функций управления и производителями, и потребителями тепла, что неприемлемо в условиях рыночных отношений (рис. 1). Органы муниципального управления выполняют и хозяйственные функции, осуществляя непосредственное руководство муниципальными теплоснабжающими предприятиями и бюджетными организациями и предприятиями, эксплуатирующими жилой фонд, т. е. потребителями тепла.

Таким образом, с одной стороны, администрация заинтересована в сокращении платежей бюджетофинансируемых организаций за тепловую энергию, что требует финансирования реконструкции объектов теплоснабжения. С другой стороны, возникают трудности с изысканием средств на это финансирование, которое будет окупаться не один год. К тому же органы местного самоуправления могут быть даже экономически заинтересованы в том, чтобы подведомственные теплоснабжающие компании вырабатывали как можно больше тепловой энергии по более высоким тарифам, поскольку результаты деятельности коммунальных МУП непосредственно влияют на формирование городского бюджета [11]. В результате складывается ситуация, когда руководство муниципального образования не заинтересовано в совершенствовании деятельности теплоснабжающего сектора.

Для устранения организационных недостатков в системе теплоснабжения региона требуется мотивация для повышения эффективности и привлечения инвестиций. Условиями для этого являются приход в теплоэнергетику региона частного бизнеса (на правах как собственника, так и оператора) и создание новых

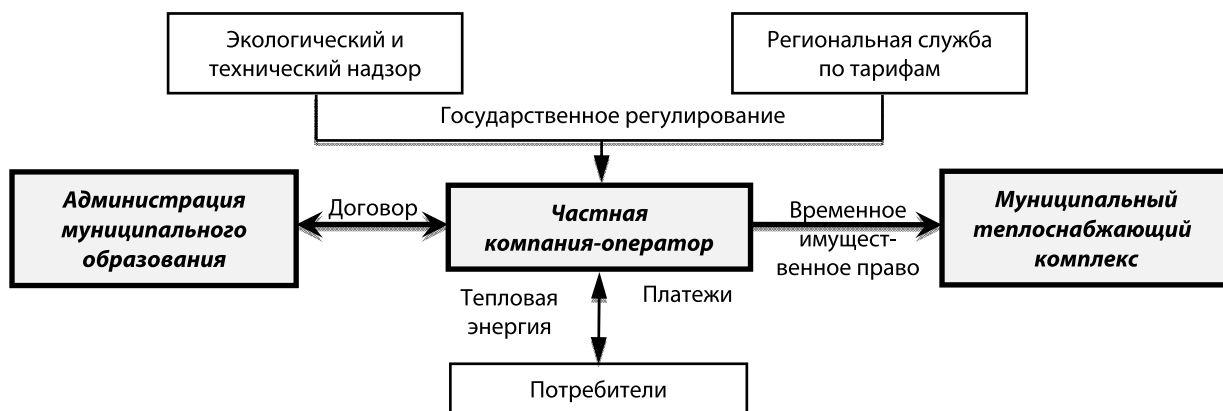


Рис. 2. Модель взаимодействия с частной компанией-оператором

экономических отношений между всеми субъектами теплоснабжения, включая муниципальные власти и конечных потребителей [8].

Преобразования в организационно-экономическом механизме управления теплоснабжением региона с привлечением частного бизнеса могут осуществляться на основе различных моделей, но все их условно можно объединить в три группы:

1) основанные на разделе прав на отдельные виды хозяйственной деятельности публичного партнера с частным партнером на определенный срок (государственные контракты);

2) основанные на разделе имущественных прав и прав на отдельные виды хозяйственной деятельности публичного партнера с частным партнером на определенный срок (аренда, концессия);

3) основанные на отчуждении части имущества публичного партнера в пользу частного партнера (акционирование, совместные предприятия).

Контрактная форма организации отношений между органом местного самоуправления и частной фирмой в сфере осуществления общественно необходимых и полезных видов деятельности достаточно распространена. Наиболее часто реализуемыми считаются контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи. В административных контрактных отношениях права собственности не передаются частному партнеру, деятельность которого строго регламентируется условиями договора, сметами расходов и другими документами. Инвестиционные расходы, а следовательно, и риски полностью несет государство. Интерес частного партнера состоит в том, что по договору он получает право на оговариваемую долю в доходе, прибыли или собираемых платежах. Как правило, контракты с го-

сударственным или коммунальным органом — достаточно привлекательный бизнес для частного предпринимателя, поскольку гарантируют ему устойчивый рынок и доход, а также возможные льготы и преференции [9]. Однако этот тип отношений не обеспечивает достаточный приток частного капитала в отрасль, а самостоятельность частного партнера слишком ограничена.

Отношения, основанные на передаче имущественных прав на объекты теплоснабжающей инфраструктуры, реализуются в рамках арендных договоров, договоров безвозмездного пользования и концессионных соглашений (рис. 2).

Арендные договоры подразумевают передачу частному партнеру на определенных условиях муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Договоры аренды предполагают возвратность предмета арендных отношений, причем право по распоряжению имуществом сохраняется за собственником и не передается частному партнеру. Инвестиции также осуществляет публичный партнер, если договор не предусматривает инвестиционных обязательств для арендатора.

Концессионное соглашение (КС) — специфическая форма отношений, при которой государство (муниципальное образование) оставаясь полноправным собственником имущества, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими правами. Концессионер, в свою очередь, вносит плату за пользование государственной или муниципальной собственностью, также он имеет право на расширение и усовершенствование передаваемых объектов и несет все операционные и инвестиционные риски. В связи с этим концессия позволяет обозначать

Таблица

Отличия арендного договора и концессионного соглашения

Признак	Аренда	Концессия
Субъектный состав	Арендодатель — орган по управлению муниципальным имуществом, а также унитарные предприятия, наделенные правом хозяйственного ведения и муниципальные учреждения	Концедент — муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления. Отдельные права и обязанности концедента могут осуществляться уполномоченными концедентом
Объект договора	Любое неупотребляемое имущество, запрет или ограничения на аренду которого не установлены законом	Объекты недвижимости социально-экономической инфраструктуры: объекты различных видов транспорта и их инфраструктуры, объекты по производству электрической и тепловой энергии, системы коммунальной инфраструктуры, объекты здравоохранения, образования, спорта и др.
	Существующее (ранее созданное) имущество.	Возможно обозначение в качестве объекта соглашения еще не существующего имущества, которое концессионеру предстоит создать
Право собственности на передаваемое имущество	Существует возможность выкупа арендованного имущества, за исключением случаев, когда закон запрещает такой выкуп	Имущество, переданное по КС или созданное в процессе его реализации, в любом случае «принадлежит или будет принадлежать» концеденту
Период действия	Срок устанавливается соглашением сторон	Определяется в интересах и концессионера, и концедента с учетом срока создания и (или) реконструкции объекта КС, объема инвестиций и срока их окупаемости, а также других обязательств сторон
Гарантия прав потребителей	Изменение целевого назначения объекта аренды возможно путем внесения соответствующих условий	Изменение целевого назначения объекта КС недопустимо
	Арендатор не обязан осуществлять деятельность с использованием объекта договора, и руководствуется собственной волей и заинтересованностью в извлечении прибыли	Концессионер обязан осуществлять деятельность, предусмотренную КС, и не прекращать (не приостанавливать) эту деятельность без согласия концедента
Обязательства по ремонту и модернизации объектов договора	Поддержание имущества в исправном состоянии и проведение текущего ремонта за счет арендатора. Обязанность по проведению капитального ремонта возлагается на арендодателя	Создание и (или) реконструкция недвижимого имущества за счет концессионера и, соответственно, обязанности по проведению текущего и капитального ремонта
Риски	Риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет собственник	Риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет концессионер
Перемена лиц договора	Арендатор с согласия арендодателя вправе передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу	Перемена лиц по КС допускается с согласия концедента только после ввода в эксплуатацию созданного и (или) реконструированного концессионером имущества
Передача прав	Арендатор имеет возможность вносить арендные права в качестве вклада в уставный капитал	Концессионер не вправе передавать в залог свои права по КС
Плата по договору	Допускается возложение на арендатора затрат как формы арендной платы, а не как самостоятельное обязательство	Предполагает возложение затрат вне всякой зависимости. Концессионер может не вносить концессионную плату в период создания и (или) реконструкции объекта до начала концессионной деятельности

Источник: составлено автором на основе [1, 2].

в качестве объекта соглашения еще не существующее имущество, которое концессионеру предстоит создать и за качество которого он отвечает.

На первый взгляд, концессия и аренда имеют много общего, однако между ними существует и множество различий (табл.), сущность которых заложена в их различном предназначении.

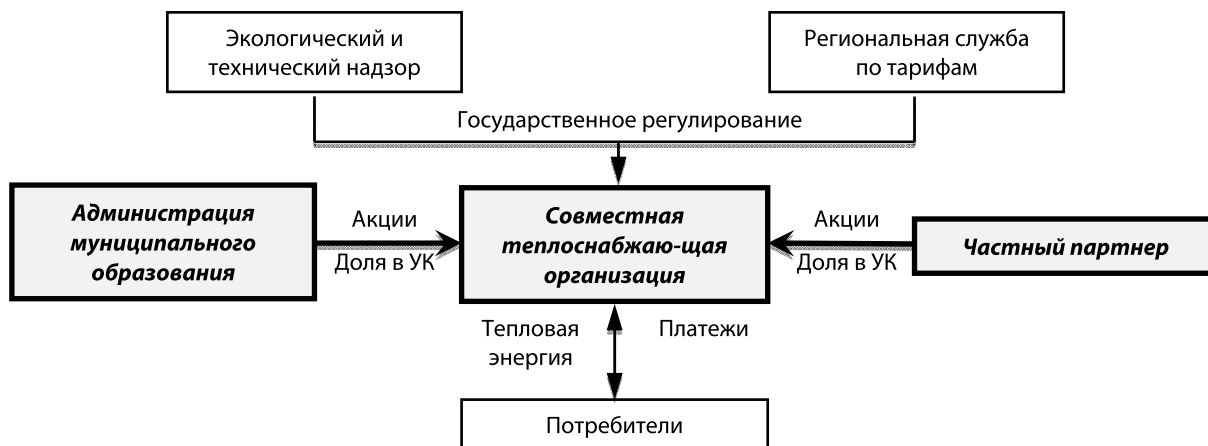


Рис. 3. Модель взаимодействия на основе создания совместной теплоснабжающей организации

Договор аренды, так же как и договор безвозмездного пользования, применяется для передачи во владение арендатору имущества, в котором он нуждается временно или не имеет возможности приобрести его в собственность, в то время как арендодателю это имущество не нужно, либо он желает извлечь прибыль из его передачи. Концессионное соглашение, в свою очередь, заключается ради эффективного использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, повышения качества товаров, работ и услуг, предоставляемых потребителям, создания и реконструкции объектов за счет средств частного инвестора [15].

Как показала зарубежная практика, концессионное соглашение является достаточно эффективным правовым инструментом для регулирования отношения государства с частными инвесторами. В то же время, «если в европейских странах целью заключения подобных договоров является в первую очередь совершенствование уже существующей и нормально функционирующей социальной структуры, то в нашей стране речь идет о реанимации или воссоздании этой системы» [17].

Схема, предполагающая создание совместного предприятия (рис. 3), — также достаточно распространенная форма партнерства государства и частного бизнеса. Участие частного сектора в капитале общественного предприятия может иметь место в виде акционирования или создания совместных предприятий с долевым участием сторон. Особенностью совместных предприятий является то, что степень свободы частного партнера в принятии решений определяется принадлежащей ему долей в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются пропорционально доле в капитале. В отличие от концессий, в которых госу-

дарство не вмешивается в текущую производственную, административно-хозяйственную и инвестиционную деятельность, в партнерствах в форме участия в капитале государство присутствует постоянно [12].

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что внедрение любой из выше описанных форм ЧПП обеспечивает привлечение со стороны бизнеса таких факторов, как финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление, гибкость и оперативность в принятии решений, способность к новаторству и т. д. Со стороны государства в проектах ЧПП реализуются правомочия собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также возможность получения определенных объемов финансовых ресурсов [18]. Однако в большей степени учитывать частные интересы концессионера, публичные интересы концедента и потребителей коммунальных услуг позволяет концессионное соглашение. В связи с этим концессия представляется более эффективной формой управления коммунальным имуществом муниципальных образований [15] и имеет нижеследующие преимущества перед другими формами ЧПП [7]:

- концессионные соглашения, в отличие от контрактных, арендных и иных отношений, носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности;

- в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий;

- у государства (муниципального образования) остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения

им условий соглашения, а также при возникновении необходимости защиты общественных интересов;

— государство (муниципальное образование) передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

В настоящее время в Забайкальском крае отчасти реализуются механизмы частно-государственного партнерства, и для их осуществления были разработаны и приняты некоторые нормативные документы, такие как закон № 374-ЗЗК «О государственно-частном партнерстве в Забайкальском крае», а также положения «О муниципально-частном партнерстве» на уровне муниципальных районов и городских округов, которые оговаривают необходимость «взаимовыгодного сотрудничества органов местного самоуправления с российскими или иностранными юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, объединениями юридических лиц на основе соглашения в целях создания, реконструкции, модернизации, обслуживания или эксплуатации объектов социальной и инженерной инфраструктуры, обеспечения в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Забайкальского края эффективного использования имущества, находящегося в муниципальной собственности» [4]. Оговаривается и возможность предоставления следующих преференций [3]:

- 1) предоставление налоговых льгот;
- 2) предоставление льгот по аренде имущества;
- 3) субсидирование части процентной ставки за пользование кредитом;
- 4) субсидирование лизинговых платежей;
- 5) субсидирование части вознаграждения за предоставление банковской гарантии;
- 6) предоставление государственных гарантий по инвестиционным и приоритетным инновационным проектам;
- 7) предоставление инвестиций в уставный капитал.

Еще одно условие повышения эффективности управления теплоэнергетическим комплексом муниципальных образований — это объединение объектов теплоснабжающей инфраструктуры, находящихся в эксплуатации у множества мелких организаций внутри муниципальных районов, под ведением крупных компаний-операторов. Такое укрупнение позволит реализовать следующие преимущества:

1) централизация управления и планирования технической, организационной, экономической и инвестиционной деятельности;

2) укрупнение и оптимизация аппарата управления, обеспечение более высокой квалификации менеджеров компании;

3) более устойчивая финансовая база и возможность мобилизации денежных средств на техническое перевооружение, модернизацию;

4) возможность применения более гибкой тарифной политики и обеспечения межтерриториального субсидирования муниципальных образований с наиболее высокими тарифами.

Для этого возможно создание частного национального оператора и (или) приглашение иностранных операторов, в большинстве случаев заинтересованных в сотрудничестве с местными операторами, которые знают специфику систем и условий и умеют работать с местной властью, что снижает политические риски. В развивающихся странах альянсы крупных международных и местных операторов демонстрируют лучшие результаты по сравнению с международными операторами, работающими в одиночку. Кроме того, международные операторы привлекают местные кадры и работают над повышением их квалификации, в результате чего происходит передача опыта и формирование основы для последующего появления квалифицированных местных операторов [14].

Примеры такого взаимодействия существуют и в России. Реализует свои проекты одна из крупнейших в мире французская энергетическая сервисная компания «Dalkia», работающая в 42 странах мира. «Dalkia» занимается эксплуатацией городских и локальных систем теплоснабжения, объектов комбинированной генерации и иной энергетической инфраструктуры по поручению муниципалитетов или промышленных предприятий [13]. В 2009 г. между «Dalkia» и ОАО «Квадра» было заключено соглашение о создании совместного предприятия. Партнеры намеревались совместно инвестировать в развитие теплоснабжения города Курска. Однако проект был приостановлен в связи с тем, что действующая методика тарифообразования «затраты+» не могла гарантировать возврат инвестиций, а система долгосрочных RAB-тарифов не была введена. В 2013 г. «Dalkia» заключила новый договор с российской группой компаний «Межрегионсоюзэнерго» по реализации проекта в сфере модернизации систем теплоснабжения Архангельской области (около 50 котельных и сети). Здесь «Dalkia» выступает в ка-

честве оператора и должна привнести свои управленческие технологии, направленные на снижение потерь и издержек, налаживание управления складскими остатками и так далее. На этот раз на включение инвестиционной составляющей в тариф компания не рассчитывает, а планирует вернуть инвестиции за счет экономии от снижения перерасхода топлива, потерь тепла и перехода на более дешевое и качественное топливо [19].

Также успешно действуют на рынке и российские крупные операторы. Так, крупнейший федеральный оператор «Российские коммунальные системы», действующий на основе долгосрочных договоров аренды (более 10 лет), а также концессионных соглашений (Владимирская область, 23 года), осуществляет деятельность по эксплуатации систем теплоснабжения, а также реализует инвестиционные проекты по строительству и реконструкции новых теплоэнергетических объектов в трех регионах страны [16]. Существуют и другие примеры благоприятного взаимодействия частного сектора с муниципальными органами власти, все они основаны на длительных, стабильных, стратегически прогнозируемых отношениях.

На территории Забайкальского края также с 2008 г. начала деятельность теплоэнергетическая компания ООО «Коммунальник», эксплуатирующая восемь крупных систем теплоснабжения в регионе. Практика деятельности организации показывает, что объединение и пе-

редача теплоснабжающей инфраструктуры от мелких локальных операторов отражается на повышении экономической эффективности их использования. Однако компания ограничена в планировании и развитии собственной деятельности ввиду краткосрочности действия договоров, на основании которых ей было передано муниципальное имущество (от 1 до 5 лет). В этих условиях организация не может рассчитывать на окупаемость инвестиционных вложений и может осуществлять лишь текущие ремонты и поддержание оборудования в работоспособном состоянии.

Таким образом, первостепенным условием успешного совершенствования системы управления теплоснабжающим комплексом Забайкальского края является реализация механизмов частно-государственного партнерства на долгосрочной основе в рамках концессионных соглашений между муниципальными образованияами и крупными частными операторами на условиях партнерских равноправных отношений, объединения вкладов участников и распределения расходов и рисков, направленных на удовлетворение целей всех участников, в том числе и потребителей. При этом рекомендуется опираться на успешный российский и зарубежный опыт организации эксплуатации и модернизации теплоэнергетической инфраструктуры региона и привлекать к сотрудничеству международных энергетических операторов.

Работа выполнена в рамках госзадания ЗабГУ 2020-2014/255 № 2598.

Список источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2 от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013). [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы Гарант.
2. О концессионных соглашениях. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ. Ред. от 28.12.2013. [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы Гарант.
3. О государственно-частном партнерстве в Забайкальском крае. Закон Забайкальского края от 07.06.2010 № 374-33К // Законодательное Собрание Забайкальского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zaksobr-chita.ru/documents/download/589> (дата обращения: 18.05.2014).
4. Об утверждении Положения о муниципально-частном партнерстве в муниципальном районе «Приаргунский район». Решение Совета муниципального района «Приаргунский район» от 11.10.2013 № 70. [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы Право.ru.
5. О текущем состоянии отрасли жилищно-коммунального хозяйства Забайкальского края, ее проблемах и перспективах развития в ближайшие годы. презентация к докладу заместителя руководителя Министерства экономического развития Забайкальского края П. С. Сергеева на совещании «О работе жилищно-коммунального хозяйства Забайкальского края» 26.11.2013 // Министерство территориального развития Забайкальского края. [Электронный ресурс]. URL: http://минтер.зabayкальскийкрай.рф/u/prezentaciya_jkh_26_11_2013_2.ppt (дата обращения: 18.05.2014).
6. Башмаков И. А., Папушкин В. Н. Разработка программ развития, модернизации и реабилитации систем теплоснабжения. На примере Ханты-Мансийского автономного округа // Новости теплоснабжения. — 2004. — № 6. — С. 4-8.
7. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России. Проблемы становления // Отечественные записки. — 2004. — № 6. — С. 172-180.
8. Гительман Л. Д., Ратников Б. Е. Энергетический бизнес: учеб. пособие. — М.: Дело, 2006. — 600 с.
9. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. — 2008. — №8. — С. 61-77.

10. Диагностика и механизмы повышения энергетической безопасности России / Куклин А. А., Мызин А. Л., Пыхов П. А., Потанин М. М. // Вестник Забайкальского государственного университета. — 2013. — № 10 (101). — С. 134-149.
11. Зябкин А. С. Роль государственно-частного партнерства в муниципальной экономической политике в сфере теплоснабжения // Вестник ВолГГТУ. — 2012. — № 13. — С. 124-130.
12. Кубарев Е. Н. Формы партнерства государства и частного бизнеса в инвестиционном процессе // Проблемы современной экономики. — 2008. — №2(26). — С. 161-166.
13. Малышев Е. А., Знаменская И. Р. Российская и зарубежная практика государственно-частного партнерства в сфере эксплуатации региональных систем теплоснабжения // Вестник Забайкальского государственного университета. — 2014. — № 3 (106). — С. 132-139.
14. Мартусевич А. П. Участие частного сектора в развитии инфраструктурных отраслей // ЖКХ. — 2009. — № 7. — С. 8-13.
15. Нигматуллина Ж. Р. Аренда или концессия. Что выбрать? // ЖКХ. — 2009. — № 1. — Ч. 1. — С. 10-13.
16. Российские коммунальные системы // ОАО «РКС». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roscomsys.ru/> (дата обращения: 18.05.2014).
17. Савельева В. М. К вопросу об определении места концессионного соглашения в системе гражданско-правовых договоров // Право и политика. — 2008. — № 4. — С. 994-997.
18. Татаркин А. И., Романова О. А. Промышленная политика и механизм ее реализации. Системный подход // Экономика региона. — 2007. — № 3. — С. 19-31.
19. Французы пришли в Архангельск за теплом // Интернет-портал «ИнтерЭнерго». [Электронный ресурс]. URL: <http://ieport.ru/stat/52855-francuzu-prishli-v-arhangelsk-za-teplom.html> (дата обращения 18.05.2014).

Информация об авторах

Малышев Евгений Анатольевич (Чита, Россия) — доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, Забайкальский государственный университет (672039, г. Чита, ул. Александро-Заводская, 30, e-mail: eamalyshv@mail.ru).

Знаменская Ирина Раисовна (Чита, Россия) — аспирант, Забайкальский государственный университет (672039, г. Чита, ул. Александро-Заводская, 30, e-mail: znamenskaya_ir@mail.ru).

Ye. A. Malyshev, I. R. Znamenskaya

Development of effective model of management by heatsupplying complex of a region

In the article, key problems of regional systems of a heat supply connected with the inefficient organization and regulation of activity of the local heat power companies are considered. Shortcomings of the scheme of the organization of management by heat supplying complex on the basis of the municipal unitary enterprises are described. The main models of interaction of municipalities and private operators within various forms of the private and state partnership are analyzed. Experience of penetration of foreign private operator on the Russian market of thermal energy is studied. On the basis of the conducted research recommendations about the organization of management and operation of heat supplying infrastructure of the region, on the basis of the long-term contractual relations of the large companies operators and bodies of municipal authority on the terms of joint financing and division of risks are offered. The conclusion was drawn on expediency of implementation of these offers on the basis of the concession agreements covering some municipalities of the region that will allow to lower commercial and administrative expenses at the expense of a scale effect, to increase economic profitability and investment appeal of heat power sector of the region economy.

Keywords: heat supplying complex, the municipal unitary enterprises, public-private partnership, the concession agreement, integration of the companies' operators

The work is done according to the government order of Transbaikal State University 2020-2014/255 No 2598.

References

1. Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast vtoraya) ot 26.01.1996 № 14-FZ (red. ot 28.12.2013) [Civil code of the Russian Federation (part second) of 26.01.1996 No. 14-FZ (edition of 28.12.2013)]. Available at the legal reference system «Garant».
2. O kontsessionnykh soglasheniyah. Federalnyy zakon ot 21.07.2005 № 115-FZ (red. ot 28.12.2013) [On concession agreements. Federal law of 21.07.2005 No. 115-FZ (edition of 28.12.2013)]. Available at the legal reference system «Garant».
3. O gosudarstvenno-chastnom partnerstve v Zabaykalskom krae: zakon Zabaykalskogo kraya ot 07.06.2010 № 374-ZZK [On state-private partnership in Zabaykalsky Krai: law of Zabaykalsky Krai of 07.06.2010 No 374-LZK]. (2010). Zabaykalskiy rabochiy [Transbaikal worker], 105.
4. Ob utverzhdenii Polozheniya o munitsipalno-chastnom partnerstve v municipalnom rayone «Priargunskiy rayon»: reshenie Soveta municipalnogo rayona «Priargunskiy rayon» ot 11.10.2013 № 70 [On adoption of Provision on municipal and private partnership in the municipal area "Priargunsk area": decision of Council of the municipal area "Priargunsk area" of 11.10.2013 No. 70]. Available at the legal reference system «Pravo.ru».
5. O tekushchem sostoyanii otrasli zhilishhno-kommunalnogo hozyaystva Zabaykalskogo kraya, ee problemah i perspektivah razvitiya v blizhayshie gody (On current state of branch of housing and communal services of Zabaykalsky Krai, its problems and development prospects in the next years). Available at: http://минтер.зabayкальскийкрай.рф/u/prezentaciya_jkh_26_11_2013_2.ppt (date of access: 18.05.2014).
6. Bashmakov, I. A. & Papushkin, V. N. (2004). Razrabotka programm razvitiya, modernizatsii i reabilitatsii sistem teplosnabzheniya (na primere Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga) [Development of programs of development, modernization and

rehabilitation of systems of a heat supply (on the example of Khanty-Mansi Autonomous Area)]. *Novosti teplosnabzheniya [Heat supply news]*, 6, 4-8.

7. Varnavskiy, V. G. (2004). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: problemy stanovleniya [Public-private partnership in Russia: formation problems]. *Otechestvennye zapiski [Domestic notes]*, 6, 172-180.

8. Gitelman, L. D. & Ratnikov, B. E. (2006). *Energeticheskij biznes [Energy business]*. Moscow, Business, 600.

9. Deryabina, M. (2008). Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teorija i praktika [Public-private partnership: theory and practice]. *Voprosy ekonomiki [Economy questions]*, 8, 61-77.

10. Zyabkin A. S. (2012). Rol gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v municipalnoy ekonomicheskoy politike v sfere teplosnabzheniya [Rol of state-private partnership in municipal economic policy in the heat supply sphere]. *Vestnik VolgGTU [The Messenger of VolgSTU]*, 13, 124-130.

11. Kubarev, E. N. (2008). Formy partnerstva gosudarstva i chastnogo biznesa v investicionnom processe [Forms of partnership of the state and private business in investment process]. *Problemy sovremennoy ekonomiki [Problems of modern economy]*, 2, 161-166.

12. Kuklin, A. A., Myzin, A. L., Pykhov, P. A. & Potanin, M. M. (2013). Diagnostika i mekhanizmy povysheniya energeticheskoy bezopasnosti Rossii [Diagnostics and mechanisms of increase of energy security of Russia]. *Vestnik ZabGU [The Messenger of ZabSU]*, 10, 134-149.

13. Malyshev, E. A. & Znamensky, I. R. (2014). Rossiyskaya i zarubezhnaya praktika gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere yekspluatatsii regional'nyh sistem teplosnabzheniya [Rossiyskaya and foreign practice of state-private partnership in the sphere of operation of regional systems of a heat supply]. *Vestnik ZabGU [The Messenger of ZabSU]*, 3, 132-139.

14. Martusevich, A. P. (2009). Uchastie chastnogo sektora v razvitii infrastruturnykh otrasley [Participation of the private sector in development infrastruturnykh of branches]. *ZhKH [Housing and communal services]*, 7, 8-13.

15. Nigmatullina Zh. R. (2009). Arenda ili koncessija: chto vybrat'? [Rent or concession: what to choose?]. *ZhKH [Housing and communal services]*, 1, 10-13.

16. Savelyeva, V. M. (2008). K voprosu ob opredelenii mesta kontsessionnogo soglasheniya v sisteme grazhdansko-pravovykh dogovorov [To a question of definition of a place of the concession agreement in system of civil contracts]. *Pravo i politika [The right and policy]*, 4, 994-997.

17. Tatarkin, A.I. & Romanova, O. A. (2007). Promyshlennaya politika i mekhanizm eyo realizatsii: sistemnyy podkhod [Industrial policy and mechanism of its realization: system approach]. *Ekonomika regiona [Region economy]*, 3, 19-31.

18. Rossijskie Kommunal'nye Sistemy [Russian Communal Systems]. Available at: <http://www.roscomsys.ru> (date of access: 18.05.2014).

19. *Francuzy prishli v Arhangel'sk za teplom [French came to Arkhangelsk behind heat]*. Available at: <http://ieport.ru/stat/52855-francuzy-prishli-v-arhangel'sk-za-teplom.html> (date of access: 18.05.2014).

Information about the authors

Malyshev Yevgeny Anatolyevich (Chita, Russia) — Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department, Transbaikal State University (30, Aleksandro-Zavodskaya str., Chita, 672039, Russia, e-mail: eamalyshv@mail.ru).

Znamenskaya Irina Raisovna (Chita, Russia) — PhD Student, Transbaikal State University (30, Aleksandro-Zavodskaya str., Chita, 672039, Russia, e-mail: znamenskaya_ir@mail.ru).