

Организационно-экономический механизм устойчивого развития инженерной инфраструктуры городской агломерации

© 2015 Кожевникова Марина Владимировна
Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
190005, г. Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4
E-mail: Kozhevnikova.mv@gmail.com

Предложен организационно-экономический механизм устойчивого развития инженерной инфраструктуры городской агломерации при взаимодействии застройщиков и государства в форме государственно-частного партнерства на основе концессии. Данный механизм подразумевает возмещение застройщику 95 % стоимости строительства путем предоставления налоговых льгот, а 5 % - путем получения прибыли от взимания коммунальных тарифов за пользование созданной инфраструктурой.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инженерная инфраструктура, государственное регулирование, государственная программа, развитие народного хозяйства, городская агломерация, организационно-экономический механизм.

Решение отечественной стратегической задачи - повышения качества жизни населения предусматривает прежде всего улучшение жилищных условий. В научной литературе и в средствах массовой информации обоснована как аксиома необходимость возведения для нормального воспроизводства жилья (новое строительство, реконструкция, капитальный ремонт) в расчете на одного жителя не менее 1 м² в год. Современный отечественный опыт свидетельствует о медленном приближении к половине этого показателя. Многочисленные программы, направленные на интенсивное увеличение объемов вводимого в эксплуатацию жилья, не приводят пока к необходимым результатам.

Причин тому много. Одна из них - отсутствие развитой инженерной инфраструктуры на территориях потенциального жилищного строительства. Строительство данного вида инфраструктуры - процесс весьма капиталоемкий и трудоемкий, однако малоприбыльный. В современных кризисных условиях государство не имеет финансовой возможности полностью обеспечить инженерной инфраструктурой - электричеством, теплом, газом, водоснабжением и канализацией - вновь возводимые и реконструируемые жилые дома. Данным видом деятельности сегодня занимается застройщик, которому вменяют обременение по строительству внутриквартальных сетей до границ земельного участка, на котором будет вестись жилищное строительство. Такая организация, в свою очередь, включает затраты на создание сетей в стоимость жилья, а построенный участок сети переходит в собственность государства. Следователь-

но, возложение обязанности по развитию инженерной инфраструктуры на застройщиков жилья резко увеличивает цену 1 м² жилой площади, что существенно снижает покупательную способность потенциальных покупателей и, следовательно, спрос на жилье. Оптимальным способом уравновесить экономические интересы всех сторон возможно путем внедрения государственно-частного партнерства (ГЧП). Зарубежный опыт демонстрирует позитивные результаты использования такого партнерства при создании объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, крупных государственно-важных объектов.

Механизм ГЧП позволяет, с одной стороны, заинтересовать частные организации в участии при создании малоприбыльной инфраструктуры, а с другой - повысить эффективность создания этого направления для государства. Сущность такого партнерства заключается в том, что частный бизнес обеспечивает повышение эффективности государственного сектора экономики и качества государственных услуг, в то время как государство создает благоприятные условия для ведения бизнеса и предоставляет гарантии получения предпринимателями устойчивого уровня прибыли в среднесрочной и долгосрочной перспективах¹.

Наиболее продуктивной формой ГЧП при соразвитии инженерной инфраструктуры является концессия. Это связано с тем, что минимизация затрат, заложенных в стоимость квадратного метра жилья, может достигаться путем не включения в них затрат на строительство магистральных инженерных сетей. Данные затраты

застройщик будет компенсировать в процессе реализации государственно-частного партнерства. В итоге реализации такого партнерства застройщик компенсирует затраты на инженерную инфраструктуру, потребитель жилья не переплачивает за квадратный метр, а государство имеет более высокую степень удовлетворенности общества и построенные общегородские сети для обеспечения жилой застройки.

Сущность концессии в данном исследовании заключается в том, что в рамках партнерских отношений концедент - государство либо представитель государственного органа, в собственности которого в дальнейшем перейдет построенная инженерная инфраструктура, являющаяся предметом концессионного соглашения, наделяет полноправными функциями другую сторону - концессионера, т.е. частную строительную организацию, выполнять в оговоренных временных рамках строительство этой самой инфраструктуры, предоставляя при этом строительной организации права на временную эксплуатацию инженерной инфраструктуры с целью получения прибыли, а также предоставляя налоговые льготы². Наиболее продуктивной является схема "строительство-эксплуатация-передача" (СЭП), потому что объект создается и эксплуатируется частным партнером, т.е. концессионером, в срок, оговоренный заранее. Такая схема минимизирует риски: экономические - банкротство концессионера и социальные - неправомерное завышение тарифов на длительный период (так как период эксплуатации варьируется концедентом), влияние валютного курса на тариф, что может привести к неплатежеспособности жильцов и ухудшению качества жизни людей³.

Автор предлагает организационно-экономический механизм развития инженерной инфраструктуры городской агломерации на основе взаимодействия застройщиков и государства на основе концессии. Инвестирование строительства инженерной инфраструктуры полностью происходит за счет частных средств - концессионера. В дальнейшем государство компенсирует приоритетную часть затрат на строительство за счет налоговых вычетов (льгот) в течение определенного времени, а оставшуюся часть концессионер получает за счет рассчитываемых им коммунальных тарифов на период эксплуатации до момента передачи инфраструктуры государству. Срок эксплуатации является расчетным и может варьироваться от 2 до 10 лет. Сроки подлежат уточнению по расчетам, основывающимся на реальных исходных данных в каждом конкретном случае.

В итоге использования предлагаемого организационно-экономического механизма государ-

ство получает построенные общегородские сети с рассрочкой от 2 до 10 лет. В то же время концессионер полностью компенсирует свои затраты на строительство сетей, при этом не относит затраты на стоимость квадратного метра, что делает жилье более привлекательным благодаря более низкой стоимости, что, в свою очередь, прямо влияет на повышение спроса на строительную продукцию данного застройщика и ускоряет срок возврата инвестиций за счет более быстрых притоков дохода. Покупатели квартир, как результат использования ОЭМ, получают более доступную и рыночно выгодную стоимость квадратного метра и не несут затраты на городские сети, которые находятся на балансе концедента и не остаются в собственности жильцов.

Ниже более детально изложен предлагаемый организационно-экономический механизм.

В моделируемой ситуации частная компания-застройщик принимает решение о строительстве жилого дома или комплекса (микрорайона). Желая сохранить свою продукцию на конкурентном уровне, застройщик отказывается от завышения стоимости квадратного метра жилья из-за отнесения на него затрат на подвод городской инженерной инфраструктуры. Такие затраты компания принимает решение компенсировать, используя механизм ГЧП. Компания-застройщик будет в данном механизме выступать концессионером.

После окончательного принятия решения компания подает заявку в установленной форме в государственный орган, который является представителем концедента - государства. Далее концедент рассматривает представленные документы. Компания - застройщик жилья и инженерной инфраструктуры должна подать смету на строительство с отражением затрат на строительство необходимых сетей.

Первоначально лимит средств на строительство инженерной инфраструктуры определен на этапе проектирования. Окончательная сумма затрат рассчитывается после ввода объекта в эксплуатацию.

Автор предполагает два возможных варианта:

1) концессионер заявляет сумму на компенсацию на момент проектирования, а в дальнейшем, после ввода объекта в эксплуатацию, она пересматривается и корректируется по фактическим понесенным затратам варьированием (увеличением или уменьшением) срока эксплуатации или размером вычетов;

2) концессионер представляет концеденту к компенсации окончательную сумму уже после ввода объекта в эксплуатацию. Такая сумма, размер налоговых вычетов и срок эксплуатации пересмотру и корректировке в дальнейшем не подлежат.

По мнению автора, 1-й вариант является более привлекательным для концессионера за счет уменьшения срока начала инвестиционных притоков и приводит к более быстрой окупаемости понесенных затрат.

Компания-застройщик на основании разработанного проекта представляет смету на строительство необходимых сетей.

Определение стоимости строительной продукции и формирование цен на строительную продукцию на территории Российской Федерации производится согласно “Методике определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81-35.2004”. На основании нее в установленной форме для определения сметного лимита средств инвестора составляют сводный сметный расчет стоимости строительства (образец □ 1 приложения □ 2 к МДС 81-35.2004)⁴.

При учете затрат на инфраструктуру жилья существует два варианта составления сводного сметного расчета (ССР):

1-й вариант - когда составляется ССР на строительство жилого дома, в котором в определенных главах выделены затраты на создание внутри- и внешнеплощадочных сетей;

2-й вариант - ССР составляется только на инженерную подготовку территории, в которую будут включены затраты на строительство всех видов сетей.

При первом варианте достаточно сложно и не всегда представляется возможным разделить затраты, необходимые для строительства жилья и инфраструктуры, подготовки территории под строительство, проектно-изыскательские работы, лимитированные затраты.

Автор предлагает при участии в механизме ГЧП составлять и представлять в органы, занимающиеся рассмотрением и заключением контрактов в форме ГЧП, отдельный ССР на строительство инфраструктуры (“инженерную подготовку территории”). Такой ССР в соответствии с МДС 81-35.2004 будет состоять из нескольких глав и включать определенный набор затрат в каждой главе⁵.

Таким образом, концессионер имеет предполагаемый лимит на проектируемые сети, отраженный в ССР, и подает его концеденту. В государственном органе рассматривают заявленную стоимость и рассчитывают сумму ежегодных налоговых вычетов на необходимое количество лет (в среднем автор предполагает, что этот период составит от 2 до 10 лет), но не более 95 % от общей стоимости работ. Так же в зависимости от суммы, подлежащей к компенсации, выбирается вариативный набор налогов, налоговая

льгота по которым будет предоставляться со стороны концедента.

Наиболее часто встречающиеся налоги, бремя которых в результате своей деятельности несет строительная организация в Санкт-Петербурге, - это:

- налог на прибыль (20 %, из которых 2 % идут в федеральный бюджет, а 18 % - в региональный);
- налог на имущество (2,2 % от суммарной инвентаризационной стоимости имущества);
- земельный налог (0,01 % от кадастровой стоимости земельного участка в отношении земельных участков, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса для Санкт-Петербурга);
- транспортный налог (рассчитывается в рублях в зависимости от мощности двигателя отдельно на каждое транспортное средство, состоящее на балансе организации).

Налоговая льгота (вычет) может предоставляться как по одному из перечисленных видов налогов, так и по вариативному набору из них, который утверждает уполномоченный орган концедента.

Налоговая льгота начинает действовать с момента получения разрешения на строительство всех сетей. Так как фактически строительство еще не завершено, а концессионер уже начинает получать налоговые льготы, в судебном порядке он ответствен перед концедентом, т.е. государством, стоимостью своих активов. Также, чтобы минимизировать риск корыстного использования данного механизма со стороны компании-застройщика, последняя для сохранения особенного налогового положения должна беспрепятственно организовывать просмотр хода работ и процентовку концессионеру по его требованию.

Остаточный процент общей стоимости строительства сетей (от 5 % и более), подлежащей компенсации, реализуется застройщиком за счет получения прибыли от реализации тарифов на продукты инженерной инфраструктуры в период эксплуатации сетей до момента передачи права собственности государству. Период эксплуатации концессионером зависит от величины подлежащей к компенсации стоимости таким образом, чтобы реализуемые тарифы были конкурентоспособными и социально приемлемыми и не приводили бы к ухудшению качества жизни жильцов. Автор предлагает использовать общегородские тарифы, установленные концедентом на текущий год. Также автор предполагает устанавливать базовый срок эксплуатации на основании расчетов, выполненных по фактическим исходным данным.

Таким образом, ориентировочный срок эксплуатации объекта концессионером при использовании данного механизма ГЧП составит 2-10 лет.

После сдачи объекта в эксплуатацию компания-застройщик предоставляет в государственные органы уточненную по фактически понесенным затратам стоимость строительства инженерной инфраструктуры городской агломерации, т.е. общегородских сетей. Затем производится пересчет объема предоставляемых налоговых льгот, оставшихся к реализации от первоначально заявленной суммы к компенсации затрат на строительство сетей за счет предоставления вычетов и периода их предоставления. Также производится пересчет срока эксплуатации объекта концессионером, за который он должен возместить оставшуюся часть понесенных затрат. Данный срок может быть как увеличен, так и уменьшен концентром таким образом, чтобы сохранить тариф на том уровне, который был определен с самого начала.

Учитывая тот факт, что период строительства инженерной инфраструктуры жилищного строительства усредненно занимает 1-3 года (не более периода строительства жилья), фактическая стоимость строительства находится под влиянием инфляционных процессов в стране. Автор предлагает при расчетах стоимости строительства учитывать прогнозный индекс-дефлятор.

По мнению автора, концентром является государство, а точнее, государственный орган, обеспечивающий производство ресурсов, снабжение ими жилых домов, рассчитывающий и утверждающий тарифы на данные ресурсы. В Санкт-Петербурге таким органом будет являться Комитет по энергетике и инженерному обеспечению либо подведомственные ему организации⁶:

- Санкт-Петербургское государственное казенное учреждение “Управление заказчика по строительству и капитальному ремонту объектов инженерно-энергетического комплекса” (СПб ГКУ “Управление заказчика”);
- Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение “Центр энергосбережения” (СПб ГБУ “Центр энергосбережения”);
- Государственное унитарное предприятие “Водоканал Санкт-Петербурга” (СПб ГУП “Водоканал Санкт-Петербурга”);
- Государственное унитарное предприятие “Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга” (ГУП “ТЭК Санкт-Петербурга”);
- Санкт-Петербургское государственное унитарное предприятие “Ленсвет” (СПб ГУП “Ленсвет”);
- Санкт-Петербургское государственное унитарное предприятие “Пушкинский топливно-

энергетический комплекс” (СПб ГУП “Пушкинский ТЭК”).

Частные ресурсоснабжающие организации в данном механизме и, следовательно, в статье не рассматриваются, поскольку взаимодействие таких организаций и частных застройщиков подчиняется рыночным условиям. Строительство подводящих инженерных сетей к земельному участку, на котором ведется жилищное строительство, должно осуществляться за счет прибыли ресурсоснабжающей организации либо в ином случае требует разработки другого организационно-экономического механизма. Государственно-частное партнерство для взаимодействия двух частных структур неприменимо.

Автор рассматривал только частные организации, занимающиеся жилищным строительством, так как строительство социального государственного жилья и обеспечение его инженерной инфраструктуры требует разработки организационно-экономического механизма, отличного от государственно-частного партнерства.

То есть данный организационно-экономический механизм развития инженерной инфраструктуры городской агломерации на основе государственно-частного партнерства подходит только для взаимодействия частных застройщиков и государственных ресурсоснабжающих организаций.

Инженерная инфраструктура городской агломерации включает в себя совокупность инженерных сооружений и инженерных сетей, однако в статье автор рассматривает организационно-экономический механизм только для строительства инженерных сетей от существующих сетей или сооружений концедента до проектируемых точек подключения концессионера. Это связано с тем, что строительство инженерных сооружений - процесс, глубоко отличающийся по технологии и квалификации от жилищного строительства, требующий наличия узкоспециализированных знаний и допусков. Силами организации, занимающейся жилищным строительством, в большинстве случаев строительство таких сооружений выполнено быть не может.

Для подтверждения полученных теоретических выводов ниже приводятся результаты расчетов, основанных на полученных исходных данных.

Все расчеты осуществлялись в уровне цен 2014 г. Актуализацию их на 2015 г. автор посчитал экономически не обоснованной в связи с нестабильной экономической ситуацией в стране в целом и в строительном комплексе в частности, сложившейся на протяжении 2015 г. Автор предполагает, что протекающие на протяжении 2015 г. процессы в экономике страны могут повлиять на чистоту и объективность расчетов.

Ниже приведен условный пример строительства участка магистральной теплосети для теплоснабжения жилого комплекса, состоящего из 3-5-этажных кирпичных домов в Пушкинском районе. При получении технических условий на теплоснабжение на застройщика накладывалось обременение на строительство участка магистральной тепловой сети за счет собственных средств (рис. 1).

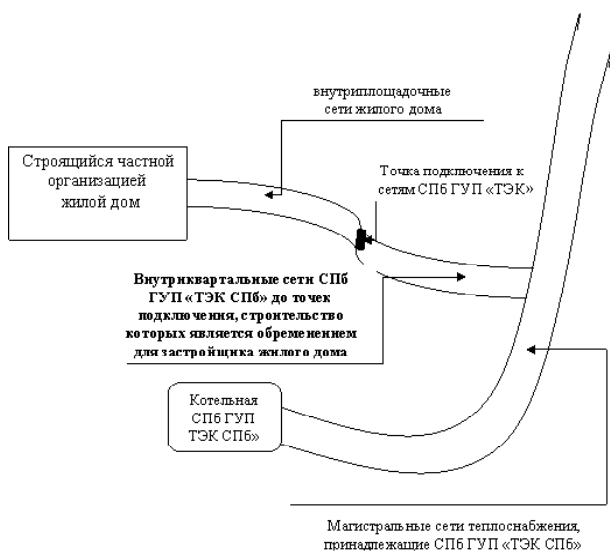


Рис. 1

Основные технико-экономические показатели строящегося жилого комплекса приведены в табл. 1.

Таблица 1. Основные технико-экономические характеристики объекта капитального строительства

Показатели	Ед. измерения	Количество
Площадь участка	га	1,8118
Общая площадь квартир		9265,2
В том числе:		
Корпус 1	м ²	3088,4
Корпус 2	м ²	3088,4
Корпус 3	м ²	3088,4
Этажность	эт.	5
Количество квартир, всего	шт.	144
В том числе:		
Корпус 1	шт.	48
Корпус 2	шт.	48
Корпус 3	шт.	48
Количество квартир по числу комнат		
1-комнатные	шт.	39
2-комнатные	шт.	63
3-комнатные	шт.	42

Сумма затрат на строительство жилого дома (без участка магистральной тепловой сети) (Ззд) составит 646 333 305,80 руб. (с НДС).

Сумма затрат на строительство участка магистральной тепловой сети (Зтс) составит 27 784 527,79 руб. (с НДС).

По статистическим данным средняя цена 1 м² жилой площади в Санкт-Петербурге составляет 96 683,33 руб/м².

Валовая выручка от продажи квартир составит:

$$BV = S \cdot c,$$

где S - площадь квартир, которая составляет 9265,2 м²; c - стоимость 1 м² жилой площади.

Таким образом, $BV = S \cdot c = 9\,265,2 \text{ м}^2 \times 96\,683,33 \text{ руб.} = 895\,790\,389,12 \text{ руб.}$

Налогооблагаемая прибыль от продажи квартир составит:

$$PI = BV - Z_{зд} = 895\,790\,389,12 \text{ руб.} - 646\,333\,305,80 \text{ руб.} = 249\,457\,083,32 \text{ руб.}$$

Налог на прибыль (Нпр1) (20%) составит:

$$H_{пр1} = 20\% \cdot PI = 0,2 \cdot 249\,457\,083,32 \text{ руб.} = 49\,891\,416,66 \text{ руб.}$$

На основании данных, предоставленных ГУП «ТЭК СПб», усредненный тариф на поставку тепловой энергии на 2014 г. составил 1558,92 руб./Гкал. Процент чистой прибыли в тарифе составит 7,3666%, т.е. 114,84 руб./Гкал.

В соответствии с приложением 4 Методических рекомендаций по формированию нормативов потребления услуг жилищно-коммунального хозяйства⁷ норматив годового расхода тепловой энергии в среднем на 1 чел. составляет 4,2 Гкал/чел., тепловой энергии на горячее водоснабжение - 1,9 Гкал/чел.

Для расчета количества потребителей автор предлагает считать, что в каждой комнате живет минимум по одному человеку. Кроме того, в одной комнате может проживать несколько человек (например, семья из 2-3 чел. в однокомнатной квартире). Для учета этого фактора введем коэффициент населенности $K_n = 1,5$.

P - количество потребителей.

$P = \text{Кол-во комнат в одном корпусе} \cdot \text{Кол-во корпусов} \cdot K_n$

$$P = 1,5 \cdot (13 \cdot 1 + 21 \cdot 2 + 14 \cdot 3) \cdot 3 = 437 \text{ чел.}$$

Количество Гкал, потребляемое 3 корпусами в год, составит:

$$(4,2 + 1,9) \cdot 437 = 2667,5 \text{ Гкал.}$$

Кроме того, автор предлагает считать, что дом будет заселен полностью после ввода объекта в эксплуатацию.

Количество налогооблагаемой прибыли с реализации тарифа в год на жилой комплекс для ГУП «ТЭК СПб» составляет 306 128,99 руб./год.

Налог на прибыль (Нпр2) (20%) составит:

$$H_{пр2} = 20\% \cdot P = 0,2 \cdot 306\,128,99 \text{ руб.} = 61\,225,80 \text{ руб./год.}$$

Чистая прибыль после налогообложения от реализации тарифа составит:

$$П2 = 306\ 128,99 - 61\ 225,80 = 244\ 903,19 \text{ руб./год.}$$

Компенсации подлежит стоимость строительства участка теплосети в размере 27 784 527,79 руб. (с НДС).

Автор предлагает компенсировать 95 % стоимости строительства, т.е. 26 395 3014,40 руб., за счет налоговых вычетов.

Рассчитаем поступление налога на прибыль от продажи квартир (налог на прибыль на доходы от реализации иных товаров, услуг, работ или имущественных прав в работе не рассматривается).

Срок возведения жилого комплекса составит 6 кварталов, т.е. 1,5 года, или 18 месяцев (рис. 2). Автор предполагает, что продажа квартир начнется с момента основного периода строительства, т.е. с 3-го месяца, и закончится через 2 месяца после благоустройства территории и сдачи объекта в эксплуатацию. Таким образом, прибыль от продажи квартир будет поступать в течение 18 месяцев, т.е. через 6 кварталов.

Условно будем считать, что поступление прибыли от продажи квартир ежеквартально идет равными частями, т.е. 41 576 180,55 руб./квартал, ежеквартальный налог на прибыль составит 8 315 236,11 руб./квартал.

Для компенсации необходимой суммы на строительство участка теплосети за счет налоговой льготы (в случае, если налоговая льгота предоставляется в размере 100 % уплачиваемого налога на прибыль) потребуется 3,2 квартала, что составляет 0,79 года. Так как налог уплачивается ежеквартально, то потребуется 4 квартала, т.е. 1 полный год.

Остаточные 5 %, т.е. 1 389 226,39 руб., автор считает возможным компенсировать за счет получения прибыли от реализации тарифов на теплоэнергию.

Ежегодно чистая прибыль от реализации тарифа на теплоэнергию для оснащения рассматриваемого жилого комплекса составит 244 903,19 руб. По мнению автора, экономически целесообразна передача права на 70 % прибыли концедента, заложенной в тарифе, концессионеру, до момента полного погашения остаточных 5 % стоимости строительства сети.

Ежегодно 70 % получаемой прибыли в денежном эквиваленте составит 171 432,23 руб.

Для полной компенсации понесенных концессионером затрат на строительство теплосети потребуется 8,1 года, т.е. 8 лет и 2 месяца.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

	Распределение объемов работ по кварталам, млн руб.																		
	1		2		3		4		5		6		7		8		9		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	
Назначение объектов и работ																			
Подготовительный период																			
1. Сдача участка, разработка всех работ																			
2. Прокладка наружных сетей теплосети (разработка, возведение, монтаж)																			
3. Временные здания и сооружения																			
Основной период																			
4. Строительство жилых домов																			
5. Прокладка наружных сетей теплосети (разработка, монтаж, возведение объектов)																			
6. Благоустройство и озеленение территории																			
Распределение объемов по объектам																			
Распределение объемов по объектам																			
Итого																			
	2360																		
	1857																		
	833																		

Рис. 2

Таблица 2. Сравнительный анализ вариантов компенсации затрат на строительство теплосети

№ варианта	Показатели	Компенсация затрат на строительство участка тепловой сети за счет налоговых вычетов (льгот)	Компенсация затрат на строительство участка тепловой сети за счет получения прибыли с тарифа
1-й вариант	% компенсации	85 %	15 %
	сумма, руб.	23 616 848,62 руб.	4 167 679,17 руб.
	срок, год	0,71	24,3
2-й вариант	% компенсации	90 %	10 %
	сумма, руб.	25 006 075,01 руб.	2 778 452,78 руб.
	срок, год	0,75	16,2
3-й вариант	% компенсации	95 %	5 %
	сумма, руб.	26 395 301,40 руб.	1 389 226,39 руб.
	срок, год	0,79	8,1

Для выбора оптимального сочетания долей (в процентном соотношении) компенсации понесенных затрат на строительство участка магистральной тепловой сети за счет налоговых льгот и получения прибыли с реализации тарифа на теплоэнергию автор рассмотрел 3 возможных варианта (табл. 2). Оптимальным был принят 3-й вариант - с наименьшим периодом эксплуатации сетей до момента полной компенсации затрат на строительство теплосети за счет получения прибыли от реализации тарифа на теплоноситель (8, 1 года).

Таким образом, полная стоимость строительства участка тепловой сети, создание которой было выставлено в виде обременения от концедента, в размере 27 784 527,79 руб. будет компенсирована в течение 1,5 года (период строительства) + 8,1 года (период эксплуатации сетей) = 9,6 года.

В связи с затруднением получения более обширных и подробных исходных данных расчет модели организационно-экономического механизма был проведен на единственно полученных данных. При них экономически целесообразно использовать схему компенсации затрат на строительство инженерной инфраструктуры (в примере рассматривалось строительство участка магистральной теплосети для обеспечения жилого комплекса, состоящего из 3 жилых домов) в соотношении 95 % на 5 %, когда 95 % затрат концессионера на строительство компенсируются за счет налоговых льгот, предоставляемых концедентом, а 5 % - за счет получения прибыли с реализации тарифа на теплоноситель. Автор предполагает, что при увеличении процента прибыли, заложенного концедентом в тарифе (что достигается минимизацией затрат либо повышением тарифа), возможно изменение схемы “95 % и 5 %” на “90 % и 10 %” либо “85 % на 15 %”.

При использовании предложенного ОЭМ достигаются необходимые результаты:

- государство (концедент) получает построенные общегородские сети с рассрочкой, при этом сохраняется поступление части прибыли от реализации тарифа на теплоноситель;
- концессионер полностью компенсирует свои затраты на строительство сетей, при этом не относя затраты на стоимость квадратного метра, что делает конечный продукт (жилье) рыночно более конкурентоспособным;
- как результат более конкурентоспособной и рыночно-привлекательной продукции уменьшается срок возврата инвестиций концессионера за счет более быстрых притоков дохода;
- покупатели квартир, как представители общества, получают более доступную и рыночно-выгодную стоимость квадратного метра и не несут затраты на общегородские сети, которые не остаются в их собственности;
- для участия в таком механизме партнерства компания должна быть конкурентоспособна, устойчива на рынке и иметь достаточное количество активов, это приводит к тому, что на рынке остаются и набирают вес только стабильные, крупные строительные компании, имеющие статус, что, в свою очередь, имеет следствием уменьшение количества обмануемых дольщиков и “долгостроев”; все указанное косвенным образом влияет на качество строительного рынка в целом.

При использовании предложенного ОЭМ соблюдены принципы:

- удовлетворения общественного интереса;
- стратегической направленности;
- направленности на конечный результат;
- применения ГЧП и принцип разделения рисков и выгод между концедентом и концессионером;

• сочетания государственного обеспечения с государственным контролем.

Все вышесказанное позволяет сформировать объективную фундаментальную основу для разработки и применения организационно-экономического механизма ГЧП при создании инженерной инфраструктуры жилищных объектов в Санкт-Петербурге.

¹ Ястребов О.А. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2011.

² О концессионных соглашениях : федер. закон Рос. Федерации от 21 июля 2005. □ 115-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/popular/o_koncessionnyh_soglashenijah.

³ Ястребов О.А. Механизм государственно-частного партнерства при реализации инвестиционно-строительных проектов в форме концессий. Москва, 2010.

⁴ МДС 81-35.2004 Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации : [с изм. от 16 июня 2014 г.]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200035529>.

⁵ Там же.

⁶ Статистика. Количественные показатели инженерно-экономического комплекса Санкт-Петербурга / Комитет по энергетике и инженерному обеспечению. URL: <http://gov.spb.ru/gov/otrasl/ingen/statistic>.

⁷ Об утверждении методических рекомендаций по формированию нормативов потребления услуг жилищно-коммунального хозяйства : приказ М-ва экономики Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. □ 240. Доступ из справ.-правовой системы “Консультант-Плюс”.

Поступила в редакцию 05.09.2015 г.