

УДК 338.465

## **Концессионная модель организации рынка коммунальных услуг**

Горячий С.А.  
goriachiy@rambler.ru

Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий

Статья раскрывает теоретические аспекты концессионных соглашений, как одной из основных форм государственно-частного партнёрства. Концессия рассматривается как наиболее эффективный инструмент модернизации сектора коммунальных услуг.

Ключевые слова: концессия, рынок коммунальных услуг, государственно-частное партнёрство.

### **Concession model for the organization of the utilities market**

Saint-Petersburg state university of refrigeration and food engineering

Article reveals the theoretical aspects of the concession, as one of the main forms of public-private partnership. Concession is regarded as the most effective tool for modernizing the utilities sector.

Keywords: concession, utilities market, public-private partnership

В середине «нулевых» годов XXI века Россия осторожными и неуверенными шагами вступила на путь осуществления модернизации. Правительство заявило о готовности и необходимости осуществить скачок в развитии всех отраслей национальной экономики. Традиционно узким местом для осуществления масштабных социально-экономических проектов стали перегруженные и чрезвычайно изношенные инфраструктурные отрасли. Одной из таких отраслей является сектор жилищно-коммунального хозяйства. Очевидно, что своими силами государство решить проблему его модернизации не в состоянии. Необходима масштабная программа привлечения в отрасль дополнительных источников инвестиционного капитала. Одним из важнейших инструментов для достижения данной цели может стать реализация концессионной модели организации рынка коммунальных услуг. Однако существует немало заблуждений, связанных

как непосредственно с применением концессионных механизмов, так и с пониманием сущности рынка коммунальных услуг.

### *Теоретические аспекты концессионных отношений.*

В экономической литературе концессии рассматриваются в рамках институциональной концепции государственно-частного партнёрства.

В современном понимании хозяйственное партнёрство государства и частного сектора – ПГЧС (public-private partnership) – это институциональный и организационный альянс между государством и частным бизнесом в целях реализации масштабных, национальных и международных, общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [1, с. 29].

Государственно-частное партнёрство часто характеризуется как основной элемент функционирования смешанной экономики. При этом именно концессии признаются наиболее эффективной формой партнёрства государства и бизнеса, имеют глубокую теоретическую освещённость и длительную историю применения во многих странах мира, в то время как другие формы часто носят либо сугубо национальный характер, трудно применимый в иных социально-экономических условиях, либо их теоретическая проработка находится на начальном этапе.

В общем виде под концессией понимают систему отношений, с одной стороны, государства или муниципального образования (концедента), а с другой стороны, частного юридического или физического лица (концессионера), складывающуюся в соответствии с действующим законодательством и договором между ними. В рамках данной системы отношений концедент в лице публичного органа власти наделяет концессионера правом для достижения общественных целей осуществлять некоторые из своих функций. Данные отношения ограничены сроком концессионного соглашения [2, с. 23].



Рис. 1. Структура концессионного соглашения [3, с. 31].

Всемирный банк выделяет три основных вида концессий: реконструкция – управление – передача (rehabilitate – operate – transfer, ROT); реконструкция

– аренда – передача (rehabilitate – lease – transfer, RLT); расширение – управление – передача (build – rehabilitate – operate – transfer, BROT).

Концессионная деятельность в России осуществляется на основании федерального закона №115 ФЗ «О концессионных соглашениях», гражданского кодекса, а также региональных законов и других нормативных актов. Сфера применения концессионных соглашений чрезвычайно широка и включает в себя:

- природные ресурсы России (полезные ископаемые, растительные и животные ресурсы);
- объекты экономической инфраструктуры;
- группу объектов в сфере общественных услуг (куда входят и жилищно-коммунальное хозяйство);
- государственные и муниципальные предприятия;
- некоторые виды хозяйственной либо иной общественно полезной деятельности.

Как видно из сферы применения концессий, государство позиционирует данную форму государственно-частного партнёрства, как универсальный инструмент управления государственной и муниципальной собственностью.

Однако развитие отраслевой правовой базы идёт крайне медленно. Разработанные типовые формы концессионных соглашений вызывают немало критики со стороны специалистов. Отраслевой закон должен очень скрупулёзно учитывать специфику каждой отдельной отрасли. Особенно, когда речь идёт об общественной собственности. Особые сложности возникают в создании правовой базы для концессионной деятельности на рынке коммунальных услуг. Данный рынок имеет ярко выраженную специфику, которая рождает немало заблуждений у органов государственного и муниципального управления.

### ***Специфика рынка жилищно-коммунальных услуг.***

Жилищно-коммунальная услуга (работа) – это деятельность, имеющая или не имеющая материального воплощения, основанная на взаимодействии производителя и потребителя по поводу содержания общего имущества многоквартирного дома, а также организации холодного и горячего водоснабжения, водоотведения, электроснабжения, газоснабжения и отопления в частном секторе и в рамках управления многоквартирными домами [4, с. 7].

Жилищно-коммунальные услуги обладают рядом специфических свойств, связанных с особенностью отраслевых финансовых отношений, таких как: неэластичность спроса, сильная зависимость от местных условий и сочетание различных типов рыночных структур (монополии, естественной монополии, конкуренции). Необходимость в жилищно-коммунальных услугах постоянна. Чем более неблагоприятны условия проживания населения и функционирования предприятий, тем более разрушительные последствия могут иметь разрывы в предоставлении данного вида услуг вне

зависимости от того, чем эти разрывы вызваны (износом основных фондов производителя; структурными изменениями в отрасли и др.). Вместе с тем производители имеют гарантированный рынок сбыта.

Услуги ЖКХ бесспорно можно отнести к категории общественных благ. Общественные блага характеризуются двумя основными свойствами: отсутствием соперничества в потреблении и неисключаемостью (технической невозможностью исключить доступ к благу дополнительных потребителей) [5, с. 682].

Общественные блага обладают следующими характеристиками [6]:

- они не могут быть предоставлены одному лицу без предоставления другим;
- никому не может быть отказано в пользовании ими на основании требований определённой цены;
- будучи предоставлены одному лицу, они могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат;
- они неаддитивны, т.е. не могут быть разделены на единицы потребления;
- невозможно определить цену отдельной единицы общественного блага.

Общественные блага, которым данные характеристики присущи в наибольшей степени называются чистыми. В случае же если одна или несколько характеристик имеет ограниченное проявление – можно вести речь о смешанном общественном благе.

Для обоснования отнесения услуг ЖКХ к конкретному виду общественных благ, логично разделить услуги ЖКХ на, собственно, жилищные услуги (или услуги по управлению многоквартирным домом) и коммунальные услуги (адресные услуги, количество которых можно измерить). Не вдаваясь в подробности, следует сказать, что жилищные услуги представляют собой групповую или коллективную потребность людей, живущих в отдельном подъезде, доме, микрорайоне. По своему характеру жилищные услуги могут быть отнесены к смешанным клубным благам (клубное благо отражает благо коллективного потребления с ограниченным доступом) [4, с. 10-11].

Непосредственный интерес в рамках данной статьи представляют коммунальные услуги. В отличие от жилищных услуг, современные системы инженерного оборудования позволяют установить контроль над потреблением коммунальных услуг отдельными потребителями. А, следовательно, существует возможность исключения потребителей, не осуществляющих своевременную оплату услуги. Таким образом, коммунальные услуги обладают признаками частного блага: исключаемость и делимость. Однако следует заметить, что данный факт не может быть основанием для утверждения, что рынок коммунальных услуг является конкурентным.

Главную роль в формировании общественного характера рынка коммунальных услуг играет всеобщий и безусловный характер потребления.

Производство, транспортировка и распределение коммунальных услуг формируют единую инженерную систему. Подобная жёсткая связь между производством и потреблением услуг исключает возможность существования в отрасли частной собственности. При этом: «Три главных свойства коммунальных услуг (незаменимость, доступность и свойство насыщения потребностей) исключают их рыночный характер» [4, с. 13].

Таким образом, рынок коммунальных услуг является естественной монополией с доминирующей государственной собственностью, что обусловлено проявлением общественной сущности коммунальных услуг. Приватизация данной отрасли катастрофическим образом подрывает интересы потребителей. Следовательно, любые изменения в правовом поле функционирования отрасли не должны затрагивать вопросы перехода прав собственности на соответствующие инженерно-технические сооружения. Что не исключает привлечение частных инвесторов в отрасль, с целью поддержания её работоспособности и повышения эффективности, прежде всего в рамках системы государственно-частного партнерства.

### *Проблемы отрасли ЖКХ в России.*

Ни для кого не секрет, что жилищно-коммунальное хозяйство страны находится в глубочайшем кризисе. За девятнадцать лет реформ этой многострадальной отрасли российской экономики государству так и не удалось решить главную проблему ЖКХ, а именно найти достаточно ресурсов для модернизации инфраструктурных сетей для обеспечения приемлемыми коммунальными услугами население и предприятия. В ноябре прошлого года Президент России Д. Медведев отметил, что износ объектов жилищно-коммунального хозяйства в России превышает 60% [7]. Впрочем, эксперты считают подобную оценку слишком оптимистичной, указывая, что в среднем по стране данный показатель составляет 78-80%. По оценкам экспертов модернизация инфраструктурного сектора потребует ещё около 20 трлн. рублей до 2020 года. Число техногенных катастроф возрастает год от года. Текущим положением в отрасли недовольны все – население, власть, предпринимательство.

Однако каковы же результаты реформ? Сказать, что с 1992 года ничего не изменилось, было бы в высшей степени некорректно. Главная цель реформ ЖКХ, сформулированная в указе президента от 28.04.1997 г. №425 «О реформе жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации», состояла в переходе от «бюджетного дотирования к оплате в полном объёме жилищно-коммунальных услуг потребителями». И на первый взгляд данная цель была достигнута. По данным Росстроя уже в декабре 2005 г. в среднем по стране население оплачивало 94% стоимости услуг ЖКХ, в то время как в 1993 году эти платежи не превышали 2-3% [8, с. 29]. В совокупности с быстрым ростом цен и тарифов ЖКХ отрасль достигла рентабельности к концу 2007 года. Но только на первый взгляд. Для компенсации повышения стоимости услуг малообеспеченным семьям была выстроена специальная

система субсидий. В 2001 году доля семей имеющих соответствующие субсидии составляла 8,2%, в 2005 – 11,6%, в 2010 – 6,9%, по прогнозам минрегиона на следующий год, число нуждающихся в субсидиях вновь возрастёт на 1,5-2%. На сегодняшний день десятки тысяч чиновников задействованы в системе движения финансовых потоков по субсидированию ЖКХ. Таким образом, на смену прямому финансированию жилищно-коммунального хозяйства из бюджета, пришло косвенное финансирование из социальных фондов. При этом до сих пор остаётся неясным, какая форма поддержания ЖКХ более эффективна.

Тем не менее, достижение оплаты населением 100% стоимости услуг привлекло в отрасль частных инвесторов. Более того, фактически доведённые до банкротства предприятия ЖКХ можно приобрести за бесценок, а то и просто получить за долги. С 2003 по 2008 годы на рынке коммунальных услуг появились такие крупные игроки как ОАО «Российские коммунальные системы» (группа «Ренова»), ООО «Росводоканал», «Евразийское водное партнёрство», «Новогор» и другие компании, предоставляющие коммунальные услуги жителям Тамбова, Томска, Волгограда, Оренбурга, Омска, Ростова-на-Дону, Перми и других крупных городов. На следующем этапе предполагалось провести крупные заимствования у отечественных банков, одни только «Российские коммунальные системы» планировали инвестировать в проекты ЖКХ около 300 млн. долл. Однако банковский сектор отреагировал весьма холодно, значительных кредитов на внутреннем рынке привлечь не удалось. Зарубежные займы же были, в принципе, невозможны, в виду отсутствия у компаний кредитной истории и ликвидных активов, которые могли быть предложены в качестве залога. Грянувший позднее экономический кризис окончательно отбил желание бизнеса производить какие-либо инвестиции в сектор ЖКХ.

Главной формой привлечения бизнеса в отрасль в последние годы выступают договоры аренды. Данная форма государственно-частного партнёрства в данном случае не может быть эффективной. Потому как согласно российскому законодательству ответственность за модернизацию и развитие арендуемых основных фондов целиком лежит на собственнике данных фондов и не переходит к арендатору, который отвечает только за эксплуатацию и содержание, в то время как отрасль нуждается, прежде всего, в техническом обновлении. Договоры аренды, предусматривающие инвестиционные обязательства, слишком сложны, а потому вероятность их распространения невелика.

В сложившихся условиях, выходом из ситуации могут стать концессионные соглашения. С одной стороны право собственности на жизненно важные объекты инфраструктуры останется за государством, с другой стороны это позволит привлечь необходимые ресурсы для модернизации отрасли. В связи с этим необходимо рассмотреть международный опыт реализации подобных проектов.

## *Оценка международного опыта модернизации и управления сектором ЖКХ с использованием концессий.*

В настоящее время концессии в сфере жилищно-коммунального хозяйства имеют широкое распространение. В общем виде их можно классифицировать в соответствии с целями концессионной политики государства. Первая группа представлена концессионными соглашениями, целью которых было привлечение крупных инвестиций для модернизации инженерных сетей. Такие концессии свойственны, прежде всего, развивающимся странам.

Так одна из самых удачных концессий в водоснабжении и канализации реализована в Буэнос-Айресе. Договор был подписан в декабре 1992 года. До заключения договора отрасли ЖКХ находились в ведении министерства экономики и общественных работ Аргентины. В период с 1987 по 1991 год среднегодовой прирост инвестиций составлял около 11 млн. долл., что не покрывало выбытия основных фондов. По условиям объявленного международного тендера концессия доставалась тому, кто предложил бы наибольшее снижение тарифов. В итоге тендер выиграл консорциум Aguas Argentinas (AA), возглавляемый французской компанией Lyonnaise des Eaux-Dumez, предложивший сократить тарифы на 26,9%.

В последующие шесть лет концессионер ежегодно вкладывал в строительство и модернизацию более 200 млн. долл. (в постоянных ценах 1996 года). Производительность труда была удвоена. Концессия по снабжению водой охватывала территорию, на которой проживало 70% населения города, по канализации – 58% [9, с. 78]. В короткие сроки были построены новые линии, подключены новые потребители. Качественно возросли показатели эффективности. Потребители получили существенное снижение тарифов и расширение самой сети водоснабжения и канализации.

Аналогичный проект был реализован в 1999 году в городе Монтериа в Колумбии, с численностью населения примерно 300 тысяч человек. Водоснабжение и канализация города были переданы в концессию на 20 лет испанскому консорциуму FCC, частично принадлежащему французскому конгломерату Vivendi, крупнейшему в мире оператору в сфере ЖКХ. Консорциум получил концессию в результате международного тендера, предложив тариф на свои услуги на 18% ниже конкурентов [9, с. 79].

Пик концессионной формы привлечения инвестиций в отрасли коммунального хозяйства развивающихся стран пришёлся на конец 1990-х начало 2000-х годов.

В сентябре 1999 года компания Aguas del Tunari, консорциум, во главе International Water Limited (IWL), заключил концессионное соглашение в отношении систем водоснабжения и канализации города Кочабамба (Боливия), сроком на 40 лет.

В ноябре 2000 года Suez-Lyonnaise Des Eaux (затем переименован Ondeo) получила концессию на управление системами водоснабжения и

канализации города Тимишоара (Румыния), сроком на 25 лет, при финансовой поддержке Европейского Банка Реконструкции и Развития.

В ноябре 2001 года RWE's Thames Water выиграла 30-летнюю концессию на управление системами водоснабжения Essam в Южном Чили. Победителем тендера признавалась компания, предложившая наибольшую единовременную выплату в пользу государства. В тендере принимали участие 12 компаний. RWE's Thames Water одержала победу, предложив 171 млн. долларов США.

В этот период концессии широко распространились также в Чехии, Венгрии и Польше, где было заключено около двух десятков соответствующих соглашений.

Однако на фоне крупных успехов в процессе модернизации отрасли следует отметить и существенные риски коррупции и потери контроля над собственностью со стороны государства. Критика Боливийской концессии была связана с личными связями концессионера с высшим чиновничеством (компания Aguas del Tunari была единственным участником, который смог принять участие в тендере). В Румынии заключённое соглашение было настолько сложным, что государство рискует утратить контроль над стратегической отраслью. В Чили, с заключением соглашения, национальный рынок коммунальных услуг фактически превратился в олигополию, а государство сильно сократило инструментарий контроля [10].

Вторая группа концессионных соглашений связана непосредственно с управлением жилищно-коммунальным хозяйством и поддержанием его надлежащего технического состояния. Подобные концессии относятся, в основном, к развитым странам, и прежде всего, странам Западной Европы. Крупнейшим опытом концессионных отношений государства и бизнеса в коммунальном хозяйстве обладают, бесспорно, Франция и Испания.

Франция прошла длинный путь по формированию концессионной модели рынка коммунальных услуг. Особенно широко концессионные соглашения представлены в системах водоснабжения и водоотведения. Например, в Ницце компания Générale des Eaux управляет инженерными сетями города с 1864 года, регулярно продляя сроки концессионного соглашения. Однако в 1990-е годы власти Франции значительно изменили концессионное законодательство, что было связано с новой концепцией противодействия коррупции. В 1993 году был принят закон Сапина (Sapin Law), допускающий продление старых концессий и заключение новых только посредством победы в тендере. В 1995 году Закон Сапина был интегрирован в закон Барнье (Barnier Law), который в частности ограничил максимальный срок концессионного соглашения 20 годами. Изменения в правовом поле должны были внести элементы конкуренции и ослабить монополию на рынке. Как ожидается, следующая корректировка французской модели государственно-частного партнерства в сфере коммунальных услуг произойдёт не раньше 2020 года, когда истекнут сроки соответствующих концессионных соглашений.



Не менее богатый опыт имеет Испания. В 1902 году власти Валенсии передали в концессию системы водоснабжения и водоотведения города компании Aguas de Valencia (AVSA). Срок договора был рассчитан на 99 лет. Компания благополучно управляла вверенной ей собственностью в течение всего срока договора. И лишь в середине 90-х годов XX века власти города начали подготовку нового тендера. В этот момент AVSA (теперь часть международной группы Saup-Bouygues), по совету Pricewaterhouse и Arthur Andersen, потребовала компенсацию в размере 54 млн. евро за произведённые инвестиции, в случае поражения в тендере. Данное требование было внесено в условия проведения тендера. В итоге компания оказалась единственным участником конкурса и успешно продлила концессионное соглашение ещё на 50 лет.

В европейской литературе встречаются довольно критические высказывания в адрес концессионных форм организации рынка коммунальных услуг [10]. В том числе, на основе приведённых выше примеров долгосрочных концессий во Франции и Испании, делается вывод о неэффективности, в виду отсутствия или сильного ограничения конкурентной борьбы. В частности, приводится тезис о том, что в случае организации тендера на продление концессионного соглашения, текущий концессионер имеет необоснованные конкурентные преимущества, в виду хорошего владения информацией об объекте концессии после долгих лет управления им. Также выводится тезис о невозможности вернуть объект концессии в ведение государства, в виду того, что у последнего нет повода отказать концессионеру в продлении соглашения. Данные высказывания звучат в рамках неолиберальных доктрин, ратующих за дальнейшее проникновение частного сектора в отрасли, традиционно находящиеся в ведении государства. Хотя следует заметить, что подобные проекты в других секторах экономики успехом не увенчались<sup>1</sup>.

Возвращаясь к приведённым примерам, то, по мнению автора, факт отсутствия желающих принять участие в конкурсе в Валенсии больше обусловлен провалом органов государственной власти Испании, нежели недостатком данной формы государственно-частного партнёрства. Тем более что за все 110 лет концессии не возникло ни одного крупного конфликта между концедентом, концессионером и конечными потребителями услуг, а технические характеристики инженерных сетей соответствуют мировым стандартам качества. Также следует подчеркнуть, что рынку коммунальных услуг свойственна монополистическая структура, в виду общественного характера благ, реализуемых на данном рынке. Поэтому любая попытка перехода права собственности на средства производства от государства к частному сектору может обернуться катастрофическими последствиями, о чём было подробно сказано выше.

---

<sup>1</sup> См. например: Варнавский В.Г. «Реформирование мировой электроэнергетики», МЭИМО, 2003, №4 стр.25-32; или Варнавский В.Г. «Реформирование и субсидирование общественного транспорта в Великобритании», МЭИМО, 2005, №9, стр. 88-93.

Тщательный анализ положительного и отрицательного (что куда важнее) опыта позволяет учесть множество факторов влияния для построения эффективной концессионной политики. Вместе с тем положительный опыт развивающихся стран, сумевших, с помощью данной модели осуществить модернизацию основных фондов сектора ЖКХ, находящихся в состоянии, во многом, сходном с ситуацией в России, убеждают в колоссальных перспективах данного метода.

### ***Перспективы развития концессионных отношений в коммунальном хозяйстве России.***

На сегодняшний день можно сказать, что концессии в России уже получили определённое распространение. Ещё до утверждения Правительством РФ типового концессионного соглашения в январе 2007 года, в Иркутске ЗАО «Байкалэнерго» получил в концессию системы теплоснабжения города.

27 апреля 2007 года было заключено концессионное соглашение между Сортавальским муниципальным районом и ЗАО «Энергетик» в отношении объектов по производству, передаче и распределению тепловой энергии.

18 июня 2007 года компания «Карелэнерго» получила в концессию на 40 лет муниципальные объекты электросетевого хозяйства в том же Сортавальском муниципальном районе.

20 сентября 2007 года ЗАО «Тоболэнерго» получил в концессию тепловые сети города Катайска.

28 мая 2008 года администрация Вологды передала в концессию полигон твёрдых бытовых и нетоксичных отходов в урочище Пасынково.

24 марта 2010 года было заключено соглашение между Департаментом Жилищно-коммунального хозяйства Краснодарского края и ООО «Югводоканал» сроком на 30 лет в отношении объектов водопроводно-канализационного хозяйства края, подписанное 24 марта 2010 года. В рамках реализации соглашения ООО «Югводоканал» обязуется осуществить реконструкцию объектов ВКХ Ейского, Троицкого и Таманского направлений, включая замену оборудования на более энергоэффективное, замену изношенных участков водоводов, проведение работ по повышению качества очистки питьевой воды и повышению качества услуг. Согласно плану инвестиции в реконструкцию и модернизацию объектов ВКХ превысят 7,8 млрд. рублей.

В то же время формирование эффективной концессионной политики сталкивается с множеством препятствий.

Как показывает практика других стран с переходной экономикой (Венесуэла, Аргентина, Бразилия) модернизация производственной инфраструктуры концессионным способом достигает максимальной эффективности при активном участии передовых корпораций развитых стран. Проникновение же данных компаний на российский рынок встречает существенное сопротивление органов государственного управления. Также

необходимо принимать во внимание и рекомендации Мирового Банка. В частности особый интерес вызывает пакет программ принятый в Махараштре (Индия), включающий в себя и концессионные формы модернизации систем водоснабжения-водоотведения [11].

Серьёзные нарекания вызывает и процедура проведения соответствующих конкурсов, зачастую подрывающая принципы конкуренции. Отсутствуют и внятные критерии эффективности реализации проекта или программы на основе концессионного соглашения. Что, в свою очередь, весьма затрудняет возможность оценки эффективности уже реализуемых подобным способом проектов или программ. Следует отметить и крайнюю скудость информации, поступающей от соответствующих концессионеров, что серьёзно затрудняет теоретическое осмысление проходящих процессов и их значение.

Также необходимо обратить внимание на сложившуюся в нашей стране систему взаимоотношений между государством и бизнесом. В виду исключительного (и в основном обоснованного) недоверия к государству отечественный бизнес предпочитает работать только на условиях собственности. В связи с этим особое значение приобретает долгосрочная концессионная политика, которая должна максимально учитывать интересы бизнеса и создать ему комфортные доверительные условия участия в общественно значимых проектах и программах, при этом, не подрывая интересов государства и общества. Пока же действия правительства в этом направлении носят бессистемный и во многом профанационный характер, зачастую скрывая элементы коррупции и хищническое отношение бизнеса к вверенной ему собственности. В частности рост тарифов продолжается и там, где коммунальная инфраструктура уже является объектом концессионного соглашения, а ведь концессии рассчитаны на десятки лет.

Очевидно, что решения, принимаемые в данном направлении, не основываются на тщательном всестороннем анализе мирового опыта концессионных моделей модернизации и управления сектором жилищно-коммунального хозяйства, равно как и других отраслей. Таким образом, Россия рискует наступить на те же грабли, что и многие страны с переходной экономикой до неё.

В то же время всё это не умаляет грандиозных перспектив и возможностей использования концессий, как в процессах модернизации коммунальных сетей, так и реализации других инфраструктурных проектов.

#### **Список литературы:**

1. *Варнавский В.Г.* Партнёрство государства и частного сектора: теория и практика // Мировая экономика и международные отношения, 2002, №7 – С. 28-37.
2. *Варнавский В.Г.* Концессионный механизм партнёрства государства и частного сектора, М.: 2003 – 269 с.

3. Public-Private Partnership: hand book //ADB Guidelines, Handbooks, and Manuals, 2008 // <http://www.adb.org/Documents/Handbooks/Public-Private-Partnership/default.asp> (24.01.2012)
4. *Каменева Е.А.* Специфика жилищно-коммунальных услуг как объекта финансовых отношений в ЖКХ // Финансы и кредит, 2010, №22(406) – С. 7-14.
5. *Макконелл К. Брю С.* Экономикс: принципы, проблемы и политика; М.: ИНФРА-М, 2006 – 940 с.
6. *Фёдорова Ю.В.* Региональные общественные блага. Социально-экономическая политика государства в трансформируемой экономике под общ. ред. О.Ю. Соколовой, Е.А. Погребинской; Саратов: СГСЭУ, 2002.
7. Выступление президента РФ Д. Медведева на заседании президиума Госсовета РФ от 23.11.2010 // <http://www.kommersant.ru/News/1544852/Region/77> (24.01.2012)
8. *Варнавский В.Г.* Частный капитал в коммунальном хозяйстве России // Мировая экономика и международные отношения, 2007, №1 – С. 28-35.
9. *Свиштунов Н.* Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления, 2004, №3 – С. 75-79.
10. *Emanuele Lobina, David Hall* Problems with private water concessions: a review of experience // Public Services International Research Unit, 2003 // [www.psir.org](http://www.psir.org) (24.01.2012)
11. Urban Water Toolkit // Maharastra, India // <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/urban-water-toolkit-maharastra-india> (24.01.2012)