

development of the Urals in the 19-20 centuries. Ekaterinburg 2000. 104 pp.

4. Population policies in the region: problems and prospects / [text]: sb. st. Under. Ed. Doctor of Sociology, prof. A. Kuzmin / Institute of Economics, UB RAS, 2010. 196.

5. Dmitriev A. V., Poduhov G. A. The receiving society: the practice of interaction with immigrants. // Sotsis. 2009. (№ 10)

6. Debt Victor. Have exhausted the quota // Rossiyskaya Gazeta. 2009. December 17 (№ 5066).

7. Rybakovsky L. L. Migration potential. Concept and criteria of evaluation. // Sotsis. 2009. (№ 2)

8. Rybakovsky L. L. Comparative evaluation of a demographic crisis of Russian regions // Sotsis. 2008. (№ 10)

9. Site Goskomstat of Russia [electronic resource]. URL: <http://www.gks.ru>.

10. Sverdlovsk Oblast Duma website [electronic resource]. URL: <http://www.duma.midural.ru>.

U.D.C. 314.143 (1)

keywords: migration, population, migration gain, migration dynamics, migration links

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНАХ¹

Г. И. Лисин

В данной статье изложены основные проблемы в сфере жилищно-коммунального хозяйства в регионах, приведены меры по их решению и созданию благоприятных условий для формирования предпринимательских сетей. Определен комплекс мероприятий, направленных на развитие предпринимательских сетей в конкурентной среде. Сформулирована концепция развития данной отрасли экономики.

Жилищно-коммунальное хозяйство является одной из самых прибыльных отраслей экономики во многих развитых странах. С одной стороны, в данном секторе экономики вращаются крупные суммы — это и деньги, которые население платит за услуги жилищно-коммунального хозяйства, и субсидии государства. Кроме того, существует постоянный спрос на услуги компаний, осуществляющих жилищно-коммунальное обслуживание. Неслучайно в этой отрасли работают транснациональные компании, такие как Suez или American Water Works [3, с. 31-35]. С другой стороны, система жилищно-коммунального хозяйства представляет собой устаревшие технологии и оборудование, затратную систему производства и транспортировки тепла и воды. Финансовое обеспечение содержания городского хозяйства в его нынешнем виде непосильно как для

потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и для муниципальных образований [1, 2]. При всей внешней привлекательности отрасли ни российские, ни зарубежные предпринимательские сети не спешат инвестировать в ЖКХ. Существует целый ряд причин, объясняющих такую «осторожность» со стороны бизнеса.

1. Экономические причины, заключаются в том, что у жилищно-коммунального хозяйства нет собственных средств на развитие, а кредиты недоступны. Во-первых, потому что дороги, во-вторых, потому что у большинства муниципалитетов нет под эти кредиты обеспечения. Остается лишь привлечение в отрасль компаний-инвесторов, с передачей жилищно-коммунального хозяйства в собственность или в аренду этим компаниям. Как показала практика, в России такими инвесторами являются лишь сырьевые или энергетические монополисты.

2. Социальные проблемы заключаются в том, что население постоянно сталкивается с услугами жилищно-коммунального хозяйства и любой сбой в их работе приводит к нервозности в обществе. К примеру, произошла авария на теплотрассе в декабре, коммунальные службы вынуждены отключить отопление, и целые районы остаются без тепла, при этом ответственность на себя брать никто не хочет — ни органы местного самоуправления, ни управляющая компания. Кроме того, серьезной социальной проблемой является постоянный рост тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства.

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 10-02-00294а «Оценка влияния малого предпринимательства на социально-экономическое развитие узкоспециализированных территорий в условиях кризиса».

По данным Росстата, в 2009 г. в России газоснабжение подорожало в среднем на 22,9%, горячее водоснабжение — на 18,6%, вывоз мусора — на 18,0%. По данным Минрегионразвития, с начала 2010 г. цены на газ для населения выросли на 15%, электроэнергия подорожала на 10%. В. Путин заявил, что одна из серьезных составляющих роста тарифов, — это тарифы так называемых инфраструктурных монополий («Газпрома», электрокомпаний) [4, с. 24–27].

3. Юридические проблемы являются одними из основных для инвестора, т. к. ущемляют интересы и потребителей и поставщика. Все это, скорее всего, ужесточит требования к компаниям, работающим в данной сфере, и вероятно, только крупные предпринимательские сети, способные подкрепить свои амбиции серьезными финансовыми активами, смогут работать в жилищно-коммунальном хозяйстве.

4. Политические проблемы. Если управляющая компания, которая не получила плату за отопление, отключит потребителей, то незамедлительно последует реакция прокуратуры и органов местного самоуправления. Кроме того, муниципальная собственность всегда была и будет оставаться источником доходов местных чиновников, и ни один из них не заинтересован в каких-либо изменениях, которые могут этот источник уменьшить или перекрыть.

5. Технологические проблемы заключаются, во-первых, в изношенности существующих сетей, В. Путин в очередном телемосте с жителями страны сказал, что коммунальные сети сегодня изношены на 80%. Технологии, которые сегодня применяются в организации жилищно-коммунального хозяйства, были внедрены более 40–50 лет назад и были неотъемлемой частью командно-административной системы, с развалом Советского Союза необходимость в них пропала. Основным вектором развития жилищно-коммунального хозяйства на Западе является локализация инфраструктуры с целью оптимизации расходов, связанных с ее эксплуатацией. В России же все наоборот, ежегодно продолжают выделять огромные денежные средства, которые в лучшем случае поддерживают существующий парк оборудования, а в худшем даже не могут обеспечить его нормальную работу.

Для того чтобы добиться положительных результатов на территории России, необходимо реализовать ряд структурных мер, таких как:

1. Сделать жилищно-коммунальное хозяйство инвестиционно привлекательным для

крупных компаний, которые способны вкладывать средства в модернизацию инфраструктуры и внедрять новейшие технологии, а также создание частно-государственных управляющих компаний. Примеры благоприятного сотрудничества бизнеса и муниципалитетов уже имеются.

2. Реформирование законодательной базы. Возложив на муниципалитеты всю тяжесть организации содержания жилого фонда, новый Жилищный кодекс и иные федеральные правовые акты в части жилищного законодательства и тарифного регулирования перенесли на них и множество проблем, решение которых не апробировано и противоречиво.

3. Переход на договорные отношения. Основы договорных отношений в экономике определены гражданским и жилищным законодательством, а специфика договорных взаимоотношений в ЖКХ между гражданами и производителями ЖКУ, производителей услуг и собственником объектов ЖКХ (муниципалитетом) регулируются указами Президента РФ и ведомственными нормативными актами в 1993–1996 гг. [5, с. 7–12].

На сегодня договорные отношения предприятиями ЖКХ оформлены:

— с нанимателями и собственниками жилых помещений — на 53%;

— с предприятиями — поставщиками энергоресурсов и производителями работ, услуг — на 99,7%;

— с собственниками объектов ЖКХ (муниципалитетами) в части соблюдения обязательств бюджета по финансированию льгот, субсидий и разницы в тарифах, не покрываемой населением, в ЖКХ — всего на 0,3%.

4. Создание организаций, которые осуществляют функции контроля за деятельностью управляющих компаний.

5. Проведение инвентаризации, реструктуризации и ликвидации задолженности бюджета, бюджетных организаций и других потребителей (в том числе населения) перед предприятиями ЖКК.

Данный комплекс мер поможет создать благоприятные условия для развития предпринимательства, помимо этого необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Для развития предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства необходимо создать конкурентную предпринимательскую среду на уровне поставщиков услуг и на уровне эксплуатации домовладений [6, с. 15–17].

2. Как уже было сказано выше, для того чтобы решить задачу по стабильной и бесперебойной поставке тепловых и водных ресурсов, необходимо привлечь достаточно крупные предпринимательские сети, такие как ТГК, МРСК и т. д., поскольку на данном этапе развития ЖКХ необходимо решать вопросы большой затратности производства, высокой стоимости капитального строительства, долгого срока окупаемости инвестиционных проектов, нестабильности тарифной политики и т. д.

3. Требуется создание конкурентной среды, для того чтобы можно было исключить ситуацию, когда монополия начинает диктовать условия потребителям и снижать качество предоставляемых услуг, в свою очередь, собственник жилья должен выбирать поставщика услуг исходя из его конкурентных преимуществ, а не только исходя из занимаемой позиции на рынке.

4. Необходимо создать предпринимательскую сеть, которая будет осуществлять обслуживание домовладений, в Европе слияние ТСЖ и их трансформация в предпринимательскую сеть уже норма. Благодаря качеству менеджмента и управления повышается эффективность работы, сеть обладающая большим количеством абонентов, имеет более низкие цены у поставщиков, тем самым решаются два основных вопроса — стоимость и качество услуг.

5. Практически каждый человек является потребителем услуг ЖКХ, также в данной сфере сосредоточено огромное количество резервных фондов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Таким образом, с точки зрения развития предпринимательских сетей сфера жилищно-коммунального хозяйства достаточно стабильна и может не только задать, но и обеспечить нужный вектор развития компании.

6. Для того чтобы развеять миф об убыточности сферы ЖКХ, нужно внедрять рыночные

механизмы. Появление коммерческих инициатив и приход в коммунальный сектор первых частных операторов создают реальные предпосылки для проведения в жизнь запланированных системных улучшений в ЖКХ и более масштабных инвестиций.

Реформа в целом нужна для того, чтобы в ЖКХ была создана конкурентная среда, вытеснения компании, которые могли бы поднять эту сферу выше существующего уровня. Сегодня же органы государственной власти и местного самоуправления отстранились от проведения реформы ЖКХ, перенеся ответственность на ТСЖ. Управляющие компании, которые не в состоянии самостоятельно модернизировать текущую инфраструктуру, вошли на рынок не мягким эволюционным путем, а были буквально навязаны администрацией, которая надеется, что проблема разрешится сама собой.

Список источников

1. Козаков Е. М. Институциональный подход к формированию стратегии социально ориентированного развития российских регионов / Отв. ред. д. э. н., проф. А. Г. Шеломенцев. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. 59 с.
2. Научные основы инновационного развития территориальных социально-экономических систем / Под ред. д. э. н., проф. А. Г. Шеломенцева. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. 239 с.
3. Петренко В. К. Астрономическое ЖКХ // Эксперт. 2007. №17.
4. Полонский Д. М. ЖКХ погрязло в долгах // Коммерсант. Деньги. 2009. №22.
5. Суханов В. Д. Между холодом и наковальней // Коммерсант. Пермь. 2010. №238.
6. Юданов А. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач. М.: КноРус, 2007. 214 с.

УДК 338.465

ключевые слова: предпринимательские сети, меры по развитию предпринимательства