

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

УДК 330.241

В. П. ПОЛУЯНОВ,
*професор, доктор економічних наук, завідуючий кафедрою економіки і фінансів
Автомобільно-дорожнього інституту
ДВНЗ “Донецький національний технічний університет”
(Горлівка Донецької області)*

СВІТОВА ПРАКТИКА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІНФРАСТРУКТУРНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто основні тенденції у світовому розвитку державно-приватного партнерства, а також у практиці функціонування ЖКГ країн ЄС, Китаю, Індії, країн Східної Європи, Кавказу і Центральної Азії (СЄКЦА). Показано результати відповідного процесу стосовно до Російської Федерації та України.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, інвестиції, державно-приватне партнерство, світовий досвід.

The main tendencies of the world development of the partnership of a state and private companies, as well as that in the practice of the functioning of municipal services in countries of EC, China, India, East Europe, Caucasus, and Central Asia, are considered. The consequences of the corresponding process in the Russian Federation and Ukraine are presented.

Keywords: housing-communal facilities, investments, partnership of a state and private companies, world experience.

Інвестиційні вкладення забезпечують зростання ВВП. Як показує світовий досвід, у сферах, які традиційно належать державі і в які приватний бізнес, як правило, не допускається, можливим є використання приватного капіталу на певних умовах. В Україні зміну державної або муніципальної форми власності для цілісних майнових комплексів об'єктів ЖКГ законодавчо заборонено. Проте в даний час власник не спроможний самостійно задовольнити всі інвестиційні потреби галузі, через що в подібних випадках у світовій практиці використовується механізм державно-приватного партнерства (ДПП). В Україні він ще не запрацював на повну силу, хоча для цього і створено певну законодавчу базу. У даному зв'язку актуальним є узагальнення відповідного зарубіжного досвіду з метою вивчення наслідків його застосування в умовах української дійсності.

Питанням ДПП приділено багато уваги у документах організацій різних рівнів, у тому числі Світового банку, ЄБРР та ін. Теорії та практиці застосування ДПП присвячено праці таких вчених, як В. Варнавський, А. Клименко, В. Корольов¹,

¹ Див.: Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М., 2010, 287 с.

М. Дерябіна², Є. Моліна³, Р. Мартусевич, С. Сіваєв, Д. Хомченко⁴. Результати вивчення особливостей такої форми співробітництва держави з приватним бізнесом у сфері ЖКГ проаналізовано у працях І. Панасенко⁵, П. Яковлева⁶ та ін.

Мета статті полягає в узагальненні світового досвіду розвитку державно-приватного партнерства у ЖКГ для вивчення можливостей і наслідків його використання в Україні.

Світовий досвід співробітництва держави і приватного капіталу не дає однозначних підстав для твердження про його ефективність. Прихильники такої форми їх взаємодії вважають, що залучення приватного сектора до сфери комунального водопостачання і водовідведення зумовлене такими основними причинами: підвищення ефективності управління, удосконалення обслуговування споживачів, прямі фінансові вигоди від продажу активів і зниження вартості послуг, які надаються⁷. Наприклад, Є. Моліна вказує: “Згідно із зробленими оцінками, ДПП у секторі водопостачання і каналізації у США та Канаді привело до зниження витрат на 10–40%, у Шотландії – на 20%, в Ірландії – на 25–30%. У сфері транспорту, за оцінками Європейської Комісії, – на 10–17%. У Великобританії в середньому для різних секторів економія становила 17%”⁸. Водночас світова практика надає і чимало протилежних прикладів, коли подібні дії призводили до зростання комунальних тарифів і соціальної напруженості. Вжиті в Україні спроби ДПП (див. публікації, наведені у таблиці 4) поки що не дали бажаних результатів. У цілому така форма співробітництва супроводжується включенням до тарифу концесійних або інших платежів, пов’язаних з перерозподілом прав, відповідальності та ризиків. Якщо зростання тарифу за даною статтею не буде повною мірою компенсовано зниженням затрат за іншими статтями за рахунок зазначених причин, то і зростання тарифів, за інших рівних факторів, є неминучим.

В Європі розглядувану сферу сконцентровано в руках декількох великих компаній, які використовують різні форми своєї в ній участі: приватизацію, концесію, оренду, оперативне управління, аутсорсинг, власне будівництво⁹. Проте платою за все це є підвищення соціальних та економічних ризиків, а в деяких випадках – і загроза національній безпеці.

Україні належить докласти неординарних зусиль з відновлення ОВФ, ліквідації кредиторської заборгованості та нестачі оборотних засобів, скорочення дебіторської заборгованості постачальників ЖКП. Для цього слід вивчити весь арсенал

² Див.: Дерябіна М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. “Вопросы экономики” № 8, 2008, с. 61–77.

³ Див.: Моліна Е. В. Социально-экономическое развитие региона на основе государственно-частного партнерства. “Прометей” № 1, 2008, с. 63–69.

⁴ Див.: Мартусевич Р. А., Сіваєв С. Б., Хомченко Д. Ю. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. М., Фонд “Институт экономики города”, 2006, 240 с.

⁵ Див.: Панасенко И. В. Государственно-частное партнерство как форма современного управления жилищно-коммунальным комплексом. “Вісник Донецького національного університету” Вип. 1, 2009, с. 228–236 (Серія В: Економіка і право).

⁶ Див.: Яковлев П. А. Государственно-частное партнерство: анализ международного опыта и перспектив использования в Украине. “Коммунальное хозяйство городов” (научно-технический сборник) № 96, 2010, с. 532–539.

⁷ Див.: V a u m e r t J., B l o o d g o o d L. Private sector participation in the water and wastewater services industry (<http://ideas.repec.org/p/ags/uitcoi/15876.html>).

⁸ Див.: Моліна Е. В. Знач. праця, с. 65.

⁹ Див.: V a u m e r t J., B l o o d g o o d L. Знач. праця.

засобів, використовуваних у світовій практиці, і дати оцінку можливості та умов його використання в Україні.

Поняття “житлово-комунальне господарство” у тому його значенні, до якого звикли населення і управлінці України, у світовій практиці не використовується. Можна умовно вважати, що до нього певною мірою близьким є поняття “інфраструктура”. База даних, представлена в Інтернеті Світовим банком і названа “Приватне партнерство в інфраструктурі” (<http://ppi.worldbank.org>), класифікує проекти інфраструктури в чотирьох секторах ¹⁰:

енергетика – електрика (виробництво, передача і розподіл) і природний газ (передача і розподіл);

телекомунікації – встановлена або пересувна місцева телефонія, внутрішня далека телефонія і міжнародна далека телефонія;

транспорт – аеропорти (злітно-посадкові смуги і термінали), залізниці (встановлене обладнання, вантажний, міжміський і місцевий пасажирський транспорт), морські порти, платні дороги (мости, шосе, тунелі);

водопостачання і водовідведення (каналізація) – виробництво, передача і розподіл питної води, збирання і очищення стоків.

У нашій статті поширеність у світовій практиці тих чи інших форм залучення інвестиційних ресурсів приватного бізнесу у ЖКГ вивчалася за названою базою даних.

Кількість проектів приватного інвестування за 20-річний період (станом на кінець 2010 р.) по секторах, включених до окресленої бази даних, наведено на рисунку 1, а відповідний їм обсяг приватного інвестування – на рисунку 2.

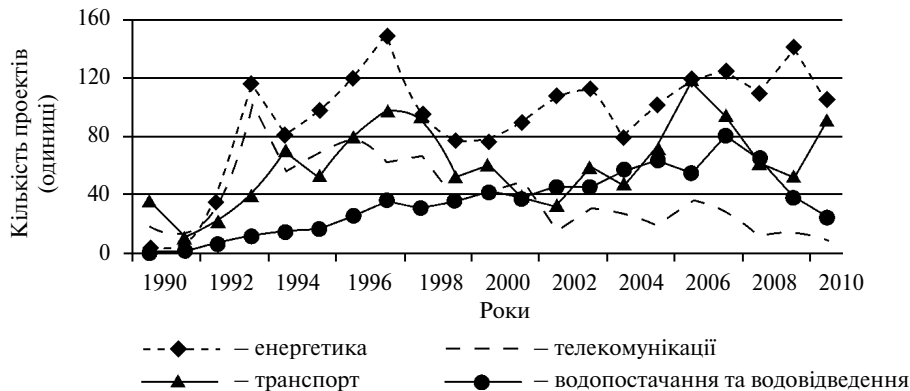


Рис. 1. Кількість проектів приватного інвестування по секторах

Кількість проектів приватного інвестування за 1990–2010 рр. по сферах і формах наведено на рисунку 3.

З рисунка 3, побудованого на зазначеній базі даних, зрозуміло, що, станом на кінець 2010 р., найпопулярнішою у світі формою залучення приватних інвестицій в енергетиці, телекомунікаціях, водопостачанні та водовідведенні було нове будівництво, а на транспорті – концесія. Проте це відповідає даним про кількість укладених контрактів. У вартісному відношенні (за сумою укладених контрактів) ситуація має такий вигляд (рис. 4): в енергетиці та телекомунікаціях на найбільшу

¹⁰ Див.: Izaguirre A. K. Private participation in infrastructure: trends in developing countries in 1990–2001: energy, telecommunications, transport, water. Washington, World Bank Publications, 2003, 163 p. (<http://books.google.com/books?id=SZL7vd6bctcC&printsec=frontcover&hl=ru>).

вартість укладено контракти на нове будівництво (відповідно, більш як 344 млрд. і 450 млрд. дол.), а на транспорті, у водопостачанні та водовідведенні переважала концесія (відповідно, більш як 153 млрд. і 39 млрд. дол.).

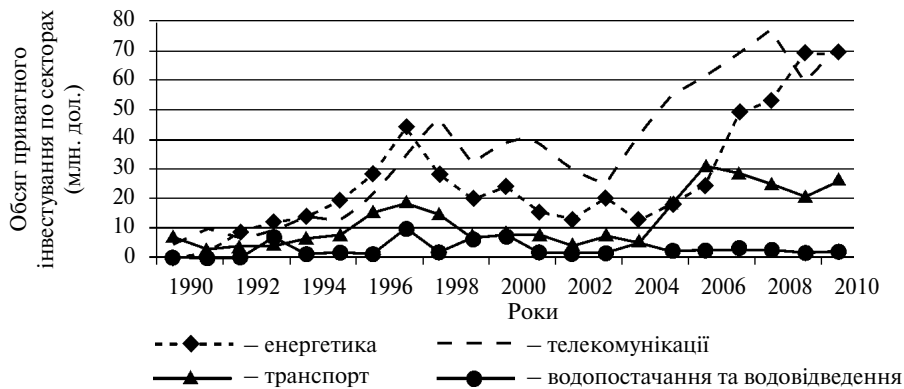


Рис. 2. Обсяг приватного інвестування по секторах

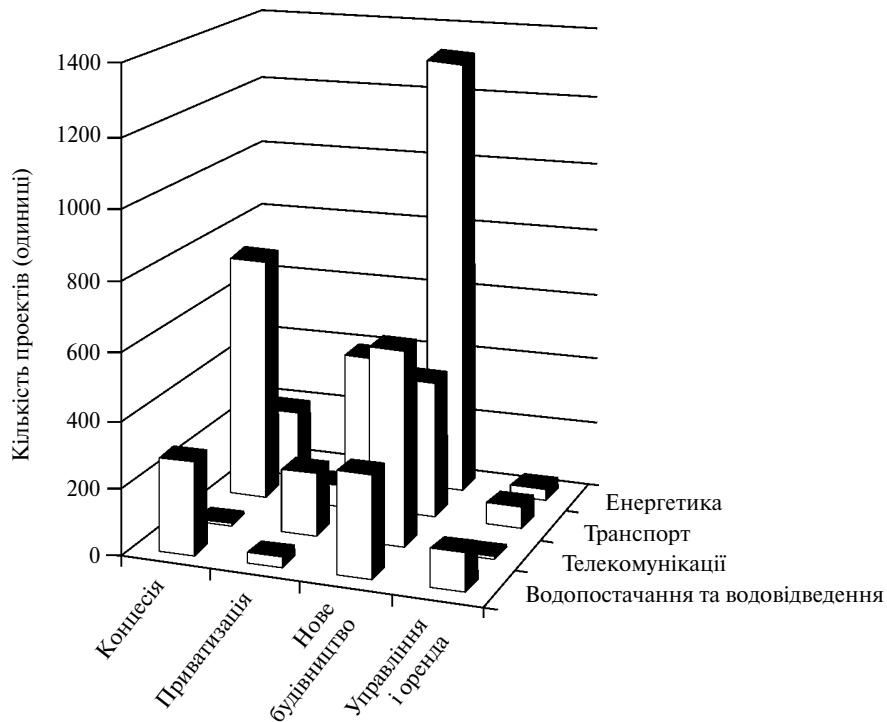


Рис. 3. Кількість проектів приватного інвестування по сферах і формах

Імовірно, слід було б зробити висновок, що панацеєю від наших бід у цій сфері може стати концесія, але реальна ситуація змушує бути набагато обережнішими у подібних висновках. Так, у таблиці 1 наведено кількість проектів приватного інвестування по секторах, відповідно, в Україні та Російській Федерації.

У таблиці 2 подано вартісну оцінку цих проектів, згідно з чим за 20 років Україною укладено всього 24 контракти, а загальна сума інвестиційних коштів становила трохи більше від 10 млрд. дол., що є у 10 з лишком разів меншим від річної потреби в них нашої держави.

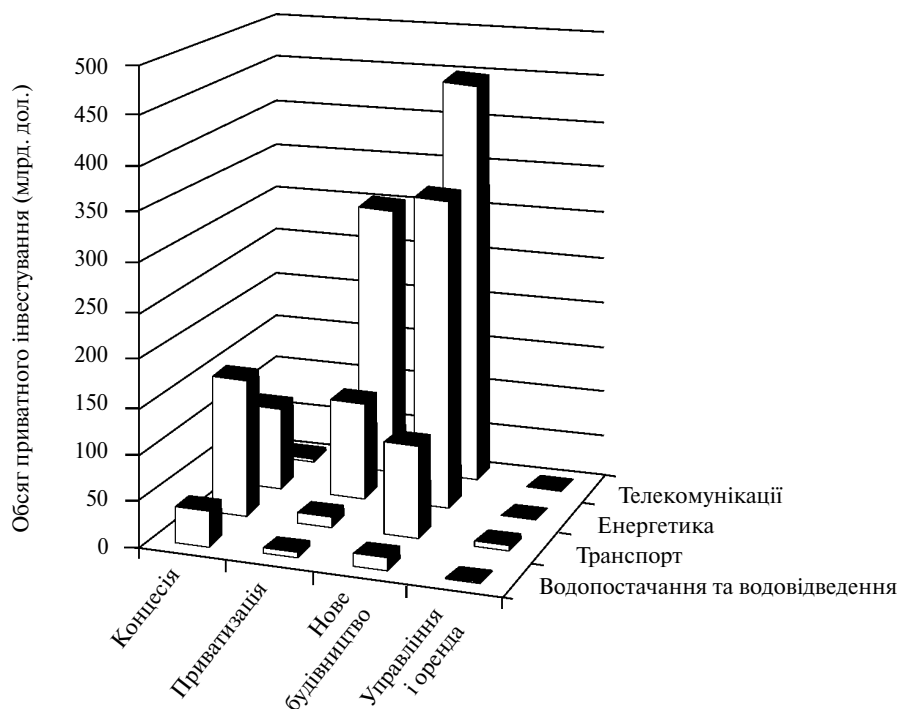


Рис. 4. Обсяг приватного інвестування по сферах і формах

Кількість проектів приватного інвестування за 1990–2010 рр. по секторах

Таблиця 1

(одиниці)

Країни	Енергетика	Телекомунікації	Транспорт	Водопостачання та водовідведення
Україна.....	12	9	1	2
Росія.....	102	187	21	22

Обсяг приватного інвестування за 1990–2010 рр. по секторах

Таблиця 2

(млн. дол.)

Країни	Енергетика	Телекомунікації	Транспорт	Водопостачання та водовідведення	Разом
Україна....	225	10116	130	202	10673
Росія.....	37509	59121	5302	1885	103817

У Росії найбільш масштабні проекти реалізуються в енергетиці та на транспорті, тоді як в Україні – у телекомунікаціях, водопостачанні та водовідведенні. У розрахунку на 1 проект обсяг інвестування в Росії становить 367,7 млн. дол. в енергетиці та 252,5 млн. дол. на транспорті проти, відповідно, 18,8 млн. дол. і 130 млн. дол. в Україні. Водночас масштабність проектів у телекомунікаціях, водопостачанні та водовідведенні є вищою в Україні: 1124 млн. дол. проти 316,2 млн. дол. у першому випадку і 101 млн. дол. проти 85,7 млн. дол. у другому. Це свідчить про те, що і Україна, і Росія поки що досить обережно підходять до реалізації зазначених можливостей інфраструктурного забезпечення комунального господарства.

За 2000–2005 рр. активність приватного бізнесу у водопровідно-каналізаційному господарстві у країнах СЕКЦА (Азербайджан, Вірменія, Беларусь, Грузія,

Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна) залишалася на низькому рівні. Існують лише окремі приклади залучення приватного бізнесу в цю галузь, більшість з яких — за договорами на управління або за договорами оренди, при яких ризик для приватного оператора є дуже обмеженим. Неприйняття ризику більшістю представників міжнародного приватного сектора посилюється, через що вони нерідко не хочуть входити на ринки СЕКЦА, для яких характерним є несприятливий інвестиційний клімат ¹¹.

Тим часом є декілька винятків з цієї загальної ситуації ¹². У Вірменії всі великі водоканали, що обслуговують близько 65% населення країни, управляються приватним сектором за договорами делегованого управління. У Російській Федерації декілька вітчизняних приватних операторів уклали договори оренди (в основному короткострокові) приблизно у 20 містах, охопивши майже 11% міського населення країни. Хоча у деяких випадках участь приватного сектора допомогла підвищити операційну ефективність водогосподарських підприємств, усе ж ще належить побачити, чи стійка ця тенденція у довгостроковій перспективі.

В огляді, підготовленому експертами Інституту економіки міста, наведено результати аналізу участі приватного сектора у водопостачанні та водовідведенні країн СЕКЦА за 2004–2008 рр. За підсумками 2008 р., послуги централізованого водопостачання та водовідведення від приватних операторів отримувало 20,5% населення цих країн (зростання порівняно з 2004 р. у 2 рази). Найвищою є частка приватних операторів у водопостачанні та водовідведенні у Вірменії, де у 2008 р. вони обслуговували 53% населення (зростання порівняно з 2004 р. в 1,5 рази). Водночас у Казахстані відповідний показник становив близько 41%, у Росії та Грузії — близько 25%, в Україні та Киргизстані — не більш як 5%. При цьому найзначніші темпи збільшення частки приватних операторів у даній сфері було зафіксовано в Росії (зростання за 2004–2008 рр. у 2,25 рази — з 12% до 27%) ¹³.

У Вірменії послуги водопостачання і водовідведення для 80% населення республіки надають 5 компаній: ЗАТ “Вода Еревана” (приватна компанія, власник — “Veolia Water” (Франція)); ЗАТ “Армводоканал” (перебуває у 100-процентній власності держави); ЗАТ “Ширак-водоканал”, ЗАТ “Лори-водоканал” і ЗАТ “Нор Акунк” (кожна з них на 51% належить державі та на 49% — муніципалітетам). Усі компанії діють на регіональному рівні та обслуговують по декілька міст і населених пунктів (за винятком ЗАТ “Вода Еревана”, яке працює на муніципальному рівні) ¹⁴.

Із серпня 2009 р. усі відносно великі системи водопостачання і водовідведення у Вірменії управляються міжнародними операторами ¹⁵: компанія водопостачання Єревана — за договором оренди з “Veolia Water” (Франція); компанія “Армводоканал” — за договором на управління з SAUR (Франція); “Лори-водоканал”, “Ширак-водоканал” і “Нор Акунк” — за договорами на управління з консорціумом

¹¹ Див.: Financing water supply and sanitation in EECCA Conference of EECCA Ministers of Economy, Finance, Environment and Water and their partners from the OECD. Прогресс в реализации Алматинских руководящих принципов реформы городского водопроводно-канализационного хозяйства в странах ВЕКЦА. 17–18 November 2005, Yerevan, Armenia (http://www.berg.bendery.md/new_resources/water/vik/reform/princip.pdf).

¹² Див.: там же.

¹³ Див.: Обзор участия частного сектора в водоснабжении и водоотведении стран ВЕКЦА (http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo_ru_sistemi_vodosnabzheniya_stran_vostochnoy_evropi.doc).

¹⁴ Див.: там же, с. 15.

¹⁵ Див.: там же, с. 18.

мом, який складається із “MVV Decon”, “MVV Energie” (Німеччина) і “AEG Service” (Вірменія).

Станом на середину 2009 р., у Росії працювали такі приватні оператори у сфері водопостачання і водовідведення ¹⁶.

ВАТ “Российские коммунальные системы” – найбільша приватна компанія, що працює у комунальній сфері і заснована у травні 2003 р. Нині 100% її акцій належать одній з найбільших приватних ФПГ Росії ГК “Ренова”. Компанія обслуговує 9 регіонів Росії та є єдиним російським оператором, який працює за мультипродуктовою моделлю, надає послуги водопостачання і водовідведення, тепло- і електропостачання. На послуги у сфері водопостачання і водовідведення припадає 20% сукупної виручки цього підприємства, яке надає послуги водопостачання і водовідведення у 5 регіонах Росії для більш як 2 млн. споживачів.

ТОВ “Росводоканал” – найбільший у Росії приватний оператор у сфері водопостачання і водовідведення, який з 2003 р. входить до складу консорціуму “Альфа-груп”. Із 2007 р. власниками “Росводоканала” є консорціум “Альфа-груп” (90%) і “Deutsche Bank” (10%). На сьогодні під управлінням цього оператора працюють водоканали у 8 регіонах Росії, а також у Луганській області України, сумарно обслуговуючи понад 7,5 млн. осіб.

ВАТ “Евразийский” – одна з перших фінансових компаній, яка працює у сфері інвестицій у Росії та зареєстрована у 1994 р. у Москві. З 2003 р. – з удосконаленням законодавчої бази і посиленням ініціатив Уряду Російської Федерації, спрямованих на реструктуризацію комунального сектора і залученням до нього приватних інвестицій – ця компанія зосередила свої зусилля на управлінні та фінансуванні проектів у сфері водопостачання та водовідведення і сьогодні реалізує такі великі проекти: “Чистый Дон” (Ростов-на-Дону); “Комплексна програма будівництва і реконструкції об’єктів водопостачання та водовідведення Ростова-на-Дону та південного заходу Ростовської області”; “Програма реабілітації та розвитку системи водопостачання і каналізації об’єктів водоканалізаційного господарства ряду міст Азово-Чорноморського узбережжя”.

ВАТ ВО “Водоканал г. Ростова-на-Дону” експлуатує водоканалізаційне господарство Ростова-на-Дону, надає послуги з водопостачання та водовідведення, а також розвиває та експлуатує локальні системи очищення промислових стоків.

ТОВ “Югводоканал” – регіональний приватний оператор водопостачання і водовідведення, який зареєстрований у Сочі у 2006 р., працює на території Краснодарського краю і спільно з ВАТ “Евразийский” реалізує “Програму реабілітації та розвитку системи водопостачання і каналізації об’єктів водоканалізаційного господарства ряду міст Азово-Чорноморського узбережжя”.

У Грузії АТ “Тбилводоканал” у пакеті з компанією з водопостачання Мцхета і Руставі, “ЖинвалГЭС” і водоочисними спорудами Руставі – Гардабані продано швейцарській компанії “Multiplex Solutions”.

У Казахстані вітчизняний приватний сектор широко представлено підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства, які обслуговують малі міста. У таких містах майже 40% систем водопостачання і водовідведення передані у приватну власність, а отже, обслуговуються приватним бізнесом. Як правило, власниками в таких випадках виступають місцеві підприємці ¹⁷.

¹⁶ Див.: там же, с. 27–30.

¹⁷ Див.: там же, с. 43.

Проекти, що реалізуються різними приватними операторами російського ринку житлово-комунальних послуг, наведено у таблиці 3.

Таблиця 3*

Оператори російського ринку ЖКГ

Оператори	Проекти	Засновники
“Российские коммунальные системы”	Надає послуги у сфері ЖКГ у 24 регіонах країни	РАТ “ЕЭС России”, “Евразхолдинг”, “Ренова”, “Интеррос”, “Кузбассразрезуголь”, банк “Еврофинанс”, в інтересах сьомого акціонера діє UFG
“Региональные коммунальные инвестиции”	Укладено договори у 7 містах і 4 районах Краснодарського краю (Сочі, Туапсе, Геленджик, Новоросійськ, Анапа, Краснодар)	“Базовый элемент” і Центр нових технологій (СПб)
“Межрегионгаз”	Договори з оренди систем комунального теплопостачання більш як у 100 містах країни	“Газпром”
“Новая городская инфраструктура” (“Новогор”)	Договір оренди водоканалу у Пермі	“Интеррос”
“Комплексные энергетические системы”	Договори на комунальне обслуговування у Прикам’ї	“Ренова”
“Альфа-эко”	Переговори з меріями 15 міст	“Альфа-груп”
Югорська територіальна електрична компанія (ЮТЕК)	Відповідальний посередник між виробниками і споживачами електроенергії у Ханті-Мансійському автономному окрузі	Керівництво ХМАО
Міжрегіональна комунальна компанія	Здійснюватимуться спроби реалізувати проекти в Сибіру і на Далекому Сході	Фонд сприяння розвитку регіонів, Російський міжнародний банк, Центральний комерційний банк

* Джерело: Что бизнес делает в ЖКХ (http://www.urbanecomics.ru/publications/?mat_id=227).

Нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів, їх неефективне розміщення, відсутність дійового механізму залучення позабюджетних коштів не сприяють вирішенню завдань технічного переоснащення житлово-комунальних підприємств і розвитку комунальної інфраструктури. Крім того, у галузі не організовано ефективно співробітництво з приватними інвесторами, міжнародними фінансовими установами і донорськими організаціями, не створено сприятливий інвестиційний клімат¹⁸.

В усьому світі комунальні монополії – це прибутковий бізнес. В Україні підприємства житлово-комунальної сфери багато років поспіль демонструють мільйонні збитки¹⁹. Реальним виходом з існуючої ситуації могла б стати концесія

¹⁸ Див.: Закон України «Про внесення змін до Закону України “Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки”» від 11 червня 2009 р. № 1511-VI. “Відомості Верховної Ради України” № 47–48, 2009, ст. 720.

¹⁹ Див.: Р я б о в а С. Золотой краник (<http://www.expert.ua/articles/16/0/6978/rss/rss.php>).

як форма залучення приватних інвестиційних коштів в об'єкти ЖКГ. Проте в Україні реальних прикладів використання концесії дуже мало.

За повідомленнями у пресі та мережі Інтернет складено перелік проектів державно-приватного партнерства у ЖКГ України, який наведено в таблиці 4.

Таблиця 4*

**Перелік проектів державно-приватного партнерства
у ЖКГ України**

Найменування	Примітки
КП “Одессаводоканал”	ТОВ “Инфокс” – в оренду на 49 років з 1 січня 2004 р.
КП “Кировоградводоканал”	ТОВ “Водное хозяйство” – в оренду з березня 2006 р.
ОКП “Компания “Лугансквода”	ТОВ “Лугансквода” – у концесію на 25 років
Програма розвитку ЖКГ та інвестиційна програма у Запоріжжі, фінансована ЄБРР	
“Запорожьеводоканал”	
“Лисичанскводоканал”	
“Бердянскводоканал”	
ТОВ “Артемовск-Энергия”	тепломережа Артемівська – у концесію Литовській компанії
ТОВ “Артемовскводоканал”	концесіонер – НДІ комунального водопостачання та очищення стоків України
КПП “Краматорский водоканал”	ТОВ “Краматорскводоканал” – в оренду з грудня 2010 р.
“Макеевский горводоканал”	ведуться переговори щодо передання у концесію
“Киевтеплосеть”	ведуться переговори щодо передання у концесію

* Складено на основі: Концессиям нужен контроль (<http://4vlada.net/politika-i-biznes/kontsessiyam-nuzhen-kontrol>); Р я б о в а С. Зазнач. праця, с. 51, 52, 53; Стратегія діяльності ЄБРР в Україні на 2005–2007 роки (http://www.esco-ecosys.ru/2007_1/art69.pdf); Финансирование сектора водоснабжения и канализации в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии. Протокол конференции министров финансов, экономики, водного хозяйства и окружающей среды стран ВЕКЦА и их партнеров (Ереван, Армения, 17–18 ноября 2005 г.) (www.oecd.org/dataoecd/14/14/36473093.pdf), с. 219; Public Private Partnership, Concessions & Infrastructure (http://www.kisilandpartners.com/images/leaflet_PPP_eng.pdf); Депутаты Лисичанского горсовета передали “Лисичанскводоканал” в концессию ООО “Лисичанская вода” (<http://novosti.dn.ua/details/81284>); Бердянский водоканал ушел в концессию (<http://www.mv.org.ua/?news=14693>); А л и п о в А. В Донецке планируется снос “хрущевок” (<http://www.donoda.gov.ua/main/ru/publication/content/10304.htm>); Как спасти столичную систему теплоснабжения (<http://is.park.ru/doc.jsp?urn=46368983>); Теплосети Киева отдадут в концессию (<http://nashkiev.ua/zhurnal/novosti/teploseti-kieva-otdadut-v-koncessiyu.html>).

Так, у грудні 2008 р. на сесії міськради Бердянська було прийнято рішення щодо передання його комунального підприємства на 30 років в управління ВАТ “Чистая вода – Бердянск” – цілісного майнового комплексу міського водоканалу²⁰.

У квітні 2009 р. депутати Лисичанської міськради на позачерговій сесії передали “Лисичанскводоканал” у концесію ТОВ “Лисичанская вода”. У конкурсі бра-

²⁰ Див.: Бердянский водоканал ушел в концессию.

ли участь два підприємства: ТОВ “Укрводоканал” і ТОВ “Лисичанская вода”. Переможцем стало друге з них, яке подало кредитний договір на 30 млн. грн. для проведення концесійної діяльності, зобов’язалося погасити кредиторську заборгованість “Лисичанскводоканала” і щороку перераховувати до міського бюджету 1,5 млн. грн. концесійного податку. Також концесіонер пообіцяв протягом 5 років зробити підприємство безбитковим, а економічний ефект від впровадження нових заходів встановити у розмірі 8,5 млн. грн.²¹

Таким чином, процес проникнення приватного бізнесу у сферу ЖКГ тільки починається. Україна, власне кажучи, стоїть сьогодні перед вибором: віддати цю сферу у приватні руки чи продовжувати радянську практику “соціальної рівності” при забезпеченні населення послугами водо- і теплопостачання.

Історична дійсність свідчить про різні підходи розвинутих країн до вирішення розглядуваної проблеми. Вчені²² вказують на той факт, що у 2006 р. у світі 90% населення користувалося послугами водопостачання і водовідведення, що надавалися державними компаніями. В Європі відповідний показник становив 80%, у США – 86%. Англія і Франція слугують зразками іншого характеру – тут сектор водопостачання практично повністю перебуває у приватних руках. Проте слід мати на увазі, що політику цих країн спрямовано на всіляке заохочення міжнародної експансії власних ТНК у даній сфері. Так, французькі “Suez” і “Veolia” контролюють 85% відповідного ринку Франції, і їм же належить 70% приватних контрактів на водопостачання і водовідведення в усьому світі. Не набагато відстають і англійські ТНК: “7 із 10 основних водогосподарських компаній Британії входять до 50 найбільших західних ТНК, на які припадає 85% світового ринку екологічних товарів і послуг”²³.

Отже, якщо Україна бачить приватне майбутнє свого ЖКГ і прагне до розвитку ДПП, то наступну непросту дилему можна сформулювати так: “Чому має бути відданий пріоритет – вітчизняному бізнесу чи потужним світовим ТНК?”. Першим шляхом пішла Росія, про що свідчать наведені дані. Але, з точки зору припливу нових технологій, якого так потребує галузь, перспективнішим є другий варіант.

Крім того, слід звернути увагу на досвід Китаю, який допускає ТНК на свій ринок виключно під пильним контролем держави, і то тільки до тих його частин, де Китай відстає, – для того, щоб перейняти найкращий технологічний досвід²⁴. Розумний спосіб захисту національних інтересів у взаємовідносинах з водними ТНК демонструє також Індія.

У ряді публікацій, що аналізують можливість приватизації сфери ЖКГ у Росії, висловлюється різко негативне ставлення до перспективи співробітництва з ТНК²⁵. Існуючий досвід такого співробітництва поки що не дав позитивних результатів.

²¹ Див.: Депутаты Лисичанского горсовета передали “Лисичанскводоканал” в концессию ООО “Лисичанская вода”.

²² Див.: Комаров И. К., Лемешев М. Я., Максимов А. А., Маслов Б. С. Приватизация водных услуг: благо или бедствие? (начало). “Обозреватель – Observer” № 9, 2008, с. 45–54.

²³ Див.: там же, с. 50.

²⁴ Див.: Комаров И. К., Лемешев М. Я., Максимов А. А., Маслов Б. С. Приватизация водных услуг: благо или бедствие? (окончание). “Обозреватель – Observer” № 10, 2008, с. 32–45.

²⁵ Див.: там же.

Висновки

Таким чином, інфраструктурне забезпечення ЖКГ України, незважаючи на плачевний стан його ОВФ, які потребують негайного відновлення, технічної та технологічної модернізації, все ж є інвестиційно привабливим як для іноземних, так і для вітчизняних інвесторів, про що свідчать тенденції останніх років в Україні та в Росії. Розвиток ДПП у розглядуваній сфері – це світова тенденція: йде процес експансії відповідних ТНК розвинутих в економічному відношенні країн до країн, які розвиваються, і до країн з перехідною економікою. Великий бізнес підштовхує Україну до приватизації у даній сфері, вбачаючи у цьому власний інтерес. “Чи вигідно це Україні?”. “Якою мірою можна і треба допустити розвиток відповідних процесів?”. “Чи варто заохочувати розвиток власного великого приватного капіталу у цій сфері?”. Усі ці питання настійно вимагають свого розв’язання з точки зору науково-методологічного обґрунтування. Саме від їх швидкого і конструктивного вирішення залежить, у чийх інтересах надалі розвиватиметься галузь.

Стаття надійшла до редакції 18 квітня 2012 р.

УДК 331.5

Р. С. ЧОРНИЙ,
*доцент, кандидат економічних наук,
завідуючий кафедрою загальноекономічних та гуманітарних дисциплін,
декан Нововолинського факультету Тернопільського
національного економічного університету*

ПРОСТОРОВІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Проаналізовано просторові особливості розвитку системи розселення в Україні як середовища формування трудового потенціалу. Окреслено ознаки міської та сільської мереж поселень, які детермінують розвиток трудового потенціалу. Акцентовано увагу на необхідності активізації розвитку малих і середніх міст, що допоможе вирішити конкретні проблеми з подолання просторових диспропорцій розвитку трудового потенціалу держави.

Ключові слова: трудовий потенціал, місто, агломерація, село, просторовий розвиток.

The spatial peculiarities of the development of a settlement system in Ukraine as the medium, where the labor potential is formed, are analyzed. The signs of the urban and rural settlement nets determining the development of the labor potential are presented. The attention is paid to the necessity to activate the development of small and medium towns, which will help to solve specific problems of overcoming the spatial disproportions of the development of state's labor potential.

Keywords: labor potential, town, agglomeration, village, spatial development.

Останнім часом з метою реалізації різнопланових завдань розвитку системи розселення в Україні міські та сільські поселення активно вивчаються як окремими дослідниками (економістами, архітекторами, соціологами і т. д.), так і органі-