

Олександр КВАСОВСЬКИЙ  
Віталіна ПЕРЕВОЗНЮК

## **ПІДПРИЄМСТВА ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ В СВІТЛІ ТЕОРІЇ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ: ПОЛІТЕКОНОМІЧНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТИ**

---

*Розкрито концептуальні основи виникнення і функціонування підприємств водопостачання і водовідведення через призму теорії природних монополій. Виявлено додаткові проблеми, що перешкоджають розвитку конкуренції в цій галузі, та обґрунтовано перспективність впровадження концесійних відносин як ефективного способу стимулювання конкурентної боротьби і модернізації.*

---

Як відомо, найбільшу увагу представники ортодоксальної економічної теорії приділяли ефективному ціноутворенню на основі пропорційного співвідношення попиту і пропозиції. Саме за таких умов можна досягти задоволення якнайширшого кола інтересів економічних агентів. Порушення класичної побудови “хреста Маршала” призводить до виникнення негативних економічних наслідків у формі порушення ринкової рівноваги, захоплення фірмою монопольної влади та створення підстав для масштабних фінансових зловживань окремими суб'єктами економічних відносин.

Однак у сучасних економічних реаліях виникають випадки, коли ринок не здатний виконувати властиві йому функції, наприклад, при наданні суспільних благ. Така ситуація знайшла своє відображення в теоріях “публічних фінансів” Р. Масгрейва [28] та “державних фінансів в умовах демократії” Ш. Бланкарта [2, 65–95], як неспроможність ринку забезпечити ефективну алокацію ресурсів. А у разі, коли ринок функціонує неефективно, з'являється привід для обме-

ження конкуренції й державного втручання або ж панування природної монополії.

Поведінка природної монополії нічим не відрізняється від поведінки класичної. Варто зазначити, що серед представників різних течій економічної думки є як адепти монополії (В. Дмитрієв, Ф. фон Хайєк), так і опоненти (У. Баумоль, Ф. Кене, Е. Хансен), а також такі, що одночасно наголошують на перевагах та недоліках існування неконкурентних ринків (Ф. Бастіа, Дж. Б'юкенен, Дж. Гелбрейт, Дж. Робінс, А. Сміт, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер, П. Самуельсон, Р. Коуз та ін.).

Правові, економічні та інституційні засади функціонування природних монополій досліджують вітчизняні учені: В. Венгер [4], Ю. Кравченко [15], В. Логвиненко [17], Я. Чураков [25], Г. Филіук [24] та багато ін. Серед російських науковців у цьому контексті можна відзначити: Н. Білоусову, Є. Васильєву, В. Лівшіца [1], М. Гельвановського, Є. Глазову, С. Нікітіна [6], Є. Королькову [14], Є. Маліннікову [18] та ін.

Метою написання цієї статті є розкриття концептуальних засад виникнення

і функціонування підприємств водопостачання та водовідведення крізь призму теорії природних монополій, а також обґрунтування доцільності використання концесії як перспективного методу стимулювання конкуренції в галузі і модернізації фінансового забезпечення діяльності вказаних суб'єктів господарювання.

Існування природної монополії, на відміну від просто монополії, обумовлене об'єктивними чинниками. З цього приводу влучно висловився Я. Чураков: "...існують випадки, коли існування монополії є "природним", тобто достатньо обґрунтованим із соціальної та економічної точки зору" [25]. Іншими словами, виникає ситуація, коли за умови надання послуг лише одним підприємством досягають більшої економії витрат, аніж при двох і більше суб'єктах господарювання.

Таке явище в економічній теорії відоме як ефект від масштабу виробництва, а точніше: зменшення витрат виробництва на одиницю продукції у зв'язку зі збільшенням обсягів. Досягти його можна, як правило, при складно-технологічному виробництві унікальних послуг, які не мають субститутів і попит на які нееластичний стосовно ціни. Априорі наявність ефекту від масштабу є причиною виникнення природної монополії.

Саме ефект від масштабу виробництва покладено в основу визначення природної монополії в Законі України "Про природні монополії". Він визначає сфери діяльності природних монополістів, до яких віднесено діяльність з водопостачання та водовідведення [12]. Принагідно зазначимо, що визначення природної монополії в аналогічному Законі Російської Федерації при перекладі дослівно збігається з українським варіантом. Враховуючи те, що в Росії Закон "Про природні монополії" був прийнятий у 1995 р., а в Україні – у 2000 р., є підстави стверджувати, що вітчизняні законодавці запозичили законотворчий досвід сусідів.

До речі, у Російській Федерації та, наприклад, в Таджикистані підприємства водопостачання та водовідведення законодавчо не віднесено до переліку тих, які займають монопольне становище на ринку [8; 9].

Дещо ґрунтовніший підхід до окреслення причин існування природної монополії був представлений В. Баумолем [20], який наголошував, що власне ефекту від масштабу недостатньо для того, щоб вважати монополію природною. Другою ключовою причиною виникнення вказаного виду монополії є субадитивність витрат, сутність якої полягає у тому, що одна фірма може випускати однаковий обсяг продукції, що і дві фірми, але з меншою собівартістю.

Таку ідею підтримують Н. Белоусова, Є. Васільєва, В. Лівшиц [1], які вважають, що за умови зростання масштабів виробництва середні витрати не обов'язково будуть зменшуватися, а відтак масштабу виробництва недостатньо для того, щоб ідентифікувати монополію як природну. Тому необхідно перевірити витрати на субадитивність: чи буде величина сукупних витрат галузі (при заданому обсязі виробництва) мінімальною за умови, коли на ринку діє лише одна фірма.

Враховуючи цю ознаку, підприємства водопровідно-каналізаційного господарства можна віднести до стійких природних монополій завдяки локальній субадитивності витрат. Це пояснюється тим, що при нарощуванні масштабів діяльності підприємства середні витрати виробництва знижуються, що, в свою чергу, створює стійкий бар'єр для входження конкурентів на ринок, а відтак гальмує розвиток конкуренції.

Зазначене Г. Филюк інтерпретує як зниження витрат у разі, коли для досягнення економії від масштабу потрібний значний рівень концентрації виробництва. Зокрема, науковець зазначає: "І хоча обсяг випуску монопольної фірми є меншим порівняно з

галузевим, все ж він залишається вищим, ніж обсяг виробництва окремої фірми-конкурента” [24, 32].

Теорію масштабу виробництва в науці розглядають також в умовах економічної статистики, коли постійний попит і фіксована пропозиція. Однак, на практиці, монопольна фірма надає послуги за зміни попиту. Наприклад, попит на послуги водопостачання та водовідведення характеризується мінливістю: він має здатність змінюватися протягом доби, залежно від пори року, а також у різних географічних широтах тощо.

Н. Кондратьєв розглядає природну монополію (хоч і не вживає цього терміну) як повну монополію, яка має місце тільки тоді, коли в якості монополіста виступає публічно-правова влада в особі держави [13, 352]. Схожу позицію відстоював П. Самуельсон, розуміючи під природними монополіями ті, “що діють на основі ліцензії та під контролем держави”, зараховуючи до них електростанції, засоби зв'язку, залізниці та інші “підприємства суспільного користування” [22, 538–539]. Учений наголошував, що держава може регулювати діяльність монопольних ринків з метою захисту споживачів від надмірно високих цін, встановлюючи максимальні їх рівні.

Зазначені ознаки природних монополій поширюються на водопровідно-каналізаційні підприємства. Так, діяльність з надання згаданих послуг належить до такої, що підлягає ліцензуванню, а держава регулює тарифи на послуги шляхом встановлення граничних рівнів рентабельності та контролю за дотриманням надавачами санітарно-епідеміологічних характеристик послуг.

Варто зазначити, що в сучасній теорії позиція щодо обґрунтування двох критеріальних ознак природності монополії стала домінуючою. Разом з тим, на думку багатьох учених, вона створена для виправдання неправомірних дій та зловживань вла-

ди й зацікавлених осіб. Так, Т. Ді Лоренцо вважає: “Те, що економісти спочатку розвинули теорію природної монополії, а потім уряд почав застосовувати її... – це міф. Насправді, такі монополії були створені задовго до того, як економісти, підтримуючи посилення державного втручання в економіку, розробили цю теорію для виправдання заднім числом дій уряду” [27].

На думку, Ю. Кузнєцова “...неокласична теорія монополії є ідеологією, що призводить до релятивізму прав власності й масової агресії держави проти приватної власності та особистої свободи” [16].

М. Гельвановський, О. Глазова, С. Нікітін зазначають: “Основна мета монополізації ринку домогтися адміністративного регулювання цін і в результаті отримати надприбуток. У радянських умовах цієї мети можна досягти тільки нелегальним шляхом – завищенням витрат, на основі яких формуються ціни, чи завдяки обману державних органів ціноутворення, а відтак, і споживачів при створенні ілюзії зростання якості продукції” [6]. На нашу думку, зазначеними способами природні монополісти можуть отримувати надприбуток і в умовах ринку, використовуючи асиметричність інформації.

Отже, враховуючи зазначене вище, викремлено переваги та недоліки природної монополії. Так, до беззаперечних переваг можна віднести економію на масштабі виробництва при субадитивності витрат. Натомість недоліків значно більше.

Розпочнемо з того, що ціни на продукцію природних монополістів формуються за витратним методом. Відтак, у процесі тарифоутворення монополіст має можливість необґрунтовано завищувати витрати діяльності, а також використовувати дискримінаційні ціни. Розповсюдженням прийомом дискримінації ціни в сфері природних монополій загалом і галузі водопостачання та водовідведення зокрема, є використан-

ня перехресного субсидування споживачів через встановлення занижених цін (тарифів) для однієї групи споживачів та завищених цін (тарифів) для іншої групи з метою компенсації недоотриманого обсягу доходу в разі зниження ціни (тарифу) для першої групи споживачів.

В Україні формування цін (тарифів) на продукцію (товари, роботи, послуги) природних монополістів здійснюють за методом “витрати плюс” (встановлення граничної норми рентабельності), який передбачає обчислення розміру тарифу як суми витрат і прибутку. Розмір останнього визначається множенням собівартості на встановлену регулюючим органом норму рентабельності. Поряд з перевагами, до яких віднесемо простоту визначення тарифу та створення передумов для беззбиткової діяльності підприємства, описаний метод містить низку недоліків: відсутність стимулів у підприємств до скорочення витрат та можливість необґрунтованого завищення вартості активів з метою максимізації таких джерел власних фінансових ресурсів, як прибуток та амортизаційні відрахування; можливість розповсюдження асиметричної інформації між надавачами послуг і регулюючим органом, а також між надавачами послуг і споживачами; ризик збільшення витрат у разі залучення додаткових спеціалістів у процес перегляду тарифів; наявність часового лагу між виникненням підстав для перегляду тарифів та власне реалізацією послуг за новими тарифами через заполітизованість зазначеного процесу; можливість суб'єктивного впливу чиновників на ціноутворення.

Разом з тим, завдяки стійкості цін, монополіст не має стимулів для покращення якості продукції (товарів, послуг), оскільки попит на них так чи інакше не зміниться, а навіть якщо і зміниться, то незначно. Так, підприємства водопостачання та водовід-

ведення надають життєвоважливі послуги, від яких повністю відмовитися неможливо. Тому попит на них навіть за умов рецесії не змінюється або ж знижується не суттєво.

З цього приводу Дж. К. Гелбрейт зазначав, що в умовах монополії підприємства можуть встановлювати жорсткі ціни, що пов'язано з негнучкістю витрат і застосуванням фірмою монопольної влади. Це призводить до стійкості цін навіть за умов скорочення попиту й обсягів виробництва, що можна простежити під час загальноекономічного спаду ділової активності. Справа в тому, що в результаті скорочення доходів громадян вони все менше прагнуть придбавати товари розкоші й змушені поступово знижувати необхідний рівень споживання товарів першої необхідності, еластичність попиту (й власне попит) на які зменшується. В цих умовах монополії доцільно буде підтримувати ціни на раніше встановленому рівні, але в жодному разі не зменшувати його. Адже будь-яке збільшення цін у майбутньому призведе до трактування поведінки фірми як монопольної [5, 632, 634, 637, 642–644].

Ще однією негативною ознакою природної монополії, яку виокремив Дж. К. Гелбрейт, є її інертність – нездатність до змін або ж пасивна поведінка монополіста щодо зміни ціни чи управлінської стратегії.

Продовжуючи дослідження щодо причиненої монополією “Х-неефективності”, варто додати, що її інертність пов'язана з наявністю бар'єрів для входження на ринок інших фірм, що відповідно зменшує стимули до ефективної діяльності. Крім того, в результаті пошуку монопольної ренти фірма здатна здійснювати необґрунтовані витрати, пов'язані із захистом монопольного становища. А відтак, суспільні втрати від “Х-неефективності” значно вищі ніж втрати, пов'язані з монопольною владою [24, 36].

Отже, існування природної монополії може спричинити виникнення таких негативних наслідків:

- можливості необґрунтованого завищення цін (тарифів) та використання прийомів цінової дискримінації (перехресне субсидування);
- використання неефективних методів ціноутворення (наприклад, “витрати плюс”);
- поширення асиметричної інформації (зокрема про витрати та доходи) серед контролюючих органів, інвесторів, споживачів;
- інертність поведінки монополії;
- неякісне надання послуг і невиконання обов'язків перед громадянами та державою в особі вповноважених органів.

Природні монополії часто ототожнюють з інфраструктурами, і не випадково, адже вони здійснюють складне технологічне виробництво, експлуатуючи інфраструктурні мережі. В свою чергу, поняття “інфраструктура” можна трактувати з трьох позицій:

1. Це матеріальні мережі, за допомогою яких здійснюють поставки товарів (між економічними агентами), а їхня відсутність економічно не вигідна або унеможливорює переміщення продукції.

2. Діяльність щодо експлуатації певної інфраструктурної мережі.

3. Власне інфраструктурні ринки [20].

Відтак, можна стверджувати, що інфраструктура – це одночасно мережа, а також галузь економіки, що її експлуатує. Таким чином, підприємства водопостачання та водовідведення можна вважати інфраструктурами, оскільки вони надають послуги, використовуючи систему водопровідно-каналізаційних мереж та необхідного устаткування, яка знаходиться у власності територіальної громади [7; 11].

Згадана інфраструктура в галузі водопостачання та водовідведення формувала-

ся протягом десятків років й на сьогодні не має альтернативи. Саме вона є джерелом монопольного впливу на виробників певних товарів чи послуг. Отже, власника такої системи (територіальну громаду) можна було б віднести до інфраструктурного монополіста, що чинить монопольний вплив на виробників – підприємства водопровідно-каналізаційного господарства. Останні, в свою чергу, мають володіти необхідними знаннями, досвідом і навичками, необхідними для організації виробництва. Відтак, зазначене створює передумови для розвитку конкуренції в галузі серед виробників.

Однак потенційних конкурентів мало, що зумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних чинників, в тому числі: незадовільним розвитком економіки загалом і галузі зокрема, нестабільним політичним становищем в країні, низьким рівнем реальних доходів споживачів, прагматичними мотивами управлінців, високим рівнем інституційних й комерційних ризиків для приватних структур тощо.

Крім того, не приваблює конкурентів специфіка надання послуг, що потребує значних витрат. У результаті склалася ситуація, коли послуги надає лише один виробник, який є монополістом стосовно споживачів (самих власників інфраструктури) і діяльність якого регулює держава з метою недопущення проявів монопольного впливу на них.

З іншого боку, в разі наявності багатьох конкурентів може виникнути велика кількість інфраструктурних мереж, що призводить до негативних наслідків, на яких наголошують низка вчених. Так, С. Богачов та М. Мельникова зауважують: “...один багатопверховий житловий будинок не можуть... забезпечувати водою кілька поставальників. В іншому випадку весь будинок буде “обплутаний” комунікаційними системами” [3, 53].

На думку Дж. Стігліца, у сфері водопостачання найбільших затрат вимагають водопровідні мережі і якщо вони вже встановлені, то додаткові затрати на постачання води одному додатковому користувачеві є незначними. Очевидно, що наявність двох розташованих поруч трубопроводів, що постачають воду двом сусідам, є неефективною [23, 232–234].

Б. Депортер також вважає, що конкуренція на інфраструктурних ринках недоцільна у зв'язку з тим, що може виникнути проблема дублювання капітального обладнання приватних фірм [26].

На противагу зазначеному, Т. Ді Лоренцо вважає, що “в умовах приватної власності на вулиці й тротуари, індивіди намагаються вирішити дилему – або відмовитися від низьких цін на послуги, або обрати тимчасові незручності, пов'язані з тим, що приватна фірма буде розкопувати траншеї через їхню територію. ...додаткові послуги чи низькі ціни, або й те і інше, індивіди цінять більше, ніж незручності від додаткових будівничих робіт на своїй території” [27].

У цьому контексті Є. Королькова пропонує будувати паралельні лінії інфраструктури, що сприятиме зменшенню витрат й одночасному розвитку конкуренції в галузі водопостачання. Наприклад, на її думку, надання питної води й води для промислових потреб доцільно здійснювати за допомогою різних мереж [14]. Вважаємо, що таку позицію варто враховувати при створенні сприятливого інституційного середовища з метою залучення бізнесу в галузь водопостачання та водовідведення у нашій державі. Проте хочемо зазначити, що головним критерієм конкуренції водопровідно-каналізаційних підприємств (як і всіх природно-монопольних ринків) є рентабельність. Адже, як відомо, саме прибутковість є рушійною силою конкурентної боротьби і зумовлює

притік фінансових ресурсів у ту сферу економіки, де вона найвища.

Разом з тим, на нашу думку, поряд із уже згаданими проблемами, що перешкоджають розвитку конкуренції в галузі водопостачання та водовідведення, найзначущою є складність проведення технічної оцінки стану інфраструктурної мережі, що потребує надзвичайно високих, а іноді – непосильних для конкурентів витрат. Справа в тому, що трубопроводи вже встановлені, й ні місцева влада, ні громадяни, ні підприємства не знають як вони точно розміщені під землею. Наприклад, у разі надання інфраструктури в концесію, концесіонер, відповідно до умов договору, бере на себе відповідальність забезпечити надійність роботи системи водопостачання й досягти наперед визначених показників її функціонування. Проте на момент укладення договору концесіонер не володіє інформацією про реальний стан інфраструктури, який може виявитися гіршим, ніж очікував концесіонер. Як наслідок, він не зможе виконати умови договору (довести рівень показників експлуатації системи до запланованого), не отримає очікуваного прибутку на вкладений капітал або навіть понесе збитки у випадку, якщо регулюючий орган не перегляне умов договору на користь концесіонера.

У разі, коли регулюючий орган дозволить підвищити тарифи на суму витрат, що додатково виникли не з вини концесіонера, це може призвести до посилення недовіри громадян як до надавача послуг, так і до місцевого органу виконавчої влади (чи місцевого самоврядування). Зазначені проблеми, обумовлені відсутністю достовірної інформації про техніко-технологічний стан водопровідно-каналізаційної інфраструктури, створюють великий ризик для приватного інвестора й гальмують розвиток відомих у світовій практиці альтернативних

форм залучення підприємців приватного сектора до надання таких послуг.

Отже, надзвичайно складна технологія надання послуг водопостачання та водовідведення – поєднання різних стадій виробничого процесу – потребує специфічного складу основних засобів та оборотних коштів, а відтак, вимагає значних витрат. Така специфіка надання послуг не сприяє економічній заінтересованості приватних структур в інвестиціях у галузь, адже основною метою їхньої діяльності є отримання максимального прибутку за найменших витрат.

Цікавим є той факт, що у разі, коли підприємства водопостачання та водовідведення є комунальними, то їх можна вважати вертикально-інтегрованими, у яких лише одному з видів діяльності притаманні риси природної монополії. У вертикально-інтегрованих компаніях (у відповідній сфері) інфраструктурна мережа належить власнику підприємства, що її експлуатує. В розглядуваному випадку власником водопровідної мережі й комунального підприємства є територіальна громада.

З цього приводу заслуговують на увагу міркування Є. Маліннікової, яка вважає: “Ступінь природної монополізації часто переоцінюється. У вертикально-інтегрованій компанії особливості природної монополії притаманні лише для одного із зосереджених в її рамках виробництв” [18], у якому конкуренція не можлива.

Частково погоджуючись із зазначеним, вважаємо, що діяльність водопровідно-каналізаційних підприємств як монополістів справді переоцінюють. Однак, що стосується функціонування інфраструктурної мережі, то прирівнювання до аксіоми тези щодо неможливості розвитку конкуренції в цій сфері є спірним, і, на наш погляд, її можна організувати. Так, бар'єри для входу на ринок водопостачання та водовідведення

значно послаблюються за умови організації відносно нового виду конкуренції – “за ринок” (for the market). Фірма, довівши свої переваги над конкурентами, може отримати право доступу на ринок у вигляді здобуття франшизи й протягом певного періоду отримувати великі прибутки.

На нашу думку, зазначений вид конкуренції на монопольних ринках найефективніший для підприємств. Адже в них відсутні капітальні витрати, пов'язані зі створенням інфраструктурної мережі. Як правило, саме такі витрати є основним бар'єром входу на ринок природної монополії, який усувається за умови організації конкуренції “за ринок”. У той же час, згаданий метод стимулювання конкурентної боротьби недосконалий, що обумовлено державним втручанням.

В Україні сформовано певне законодавче підґрунтя для створення конкуренції за отримання права на будівництво чи реконструкцію водопровідно-каналізаційних систем. Це, зокрема, відповідні норми Господарського кодексу України [7], Закону України “Про концесії” [10], Постанови Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” [19] та інших нормативних актів.

Хочемо зазначити, що закріплені в законодавстві України положення, які регламентують залучення приватного інвестора до вирішення фінансових проблем функціонування галузі, мають фрагментарний характер, а методологічні аспекти втілення їх у практичну діяльність відсутні. На нашу думку, це загальна проблема усього вітчизняного законодавства.

Враховуючи викладене, вважаємо, що з метою організації конкуренції “за ринок” в галузі водопостачання та водовідведення, а відтак вдосконалення її фінансового забезпечення, необхідно реформувати діяльність підприємств водопровідно-каналізаційного господарства України за “фран-

цузькою моделлю" [17, 125–126], тобто забезпечити надання послуг водопостачання та водовідведення на основі концесії.

Критичне ознайомлення із відповідним зарубіжним і вітчизняним законодавством дає змогу узагальнено визначити концесію як угоду, за якою приватна фірма (партнер) повністю бере на себе відповідальність за створення (будівництво), капіталовкладення або управління (експлуатацію) певними господарськими об'єктами, а також повернення цих активів державі (місцевому самоврядуванню) після завершення терміну дії контракту (як правило, 10–50 років). При цьому вона погоджується дотримуватися обумовлених договором вимог до показників роботи та оплачує державі (місцевому самоврядуванню) за надане право експлуатації підприємства (розмір плати, як правило, фіксований). У світі відомі дві форми концесії: BOT (збудував – поуправляв – від-

дав державі) та ROT (реконструював – поуправляв – віддав державі).

Закордонна та українська практики закріпили певну логічну послідовність прийняття рішень щодо передачі інфраструктури водопостачання та водовідведення в концесію (рис. 1).

Говорячи про сильні сторони концесії, хочемо акцентувати увагу на тому, що її використання особливо виправдовує себе в умовах, коли інфраструктура підприємств водопровідно-каналізаційного комплексу знаходиться у вкрай зношеному стані і потребує негайної реновації, а традиційних джерел фінансування капіталовкладень (асигнування з бюджетів, власні ресурси підприємств, банківські кредити) катастрофічно не вистачає. Причому це стосується не лише України. Так, за оцінками експертів Світового банку, всім країнам світу упродовж наступного десятиріччя тільки в онов-

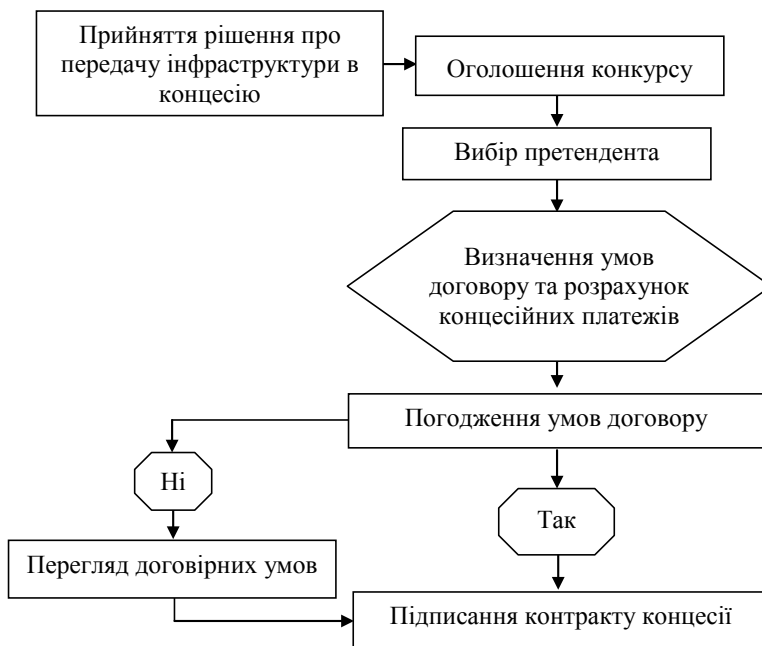


Рис. 1. Схема прийняття рішень щодо передачі систем водопостачання та водовідведення в концесію



лення систем водопостачання необхідно інвестувати 60 млрд. дол. США. Тому, з точки зору фінансування капіталовкладень у заміну, розширення, модернізацію та реконструкцію водяних трубопроводів і каналізації, позитивним моментом концесії є те, що це завдання покладається на комісіонера, а після завершення дії відповідного договору все майно повертається власнику (територіальній громаді).

Прогресивною модифікацією договору концесії є контракт типу ВОО (збудував – володієш – управляєш), який все частіше застосовують в країнах, де панує лібералізація економіки. На відміну від концесії, він не передбачає передачі активів державі (місцевому самоврядуванню). У контексті забезпечення фінансування капіталовкладень найбільшим позитивним моментом цього виду договірних відносин є те, що приватна фірма повністю відповідає за реалізацію інвестиційних проектів, необхідних для того, щоб досягти цілей, передбачених ліцензією, виданою органами місцевої влади.

Підсумовуючи, хочемо зазначити, що надання систем водопостачання і водовідведення в концесію або укладання контрактів типу ВОО справді може сприяти покращенню якості послуг та зменшенню тарифів для споживачів завдяки інвестуванню додатково залучених фінансових ресурсів приватного інвестора в передове обладнання і технології, підвищенню ефективності менеджменту усіх процесів на підприємстві через запровадження дієвого контролінгу. Зі свого боку, концесіонер матиме можливість отримувати стабільні прибутки за рахунок незмінного попиту на життєвоважливі послуги, а за умови перманентного вкладання їх частини в інновації на зниження енергомісткості виробничо-експлуатаційної діяльності він зможе в пер-

спективі істотно підвищити її рентабельність та отримати ще більший зиск.

Разом з тим, поширення концесії у вітчизняній галузі водовідведення і водопостачання зіштовхується з низкою проблем. Зокрема, це відсутність методичного забезпечення реалізації концесійних проектів на практиці та оцінки вартості інфраструктури, можливість виникнення фінансових та інвестиційних ризиків як для концесіонера, так і для концесіодавця через значну зношеність і технологічну відсталість водопровідно-каналізаційної мережі.

Зрозуміло, що органи місцевого самоврядування як концесіодавці будуть заінтересовані укладати такі контракти лише за умови гарантування надання споживачам відповідних послуг високої якості за доступними цінами та дбайливого ставлення приватного партнера (концесіонера) до експлуатації інфраструктурних систем. Водночас, для приватного інвестора такі контракти будуть привабливими лише за реальної можливості генерування достатніх вхідних грошових потоків та забезпечення рентабельності на рівні, необхідному для фінансування поточних і капітальних витрат, адже на відміну від простого орендаря концесіонер повинен вирішувати питання капітального інвестування. Нерозвиненість відповідного інституційного забезпечення та незадовільний сучасний фінансово-економічний стан галузі не дають змоги дотримання згаданих вище умов, що робить укладання договорів концесії у нинішніх умовах фінансово необґрунтованим.

Підсумовуючи вищевикладене, можна сформулювати такі висновки і узагальнення.

1. У сучасній теорії природної монополії домінуючою позицією стосовно основних передумов її виникнення є наявність ефекту від масштабу виробництва за умови субадитивності витрат. Ми значною мірою поділяємо точку зору тих вчених-економіс-

тів, які наголошують на діалектичному поєднанні переваг і недоліків функціонування вказаних неконкурентних ринків і, як наслідок, обґрунтовують необхідність їхнього державного регулювання з метою подолання негативних проявів монопольної влади, що, в основному, зводиться до регулювання тарифів, але без надмірного втручання, неправомірних дій і зловживань чиновників.

Накладання зазначених вище ознак природного монополізму на підприємства водопровідно-каналізаційного господарства дало змогу віднести їх до стійких природних монополій, функціонування яких може спричиняти значні негативні екстерналиї та інтерналиї: необґрунтоване завищення тарифів та цінову дискримінацію; використання неефективних методів ціноутворення; поширення асиметричної інформації серед контролюючих органів, інвесторів, споживачів; інертність поведінки монополії; неякісне надання послуг і невиконання зобов'язань перед громадянами та державою тощо.

2. Поряд із низкою вже виявлених іншими науковцями об'єктивних і суб'єктивних чинників, які обмежують конкуренцію у галузі водопостачання і водовідведення, обґрунтовано негативний вплив таких проблем як складність і висока затратність проведення технічної оцінки стану інфраструктурної мережі компаніями-конкурентами, а також вертикальна інтегрованість комунальних водопровідно-каналізаційних підприємств.

3. У процесі з'ясування теоретичних і прикладних аспектів розвитку нового типу конкуренції у вітчизняній галузі водопостачання та водовідведення – “за ринок”, через активне впровадження концесійних відносин було встановлено, що широке використання концесії є одним із найбільш реальних шляхів вирішення дуже гострої для українського суспільства проблеми мобілізації колосальних фінансових ре-

сурсів для масштабної інфраструктурної перебудови галузі. Тим не менше, запровадження концесійних схем як одного з дієвих способів модернізації фінансового забезпечення водопровідно-каналізаційних підприємств України можливе лише в перспективі, коли будуть створені методологічні передумови для їхньої практичної реалізації і вказані підприємства забезпечать стійке переважаювання своїх доходів над витратами, поліпшать і стабілізують власний фінансовий стан загалом.

4. І на закінчення хочемо констатувати, що, незважаючи на значні напрацювання зарубіжних і вітчизняних вчених у теорії природних монополій, проблематика їхнього фінансового забезпечення висвітлюється лише опосередковано або залишається поза увагою науковців. Як наслідок, цей напрямок фінансової науки є маловивченим, насамперед, з теоретичної точки зору. Тому комплексні дослідження фінансів природних монополій, в тому числі підприємств водопостачання та водовідведення, які сьогодні тільки розпочинаються, є актуальним вектором подальших наукових пошуків. При цьому, вважаємо, що особливості фінансової діяльності вказаних природних монополій здебільшого можна виявити за допомогою критичного аналізу світової та вітчизняної нормативно-правової бази, яка регламентує їхнє функціонування.

### Література

1. Белоусова Н., Васильева Е., Лившиц В. *Теоретические проблемы разработки стратегии реформирования естественных монополий в России // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 3–4. – С. 55–71. – Режим доступа до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19061929/>.*

2. Бланкарт Ш. *Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки: Пер. з*

нім. С. Терещенко та О. Терещенка; Під наук. ред. В. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.

3. Богачов С., Мельникова М. Проблеми результативності використання комунальних ресурсів міського господарського комплексу // *Економіка та держава*. – 2005. – № 8. – С. 51–54.

4. Венгер В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення // *Економіка і прогнозування*. – 2006. – № 3. – С. 65–79.

5. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное: Пер. с англ. П. А. Алабьев, С. А. Батасов, И. Ю. Васильев, Е. А. Гребешкова; Под. научн. ред. И. В. Филатова. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).

6. Гельвановский М., Глазова Е., Никитин С. Монополия в конкурентном и неконкурентном хозяйстве // *Общественные науки и современность*. – 1991. – № 3. – С. 31–42. – Режим доступу до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/18067976/>.

7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>. – Назва з екрану.

8. Закон Республики Таджикистан “Про природні монополії” від 12.05.2001 р. № 525. – Режим доступу: <http://www.tabiat.narod.ru/LAWDB/ZAKON61.HTM>. – Назва з екрану.

9. Закон Російської Федерації “Про природні монополії” від 17.08.1995 р. № 147-ФЗ. – Режим доступу: [http://www.rosteplo.ru/Npb\\_files/npb\\_shablon.php?id=46](http://www.rosteplo.ru/Npb_files/npb_shablon.php?id=46). – Назва з екрану.

10. Закон України “Про концесії” від 16.07.1999 р. № 997-XIV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>. – Назва з екрану.

11. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>. – Назва з екрану.

12. Закон України “Про природні монополії” від 20.04.2000 р. № 1682-III. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1682-14>. – Назва з екрану.

13. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 408 с.

14. Королькова Е. Естественная монополия: регулирование и конкуренция // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2000. – № 4. – С. 528–551. – Режим доступу до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/16904150/>.

15. Кравченко Ю. Природні монополії в економіці України // *Економіст*. – 2005. – № 12. – С. 46–48.

16. Кузнецов Ю. Критика теоретических основ антимонопольного регулирования // *Экономический вестник*. – 2002. – № 4. – С. 595–643. – Режим доступу до журн.: <http://www.ipm.by/pdf/Kuznetsov.pdf>.

17. Логвиненко В. Державне управління функціонуванням і розвитком житлово-комунального господарства в Україні: Монографія / За ред. В. Дорофієнко. – Донецьк: СГД В. Купріянов, 2009. – 488 с.

18. Малинникова Е. Зарубежный опыт регулирования естественных монополий // *Экономический журнал ВШЭ*. – 1998. – № 3. – С. 342–357. – Режим доступу до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/18294823/>.

19. Постанова Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” від 25 лютого 2009 р. № 151. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=151-2009-%EF>. – Назва з екрану.

20. Рента локальных монополий и региональное экономическое развитие. – Режим доступу: <http://lab.obninsk.ru/cemetery/rent.php>. – Назва з екрану.

21. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житло-

во-комунальному господарстві” від 16 вересня 2009 р. № 1184-р Київ. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.5357.0>. – Назва з екрану.

22. Самуельсон П. *Економіка: вступний курс*: Пер. з англ. В. Антонов, О. Клесмет, А. Криворотченко, П. Олдака, Р. Хафизова; За ред. А. Кудрявцева. – М.: ПРОГРЕС, 1964. – 844 с.

23. Стігліц Джозеф Е. *Економіка державного сектора*: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

24. Філюк Г. *Соціально-економічні наслідки монополій: теоретичний і практичний аспекти* // *Економіка України*. – 2007. – № 1. – С. 30–41.

25. Чураков Я. *Державне регулювання фінансової діяльності та ціноутворення природних монополій в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.*

08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економікою”. – 18 с. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/33975.html>.

26. Depoorter B. *Regulation of Natural Monopoly*. – Режим доступу: – <http://ie.boom.ru/Referat/Monopol.htm>. – Назва з екрану.

27. DiLorenzo T. *The Myth of Natural Monopoly*. – Режим доступу: – [http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92\\_3.pdf](http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92_3.pdf). – Назва з екрану.

28. Musgrave R. *The Theory of Public Finance: A study of Public Economy*. – New-York, Toronto, London: McGraw Book Company, 1959 – 628 p.