

Таблиця 1.12

Розподіл відповідей респондентів на питання "Чого не вистачає найбільше для успішного реформування ЖКГ?", %

Варіанти відповідей	%
Фінансування за рахунок держави	49,9
Кваліфікованих спеціалістів-реформаторів	31,3
Кваліфікованих управлінців, котрі б могли очолити реформовані структури	28,1
Законодавчої бази	22,9
Бажання населення об'єднатися для вирішення проблем на локальних рівнях	16,1
Прикладів успішних реформ	10,7
Політичної волі для реформ	9,4
Фінансування за рахунок жителів	3,6
Методичних матеріалів	3,2
Інше	2,4

43% експертів-аналітиків Інституту стратегічних досліджень оцінюють як визначальний вплив на сферу ЖКГ світової фінансово-економічної кризи. В умовах спаду промислового виробництва і інвестиційної активності в країні, стагнації банківської системи і загрози втрати населенням накопичених фінансових активів не можна не відчувати впливи цих процесів на господарську діяльність. На думку експертів, воно виявляється в підвищенні ціни послуг (за це висловилося 55%), в зменшенні капітальних витрат у сфері ЖКГ (53%), в неможливості проведення реформ в галузі, оскільки всі зусилля прямують на утримання її просто в дієздатному стані (41%), в зменшенні прибутковості ЖКГ (36%), в збільшенні аварійності у сфері ЖКГ (36%), в розбалансованості системи комунального господарства (33%), в зниженні якості послуг (32%). На думку експертів, споживачі послуг ЖКГ реагують на фінансово-економічну кризу сповна передбачено: 57% відзначили, що вони нарощують заборгованість перед постачальниками, 43% — що скорочують вжиток послуг, 18% — що поводяться як раніше. [116]

Таким чином результати реформи на сьогоднішній день демонструють, що держава робить спроби регулювати практично всі елементи ринку житлово-комунальних послуг, що формується. Основні напрями реформи, пропонувані на урядовому рівні, орієнтовано на стійке функціонування інженерних систем міст, при

цьому розглядається можливість залучення додаткових інвестицій в комунальну галузь і збільшення оплати житлово-комунальних послуг населенням в цілях переходу в перспективі на фінансування комунальної сфери без фінансової підтримки держави.

Для досягнення основних задач розвитку (реформування) необхідно розглянути ЖКГ в контексті загальної теорії інституційних трансформацій.

### **1.3 Інституційний аспект розвитку житлово-комунального господарства регіону**

Багато економістів і політиків переконані в тому, що принципи, покладені в основу реформи комунального господарства, самі по собі не можуть братися під сумнів. Економічна ситуація в країні склалася таким чином, що реформа виявилася в даний час непідйомною для населення. Але самі принципи, з точки зору економічної теорії, на їх погляд, вірні. Звідси констатація того, що альтернативних пропозицій з корегування концепції житлово-комунальної реформи, що проводиться, доки в Україні немає. Невдачі багатолітнього реформування, як правило, зв'язуються по суті з двома основними причинами: залежністю від попереднього розвитку (path-dependence) і неефективністю використання наявних ресурсів, у тому числі бюджетних коштів. У роботі відстоюється точка зору, відповідно до якої житлово-комунальну сферу слід розглядати в контексті загальної теорії інституційних трансформацій.

Перед Україною сьогодні постають складні завдання трансформації від неринкової до ринкової і одночасно в постіндустріальну економіку. Існує велика кількість досліджень, які так або інакше характеризують проблеми економіки перехідного періоду України (праці Д. П. Богині, Н. Волинського, В.М. Геєца, А. А. Гріценко, Б.Губського, М. Гуревичева, І. І. Лукинова, С. Мочерного, В.В. Песоцкого, Г. Пятаченко А. С. Філіпенко і ін.). Глибокі системні зміни перехідних економік, що відбуваються протягом історично тривалого проміжку часу, створюють ситуацію інституційної трансформації.

Реформування важливої сфери життєзабезпечення – ЖКГ - може здійснюватися різними способами. У роботі відстоюється точка зору, відповідно до якої альтернативні способи реформування галузі лежать в площині спрямованості і принципової установки інституційних реформ, - ринкові або неринкові. Політичні відповіді на це питання мають однакове право на існування, але економічний підхід передбачає чітке наукове обґрунтування доцільності вибору варіанту реформування комунального комплексу.

Інститути державної власності, монопольної організації виробництва і фінансування, цінової доступності і бюджетного фінансування житлово-комунального господарства в плановій економіці призвели до створення технологічних і організаційно-економічних структур, ефективне функціонування яких в умовах ринкової економіки неможливе й призводить до поступової деградації галузі.

Принципи функціонування інститутів організації житлово-комунального господарства в плановій економіці кардинально відрізняються від принципів ринкового функціонування галузі.

Дане дослідження зроблене в цілях вивчення проблем функціонування житлово-комунальної сфери в транзитивній економіці. Тому в роботі детально не аналізуються теоретичні дискусії про властивості економічних систем взагалі і відносно розробки національної моделі переходу України до ринку, зокрема, про розвиток теорії інституціоналізму. В той же час, оскільки на об'єкт (комунальну сферу), що вивчається, значно впливають світогосподарські процеси і тенденції, що пред'являють до неї особливі «приспосовницькі» вимоги, остільки вважаємо за необхідне визначитися в трактуванні ряду категорій.

Дослідники трактують економіку перехідного періоду як «змішану», «трансформаційну» або «транзитивну». У даній роботі пропонується використовувати вказані терміни як синоніми, в той же час, по ходу дослідження, деякі суттєві поняття будуть уточнюватися.

Без розгляду інституційного устрою суспільства стає неможливим пояснити і передбачати ті трансформації і зміни, які відбуваються в сучасному глобальному

світі. В останнє десятиліття інтерес до інституціональної теорії зріс, саме тому в економіці, соціології, політології та інших громадських науках все більше число вчених зосереджують свої наукові інтереси в сфері аналізу інститутів.

Основні положення інституційної теорії викладено у визнаних у світі працях Д. Акерлоф [195], А. Аузана [20], Т. Веблена [43], Р. Коуза [89], У. Митчелла [112], Д. Норта [27,117,119,120], А. Олійника [125], М. Олсона [126], В. Полтеровича [145], О. Уильямсона [176,177]. Проблеми інституційного аспекту ринкової трансформації досить інтенсивно обговорюються серед пострадянських економістів, з яких можна назвати С.І.Архиєреєва [19], О.Е. Бессонову [30], А. Бузгаліна [38], С.Г. Кірдіну [86-87], В.Г.Федотова [183].

Поняття інституціоналізму включає два аспекти: «інституції» — норми, звичаї поведінки в суспільстві, і «інститути» — закріплення норм і звичаїв у вигляді законів, організацій, установ.

Економічні дії індивіда протікають не в ізольованому просторі, а в певному соціумі. І тому має велике значення, як суспільство реагуватиме на них. Операції, прийнятні і такі, що приносять дохід, в одному місці, необов'язково виявляться доцільними навіть за схожих умов в іншому. Прикладом тому можуть служити обмеження, що накладаються на економічну поведінку людини різними релігійними культурами. Щоб уникнути узгодження безлічі зовнішніх чинників, що впливають на успіх і на саму можливість ухвалення того чи іншого рішення, в рамках економічного і соціального порядків розробляються схеми або алгоритми поведінки, які є за даних умов найбільш ефективними. Ці схеми і алгоритми, або матриці, поведінка індивідів є ні що інше, як інститути.

Інститути — від to institute (англ.) - встановлювати, засновувати, це сукупність формальних (зафіксованих в праві), неформальних (зафіксованих в звичайному праві — договори, добровільно ухвалені закони поведінки) і спонтанних рамок, що структурують взаємодію індивідів в економічній, політичній і соціальній сферах. Інститут розуміється сучасною наукою не як встановлене правило ("інституція") або звичаї і традиції, а як система взаємозалежних формальних правил і неформальних обмежень, сукупність яких визначає простір вибору і рамки, межі

людської діяльності [119]. Інститути виявляються, реалізуються як на формальному рівні - у вигляді конституції, законодавства, правового регулювання і тому подібне, так і в неформальній сфері - як норми поведінки, звичаї, традиції, історично стійкі системи цінностей та ін. Це означає, що поняття інституту не редукується (повертається, спрощується) до його складових, а є цілісним. Про нього можна говорити тоді, і лише тоді, коли будь-яке соціальне відношення, або історично стійка форма зв'язку соціальних суб'єктів (груп, територіальних громад), існує і на формальному, і на неформальному рівні, пронизуючи всі сфери суспільного життя.

Суть інститутів можна визначити як «правила ігри», що існують в суспільстві. Інституційний блок складається із законів і правил, які гарантують свободу підприємницької діяльності і право приватної власності, що створює передумови для розвитку підприємництва.

Свобода вибору споживачів і свобода фірми у вступі до якої-небудь галузі — це основні умови розвитку конкуренції і ринкової динаміки.

Інститути завжди були предметом аналізу економістів і соціологів, і тому інституційні дослідження в більшості випадків носять міждисциплінарний економіко-соціологічний характер. В даний час ідеї концепції інституціоналізму лежать в основі багатьох галузей економічного знання.

Інституційний підхід передбачає розгляд економіки не як статичної системи, а як динамічного процесу, який постійно трансформується. "Технологічні та інституційні зміни - це ключі до розуміння суспільної та економічної еволюції, якій властива залежність від її шляху ... ", — писав Д.Норт [119]. Економічний процес можна розглядати як єдність двох взаємопов'язаних сторін, або аспектів, один з яких можна назвати ресурсно-технологічним, а другий - інституціональним, який є механізмом соціального упорядкування економічної діяльності. Інституціоналісти рушійною силою економіки поряд з матеріальними чинниками вважають також духовні, моральні, правові, екологічні і інші чинники, що розглядаються в історичному контексті. Іншими словами, інституціоналізм як предмет свого аналізу висуває як економічні, так і неекономічні проблеми соціально-економічного розвитку. (Додаток О)

У роботах інституціоналістів аргументи, засновані на досвіді, логіці, статистиці. В центрі уваги не аналіз цін, попиту і пропозиції, а проблеми ширшого плану. Їх хвилюють не чисто економічні проблеми, а економічні проблеми у взаємозв'язку з соціальними, політичними, етичними і правовими проблемами. Деякі представники сучасного інституціоналізму йдуть ще далі і ставлять під сумнів саму передумову про поведінку економічної людини, що максимізувала корисність, пропонуючи його заміну принципом задоволеності.

Будь-якій господарській системі, у тому числі і перехідній економіці України, властивий свій інституційний цикл, що характеризується певними формами економічних інститутів, типами організацій і моделями управління, в найбільшій мірі що дозволяють в конкретних історичних умовах реалізуватися основним економічним законам і забезпечити стабільний економічний розвиток. «У ті періоди, коли елементи інституційного середовища, що склалися, перестають забезпечувати дію основних економічних законів, господарська система і всі її галузі вступають у фазу кризи, а система економічних стосунків - в період інституційних змін. Загальною межею таких періодів є апробація і впровадження нових інституційних елементів, які дозволяють вийти з кризи».[119]

Інституційними називаються такі зміни, які виражаються в появі нових правил з відповідними механізмами забезпечення їх дотримання, зникненні старих діючих правил, а також зміні структури трансакцій в рамках існуючого набору правил (процедур) для їх учасників. Інституційні зрушення в економіці визначаються зрушеннями в системі власності, а не вектором цін і кількостей ресурсів в економічній системі, які зазнають незначні зміни і зрештою не впливають на інституційну рівновагу.

Технологічні і інституційні зрушення в економічній системі можуть виступати джерелом економічної зростання, а капіталовкладення в інституційні перетворення можуть розглядатися як інвестиції в науково-технічний прогрес.

Мета масштабних інституційних змін - процвітання країни, а не збагачення певних соціальних груп.

Інституційна теорія по-новому ставить питання про значну роль і вплив таких важливих параметрів розвитку економіки, як соціальне розшарування населення і бідність. Одне з важливих положень інституційної економіки - твердження про необхідність орієнтації реформ на людину, поєднання соціальної справедливості і економічної ефективності. Тенденція перенесення фінансових соціальних витрат з державного бюджету на заощадження громадян згубна і суперечить досвіду країн з високорозвиненою економікою. Не допустиме проведення реформ за рахунок зниження доходів більшості населення. Лише державне соціальне забезпечення дозволяє додати загальний і гарантований характер реалізації невідчужуваних прав людини на гідне життєзабезпечення (аспект соціальної справедливості) і формування адекватного сучасної економіки рівня освіти і підготовки кадрів (аспект економічної ефективності). (В період депресії західні економіки успішно застосовують прогресивне оподаткування, а також страхування населення від інфляції). Узгодження інтересів всіх учасників ринкових операцій можливо при відповідній системі державних інститутів. Важливий психологічний чинник –реформи мають бути зрозумілі і прийняті населенням. При цьому чесність, відвертість – обов'язкові. Диктатура правлячих верств повинна бути виключена.

Отже, суспільство з'являється в єдності трьох його зрізів - економіки, політики і ідеології, що створюють найважливіші сфери соціального життя. Регулюючі їх інститути є базовими елементами даної моделі.

Які ж межі інституційних змін? Чому в одних випадках запозичення альтернативних інституційних форм приводить держави до криз і провокує потім революції, а в інших випадках сприяє їх подальшому розвитку і процвітанню? Відповідь на це питання дає теорія інституційних матриць.

Слово "матриця" походить від латинського *matrix* (*matricis*), "матка". У найзагальнішому вигляді матриця означає загальну основу, схему, якусь вихідну, первинну модель, форму, що породжує подальші відтворення чого-небудь.

К. Поланьї та в більш розгорнутій формі Д. Нортон були висловлені припущення про те, що система інститутів кожного конкретного суспільства

створює своєрідну інституційну матрицю, яка визначає віяло можливих траєкторій його подальшого розвитку. Поланьї вважав, що інституційна матриця направляє економічні стосунки між людьми і визначає місце економіки в суспільстві, вона задає соціальні джерела прав і обов'язків, які санкціонують рух благ і індивідуумів при вході в економічний процес, усередині нього і на виході (Polanyi). За визначенням Норта, інституціональна матриця суспільства являє собою властиву йому базисну структуру прав власності і політичну систему.[119]

Абсолютно справедливо Норт вважає, що економічні і політичні інститути в інституційній матриці взаємозалежними, політичні правила формують правила економічні, і навпаки. При цьому і Поланьї, і Норт вважають, що кожне суспільство має конкретну, властиву лише йому інституційну матрицю. У подальших дослідженнях інституційні матриці, настільки значимі для розуміння історії і перспектив розвитку держав, стали основним об'єктом наукового аналізу в працях О. Е. Безсонової, С.Г. Кірдіної [86].

Як вже наголошувалося вище, інституційна матриця забезпечує взаємозв'язане функціонування основних суспільних підсистем - економіки, політики й ідеології. Економіка, або господарство, є основою фізичного відтворення суспільного багатства, виробничим базисом розвитку соціуму. Політика включає державний устрій, форми правління і фундаментальну структуру прийняття і виконання рішень в суспільстві. Вона однозначно погоджена з типом економічної системи і є способами мобілізації суспільних ресурсів на досягнення значимих цілей і ефективне функціонування економіки. Ідеологія в цьому ряду розуміється як базова суспільна цінність, що виражається типом пануючої ідеї. Така ідея є суспільною усталеною нормою - явну або неявну, визначаючу масову, типову поведінку населення. Для економічної сфери домінуюча ідея служить підставою ухвалення рішень про напрями використання суспільного продукту, що створюється населенням країни. У політичній сфері базова ідея є критерієм справедливості того або іншого державного порядку і системи владних усталених стосунків.

Таким чином, інституційна матриця – це сукупність базових економічних, політичних і ідеологічних суспільних інститутів. Як стійкі структури, що



самовідтворюються, дані матриці формують своєрідний "невидимий" скелет суспільства.

Особливість теорії інституційних матриць – це облік системного характеру суспільства, а не внутрішніх зв'язків і станів елементів і цілого (оскільки виділено лише три соціальні сфери). Ще одна особливість теорії інституційних матриць полягає в тому, що вона, в основному, розглядає базові соціальні інститути, а не соціальні стосунки.

Теорія інституційних матриць розглядає базові інститути як вихідні суспільні структури, взаємодію яких забезпечує існування і розвиток суспільств.

Розуміючи під «матрицею» культурно-історичний генотип, інакше кажучи, суперцивілізаційний код суспільного розвитку, розробники матричної теорії роблять основний наголос на відмінностях двох основних регулювальників господарського життя (ринок і прямий розподіл) і розрізняють двох типів матриць – Х-матрицю (редистрибутивна, перерозподільна) і Y-матрицю (ринкова). Позначення двох базових матриць з використанням знаків «Х» і «Y» вперше було запропоноване С.Г. Кирдіною як продовження тієї роботи, яка велася свого часу в Новосибірському відділенні АН СРС [86]. Вони відрізняються вмістом створюючих їх інституційних комплексів, тобто базові інститути в кожній з суспільних сфер в Х-матриці одні, а в Y-матриці - інші. При цьому в структурі однієї матриці вони тісно взаємопов'язані.

«Матричний» історичний аналіз, який в соціологічній науці виступає як доповнення цивілізаційному і формаційному, багато в чому перекликається із сталою відмінністю двох доріг суспільного розвитку – ринкового і неринкового, західного не-західного.

Y-структура: поєднання ліберальної децентралізованої економіки, адаптивної демократичної системи управління, приматіндивідуалізму в соціально-психологічній сфері.

Дослідження, проведені С. Кирдіною [86-87], дозволяють передбачити і прийняти, що Y-матриця характеризує суспільний пристрій більшості країн Західної Європи і США. (Додаток П).

Таблиця 1.13

## Характеристики інституційних матриць

Підсистеми суспільства	Тип матриці	Теорія інституційних матриць
Економіка	Y - матриця	Ринкові відносини
	X - матриця	Розподіл, редистрибуція
Політика	Y - матриця	Демократія, вибори, федерація
	X - матриця	Унітарність, ієрархія, призначення
Ідеологія	Y - матриця	Свобода, індивідуальні цінності
	X - матриця	Порядок, колективні цінності

Еволюційна модернізація сучасної транзитивної економіки України означає розвиток властивого їй інституційного порядку. Така модернізація передбачає, що практикою знайдені (і цей пошук активно продовжується) нові форми вираження характерних для інституційної X-матриці української держави економічних механізмів. Інститути редистрибуції зберігають і зміцнюють своє лідируюче положення, при цьому вони "запліднилися" практикою ринкового реформування. Елементи ринку реплікативно (копіюючи, повторюючи) доповнюють українську редистрибутивну економіку. По-перше, вони вбудовуються в структуру нових інституційних форм (наприклад, крупні монополії у вигляді акціонерних суспільств з домінуючою державною участю). По-друге, комерційні структури компенсують "провали редистрибуції", діючи поряд з традиційними держструктурами або замість них. Йдеться перш за все про сфери послуг: житлово-комунального обслуговування, торгівлі, громадського харчування тощо.

У теорії інституційних матриць критерієм успішності інституційних запозичень є таке вбудовування альтернативних форм в господарське, політичне і ідеологічне середовище, яке не суперечить природі інституційної матриці держави. Це означає, що при впровадженні нових форм необхідне "збереження опор", пріоритету матричних інституційних структур, що задають напрями еволюції країни. Досвід західних країн, які впроваджують інституційні форми, відповідні редистрибутивним економікам, унітарним політичним системам і комунітарним ідеологічним інститутам, демонструє розуміння цього підходу. Суспільства починають своє життя тоді, коли вони набувають здатності генетично відтворювати "нажиту інформацію", і інституційні матриці служать механізмом її передачі.

Визначення специфіки, вміст домінуючої в суспільстві інституційної матриці, як і механізму взаємодії базових і комплементу інститутів, дозволяє усвідомлено здійснювати інституційне будівництво і мінімізувати соціальні витрати еволюційного розвитку держав. [189]

Коли ж суспільство переходить до фази стабілізації, воно частіше звертається до інституційних форм з тих країн, які характеризуються тією ж інституційною матрицею.

По суті, велика частина наших ринкових реформ формувалась на запозиченні якихось теоретичних і частково практичних моделей західною, тобто розвиненої капіталістичної економіки. Як тепер уже досить ясний, перенесення цих моделей на український ґрунт пов'язане з негативними побічними ефектами, як мінімум, з трьох причин:

- західні моделі додавалися до економіки, яка десятиліттями існувала і розвивалася за законами центрального планування, законам, що багато в чому перечать або не відповідають, ринковим;

- моделі розвиненого індустріального суспільства, що переживає зараз трансформацію в постіндустріальне суспільство, важко сумісні з економікою, яка при формально високому рівні індустріального виробництва по багатьом позиціям знаходиться на стадії країни, що розвивається, або країни т.з. «середнього розвитку»;

- традиційне для України соціально-культурне середовище далеко не завжди уживається з традиціями західного капіталізму.

Проте, накопичений за останнє десятиліття позитивний і негативний досвід дозволяє підійти до цієї проблеми суто прагматично. А саме, питання повинне стояти так: що з конкретного західного досвіду заслуговує на облік і використання саме сьогодні з врахуванням тих реальних проблем, які виникли перед економікою зараз. При цьому керуватися треба не стільки якоюсь загальною моделлю, яку, мовляв, необхідно «добудовувати», скільки зарубіжним досвідом вирішення конкретних проблем, які виникають сьогодні у нас і є для нас пріоритетними.

Що стосується країн з Х-матрицею, то тут ситуація не настільки однозначна. З одного боку, відомі приклади досить коректного вбудовування запозичених західних інституційних форм, коли дбайливо зберігається властива суспільству природа матриці і домінуюче положення її базових інститутів. Одним з таких прикладів є сучасний Китай. Як відзначають фахівці, його реформи є надзвичайно продуктивними. Вже впродовж двох десятиліть КНР підтримує приріст свого ВВП на рівні 10% в рік. Успіх реформ, стабільність і поступовість при їх проведенні зв'язується зі збереженням тут базових суспільних інститутів. Іншим позитивним прикладом є такі країни Південно-східної Азії, як Японія, Тайвань, Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Таїланд [183]. Таким чином, можна говорити про те, що на практиці доведена можливість і корисність такого синтезу інституційних моделей, коли окремі елементи чужого історичного досвіду західних країн успішно вбудовуються в інституційне середовище держав з східною інституційною матрицею.

В той же час відомі приклади "десятків держав (особливо в Африці, але не лише), що розвиваються, які слухняно слідували впродовж не одного десятиліття рекомендаціям МВФ і МБРР і виявилися в глибокій і затяжній структурній кризі, були маргіналізовані, тобто залишилися на узбіччі світового господарства" [160]. В даному випадку йдеться про агресивне нав'язування західних інститутів і інституційних форм країнам, що характеризуються Х-матрицею, без врахування її природи. Наслідком цього є не зростання економічного і соціального розвитку, як в країнах, що пристосовують альтернативні форми до вихідних, базових інститутів, а, навпаки, погіршення параметрів розвитку.

Теорія інституційних матриць дозволяє обкреслити лише методологічні рамки, обмежуючий характер і глибину інституційних змін, доцільних для тієї або іншої країни.

Практика вбудовування запозичених нових інституційних форм свідчить також про те, що за одних і тих же зовнішніх умов можуть існувати дуже різні соціально-економічні структури, але одні структури стійкіші до зовнішніх дестабілізуючих дій, а інші — менш. Будь-яка з 3-х даних сфер (економіки,

політики і ідеологія) може бути організована по-різному, в широкому спектрі можливих варіацій. У економічній сфері протилежними полюсами спектру є регульована централізована і ліберальна децентралізована економіка; у сфері управління — директивна централізована і адаптивна демократична системи; у соціальній психології — примат колективізму (суспільне вище особистого) і примат індивідуалізму (особисте вище суспільного). Краща локальна стійкість суспільства досягається для так званих Х- і Y-структур. Тобто саме ці соціальні структури є найбільш стійкими до зовнішніх дій, а різні напівзаходи (наприклад, поєднання директивної системи управління і індивідуалізму в соціально-психологічній сфері) — менш стійкими. Від чого залежить, яка із структур сформується в суспільстві? Моделювання показує, що Х-структури складаються тоді, коли соціум вирішує проблеми забезпечення безпеки, а Y-структури складаються, коли вирішуються проблеми розвитку. При цьому в одному і тому ж суспільстві можуть співіснувати Х- і Y-підсистеми залежно від того, які соціальні завдання вирішують ці підсистеми [86]. У будь-якій державі завжди є Х-підсистема, наприклад, армія, силові структури. В цілому, будь-яке суспільство — це поєднання Х- і Y-елементів в певній пропорції. Принципове питання полягає в наступному: як знайти оптимальні поєднання даних структур — вони для кожної ситуації, для кожної країни прив'язані до завдань, які вирішує суспільство, до її історичного досвіду. Пошук такого оптимуму складний, тому що Х- і Y-структури по способам забезпечення стійкості протилежні, і це протиріччя - непозбутно, воно існує завжди.

Отже, процес інституційних змін означає ревізію і оновлення вихідного інституційного середовища, коли активізується діяльність по приведенню її у відповідність з новими умовами. Зміст процесу інституційних змін, здійснюваних державами при переході до нового стану суспільства, складає створення власних модернізованих інституційних форм і впровадження модифікованих інституційних форм з альтернативного середовища.

Визнаючи універсальність основних типів технологічних устроїв і виробничих стосунків, класична формаційна теорія більш відповідає реаліям Y-матриці, тоді як в

X- матриці панує змішана економіка, і кордони формацій виглядають розмитими.  
[87]

Таблиця 1.14

## Характеристики змішаної економіки

Характеристики суспільства з домінуванням інститутів X-матриці	Змішана	Характеристики суспільства з домінуванням інститутів Y-матриці
Політичні інститути		
Авторитарний характер влади Унітарний державний пристрій Сильна владна вертикаль Влада бюрократії (держ. і партапарат)	«М'який авторитаризм», демократичний фасад Унітаризм, квазіфедералізм Адміністративна централізація і господарська децентралізація Зв'язок партократії з бюрократією	Демократичний режим Федеральний державний пристрій Поєднання владної вертикалі з горизонтальними суспільними зв'язками Багатопартійна система
Економічні інститути		
Редистрибуція Умовна верховна власність Валова продукція Екстенсивне зростання Адміністративне встановлення цін Повна зайнятість «Службова» праця, державний найм Оплата по праці і службовому положенню Зрівняльний розподіл Автаркія	Дуалізм ринку і редистрибуція Багатоукладність Валовий дохід Екстенсивне зростання Переважаючі регульовані ціни в стратегічних галузях і ринкові ціни в інших сегментах Неповна зайнятість «Службова» і наймана праця Оплата по праці і по чинниках виробництва Майнова диференціація «Відкрита економіка»	Ринковий обмін товарами і послугами Приватна і корпоративна власність Прибуток Інтенсивне зростання Вільні ціни Неповна зайнятість Наймана праця Оплата по чинниках виробництва, здобуття прибули Майнова диференціація «Відкрита економіка»

Тип інституційної матриці, що складається, визначає властивості матеріально-технологічного місця існування. Під ними розуміються особливості природних ресурсів, що залучаються до господарського звороту; суспільна інфраструктура і галузі, пріоритетні для забезпечення життєдіяльності всього населення. Середовище зі своїми властивостями в процесі її використання може бути комунальним або не комунальним.

Комунальність означає таку властивість матеріально-технологічного середовища, коли всі її частини представляють єдину нероздільну систему, і не можуть бути відособлені без загрози її розпаду. Комунальність матеріально-

технологічного середовища має на увазі її представлення як єдиного цілого, що підлягає загальному управлінню.

Комунальне середовище може функціонувати лише у формі чистого суспільного блага, яке не може бути розділене на одиниці споживання і продане (бути спожито) по частинах. Відповідно, її використання вимагає спільних координованих зусиль значної частини членів суспільства і єдиного централізованого управління. Комунальне середовище є умовою виживання всього населення країни. Саме тому утримання інститутів держави, що розвивається в умовах комунального середовища, визначається, у підсумку, завданнями узгодження суспільних зусиль для ефективного її використання.

Комунальними за своєю суттю були іригаційні системи Єгипту, протипаводкові системи східних держав, заливний рисівник Китаю і ін. країн Південно-східної Азії, система водних доріг Древньої Русі. В даний час комунальне матеріально-технологічне середовище представлено в нашій країні єдиною енергетичною системою, централізованими комунікаціями теплопостачання і водозабезпечення, системою залізничного транспорту, технологічним пристроєм нафтогазового комплексу та ін. [86]

Комунальне середовище сприяє утворенню інституційної X- матриці, коли виникає необхідність централізації і об'єднання зусиль людей в єдиних виробничих процесах, формуються відповідні політичні структури, а також комунітарні цінності, в яких суспільна свідомість історично закріплює сенс такого суспільного пристрою.

У свою чергу, некомунальність характеризується автономністю. Вона означає технологічну відособленість найважливіших елементів матеріальної інфраструктури і можливості їх самостійного функціонування. Некомунальне середовище може бути розподілене на окремі, не пов'язані між собою елементи, воно володіє властивістю дисперсності і може існувати як сукупність розрізнених, окремих технологічних об'єктів. В цьому випадку індивідуум, родина або корпорація здатні самостійно, без кооперації з іншими членами суспільства, залучати частини некомунального середовища до господарського використання, підтримувати їх ефективність і незалежно розпоряджатися отриманими результатами. В цьому випадку завданням

інститутів держави є забезпечення взаємодії між відособленими господарюючими і соціальними суб'єктами.

Некомунальне середовище породжує інститути Y- матриці - відособлених товаровиробників, що взаємодіють за допомогою ринку, федеральні політичні структури і адекватні такому пристрою індивідуальні субсидіарні цінності. Під субсидіарністю в роботах [31] розуміється такий устрій політичної системи, при якому окремі територіальні утворення делегують частину своїх повноважень вгору, а не центральна влада делегує їм частину своїх повноважень. Субсидіарна ідеологія – така, яка передбачає пріоритет інтересів індивіда над інтересами яких-небудь громад.

Наступна найважливіша властивість інституційних матриць - компліментарність (взаємодоповнення) утворюючих їх базових інститутів. Компліментарність передбачає однозначну взаємну відповідність економічних, політичних і ідеологічних інститутів в кожній матриці, відповідних один до одного як "ключ до замку". Це означає, що якщо в економічній сфері домінують інститути ринку, то в політичній сфері діють компліментарні по відношенню до них інститути федерального державного пристрою. При цьому ідеологія характеризується приматом особових цінностей. І навпаки: домінування в економічній сфері інститутів роздавальної, або редистрибутивної економіки передбачає унітарно-централізований пристрій держави і відповідні йому політичні інститути. Стабілізація такого типу суспільств забезпечується приматом колективних, або комунітарних цінностей в ідеологічній сфері, що виражаються в різних формах на етапах історичного розвитку конкретних країн, – від соборності до комуністичної ідеології.

Комплементарні інститути носять допоміжний, додатковий характер, забезпечуючи стійкість інституційного середовища в тій або іншій сфері суспільства. Як в генетиці домінантний ген, "пригнічуючи" рецесивний, задає ознаки живого організму, що виявляються, так і базові інститути визначають характер інституційного середовища, що складається в суспільстві, задають рамки і обмеження для дії додаткових, допоміжних інститутів.



Комплементарні інститути, що доповнюють дію базових інститутів, також забезпечують необхідну цілісність економічних, політичних і ідеологічних структур в суспільстві, підтримують безперервність їх функціонування. Як виявляється допоміжний, але одночасно необхідний характер дії інститутів комплементу? Наприклад, в економіці західних країн, де домінують інститути ринку, інститут суспільної, державної власності має характер комплементу. Державна власність і державне регулювання встановлюються тут в тих випадках, коли ринок виявляється не в змозі забезпечити ефективне використання ресурсів. При цьому основна мета цих інститутів комплементу - сприяти ефективнішій дії ринкових інститутів, які складають ядро західної економічної системи.

Аналогічним чином йде справа з дією ринкових інститутів в економіці редистрибуції, характерною для країн з Х- матрицею. Наприклад, впродовж всієї історії таких економік в них, при пануванні в більшості галузей загальної, державної власності, проте, постійно діють інститути приватного підприємництва та ринкової торгівлі. [30] Функцією цих інститутів комплементу є забезпечення відтворення в тих сферах економічного життя, де форми загальної власності виявляються неефективними. Оскільки самі по собі «ринок» і «державна» не є протилежними по відношенню один до одного поняттями, обидва регулятори присутні в обох матрицях, і реальний розвиток країн відбувається в конкуренції і комбінації директивно-розподільних і ринкових стосунків з тим допуском, що в кожній матриці домінує або державне, або ринкове начало. В той же час, поєднання цих два початків може бути ближчим або менш ближчим до якогось оптимуму, порушення якого може спричинити виникнення кризи. Вихід з кризи передбачає розширення ознак комплементу системи (у ринковій матриці – неринкових початків, в редистрибутивній економіці – ринкових). Кожна держава вирішує це протиріччя по-своєму, тому має місце відмінність цивілізацій, в одній і тій же державі відбувається дрейф то у бік Х-елементів, то у бік Y-елементів. Тобто зміна завдань, що вирішуються суспільством, вимушує його дрейфувати в просторі Х- і Y-пріоритетів.

Очевидно, що сьогодні Україна — це суспільство з домінантною Х-матрицею, і майбутнє України потрібно будувати саме як ХУ-матрицю, тобто як домінантну Х-

матрицю з додатковими Y-елементами комплементу. Такий підхід в роботі рекомендується обрати стосовно комунального господарства.

Повільні, поступові зміни, що в даний час відбуваються, у сфері ЖКГ носять інституційний характер. Нинішнім етапом є період освоєння і опанування нових важелів економічної дії. Складаються ринки житла і житлових послуг, паралельно починає функціонувати ринок комунальних послуг, на якому державна участь залишається вельми істотною.

Реформування будь-якої економічної системи супроводжується інституційними конфліктами – конфліктами між ustalеними і тими, що впроваджуються, нормами поведінки, при цьому мають місце так звані інституційні пастки як прояв неефективності інституційної структури систем, що трансформуються. Чим складніше система, тим більш глибокий спад вона випробовує при перебудові.

У теорії неоінституціоналізму (В. Артур, Д. Норт, В.М. Полтеровіч) [119] інституційна пастка характеризує неефективну стійку норму – неефективний інститут. Перехідна економіка України виявилася в інституційній пастці, що виявляється і в глибині трансформаційної кризи, і в суперечності процесів приватизації і демонополізації, відсутності систем ефективного управління власністю і широкого класу приватних власників, несформованості ринкових механізмів трансформації приватних заощаджень в інвестиції, відсутність інституту довіри з боку населення до держави і інститутів фінансового ринку. При цьому не слід переоцінювати ту спадщину, яку залишила в цій сфері адміністративна система господарювання. Діючий в ній протягом декількох десятиліть механізм вертикального галузевого управління при монополії держави на житлово-комунальну сферу зруйнував систему сервісу в життєзабезпеченні людини, яка була розподілена на відособлені елементи за галузевим принципом. В результаті його функціонування ЖКГ перетворилося на обслуговуючу інфраструктуру без сервісу. Для житлово-комунального сектора української економіки характерна ситуація інституційної пастки, коли надлишковий монополізм галузі, ведучи до завищення тарифів, неплатежів населення, збитковості підприємств, слабкої конкуренції, відтворює сам себе.

Для інституціоналізму важливий не власне нормативний підхід до суті поняття, а динаміка трансформації відповідного сектору економіки. Формування механізму функціонування комунального господарства регіону рекомендується виробляти шляхом пізнання і визначення специфіки, утримання домінуючою в суспільстві і сфері інституційної матриці, що вивчається; виявлення інституційних пасток для усвідомленого здійснення інституційних перетворень і мінімізації соціальних витрат в процесі реформування комунального господарства.

### **Висновки до розділу 1.**

1. Для розуміння особливостей процесу надання послуг, зокрема, комунальних, в роботі проведено порівняння існуючих підходів до концептуальної теорії послуг та визначено складність маркетингових послуг, яка полягає в тому, що процес виробництва та споживання послуг одночасні, а не відокремлені. В той момент, коли послуга як товар виробляється, вона, як товар й споживається.

2. Аналіз міжнародних концепцій маркетингу послуг дозволяє зробити висновки, що, по-перше, всі концепції відштовхуються від специфіки послуг як товару й підкреслюють невід'ємність послуг від джерел, нездатність до збереження та непостійність якості; по-друге, в тій чи іншій формі концепції вказують на необхідність уваги до персоналу, споживача (клієнта), матеріальної середи та процесу обслуговування.

3. Проаналізувавши існуючі трактування сутності послуг, пропонується наступне уточнення її визначення. Послуга-це вид діяльності, результатом якої є особливий продукт, призначений для продажу, як правило, такий, що не має матеріально-речової форми або такий, що матеріалізується в зміненому стані та задовольняє потреби особи, колективу, суспільства в цілому. Під продуктом розуміється результат цієї праці, цих дій- вода, тепло, ремонт та інші. Під товаром - реалізовану (сплачену) будь-яким способом продукцію.

4. Визначено, що класифікація послуг ЖКГ заснована на ряді критеріїв , що характеризують особливості їх надання клієнтами, а саме: спрямованість на

задоволення споживачів (клієнтів) та сегментації за групами клієнтів. Виходячи з цього необхідно виділити такі градації послуг ЖКГ:

- послуги, які необхідні великій кількості споживачів (оплата житлового фонду користування системами тепlopостачання, електропостачання, водопостачання, водовідведення, газопостачання та ін).
- послуги, що потребують спеціального рівня організації ЖКГ та підготовки кадрів;
- послуги, що потребують професійних знань в галузі використання послуг ЖКГ;
- послуги, що потребують спеціальних знань та вмінь в сфері інституційного планування діяльності ЖКГ, інвестиційного інжинірингу.

5. Пропонується також виділити ряд характеристик, що визначають специфіку сфери житлово-комунальних послуг у системі галузей національної економіки, а також впливають з цих характеристик умови функціонування цієї сфери, а саме: наявність постійного попиту на житлово-комунальні послуги; необхідність оперативної, безперебійної діяльності підприємств; необхідність ритмічної діяльності; функціонування на певній території комплексу підприємств; перевага якісних параметрів діяльності над кількісними показниками.

6. На основі проведеного аналізу виділені причини кризового стану житлово-комунального господарства, виявлені техногенні та соціальні наслідки реформування цієї галузі; охарактеризовані основні нормативно-правові засади розвитку комунального господарства регіону.

7. Аналіз законодавчих і нормативних актів та публікацій, свідчить не тільки про різноманітні підходи до визначення відносних результатів діяльності ЖКГ, але й про протиріччя цих результатів, неточне визначення відносно виконавців та виробників послуг.

8. Показано необхідність збереження бюджетних субсидій як механізмів соціального захисту населення і компенсації різниці в тарифах підприємствам, а також проаналізовано відношення населення до основних напрямків реформування ЖКГ.

9. Встановлено, що реформування ЖКГ може здійснюватися різними способами, які лежать в площині спрямованості і принципової установки інституціональних реформ, ринкові або неринкові. Економічний підхід до цього питання передбачає чітке наукове обґрунтування доцільності варіанту реформування комунального господарства.

10. Визначено, що інституціональна теорія по-новому ставить питання про значну роль і вплив таких важливих параметрів розвитку економіки, як соціальне розшарування населення і бідність. Одне з важливих положень інституціональної економіки – ствердження про необхідність орієнтації реформ на людину, поєднання соціальної справедливості і економічної ефективності. Тенденція перенесення фінансових соціальних витрат з державного бюджету на заощадження громадян згубна і суперечить досвіду країн з високорозвиненою економікою. Не допустиме проведення реформ за рахунок зниження доходів більшості населення.

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

#### 2.1. Аналіз проблем споживачів послуг житлово-комунального господарства регіонів України

Особливості функціонування комунального господарства визначаються характером ринкових трансформацій, які відбуваються в економіці України. Загальним напрямом цих реформ є перехід на ринковий принцип платності: послуги ЖКГ розглядаються як товар, за який потрібно платити за його повною вартістю. Ми не обговорюємо тут питання про те, яка система соціальних послуг краща і ефективніша – ринкова або пільгово-безкоштовна (соціалістична). Питання, яке перед нами стоїть, зовсім в іншому: чи підготовлений цей перехід тим економічним середовищем, яке зараз реально існує в Україні? Яку роль грає бюджетна фінансова підтримка в перехідній економіці? Посилаєсь у даному контексті на К. Маркса, у якого було виключно сильним розуміння логіки соціальної реальності. Позиція Маркса з приводу того, що жодна громадська формація не загине раніше, ніж розвинуться усі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, а нова виникає лише тоді, коли матеріальні умови її розвитку будуть вже в наявності, свідчить про те, що для нього (Маркса) джерело змін – еволюція. [105] Нобелівський лауреат, один з авторитетних представників теорії інституціоналізму Д.Норт відмічає, що «погляди на інституціональні процеси та логіку інституціональних змін близькі до Марксових». [119]

Розподіл натуральних благ склалося у 30-ті роки, коли урядом СРСР було взято курс на адміністративну систему управління та високу міру натуралізації господарства. Стимулювання наданням безкоштовного житла було явною формою натурального матеріального стимулювання. Така ситуація продовжувалася практично до розпаду Союзу. ЖКГ було та залишається самим руйнівним утриманцем – у часи розвинутого соціалізму галузь практично повністю

підтримувалася за рахунок держави – до 10 % ВВП держави. Комунальні платежі населення СРСР складали порядку 5 % від реальних витрат на виробництво житлово-комунальних послуг. У 1985 р. на житлово-комунальну сферу приходилося 14,7 % державної фінансової підтримки населенню.

Економічна незахищеність населення, яке звикло до того, що гарантований дохід у значній мірі забезпечується державою, стала вражаючою рисою початкової фази переходу економіки з центральним плануванням до ринкового. Це сталося через одночасний макроекономічний шок і часткову відміну гарантій зайнятості. Разом з тим, незважаючи на зниження бюджетних надходжень, викликане зменшенням реальних доходів населення і спадом прибутковості, а також розвалом багатьох підприємств, уряди пострадянських країн продовжували витратити велику частину своїх ресурсів на соціальні трансфертні платежі. Частка наявних трансфертів у валовому внутрішньому продукті (ВВП) у країнах колишнього Радянського Союзу, зокрема в Україні, стійко підтримувалася на рівні близько 9%. Ці цифри могли б бути ще вищими, якщо вони включали б непрямі трансферти державним підприємствам, які також є частиною трансфертного механізму.

Підходи до економічної захищеності населення в Україні нагадували або й «поліпшували» світові схеми соціального забезпечення. Але у підставі системи соціального забезпечення західноєвропейських та інших країн закладені інші принципи.

У цих країнах, які зовсім не є соціалістичними, потреба в прийнятті безкоштовних або пільгових, тобто повністю або частково оплачуваних державою соціальних послуг, виникла в першій половині 20-го століття, коли переважаючий рівень заробітної плати не покривав витрат на користування цими послугами. Підприємці із зрозумілих причин не бажали підвищувати оплату праці, але відсутність соціального страхування негативно впливала на фізичний та психологічний стан працівників, посилювала неминучі соціальні конфлікти, які негативно відбивалися на прибутку. Тому введення державного субсидування соціальних послуг у вигляді соціального страхування на тому етапі влаштувало як самих працівників, так й підприємців, і було результатом соціального контракту між ними.

Більшість систем соціального захисту в країнах Європи включають наступні основні складові елементи: пенсійне та медичне страхування, страхування від нещасних випадків на виробництві і по безробіттю. До системи соціального захисту разом з наведеними вище елементами належать також соціальна допомога та соціальні трансферти у рамках житлової, освітньої і сімейної політики. Значна роль в соціальному захисті належить державі. Це досягається через систему обов'язкової соціальної безпеки і розподілу громадських благ, фінансується через високі податки та соціальне страхування. Наприклад, в 2013 році в країнах ЄС складав 15-23,9% ВВП. При цьому в Швеції – 31,3%, 28,7% у Франції, в Данії – 26,7%. У США вони склали 24,5% ВВП. Соціальна модель в цих країнах в широкому сенсі розуміється як процес створення загальних цінностей: рівності, солідарності, субсидіарності. Ці принципи лежать у основі всієї політики Євросоюзу, на яку спрямовані найважливіші структурні фонди бюджету ЄС. Наслідком прихильності принципу солідарності є менша майнова нерівність. Як було відмічено у п. 1.3, інституціональна теорія по-новому ставить питання про значну роль і вплив таких важливих параметрів розвитку економіки, як соціальне розшарування населення та бідність.

Соціальну нерівність в розподілі добробуту визначає коефіцієнт Джині (децильний коефіцієнт) як відношення сукупного доходу 10% найбагатшого населення до сукупного доходу 10% бідного населення. Значення коефіцієнта, понад 15, говорить про соціальну нестабільність в суспільстві. Саме тому в таких країнах, як Данія, Норвегія та ін. за допомогою державного регулювання він підтримується на рівні від 4,0 до 5,0. У Португалії цей показник – 7,3 до 1, в Японії – 4 до 1, в США – 9 до 1, в Мексиці – 14 до 1, в Бразилії – 24 до 1, Гондурасі – 38 до 1. У Україні до 2013 року за різними оцінками (при повній відсутності офіційної інформації) децильний коефіцієнт знаходиться в межах від 15 до 1.

У табл. 2.1 наведені дані Державного комітету статистики України відносно розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних прибутків. У 2001-2013 рр. у якості критерію диференціації в українській статистиці застосовувався показник «середньодушові сукупні витрати». Починаючи з 2009 р. при розрахунках середньодушових показників витрат і ресурсів, а також показників



диференціації населення та домогосподарств по рівню матеріального добробуту почато використання шкали еквівалентності. Відповідно були перераховані показники 2009-2014 рр. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розподіл населення по рівню середньодушових еквівалентних загальних доходів, %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів за місяць, грн.</b>										
до 480,0	68,5	54,9	12,8	4,5	1,4	1,9	1,7	1,3	0,4	-
480,1–840,0 <sup>2</sup>	31,5	45,1	50,4	25,2	19,9	12,0	12,8	7,0	3,1	0,2
840,1–1200,0 <sup>3</sup>	...	...	36,8	36,5	33,8	25,8	18,2	14,2	13,3	13,0
1200,1–1560,0	...	...	...	20,3	16,0	29,6	29,6	28,9	21,2	26,5
1560,1–1920,0	...	...	...	9,5	12,0	13,0	18,3	21,0	21,4	22,0
1920,1–2280,0 <sup>4</sup>	...	...	...	4,0	16,9	17,7	19,4	16,0	17,9	13,0
2280,1–2640,0	...	...	...	...	...	...	...	5,5	9,6	9,9
2640,1–3000,0	...	...	...	...	...	...	...	2,3	6,4	8,6
3000,1–3360,0	...	...	...	...	...	...	...	0,8	3,4	4,3
3360,1–3720,0	...	...	...	...	...	...	...	0,8	1,2	1,1
понад 3720,0	...	...	...	...	...	...	...	2,2	2,1	1,4

У табл. 2.2 наведені дані про диференціацію життєвого рівня населення України.

Таблиця 2.2

### Диференціація життєвого рівня населення

Рік	Мінімальна заробітна плата одного працівника		Прожитковий мінімум, грн	співвідношення до прожиткового мінімуму, %
	грн.	темп зростання до відповідного періоду попереднього року, %		
2004	237	128.10	362	90.45
2005	310	130.80	423	73.28
2006	375	120.96	465	80.64
2007	460	122.66	492	93.49
2008	605	131.52	592	102.19
2009	744	122.97	695	107.05
2010	922	123.92	839	109.89
2011	1004	108.89	934	107.49
2012	1118	111.35	1095	102.10
2013	1147	102.59	1108	103.51
2014	1218	108.94	1176	103.57

Аналізуючи майнову нерівність розглянемо дані соціологічного дослідження, проведеного MDGInc (*Management Development Group Inc. європейська компанія операційного управління*) в Україні, по випадковій багатоступінчастій імовірнісній вибірці населення України від 18 років і старше методом особистого інтерв'ю вдома (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

## Матеріальне становище жителів різних регіонів України, %

	Захід	Центр	Південний схід	Південь
«Дуже бідні»	9	11	14	14
«Бідні»	47	31	43	33
«Середній дохід»	35	43	30	40
«Забезпечені»	9	9	11	11
«Багаті»		1	1	2
«Важко відповісти»		5	1	

Серед вчених немає єдності у визначенні того, який вплив чинить диференціація в прибутках на економічне зростання: ряд вчених вважає, що зростання нерівності в прибутках сприяє економічному зростанню, оскільки «багаті» зберігають велику частину свого доходу, чим «бідні», яка забезпечує приріст інвестицій. Проте українські реалії не підтверджують цю гіпотезу: зростання диференціації в прибутках не забезпечує необхідний рівень інвестиційної активності в ключових галузях національної економіки; прибуток не інвестується, а «вимивається» з економіки в офшорні зони. У разі України можна стверджувати, що зростаюча нерівність в розподілі національного доходу не лише не забезпечує зростання інвестицій в реальний капітал, але і призводить до несприятливих змін демографічної структури населення – зростання питомої ваги пенсіонерів та інвалідів.

Україна дотримується економічної доктрини, яка спирається не на принципи високої якості робочої сили і мотивації ефективної праці, а низьку вартість, дешевизну (сировини, товарів, технологій, робочої сили). В результаті формування

соціальної структури в корені відрізняється від європейської: замість домінування середнього класу і дуже помірною рівня розшарування – поляризоване суспільство з високою долею бідного населення.

Значною мірою низькі стандарти оплати праці успадковані від адміністративно-командної економічної системи. Але тоді штучні обмеження заробітної плати були більш-менш адекватні усій ціновій політиці. Штучно стримувалися ціни на усі товари і послуги (підтримувалися за рахунок держави, наприклад, продовольчі товари – 80,2%, вироби дитячого асортименту – 4%, видовища і кіно – 1,1% [153]). Дешева робоча сила функціонувала в середовищі з низькими цінами на більшість товарів (питання їх якості і доступності лежить в іншій площині), реально безкоштовною освітою та охороною здоров'я, практично безкоштовними житлово-комунальними послугами. Значна частина споживання реально здійснювалася через громадські фонди. Водночас перспективи зростання доходів залишалися примарними і завжди був дефіцит споживчих товарів.

Безперечно, за стандартами розвинених країн населення України і тоді було бідним (середній дохід, розрахований по паритету купівельної спроможності, дорівнював приблизно 6 тис. дол. – близько 32% рівня в США), але розрив між життєвими стандартами і реальним рівнем життя не був таким величезним. З початком формування ринкового економічного середовища почали впроваджуватися і ринкові методи ціноутворення. Була ліквідована практично вся державна фінансова підтримка товаровиробникам, відкриття ринків привело до поступового «підтягування» внутрішніх цін до світових. Громадські фонди споживання були зруйновані, а соціальні послуги в значній своїй частині стали платними (як правило, плата стягується незаконно і нелегально). Економісти вважають, що зниження прибутків населення не може відбуватися нескінченно. Межа настає, коли 40 % населення починає отримувати тільки 12-13 % усіх прибутків. За цією межею починається збіднення населення, яке супроводжується різними соціальними катаклізмами. [80] За оцінками ООН, за межею бідності виявилися 19,5% українців.

Таким чином, заробітна плата стала основним джерелом забезпечення потреб працюючих та членів їх сімей.

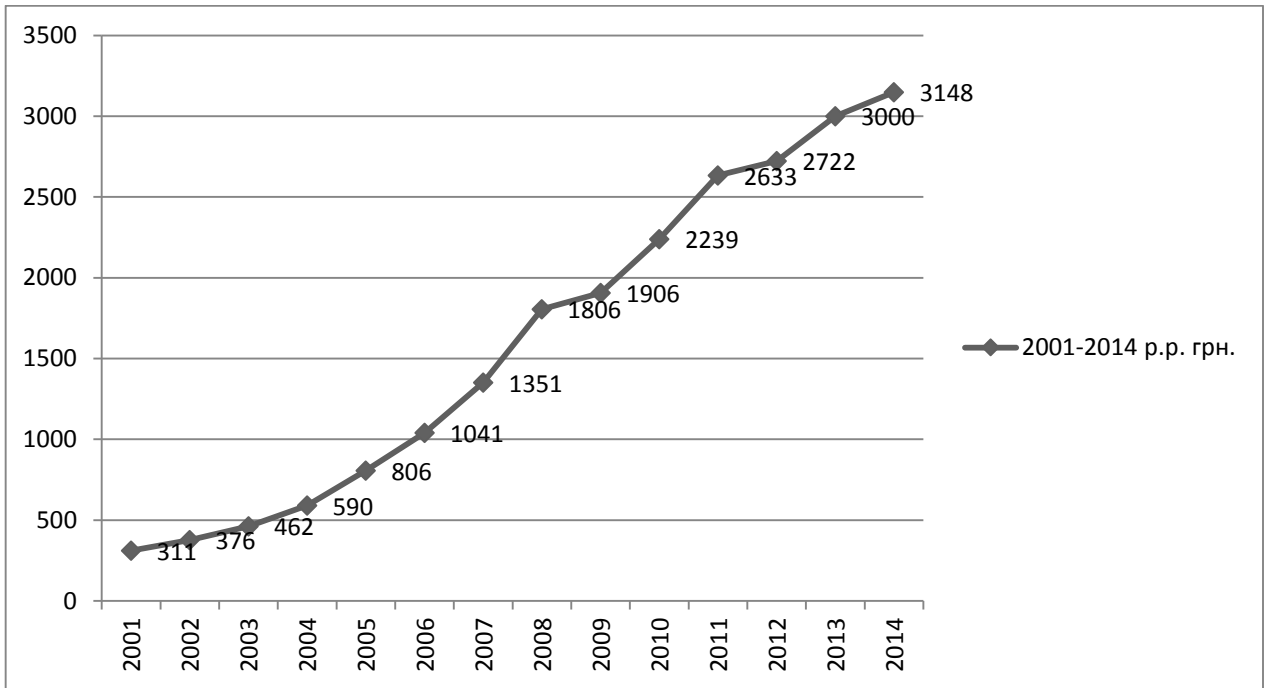


Рис. 2.1. Динаміка зміни середньої зарплати в Україні в 2001-2014 роках, грн

Динаміка зміни середньої зарплати в Україні в 2014 роках в гривнях представлена на рис. 2.2.

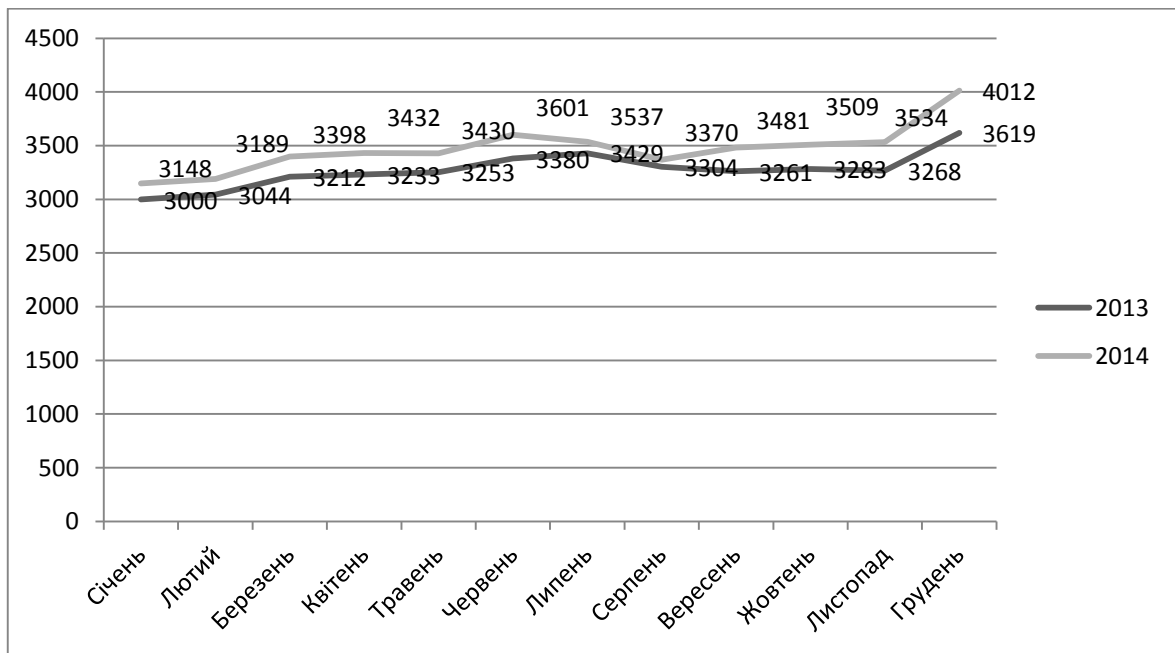


Рис. 2.2. Динаміка зміни середньої зарплати в Україні в 2013-2014 роках, грн

Високі регіональні відмінності в оплаті праці, обумовлені галузевими відмінностями економіки регіонів і надмірною міжгалузєвою диференціацією зарплати, створюють складні проблеми в забезпеченні єдиних національних стандартів рівня життя населення різних регіонів, в подоланні бідності та становленні середнього класу в країні. Переважно з територіальною диференціацією заробітної плати пов'язані відмінності в цінах, а отже, і в купівельній спроможності заробітної плати працівників бюджетної сфери (що практично не варіюється по регіонах), соціальних трансфертів і в решті-решт – державних соціальних гарантій в цілому.

Розрахунок середньої зарплати в Україні відбувається шляхом поділу суми нарахованого фонду оплати праці працівників (тільки штатних, або штатних і позаштатних) на їх середню кількість, за відповідний період. У математиці такий розрахунок називається середньоарифметичним. Діюча методика розрахунку середньої зарплати дісталася колишнім країнам СНД від радянських часів і не відображає реальну картину. У європейських країнах існує інша методика розрахунку середнього заробітку, яка базується на визначенні медіальної зарплати. При розрахунку середньої зарплати медіана ділить ринок навпіл, одна половина працівників заробляє більше цього рівня, а інша менше. Медіанна зарплата зазвичай на 15-30% менше стандартного середнього арифметичного значення. Економісти називають медіанний розрахунок середньої зарплати об'єктивнішим, ніж середній арифметичний.

В Україні опубліковані результати аналізу розподілу чисельності працівників за розмірами нарахованої заробітної плати за вересень 2013 року, з них 5,4 % громадян отримували зарплату у розмірі нижче прожиткового мінімуму для працездатного населення (середня зарплата в Україні у вересні 2014р склала 3481 гривни, прожитковий мінімум для працездатного населення – 1102 гривні).

[162]

Результати аналізу розподілу витрат міських домогосподарств, залежність такого розподілу від місця проживання членів домогосподарства представлена нижче (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Розподіл витрат міських домогосподарств України залежно від місця проживання, % до загальної суми (станом на кінець 2014 р.)

	Харчування	Непродовольчі товари	Комунальні послуги	Квартплата	Послуги зв'язку	Відпочинок та оздоровлення	Всі інші витрати
Обласний центр	40,2	14,1	14,4	7,2	5,7	8,9	9,2
Місто з населенням 100-999 тис. осіб	50,7	8,8	17,7	5,7	4,5	7,6	5,0
Місто з населенням від 50 до 99 тис. осіб	43,3	13,8	14,2	7,5	4,7	8,8	7,6
Місто з населенням в_д 20 до 49 тис. осіб	45,1	11,4	16,3	6,9	4,9	7,3	7,7
Місто з населенням менше 20 тис. осіб	44,6	14,3	15,8	5,4	5,1	5,6	9,8
Селище міського типу	44,2	12,1	16,2	6,0	4,6	6,9	9,8
Середній показник	43,4	12,8	15,3	6,7	5,1	8,0	8,7

Витрати на оплату товарів і послуг, у тому числі послуг сфери ЖКГ, складають найбільш вагому статтю витрат в бюджеті українців. Важливим критерієм оцінки соціальної орієнтованості ринку комунальних підприємств є доля витрат на ЖКП в загальному обсягу споживчих витрат домашнього господарства. Цю долю фахівці називають тягарем житлово-комунальних платежів. Саме з цією величиною пов'язані бюджетні субсидії незаможним сім'ям на оплату житла і комунальних послуг.

У грудні 2014 р. на національних сайтах фонду WageIndicator в Азербайджані, Білорусі, Казахстані, Росії і Україні, проводилося опитування: «Який відсоток зарплати ви витрачаєте на комунальні послуги»? (табл. 2.5).

За результатами опитування 19,31 % респондентів з України витрачають на оплату комунальних послуг менше 30% зарплати, 35,11 – віддають від 40 % до 50 % доходу на оплату послуг ЖКГ, 100 % зарплати і більше вимушені витратити на оплату комунальних послуг в Україні більше 4 % респондентів.

Таблиця 2.5

Результати опитування «Який відсоток зарплати ви витрачаєте на комунальні платежі?» (грудень 2014 р.), %

Варіанти відповіді	Білорусь, в %	Україна, в %	Казахстан, в %	Азербайджан, в %	Росія, в %
Менше 30%	39,66	19,31	40,68	24,74	27,76
30%	20,32	17,98	23,85	24,74	16,75
40%	12,99	17,13	9,82	14,43	12,56
50%	8,99	17,98	10,22	11,34	14,29
60%	4,31	7,33	2,2	3,09	6,65
70%	3,2	5,28	3,21	4,12	4,31
80%	2,96	6,09	2,4	4,12	5,42
90%	1,42	2,81	2,2	1,03	3,08
100%	1,72	1,71	2	4,12	1,97
Більше 100%	4,43	4,38	3,41	8,25	7,51

Дані, наведені Держкомстатом України за 2014 р. (рис. 2.3) в основному співпадають з результатами опитування.

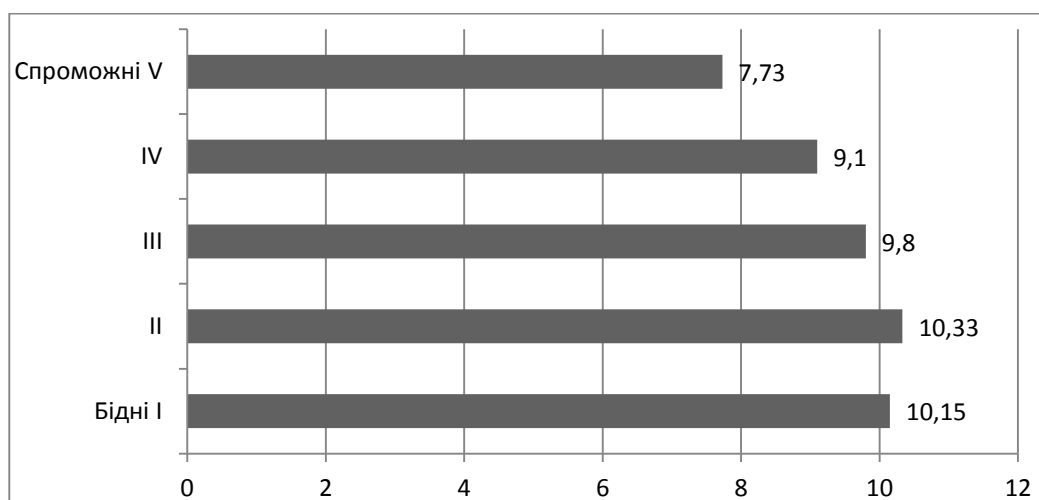


Рис. 2.3. Розподіл домогосподарств України по рівнях витрат на ЖКГ в грошовому доході по квінтільним групам (річні дані)

Населення України не в змозі впоратися з вантажем комунальних платежів, внаслідок чого відбуваються порушення періодичності оплати, а у ряді випадків і відмова від оплати послуг ЖКГ, що веде до накопичення боргів. Опитування, проведене експертами Інституту стратегічних досліджень восени 2014 р., показало наступні результати (табл. 2.6).

Відсутність рівномірного стабільного вступу засобів від споживачів не дозволяє проводити оновлення основних фондів підприємств ЖКГ.

Таблиця 2.6

## Періодичність оплати послуг, %

	Оцінки (за вказаною шкалою від 1 до 5 балів)					Середній бал
	Раз на кілька років	Раз на рік	Раз на кілька місяців	Практично завжди щомісяця, але не завжди вдається	Щомісяця до 15 (20) числа	
Холодне водопостачання	1,0	2,0	7,7	24,8	64,5	4,50
Гаряче водопостачання	3,1	3,0	9,4	24,6	59,9	4,35
Водовідведення та каналізація	1,0	2,3	7,8	26,3	62,5	4,47
Центральне опалення	1,7	2,9	11,3	26,4	57,8	4,36
Газопостачання	1,0	1,8	7,2	23,2	66,8	4,53
Електропостачання	1,2	1,5	6,4	24,2	66,7	4,54
Квартплата	1,4	2,0	8,8	26,5	61,3	4,44
Телефон	1,1	1,5	3,3	22,0	72,2	4,63
Інтернет	2,0	2,7	7,2	26,5	61,7	4,43
Телебачення	1,4	2,3	6,3	22,0	68,0	4,53
Провідне радіо	1,3	2,6	8,8	24,4	62,9	4,45

Таблиця 2.7

## Наявність боргів за отримані послуги, %

	Оцінки за шкалою від 1 до 5 балів					Середній бал
	Борг відсутній, існує навіть певна переплата	Борг відсутній	Існує незначний борг	Існує певний, доволі значний, борг	Існує значний борг, що може стати причиною припинення надання послуг	
Холодне водопостачання	18,3	68,5	9,9	2,3	1,0	1,99



Продовж. табл. 2.7

Гаряче водопостачання	15,0	70,4	10,2	3,6	0,8	2,05
Водовідведення та каналізація	16,2	70,9	9,1	3,0	0,8	2,01
Центральне опалення	15,1	66,4	12,2	4,1	2,2	2,12
Газопостачання	17,2	70,6	8,6	2,2	1,4	2,00
Електропостачання	15,2	73,0	8,6	2,1	1,2	2,01
Квартплата	15,0	67,0	13,3	2,9	1,8	2,10
Телефон	16,8	74,8	4,4	2,7	1,4	1,97
Інтернет	20,4	68,7	6,2	2,7	2,0	1,97
Телебачення	17,7	73,6	4,9	2,4	1,4	1,96
Провідне радіо	19,1	70,7	6,7	2,5	0,9	1,95
Інше	9,1	75,0	6,8	2,3	6,8	2,23

У січні-жовтні 2014 року населенням України сплачено за житлово-комунальні послуги 30,3 млрд грн. (102,4% нарахованих за цей період сум). Серед регіонів найвищий рівень сплати за житлово-комунальні послуги спостерігався в Закарпатській, Херсонській, Вінницькій, Кіровоградській і Одеській областях (108,3-105,2%), найнижчий – в Волинській області і Києві (98,7-99,6%).

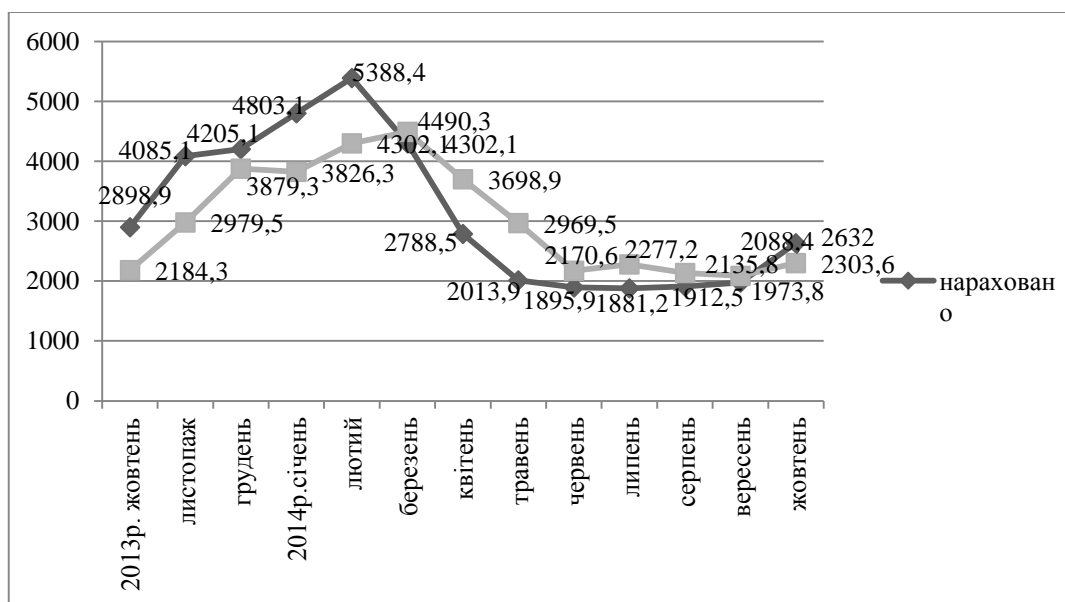


Рис. 2.4. Динаміка заборгованості населення України за послуги ЖК Статистика заборгованості населення за житлово-комунальні послуги станом на 2014 рік (млн.грн)

Середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку в грудні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р. збільшилися на 6,9 % і з урахуванням електроенергії (з розрахунку 150 кВт.ч) склали 882,6 грн

Але у результаті за повідомленням Державної служби статистики (Держстата) населення України у 2014 р. сплатило за житлово-комунальні послуги 97,8% нарахованих сум – 35,8 млрд грн. Найбільше сплачено в м. Києві (3,9 млрд грн.), менше всього – в Чернівецькій області (43021 грн.). Також Держстат повідомляє, що в грудні 2014 р. заборгованість населення по оплаті житлово-комунальних послуг збільшилася порівняно з листопадом на 1,4% і склала 11,79 млрд грн., середній термін заборгованості населення за усі послуги склав 3,9 місяця. Середні нарахування за житлово-комунальні послуги на одного власника особового рахунку в грудні 2014 р. порівняно з відповідним періодом 2013 р. збільшилися на 6,9 % і з урахуванням електроенергії (з розрахунку 150 кВт.ч) склали 882,6 грн.

Стан і тенденції оплати та заборгованості населення за житлово-комунальні послуги в 2015 р. зберігаються (рис 2.5) Додаток Ф.



Рис. 2.5. Заборгованості населення України ЖКП станом за жовтень 2014 рік , млн.грн

У табл. 2.8 наведені усереднені дані відносно долі житлово-комунальних платежів домашніх господарств України, Росії, Чехії і США. Така вибірка країн представляється вдалою, оскільки дозволяє здійснити моніторинг ситуації з житлово-комунальними платежами як в державі класичного капіталізму, так і в пострадянських країнах, які знаходяться на різних рівнях розвитку.

Таблиця 2.8

Доля житлово-комунальних платежів в структурі споживчих витрат домашніх господарств по країнах світу, 2014р

Країна	Доля витрат по оплаті житла, %	Доля витрат по оплаті комунальних послуг, %	Разом, %
Україна	16,7	19,49	36,19
Росія	11,4	16,9	28,3
США	19,0	6,9	25,8
Чехія	12,3	10,9	23,2

На основі аналізу долі житлово-комунальних платежів в структурі споживчих витрат домашніх господарств по країнах світу встановлено, що розмір долі витрат по оплаті комунальних послуг в Україні (9,49%) на сьогодні знаходиться приблизно на рівні Чехії, не забезпеченої власними мінеральними ресурсами. Однак житлові витрати середньостатистичної чеської (12,3%) і американської сім'ї (19,0%) відповідно в 2 і 3 рази перевищують аналогічний показник середньостатистичного українського домашнього господарства (6,7%).

По-друге, необхідно підкреслити невідповідність співвідношень долі витрат на оплату житла до долі витрат на комунальні послуги в Україні:  $6,7/9,49 = 0,71$  і США ( $19,0/6,9 = 2,75$ ), Чехії ( $12,3/10,9 = 1,13$ ). За цим показником США в 3,9 разу обганяє Україну, Чехія в 1,6 разу. Ці співвідношення показують національні пріоритети в житлових і комунальних питаннях. Відповідно до логіки американців, на першому місці знаходиться якісно облаштоване житло (індивідуальний будинок), як фундаментальний актив сім'ї та запорука соціальної стабільності, а комунальні послуги є усього лише необхідним до

нього застосуванням. В крайньому випадку, житло без комунальних послуг придатне до експлуатації, а комунальні послуги без їх застосування втрачають сенс. [114] В Україні картина зворотна. Актуальність комунальних послуг стоїть на першому плані, а житло з низькими споживчими властивостями, яке дісталось більшості громадян від держави в результаті безкоштовного натурального блага, сприймається як само собою зрозуміле. Проте, за якісними і кількісними характеристиками житло в Україні і, наприклад, в Чехії, значно поступається зарубіжному житловому фонду, і в зв'язку з цим необхідно переглядати пріоритети та більше зосередитися на комфортному і облаштованому житлі, чим на «нешкідливому» для сімейного бюджету підвищенні цін на комунальні послуги.

За якість життя доводиться платити – у середньостатистичній польській сім'ї на оплату житлових витрат може йти до 50 % усіх прибутків (середня зарплата по країні 700-800 євро, бюджет сім'ї відповідно до 1200-1800 євро). У той же час, якщо говорити про платоспроможність населення, то рівень оплати послуг ЖКГ досяг вже майже 90 %. У загальній сумі витрат на ЖКП переважаюча частина доводиться на комунальні послуги, які складають в Польщі 2/3, Угорщині і Словаччині – 4/5 усіх витрат на ЖКП [86,96]. У країнах Європейського Союзу витрати на оплату комунальних послуг досягають 30% сімейного бюджету, зростання тарифів часто відбиває інфляційні процеси.

Здатність більшості населення оплачувати соціальні, у тому числі комунальні послуги до повної вартості можливе при досить високому рівні особистих прибутків. Орієнтація на забезпечення соціального захисту громадян в країнах Західної Європи вимагає усвідомлення того, що така система можлива лише за умови високої ефективності економіки. Рівень заробітної плати, залежить від продуктивності праці. По мірі того, як остання на заході росла, збільшувалася й заробітна плата, дозволяючи працівникам разом з безкоштовними соціальними послугами купувати і платні. На якомусь рівні прибутків необхідність в державному субсидуванні для більшості населення частково або повністю відпадала. Цікаво, що в США, де рівень заробітної плати

був завжди істотно вищий, ніж в Західній Європі, державне субсидування соціальних послуг уперше з'явилося тільки в 60-х роках минулого століття і поширювалося лише на бідні верстви населення. Отже, проблема платності послуг це, передусім, питання рівня продуктивності праці. При недостатній продуктивності праці державне субсидування неминуче. 1993 рік був останнім роком, за підсумками якого в Україні був визначений показник громадської продуктивності праці. Відтоді його розрахунки були припинені, і ось вже упродовж останніх років існування країни цей далеко не другорядний макроекономічний показник не визначається. Можливий рівень продуктивності праці в Україні орієнтовно може бути оцінений з посиланням на різні джерела.

«Наша продуктивність праці за оцінками экс-міністра економіки Богдана Данилишина складає лише 30% продуктивності праці в країнах Євросоюзу» [70].

За індексом продуктивності праці, розрахованим тижневиком на підставі даних МВФ та Міжнародної організації праці для 85 країн, українці в 2014 р. займали 72-е місце.

Згідно з дослідженнями Міжнародної Організації Праці, в 2014 р. Україна за цим показником знаходиться на 89-м місці – між Марокко і Пакистаном. Серед країн СНД ми займаємо четверту позицію. Україну випереджають Білорусь, Казахстан і Росія.

«Якщо в 2012 році загально визнаний показник продуктивності праці «ВВП на працівника» для України склав 17,8 тис. дол., то цей же показник для Росії дорівнював 37,6 тис. дол., а для США – 103 тис. дол. [134].

Відмітимо, що хоча у відносно благополучному 2000 році в Україні реальна заробітна плата у цілому виросла на 22,4 %, вона була нижча, ніж в передкризовому 1997 року на 17,3 %. Очевидно, в сучасних умовах розраховувати на випереджаюче зростання заробітної плати по відношенню до продуктивності праці не доводиться. Зайнятість в державній сфері (тобто на державних і муніципальних підприємствах і організаціях) складає менше 40 % загальної зайнятості. Підвищення їх оплати відбувається в міру жорстких

бюджетних обмежень. Що стосується приватного сектора, то з його боку добровільне підвищення питомих витрат на працю (тобто випереджаюче збільшення реальної заробітної плати в порівнянні з продуктивністю праці) практично виключено.

Отже, розраховувати, що ця тенденція зміниться, можна тільки за умови, що в майбутні роки економіка буде систематично рости досить швидкими темпами. Нині серед країн СНД Україна лише на сьомому місці за рівнем ВВП на душу населення. За даними Держкомстату України, на піку зростання, тобто в 2008 р., вітчизняний ВВП досяг 74,2 % від фізичного об'єму 1990 року. Іншими словами, за роки незалежності країна не лише не здійснила прорив, але і розгубила свій економічний потенціал. З нульовим економічним зростанням і рівнем безробіття, який складає 10%, економіка України потрапила в інституціональну пастку: вона зіткнулася з необхідністю компромісу під час проведення соціальних перетворень забезпечити економічне зростання. В процесі інституціонального розвитку проявляється також пастка середнього доходу: країна на довгі десятиліття застряє на середньому рівні добробуту та виявляється, що вона не в силах підвищити його. Як правило, ця проблема виникає тоді, коли стара модель економічного зростання, вичерпавши свої можливості, вже не здатна привести до досить високих його темпів і, навпаки, створює дисбаланси в розвитку країни.

Спеціальні засоби державного стимулювання не потрібні лише, коли економіка знаходиться в стані рівноваги і рухається по характерній для неї рівноважній траєкторії («магістралі») довгострокового зростання, яку визначає сукупністю доступних їй і ефективно діючих виробничих чинників. При відхиленні від магістралі державне стимулювання потрібно, причому кожного разу в тій формі, яка відповідає обстановці, що склалася.

Економіка України ще не вийшла на свою рівноважну траєкторію, і управління перехідними процесами на макро- і мікрорівнях є для неї насущною необхідністю. Зниження рівня добробуту населення при стійкій тенденції підвищення плати за житлово-комунальні послуги привели до того, що потреба

в адресній соціальній допомозі малозабезпеченим сім'ям у вигляді компенсацій (субсидій та інших державних фінансових допомог) витрат на утримання житла не знижується, а залишається на тому же рівні. Тому субсидії розглядаються як соціальний захист від підвищення тарифів.

Програма житлових субсидій реалізується в Україні з 1995 року (саме цього року Постановою Кабінету Міністрів України від 21.10.1995 р. № 848 був прийнятий Порядок про призначення і надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання зрідженого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива) і є складовою частиною державної адресної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям. У наступні роки реформування ЖКГ в нормативні і законодавчі акти відносно соціального захисту населення при оплаті житлово-комунальних послуг були внесені зміни. Законодавчі акти торкаються двох основних і найбільш важливих для населення областей субсидій: для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг; для відшкодування витрат на придбання зрідженого газу, твердого і рідкого пічного побутового палива. У даній роботі розглядаються субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг.

Статистика сімей, які звернулися за субсидіями для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг за 2012-2014 рр., представлена на рис. 2.8.

В період опалювального сезону 2012-2014 роки субсидіями на оплату житлово-комунальних послуг скористалися більше 500 0000 сімей.

Серед регіонів найбільша питома вага сімей, які отримували субсидії, в Кіровоградській області і в Києві 4,1 і 3,4% відповідно, а найменша – в Тернопільській і Закарпатській областях 0,3 і 0,4% відповідно.

У січні-травні 2014 р. субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг призначені 392,7 тис. сім'ям, що склало 85,8% від загальної кількості сімей, які звернулися за субсидіями. Загальна сума призначених субсидій в січні-травні 2014 р. склала 63,2 млн. грн., з неї в міських поселеннях – 57,6 млн. грн., 5,6 млн. грн. в сільській місцевості.

Таблиця 2.9

Склад сімей, які отримали субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг з кількості членів

	Всього	у тому числі по кількості членів				
		1 особа	2 особи	3 особи	4 особи	5 і більше осіб
<b>Україна</b>	<b>393 937</b>	<b>301 311</b>	<b>64 021</b>	<b>20 664</b>	<b>6 410</b>	<b>1 531</b>
Вінницька	10 399	7 333	2 052	686	266	62
Волинська	8 758	5 339	1 996	943	373	107
Дніпропетровська	18 001	14 662	2 333	771	196	39
Донецька	44 617	35 371	6 456	2 213	472	105
Житомирська	6 516	4 627	1 180	523	157	29
Закарпатська	1 823	1 597	116	82	21	7
Запорізька	21 817	17 561	3 205	812	195	44
Івано-Франківська	5 887	3 968	1 096	568	199	56
Київська	13 194	8 656	3 007	1 084	356	91
Кіровоградська	23 273	20 059	2 540	440	173	61
Луганська	13 121	11 241	1 421	366	79	14
Львівська	14 576	8 879	3 164	1 764	619	150
Миколаївська	8 329	7 210	889	184	37	9
Одеська	10 268	7 782	1 890	434	137	25
Полтавська	17 029	11 905	3 811	984	265	64
Рівненська	3 441	2 320	630	323	132	36
Сумська	20 046	16 555	2 375	802	264	50
Тернопільська	5 355	3 955	836	348	170	46
Харківська	37 078	26 735	7 379	2 226	636	102
Херсонська	9 810	8 573	824	259	109	45
Хмельницька	11 422	9 096	1 492	590	197	47
Черкаська	12 181	8 082	2 911	889	248	51
Чернівецька	3 775	3 315	310	113	28	9
Чернігівська	16 867	12 916	2 723	854	310	64
м. Київ	37 143	26 903	7 348	2 031	671	190

Середній розмір призначеної субсидії на одну сім'ю в травні 2014 р. склав 81,3 грн.

Сума нарахованих субсидій для відшкодування витрат на житлово-комунальні послуги в січні-травні 2014 р. складала 1130,4 млн. грн.

Всього перераховані організаціям, які надають сім'ям житлово-комунальні послуги, включаючи погашення заборгованості попередніх періодів 1272,3 млн. грн. (112,6%).



Загальна сума субсидій, призначених для компенсації витрат сімей на оплату житлово-комунальних послуг, в січні-квітні 2014 року склала 51,9 млн грн., що на 21,1 млн грн., або на 28,9%, менше показника за січень-квітень 2013 року.

Перерахування організаціям, які надають сім'ям житлово-комунальні послуги, включаючи погашення заборгованості попередніх періодів, складає 1272,3 млн. грн. (112,6%). У проекті бюджету 2015 року прописано зростання субвенцій на програми соціального захисту на рівні 10 млрд 38,3 млн. грн., або на 24,9 % проти поточного року, у тому числі 7 млрд 388,3 млн. грн. – на надання пільг і житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати (зміст будинків, споруд і прибудинкових територій), вивезення побутового сміття і рідких нечистот; спостерігається різка переорієнтація держави з політики державної фінансової підтримки до активного впровадження ринкових стосунків в цю галузь, без урахування соціально-економічних наслідків, які виникають при цьому.

Згідно з повідомленням, в січні-квітні 2013 р. 65,3 тис. сім'ям (59,4% з числа тих, які звернулися) були призначені субсидії готівкою на відшкодування витрат для придбання зрідженого газу, твердого і рідкого пічного побутового палива. Загальна сума субсидій готівкою.

У 2012 р. (Указ Президента України № 767/2011) Верховна Рада України ухвалила закон «Про Національну комісію регулювання ринку комунальних послуг України».

Законопроект передбачає створення Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг (НКРРКП) як колегіального центрального органу виконавчої влади, який здійснює державне регулювання у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання і водовідведення, діяльність якого спрямується і координується урядом.

Регулювальник (НКРРКП), впроваджуючи стимулююче тарифоутворення шляхом встановлення довгострокових тарифів, не розглядає платежі споживачів як головне джерело покриття витрат підприємств ЖКГ: НКРРКП констатує, що збережеться потреба в бюджетних коштах на надання пільг і субсидій на оплату

житлово-комунальних послуг, а також на фінансування робіт по модернізації і капітальному ремонту об'єктів ЖКГ.

Згідно концепції житлово-комунальної реформи, населення повинно оплачувати не весь тариф, а певну його долю, яку передбачається поступово підвищувати і довести її, кінець кінцем, до 100%.

Виникає проблема визначення меж такої долі.

Численніша група беззастережних прибічників 50% -ної оплати житла. Основний їх аргумент зводиться до того, що при нинішньому середньому рівні прибутків і така система оплати комунальних послуг для більшості громадян обтяжлива, а для деяких – і зовсім непосильна. Другий аргумент – той, що платежі повинні відповідати якості житла і надаваних житлово-комунальних послуг, коли і те, і інше часто знаходяться на неприйнятно низькому рівні. У будь-якому випадку представники цієї групи співвідносять комунальні платежі не з вартістю утримання житлового фонду і прилеглих до нього територій, а лише з величиною прибутків громадян як з деякою безумовною точкою відліку. Про механізм грошових субсидій, які могли б певною мірою компенсувати надмірну величину або подальше зростання комунальних платежів, в даній групі майже не згадується. [187]

Основною перешкодою для переходу до 100%-ї оплати населенням комунальних послуг, як відмічають реформатори, є негативний ефект початкових умов, який виражається у високій диференціації населення по прибутках і відносно низькій диференціації з точки зору житлової забезпеченості.

Де-які фахівці вважають, що вказані реформи краще всього здійснювати у міру того, як більшість населення перейде в категорію «середнього класу», тобто матиме дохід, який істотно перевищує прожитковий мінімум і дозволяє оплачувати усі необхідні соціальні послуги по ринковим цінам. Але як показують проведені дослідження, чекати швидкого переходження бідноти в середній клас не слід, оскільки соціально-політичні витрати такого вичікування були б надмірно високими. На фоні економічної кризи зростає потреба в соціальній підтримці все більшого числа людей, які опинилися у важкій життєвій ситуації.

Необхідно також враховувати і зворотню залежність темпів зростання економіки від введення платних соціальних послуг. Якщо вони вводяться завчасно, то це рівносильне скороченню реального платоспроможного попиту населення на весь круг звичайних товарів і послуг, тобто введенню деякого додаткового податку, який не компенсується збільшенням заробітної плати. Оскільки особисте споживання складає близько половини валового внутрішнього продукту України, всяке обмеження зростання платоспроможного попиту негативно позначиться на загальних темпах зростання. І, як слідство, створення умов для нормального здійснення платності відкладається на невизначений час. Тому НКРРКП пропонує здійснювати державне регулювання у сфері комунальних послуг шляхом поетапного коригування тарифів, спираючись на такий елемент соціального захисту населення, як субсидії на комунальні послуги.

В той же час тягар соціальних виплат громадянам стає непосильним для української економіки, його подальше збільшення вступає в протиріччя з можливостями економічного зростання. Саме тому, очевидно, відповідно до рішення Конституційного суду України Кабінет міністрів України з 27.01.2011р. отримав повноваження скорочувати соціальні виплати громадянам. Офіційним обґрунтуванням такого рішення є функція України як соціальної держави забезпечувати громадські потреби у сфері соціального захисту за рахунок засобів державного бюджету України, виходячи з фінансових можливостей держави. Оскільки Україна повинна: «справедливо і неупереджено розподіляти громадські багатства між громадянами і прагнути до збалансованості бюджету». (Рішення КСУ от 26.01.2012р.)

На наш погляд, для стимулювання економічного зростання державі необхідно в першу чергу піклуватися не стільки про експорт сировинних ресурсів, цінам на газ і так далі, скільки про зростання особистих прибутків, від яких у вирішальній мірі залежить особисте споживання, і про капітальні інвестиції, від яких залежить зростання виробничого потенціалу і продуктивності праці. Досі держава сприяла зростанню особистих прибутків, головним чином, шляхом значного підвищення заробітної плати державних службовців, скорочення

заборгованості по виплатах за користування комунальними послугами і незначного підвищення пенсій.

Система фінансового забезпечення підприємств житлово-комунальної сфери, яка склалася в радянський період, з деякими змінами проіснувала аж до теперішнього часу. Але якщо в адміністративному періоді ця система в тій або іншій мірі відповідала економічним реаліям, то в нових господарських умовах орієнтація на централізовані фінансові ресурси себе не виправдовує. В результаті інституційних перетворень в пострадянських країнах – у тому числі і в Україні – почали функціонувати разом з іншими ринки житла, житлових і комунальних послуг. На цих ринках державна участь залишається дуже істотною, основний потік житлових і комунальних послуг генерують державні і муніципальні підприємства, діяльність яких вимагає грошових коштів. Наявних засобів не вистачає, а ресурси, що поступають в цей сектор, використовуються вкрай нераціонально. Усе це негативно позначилося на стані інфраструктури ЖКГ. Бюджету потрібні гроші, у тому числі на державну фінансову підтримку не лише населенню, але і підприємствам ЖКГ.

Основні види субсидій і державних фінансових підтримок підприємствам ЖКГ передбачаються щорічно в державному бюджеті України. Для цього до місцевих бюджетів усіх рівнів влади (державного, регіонального і місцевого), перераховуються субвенції для подальшого розподілу між одержувачами для компенсації доходів, що не перекриваються.

Місцева влада закладає до бюджету і виплачує підприємствам ЖКГ бюджетну підтримку і субсидії на фінансове оздоровлення і покриття компенсаційної різниці між фактично понесеними витратами при наданні послуг і розміром встановленого тарифу. За своєю природою державна фінансова підтримка є відшкодуванням збитків підприємства у зв'язку з державним регулюванням цін, а не компенсацією вартості товарів (послуг), поставлених таким платником податків. І економічна підоснова надання таких державних фінансових підтримок і субсидій скрізь однакова:

- держава не може «відпустити» ціни на продукти і послуги першої необхідності (наприклад, на хліб, молоко, світло, газ, воду, каналізацію, тепло, і інші житлово-комунальні послуги);

- також держава не може виділити кошти на серйозну модернізацію підприємств, які виробляють ці продукти і послуги, щоб це виробництво різко стало менш витратним, і можна було б природним чином знизити ціни.

Підтримання високого рівня соціальних трансфертних виплат може бути важким. Шлях до компромісу слід вибудовувати з урахуванням того, що суспільство складається з двох принципово різних по своєму пристрою і призначенню сфер. Перша – соціальна, забезпечуюча людям можливість існування. Друга – економічна, забезпечуюча умови для діяльності.

Реформування ЖКГ, на данному етапі, яке проводиться сьогодні, орієнтоване на те, щоб обидві сфери користувалися комунальною інфраструктурою на однакових умовах і принципах. В роботі пропонується в управлінні КГ застосовувати технології, придатні для різних типів стосунків, – соціальних і економічних. Відповідно, формування ціни (тарифу) будується на різних принципах – бюджетному для соціальної і ринковому для економічної.

Як товар є єдністю вартості і споживної вартості, так і діяльність КГ, продуктом праці якого є послуги, рекомендується розглядати з позицій двох принципово різних по своєму пристрою і призначенню, але взаємозв'язаних блоків (сфер).

Відповідно, формування ціни (тарифу) рекомендується будувати на різних принципах – бюджетному для соціальної і ринковому для економічної. Як наслідок, комунальне господарство, яке є однією з частин інфраструктури, повинно забезпечувати на бюджетному принципі можливість існування, а на економічному – умови для діяльності.

Цілі існування (споживча вартість), досягнення якого забезпечує соціальна сфера, не має альтернативи – людина не може обходитися без світла, тепла, води і так далі. Тому кількість ресурсів і комунальних послуг, об'єктивно необхідних людині для існування, вона повинна отримувати за доступною для себе ціною. Це

означає, що рівень тарифу (цін) на потрібну для існування кількість ресурсів і послуг повинен мати не економічне, а соціальне обґрунтування – бути посильний для усіх без виключення категорій громадян. Цей рівень цін, «ядро» на наш погляд, має бути закладений в основу «економічно обґрунтованого тарифу». Це та частина тарифу, яка повинна без проблем оплачуватися з найнижчого реального доходу. Такому «економічно обґрунтованому тарифу» повинен відповідати ліміт соціального споживання комунальних послуг. Відповідно до нього споживач по основному рахунку оплачуватиме соціальний мінімум послуг, тоді як додаткове споживання оплачуватиме нормальним чином по додаткових рахунках і за економічно обґрунтованими цінами. Приклад Швеції і інших країн, де успішно діють програми субсидування споживачів, показує, що при виборі одержувачів державної допомоги можна керуватися двома критеріями: низький дохід сім'ї (житлові субсидії) або віднесення одержувачів до однієї з соціально незахищених груп населення (житлові компенсації). Саме такий підхід слід застосовувати і в Україні.

Так само житлово-комунальна інфраструктура повинна на відшкодувальній основі використовуватися для потреб будь-якої діяльності. Тому що відшкодування – природна основа діяльності. Відповідно, використання інфраструктури суспільства підприємствами будь-якої форми власності повинно забезпечувати повне відшкодування витрат на створення ресурсів або надання послуг.

Слід підкреслити, що в більшості зарубіжних країн (саме ця позиція підтримується Всесвітнім Банком) субсидії розглядаються як інструмент боротьби з бідністю, але не засіб досягнення цілей комунальної реформи, як це склалося в Україні. Державна допомога повинна орієнтуватися в майбутньому безпосередньо на потреби людей, а не на установи і об'єкти. Відрахування на індивідуальні рахунки набагато ефективніше, ніж державна пропозиція соціальних благ.

Головне завдання діяльності створеної Національної комісії регулювання тарифів (НКРРКП) – далі Нацкомісії – полягає в здійсненні державного регулювання у сфері комунальних послуг.

Нацкомісія надала уряду свій варіант формування тарифів на централізоване теплопостачання, постачання води і водовідведення.

У документі за розрахунками фахівців вказано, що в результаті впровадження стимулюючого тарифоутворення економія може скласти більше 10 млрд. грн. (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

## Результати впровадження стимулюючого тарифоутворення

Законодавчо передбачені суми відшкодування	2013 р. 6,974 млрд грн.		2014 р. 6,974 млрд грн.		2013-2014 рр. 13,948 млрд.грн
	В – 3,879 млрд грн.	Т – 3,095 млрд грн.	В – 3,879 млрд грн.	Т – 3,095 млрд грн.	
Фактична потреба в засобах для відшкодування без вживання положень постанови КМУ	2013 р. 7,238 млрд грн.		2014 р. 7,238 млрд грн.		14,476 млрд грн.
	В – 3,032 млрд грн.	Т – 4,206 млрд грн.	В – 3,032 млрд грн.	Т – 4,206 млрд грн.	
Потреба в засобах на відшкодування в разі прийняття постанови КМУ	2013 р. 3,080 млрд грн.		2014 р. 0,177 млрд грн.		3,257 млрд грн.
	В – 1,243 млрд грн.	Т – 1,837 млрд грн.	В – 0,019 млрд грн.	Т – 0,158 млрд грн.	

**В** – водопостачання і водовідвід; **Т** – теплопостачання.

В результаті проведених досліджень автором запропонована модель оцінки бюджетної фінансової підтримки комунального господарства (розглянута в п 2.1). У перехідній економіці деклараційне подолання необхідності державної фінансової підтримки галузі за допомогою досягнення повної платності послуг для населення не забезпечить достатності фінансування сфери, тому взаємодія з державою рекомендується будувати шляхом отримання бюджетної фінансової допомоги (G). Пропонується виділити два рівня в системі КГ, на яких поширюються бюджетна фінансова підтримка.

Запропонований Нацкомісією проект постанови, яка дає старт прорахованому нею варіанту переходу до економічно обґрунтованих тарифів, дозволить закласти в розроблену модель законодавчо передбачені суми економії держзасобів на фінансову підтримку.

Нестача грошових коштів для проведення реформування ЖКГ вимагає розглянути можливість джерела інвестування.

## **2.2. Визначення сучасних джерел фінансування комплексного розвитку житлово-комунального господарства регіону**

Проблеми, які накопичилися протягом тривалого періоду бездіяльності у сфері житлово-комунального господарства, сьогодні вимагають багатомільйонних інвестицій. Точкові одиничні вливання окремих приватних інвесторів в ті або інші господарства в окремих регіонах держави ситуації не поліпшать. Для виходу з ситуації, яка склалася, потрібна концентрація інвестиційних ресурсів в галузі, в місті, що направляються головним чином на її модернізацію (а не на «латання дір») в обсязі, достатньому для здійснення кардинальної реконструкції галузевої інфраструктури. Експерти підрахували, що, наприклад, до 2016 році на реконструкцію тільки водопровідних мереж України і каналізації потрібно було до 14 млрд дол. Так, якщо фінансування, зокрема, водно-каналізаційного господарства в більшості областей України за станом на 2014 рік здійснюється на рівні 1,5-2 гривни на душу населення, то реально галузь потребує інвестицій близько 250-500 гривень на одного користувача. Подібна ситуація спостерігається і в житловій сфері, і у сфері енергозабезпечення. В результаті виникає свого роду «інвестиційна пастка», коли недостатнє фінансування не дозволяє здійснювати широкомасштабну модернізацію галузевої інфраструктури, а це, у свою чергу, знижує ефективність використання ресурсів і ще більше посилює «ресурсне голодування» сфери ЖКГ.

В той же час, житлово-комунальне господарство з точки зору оцінки інвестиційної привабливості має наступні специфічні особливості:



- практично захищена від конкуренції діяльність, яка носить природно монополістичний характер;
- державне регулювання і обмеження граничними індексами ціни на послуги, прив'язане до інфляції;
- щоденне споживання послуг широкою клієнтською базою (населенням, підприємствами, громадським сектором), що забезпечує передбачувані грошові потоки і гарантований збут послуг;
- прогнозоване скорочення споживання ресурсів внаслідок економії споживачами і обов'язковості з 2014 р. приладового обліку, що не дозволяє розраховувати на додаткову виручку за рахунок розширення інфраструктури;
- значна вартість, тривалі терміни служби і окупності активів;
- нерідко тривалі терміни будівництва нових об'єктів;
- залучення інвестицій в основному для модернізації діючих об'єктів і мереж, лише невелика частина коштів прямує на нове будівництво;
- порівняно невеликі інвестиційні потреби по проектах реконструкції, які не дозволяють отримувати фінансування по прийнятній ставці на тривалий термін у великих фінансових інститутах;
- велика кількість поточних фінансових зобов'язань компаній;
- відсутність ліквідної заставної маси.

Проведений аналіз підходів і рекомендацій з використанням інструментарію виробничої функції дозволяє визначити загальний необхідний обсяг інвестицій в галузь ЖКГ, який може забезпечуватися власними можливостями виробників ( $IC_{xt}$ ); витратами, які відбиті в тарифі ( $IT_{xt}$ ); витратами приватних інвесторів ( $IЧ_{xt}$ ); витратами на інвестиції регіонального бюджету ( $IM_{xt}$ ); державного бюджету ( $II_{xt}$ ); позиковими засобами ( $IЗ_{xt}$ ):

$$I_{xt} = IC_{xt} + IT_{xt} + IЧ_{xt} + IM_{xt} + II_{xt} + IЗ_{xt}. \quad (2.1)$$

Вибір джерел фінансування в ЖКГ визначається рядом умов, у їх числі:

- реалізуємий варіант реформування і управління комунальним сектором регіону (муніципальної освіти), тип власності оператора та власника об'єктів і мереж;

- програма комплексного розвитку систем комунальної інфраструктури муніципальної освіти, розроблена відповідно до неї стратегія розвитку КГ з урахуванням його поточного фінансового і технічного стану;

- виробнича і інвестиційна програма ЖКГ, передбачені в ній заходи з модернізації (новому будівництву) об'єктів і мереж, у тому числі план заходів або програма в області енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності.

Джерелами фінансування виробничих і інвестиційних програм ЖКГ (КГ) можуть бути:

#### 1. Власні засоби:

- операційний грошовий потік (платежі споживачів за тарифами);
- амортизаційна складова тарифу для споживачів;
- прибуток.

#### 2. Бюджетні кошти:

- засоби державного/регіонального бюджетів на фінансування окремих заходів у рамках цільових програм або державних фондів (наприклад, по енергозбереженню);

- надання гарантій і субсидування відсотків по кредитах з державного/муніципального бюджетів;

- різного роду інвестиційні фонди.

#### 3. Позабюджетні залучені кошти:

- кредити українських і міжнародних банків;
- кредити і участь в капіталі міжнародних фондів і банків розвитку – для великих проектів;

- енергосервісні контракти по енергозбережним проектам;

- засоби і гранти міжнародних організацій, позабюджетних енергозбережних і екологічних фондів за окремими об'єктами (безоплатно);

- лізингові схеми фінансування із залученням лізингових компаній;

- інші джерела: облігаційна позика, розміщення акцій, а також векселі, товарні кредити на енергозберігаюче обладнання, прямі інвестиції фінансових інвесторів (фондів прямих інвестицій), експортне кредитування.

Розглянемо бюджетну складову інвестицій: чи може вона стати надійним джерелом фінансування на розвиток і оновлення об'єктів комунального господарства. У ній слід розмежовувати: рівень інвестування – державний або муніципальний; напрями вкладень (на створення, розвиток, модернізацію, підтримку працездатності і експлуатацію); а також міру (долю) бюджетування («тільки» або «частково»).

Твердження про інвестування тільки з бюджету значна кількість фахівців аргументує тим, що інфраструктура життєдіяльності суспільства є таким же елементом його суверенітету, як армія або грошова система. Тому інженерні комунікації, як основа інфраструктури, повинні знаходитися виключно в державній власності. Відповідно до інвестиції в створення, підтримку працездатності і експлуатацію мереж, на їх думку, повинні йти тільки з бюджету – ніяких інших інвестицій в принципі не повинно бути, оскільки будь-які сторонні інвестиції в інфраструктуру фактично означають продаж суверенітету.

Коротко проаналізуємо виконання Держбюджету України як можливого джерела інвестування, у тому числі в ЖКГ, за аналізований період і його перспективи. Економіка України – 134-а економіка світу за розміром ВВП (розрахованому по паритету купівельної спроможності ППС), що становить 197,9 млрд доларів (2014 р.). Номінальний ВВП країни складає 177,4 млрд доларів (2014г), ВВП по ППС на душу населення дорівнює 7600 доларів (2013 р.). Дефіцит держбюджету в 2014 році склав 78,07 млрд грн., або 20,7% ВВП. [47]

За підсумками 2013 р. держскарбниця недоотримала 29,25 млрд грн. прибутків. Зростання ВВП в 2014 році склало 0,1 %. Державний борг України на 31 грудня 2014 року дорівнює 49,9 млрд доларів (28,1 % від ВВП 2013 року).

У 2015 р. уряд погасив борги на 81,068 млрд грн., з яких 35,94 млрд грн. – зовнішні зобов'язання. Найбільшу питому вагу складають платежі Міжнародному валютному фонду – близько 2,6 млрд дол. (ще одна відчутна стаття – погашення євробондів на 1 млрд дол. в червні). Країна потребує позик, і потреба в кредиті від МВФ загострюється на фоні того, що іноземні інвестори більше негативно оцінюють здатність української влади проводити економічну політику, спрямовану

на зростання, а не на рецесію. Заради кредиту Україні доведеться йти на виконання вимог МВФ по бюджетному дефіциту, валютній політиці, підвищенню тарифів на газ для населення. Вірогідність того, що МВФ погодиться на диференційоване підвищення тарифів (залежно від об'ємів споживання), експерти оцінюють в 50%. [178]

Викликає сумнів розвиток нинішньої України в цілому і ЖКГ зокрема шляхом прискореного нарощування капіталу, по суті, через нову індустріалізацію. (Саме на етапі прискореної індустріалізації можливе надшвидке економічне зростання, по 10% в рік і більше, як продемонстрували нинішній Китай, післявоєнна Японія або «азіатські тигри»). Прискорена індустріалізація за визначенням вимагає спочатку низького рівня запасу капіталу в перерахунку на одного працівника. Проте цей показник в Україні за станом на 2013 рік (приблизно 41 тис. в доларах 2000 року) є одним з найвищих серед пострадянських країн і приблизно дорівнює рівню Малайзії – країни, що вже пройшла етап індустріалізації. [178].

Відомо, що обсяг виробництва залежить у тому числі від запасів капіталу і використовуваної праці. Виробнича функція має властивість постійної віддачі від масштабу. Співвіднесемо усі величини з кількістю працівників.

$$Y/L = F(K/L, 1). \quad (2.2)$$

Рівняння показує, що обсяг виробництва з розрахунку на 1 робітника є функцією капіталу. Позначимо:  $y = Y/L$  – випуск продукції на 1 працівника (продуктивність праці, вироблення);  $k = K/L$  – капітало-озброєність праці, на 1 працівника:

$$y = f(k). \quad (2.3)$$

У моделі виробничої функції Солоу попит на товари і послуги пред'являється з боку споживачів і інвесторів. Тобто продукція, вироблена кожним робітником, поділяється між споживанням, яке доводиться на 1 робітника, і інвестиціями з розрахунку на 1 робітника:

$$y = c + i. \quad (2.4)$$

Модель припускає, що функція споживання набуває простої форми:  $c = (1 - s) \cdot y$ , де норма збереження  $s$  набуває значень  $0 - 1$ .

Ця функція означає, що споживання пропорційне доходу. Замінімо величину  $c$  – величиною  $(1 - s) \cdot y$ :

$$y = (1 - s) \cdot y + i. \quad (2.5)$$

Після перетворення отримаємо:  $i = s \cdot y$ .

Це рівняння показує, що інвестиції (як і споживання) пропорційні доходу. Якщо інвестиції дорівнюють заощадженням, то норма збереження ( $s$ ) також показує, яка частина виробленого продукту прямує на капіталовкладення. Запаси капіталу можуть мінятися по 2 причинам:

- інвестиції призводять до зростання запасів;
- частина капіталу зношується, тобто амортизується, що зменшує запаси.

$\Delta k = i - \sigma k$ , зміна запасів капіталу = інвестиції – вибуття

$\sigma$  – норма вибуття;  $\Delta k$  – зміна запасів капіталу на 1 працівника за рік.

Якщо існує єдиний рівень капіталоозброєності, при якому інвестиції дорівнюють величині зносу, то в економіці досягнутий такий рівень, який не мінятиметься в часі. Це ситуація стійкої капіталоозброєності. Рівень накопичення капіталу, який забезпечує стійкий стан з найвищим рівнем споживання, називається Золотим рівнем накопичення капіталу. Золоте правило накопичення Е. Фелпса (ЗП) виконується, коли граничний продукт за вирахуванням норми вибуття дорівнює нулю:

$$MPK - \sigma = 0. \quad (2.6)$$

Якщо економіка починає розвиватися із запасом капіталу більшим, ніж по ЗП, необхідно проводити політику, спрямовану на зниження норми заощаджень, щоб зменшити стійкий рівень запасу капіталу. Це викличе збільшення рівня споживання і зниження рівня інвестицій. Капіталовкладення буде менше, ніж вибуття капіталу. Економіка виходить із стійкого стану. Поступово, по мірі зменшення запасів капіталу, випуск продукції, споживання і інвестиції також знизяться до нового стійкого стану. Рівень споживання при цьому буде вищий, чим раніше, і навпаки. В умовах кризи і падаючих прибутків населення і компаній внутрішній попит навряд чи підтримає українську економіку. Таким чином, запас капіталу в Україні є вже досить великим (нехай він і незрівняний з розвиненими

країнами), який закриває для нас можливість прискореної індустріалізації. Однак віддача на капітал, розрахована як співвідношення ВВП до запасу капіталу (див. рис. 2.6), яскраво ілюструє проблему української економіки – величезну неефективність, викликану недосконалою якістю інститутів і структурними проблемами. Якщо орієнтовною нормою показника запасу капіталу, який працює і на пострадянському просторі, є 0,5-0,6, то в Україні він дорівнює 0,3. Віддача на капітал в нашій країні є аномально низькою.

Теоретично можна було б списати це на технологічне відставання і невдалу структуру економіки. Проте інші пострадянські країни з схожою сировинною орієнтацією і аналогічним (а то і гіршим) рівнем використовуваних технологій таких проблем не мають. Отже, справа саме в українській специфіці, яка має глибші структурні проблеми, ніж інші країни пост-СРСР.

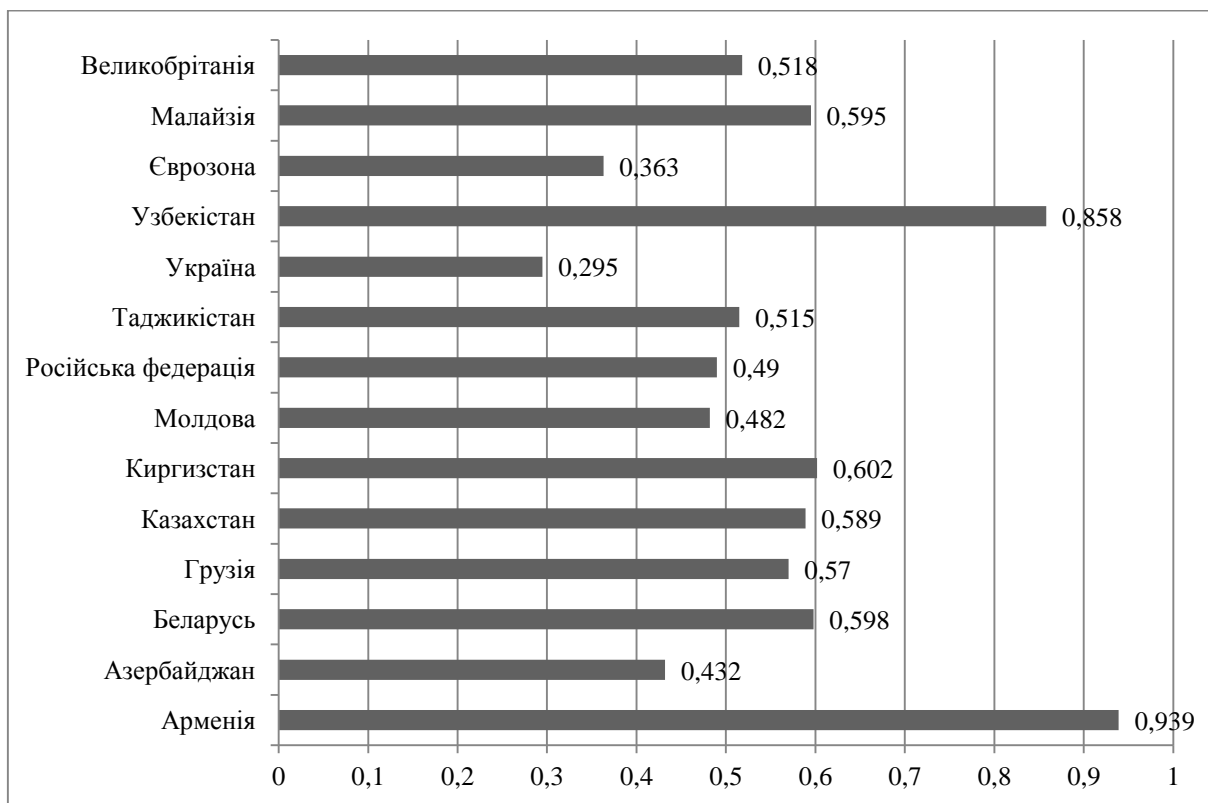


Рис. 2.6. Співвідношення ВВП к запасу капіталу

Слід також відмітити, що теоретично на 2014 рік існує сценарій збільшення соціальних витрат при збереженні прибутків і витрат бюджету на поточному або близькому до нього рівні за рахунок перекидання засобів між різними статтями.

Фахівці побоюються, що при цьому можуть бути скорочені, зокрема, капітальні витрати. А вони і так в Україні складають менше 2% від ВВП, тоді як в країнах Східної Європи – близько 4%. (Капітальні витрати – це та частина витрат бюджетів, яка забезпечує інноваційну і інвестиційну діяльність; це засоби, які надаються на інвестиційні цілі, проведення капітального ремонту, розширене відтворення, витрати, на основі яких формується бюджет розвитку).

Однією з основних проблем України є те, що її економіка не є самодостатньою і не має достатнього внутрішнього платоспроможного попиту, який би міг забезпечити окупність базових галузей економіки і високотехнологічних виробництв. Внутрішній ринок України як і раніше залишається дуже слабо розвиненим і характеризується низькою купівельною спроможністю, що не дозволяє забезпечити розширене відтворення цілого ряду базових галузей.

Розвиток інвестиційного машинобудування, верстатобудування, точного приладобудування, автомобілебудування, а також авіакосмічного комплексу вимагає виходу на нові ринки збуту. Слід також відмітити, що істотним недоліком української економіки разом з обмеженістю внутрішнього ринку для базових галузей являється її істотна однобокість. Від радянських часів Україна успадкувала економіку, яка занадто зосереджена на енергоємних галузях – металургії, хімічній промисловості. Найвиразніше про це свідчить той факт, що більше 46,4 % сукупних прибутків концентрується у сфері добувних виробництв і, передусім, видобутку промислових металів та вугільної промисловості. Але зараз енергетика стає усе більш дорогою і стає однією з проблем на шляху України до диверсифікації економіки. Ще 12,2 % доводиться на виробництво продовольчих товарів, а 10 % на долю природних монополій у сфері ЖКГ. При цьому середня норма рентабельності в добувних галузях перевищує відмітку в 43,4 %, тоді як в середньому по оброблювальних галузях вона не перевищує 3,1 %: в легкій промисловості менше 3 %, в машинобудуванні близько 6,9 %, в нафтохімічному виробництві менше 3,6 %.

Комунальні послуги навпаки – характеризуються високою купівельною спроможністю через своє призначення задовольняти потреби населення; внутрішній ринок КП за станом на початок 2015 р. складається з 40 млн. чол., таким чином має

місце стійкий і, як показує практика, платоспроможний попит. Відтворення комунальних послуг не вимагає виходу на нові ринки збуту: на Україні для їх реалізації вистачає ринків, але бракує інструментів доступу до них. Комерційно привабливі аспекти бізнесу в житлово-комунальному господарстві, на думку автора дисертаційної роботи, потрапили в чергову «інституціональну пастку»: в умовах мінімальних збутових ризиків можна стверджувати, що рентабельність в ЖКГ, з одного боку, не має бути високою (на це вказує і соціальна значущість комунальних послуг), а, з іншого боку, - її рівень повинен відповідати бажанням власників комунальних підприємств нарощувати об'єм інвестицій у свій бізнес з метою модернізації основних фондів. Адже комплекс умов, які при цьому необхідно виконати, - це цілісний інтегральний набір інституціональних інструментів для поліпшення, зокрема, бізнес-середовища і інвестиційного клімату.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежить соціально-економічна динаміка, ефективність залучення до світового розподілу праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки. За результатами щорічного рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації, група Світового банку «Ведення бізнесу 2013» Україна хоча і погіршила свої позиції з 149 на 152 місце, але в той же час сталося підвищення рейтингу по таких категоріях: «відкриття бізнесу», «отримання дозволів на будівництво» і «подолання неплатоспроможності» (табл. 2.12).

Як видно з цих табл. 2.12, протягом 2013 року усунуто ряд адміністративних бар'єрів ведення бізнесу. Так, порівняно з попереднім роком сталися такі позитивні зміни, як: скорочена кількість процедур, час, вартість і мінімальний об'єм капіталу для відкриття бізнесу. Крім того, знизилася вартість на отримання дозволів на будівництво, а також збільшилася норма відшкодування у разі неплатоспроможності бізнесу.

Для підвищення захисту іноземних інвесторів Законом України від 16.03.2000 р. № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами і іноземними



громадянами. Підписано і ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння і взаємний захист інвестицій з більш ніж 70 країнами світу. Для сприяння іноземним інвесторам в питаннях взаємодії з органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування створено Державне агентство по інвестиціях і управлінні національними проектами України. Протягом 2012-2013 рр. було введено ряд законодавчих актів, які сприяють поліпшенню інвестиційного клімату в Україні (додаток Р).

Таблиця 2.12

Рейтинг Doing Business як показник сприяння інвестиційному клімату в Україні

Рейтинги по категоріях	2013	2012	Зміна рейтингу
<b>Відкриття бізнесу</b>	<b>112</b>	<b>118</b>	<b>+ 6</b>
Процедури (кількість)	9	10	- 1
Час (дні)	24	27	- 3
Вартість (% від доходу на душу населення)	4,4	6,1	- 1,7
Мінімальний капітал (% від доходу на душу населення)	1,8	2,2	- 0,4
<b>Отримання дозволів на будівництво</b>	<b>180</b>	<b>182</b>	<b>+ 2</b>
Процедури (кількість)	21	21	Без змін
Час (дні)	375	375	Без змін
Вартість (% від доходу на душу населення)	1462,1	1731,4	- 269,3
<b>Подолання неплатоспроможності</b>	<b>158</b>	<b>156</b>	<b>+ 2</b>
Термін (років)	2,9	2,9	Без змін
Витрати (% вартості власності)	42	42	Без змін
Норма відшкодування (центів на 1 дол. США)	8,9	7,9	+1

Протягом досліджуваного періоду введено немало нормативно-правових документів з метою поживлення інвестиційної діяльності і спроби поліпшити інвестиційний клімат в країні, а також усунено ряд адміністративних перешкод, що повинне значно поліпшити умови ведення бізнесу в Україні.

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (ПІІ), як видно з даних рис. 2.10, на 1 січня 2014 р. склав 49362,3 млн. дол. США.

Проте головною проблемою залишається підтримка неефективної моделі вітчизняної економіки. По стану за період 2010-2014 рр. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України склав 54 млрд дол. В структурі цих інвестицій 57,2% доводиться на фінансову діяльність, нерухомість і торгівлю, а на промисловість усього 31%. З 17 млрд дол., вкладених в промисловість, в металургію

поступило 6 млрд, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 3 млрд, а в машинобудування – всього 1,1 млрд.

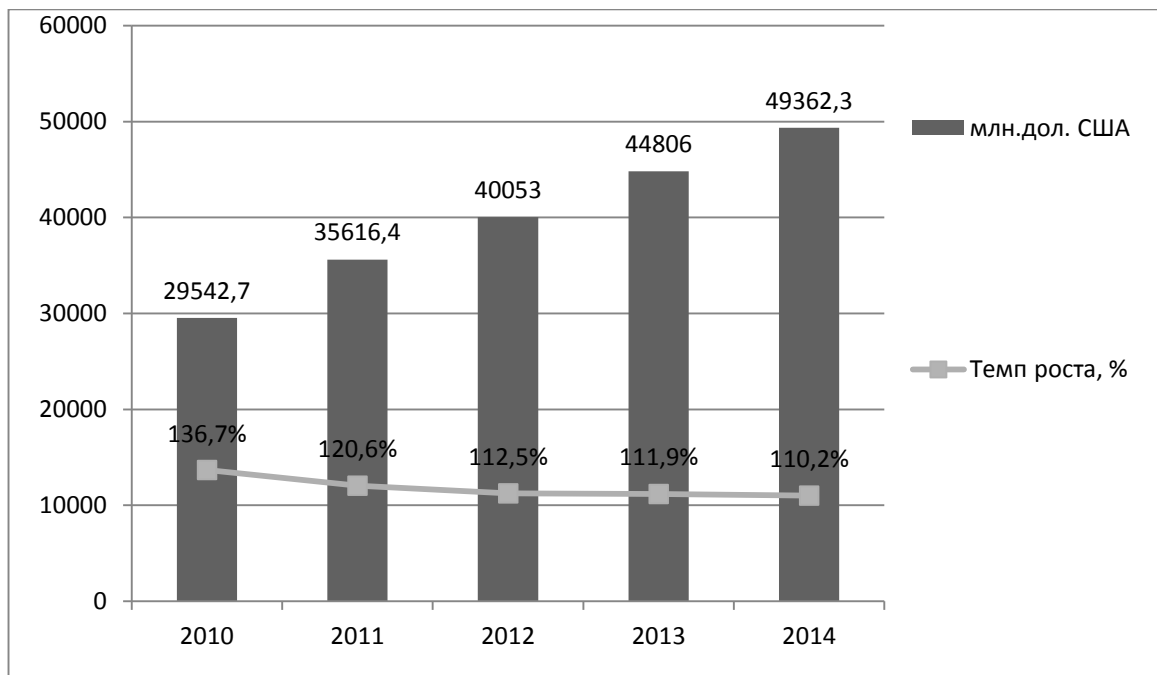


Рис. 2.7. Динаміка ПІІ в Україну в 2010-2014 рр. [165]

У економіку України за даними Державної служби статистики в січні-вересні 2014 року іноземними інвесторами вкладено \$ 4,3191 млрд прямих інвестицій. В порівнянні з даними за 9 місяців 2013 року об'єм інвестицій скоротився на 8,9 %, в той же час об'єми кредитів щорічно зростають на \$10-30 млрд. Це свідчить про погіршення інвестиційних позицій в країні: інвестори перестають вкладати кошти, а із задоволенням їх позичають – під гарантії уряду або під корпоративні зобов'язання і тому подібне. В результаті зовнішній борг росте, а інвестиції не приходять. Причину такої ситуації аналітики бачать, в першу чергу, в корупції і несправедливих бізнес-практиках, які створюють нестабільність і невпевненість на ринку. Має місце: відсутність прогнозованості та правових судових рішень; захист прав власності і дуже заплутані процедури отримання ліцензій, а також захист прав по їх використанню; корупція і проблеми в судовій гілці влади. Іноземні інвестори відмічають, що в Україні 80 % правових процедур проходять під бюрократичним впливом. Досить прогресивне законодавство хоча і є, але воно не застосовується

належним чином: нерідко формулювання в профільних нормативно-правових актах досить розпливчаті, що робить можливими зловживання.

По рівню захисту прав власності Україна серед 144 держав займає 129-е місце в рейтингу. По ефективності правової системи України відносно врегулювання суперечок – 141-е місце. По проблематиці ефективності державних установ – 129-е місце. Дієздатність України серед ряду держав представлена на рис. 2.11 [165]

У таке середовище, очевидно, бізнес не готовий інвестувати.

Слід зазначити, що вкладення в інфраструктуру завжди менш привабливі для інвесторів, чим в інші сфери економіки. Це обумовлено тривалими термінами окупності, високим рівнем ризиків і тривалим періодом амортизації основних фондів, а також наявністю численних регулюючих органів в цій сфері діяльності.

Більшість інфраструктурних галузей (українські залізниці, зв'язок, пошта, передача електроенергії, порти, аеропорти, водопостачання) в Україні є природними монополіями. Майже усі об'єкти природних монополій мають високу міру зносу.

В принципі в Україні склалася парадоксальна ситуація, коли природні монополії, на послуги яких завжди є стабільний попит (тепло, вода, газ і електрика завжди потрібні споживачам), виявилися збитковими.

Муніципальні унітарні підприємства так і не стали привабливими об'єктами вкладень, і збереження цієї організаційно-правової форми навряд чи дозволить їм притягати позабюджетні джерела. В цьому випадку вони зможуть розраховувати тільки на бюджетну забезпеченість території. В той же час, держава не може в повному об'ємі забезпечити потреби секторів з природними монополіями в інвестиціях для забезпечення необхідного рівня розвитку інфраструктури.

Низька інвестиційна активність в галузі, де збільшується зношеність основних фондів підприємств комунального комплексу дають грунт багатьом фахівцям засумніватися в правильності ряду принципів реформи ЖКГ, зокрема доцільності конкурентних стосунків серед ресурсопостачальних організацій і організацій, що займаються обслуговуванням житлового фонду.

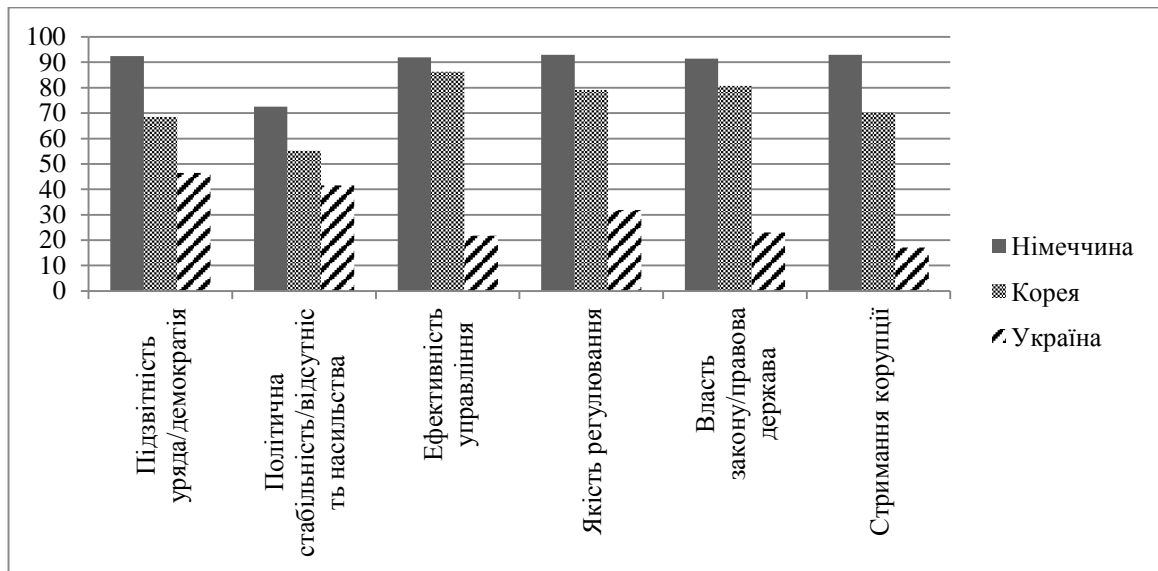


Рис. 2.8. Дієздатність України серед ряду держав, %

Технологічні бар'єри, що перешкоджають проникненню на ринок комунальних послуг нових постачальників, полягають, передусім, в мережевій структурі організації ресурсопостачання, є технологічним ланцюжком: джерело виробництва, передавальна і розподільча система (мережі) і споживчі установки.

Проте, специфіка галузі така, що конкурентний механізм в комунальному комплексі носить не ціновий, а технологічний характер, тобто у рамках фіксованих цін максимізація прибутку здійснюється за рахунок скорочення витрат виробництва. Технологічна конкуренція на порядок вища за цінову, оскільки до неї відносяться сучасне устаткування, сучасні технології виробництва і розподілу комунальних ресурсів.

Кардинально змінити ситуацію в ЖКГ могло б значне збільшення фінансування цієї сфери з позабюджетних джерел, забезпечення припливу інвестицій в модернізацію галузевої інфраструктури, в комплексне оновлення основних фондів, створюючи умови для підвищення привабливості цієї сфери для приватного бізнесу і кредитування з боку банківського сектора. Значний інвестиційний потенціал галузі втрачається сьогодні із-за неефективності управління і вживаних технологій.

На сьогодні проникнення приватного бізнесу в сферу ЖКГ визначається на рівні максимум 3-5%. Це одиничні випадки інвестування, в першу чергу у

водопровідно-каналізаційне господарство. Впроваджуватися в житловий сектор приватний бізнес не поспішає із-за існуючих в цьому секторі ризиків. Приватні інвестори виявляють значну цікавість до впровадження в ЖКГ інвестицій, проте масове інвестування стримує відсутність гарантій з боку держави: приватні інвестиції жодним способом не захищені. Заснована в лютому 2008 року асоціація приватних інвесторів об'єднала близько 17 суб'єктів господарювання приватною, комунальною і державною форм власності, її основне завдання – сприяння створенню в Україні розвиненого ринку житлово-комунальних послуг і залучення в галузь приватного капіталу.

У зарубіжній практиці для стимулювання капітальних інвестицій використовуються переважно податкові і кредитні засоби. Податкові стимули дозволяють компаніям використовувати велику частину свого прибутку і амортизації на вкладення в основний капітал. Але там для цієї мети широко використовується також позиковий капітал: довгострокові кредити фінансових установ, розміщення облігацій і акцій на ринках капіталу. Наприклад, в США від 20 до 25 відсотків валових капіталовкладень фінансується за рахунок зовнішніх джерел. Діюча в Україні система не просто не сприяє припливу в галузь ЖКГ приватного капіталу, але ще і відлякує потенційних інвесторів.

Ряд економістів у відсутності стимулів і можливостей залучати кошти з ринків капіталу як головного джерела покриття витрат підприємств ЖКГ розглядає платежі споживачів. На їх думку, відповідно до державної програми реформування житлово-комунального комплексу перехід до повної платності житлово-комунальних послуг для населення забезпечить підвищення інвестиційної привабливості галузі. В той же час вони розуміють необхідність збереження при цьому потреби в бюджетних коштах на фінансування робіт по модернізації і капітальному ремонту об'єктів ЖКГ, а також надання пільг і субсидій на оплату житлово-комунальних послуг.

Ще одним з рекомендованих методів залучення додаткових фінансових ресурсів, які набули широкого поширення, є застосування сурогатних схем фінансування інвестиційних потреб шляхом включення цільових інвестиційних

витрат в тариф за житлово-комунальні послуги. На перший погляд підстави для включення інвестиційної складової в тарифи представляються обґрунтованими: підприємствам отримуюваного прибутку (якщо така має місце бути) і амортизаційних відрахувань на це не вистачає. Тому, щоб збільшити доступні підприємству інвестиційні засоби, воно закладає їх в тарифи. Супротивники включення інвестиційної складової в тариф вважають, що для модернізації і розвитку підприємств галузі треба шукати інші джерела фінансування, оскільки існуючі сьогодні тарифи не відшкодовують навіть втрати і витрати на обслуговування ЖКГ. [88]

Включення інвестиційної складової в тариф в довгостроковій перспективі, на їх думку, веде до консервації існуючого положення і подальшого зниження ефективності, яке проявиться в розподіленні засобів по численних об'єктах, використанні послуг дорогих посередників, створенні передумов корупції. Ситуація ускладнюється тим, що, на думку фахівців, часто інвестиції просто прямують на задоволення поточних потреб порушуючи принцип цільового використання. Крім того, притягнути таким чином необхідні засоби куди дешевше і швидше (достатньо задіяти адміністративні важелі), ніж довго і копітко вибудовувати інвестиційну інфраструктуру, яка б дозволяла залучати кошти з ринків капіталу.

З листопада 2012 р. в Україні обговорюється механізм стимулюючого регулювання ціноутворення на послуги підприємств ЖКГ – метод RAB (Regulatory Assets Base), відповідно до якого змінюється підхід до формування тарифів. (Абревіатура RAB (Regulatory Asset Base) буквально переводиться з англійського як «регульована прибутковість капіталу»). Нова методика тарифікації передбачає, що джерелом фінансування інвестпрограм в області ЖКГ може бути тільки тариф.

Предметом дослідження в роботі не є тарифна політика в повному розумінні цього слова. З усіх проблем тарифного регулювання в роботі вибраний тільки аспект тарифоутворення, основною метою якого є залучення інвестицій.

Відомо, що традиційна модель «витрати плюс» представлена формулою:

*Собівартість + Прибуток (відсоток від собівартості) = Ціна послуги.*

Новий метод припускає інше трактування:

$$\begin{aligned} \text{Ціна} - \text{Прибуток (вимоги до рівня прибутковості капіталу)} &= \\ &= \text{Собівартість (виробництво за цільовою собівартістю)}. \end{aligned}$$

На відміну від системи «Витрати плюс» у виручку не включаються безпосередньо інвестиційні витрати. Вони включаються в базу інвестованого капіталу і повертаються інвестору протягом 35 років. Цей механізм ідентичний іпотечі – інвестиції здійснюються зараз, а споживач платить за них протягом тривалого терміну.

Таким чином, в Україні, згідно із законопроектом № 10338, тариф включатиме:

- кошти на покриття операційних витрат компанії;
- кошти на повернення акціонерного і позикового капіталу;
- кошти на виплату відсотків по позиках.

Завданням регулювальника є визначення рівня операційних витрат, які будуть враховані в тарифах, що включають як контрольовані витрати (наприклад, на енергоносії), так і неконтрольовані (індексація на рівень інфляції, відрахування до фонду оплати праці, податки, збори).

Рівень прибутковості капіталу визначається двома складовими: регуляторною базою активів (РАВ) компанії і регуляторною нормою прибутковості ( $r$ ).

Регуляторна база активів (РАВ) визначається як справедлива вартість активів монополіста на момент введення РАВ, повинна розраховуватися незалежним аудитором. Нацкомпослуг ще не визначився в способі оцінки (за ринковою вартістю компанії, відновною вартістю активів, дисконтованим потоком грошових коштів, балансової вартості або вартості заміщення активів) в ситуації високої зношеності основних фондів тепло- і водопостачальних підприємств. У документі вказана лише необхідність проведення оцінки основних фондів компаній. Як відмічає глава Нацкомісії, «модель стимулюючого тарифоутворення, заснована на регуляторній базі активів, - складна економічна категорія, рівень фахівців економічного блоку підприємств галузі не завжди дозволяє комплексно і в повному обсязі реалізувати ці моделі на практиці». Виникає необхідність в професійних підходах в оцінці активів і оцінювачах – учасниках тарифного процесу.

Норма прибутковості ( $r$ ), або норма інвестованого доходу по європейським RAB-методикам розраховується на підставі середньозваженої вартості капіталу (WACC). WACC враховує вартість власного і позикового капіталу (позики, облигації, прями інвестиції). Крім того, обидва ці елементи (як власні засоби компанії, так і позикові) мають свою ціну, яка виражена певною процентною ставкою. При визначенні WACC враховуються податки підприємства.

У методі RAB формується необхідна валова виручка (НВВ). Під цим терміном мається на увазі економічно обгрунтований обсяг фінансових коштів, необхідних організації для здійснення регульованої діяльності протягом розрахункового періоду регулювання. Необхідна валова виручка має бути такою, щоб акціонерам і інвесторам поступово до кінця інвестиційного періоду (в строк до 35 років) повернувся увесь інвестований капітал (новий і первинний). Крім того, на інвестований капітал нараховується дохід, відповідний процентній нормі, засоби на виплату якого також закладаються в необхідну валову виручку. Складові необхідної валової ручки (НВВ) при розрахунку тарифів по методах «Витрати+» і RAB приведені на рис. 2.9.

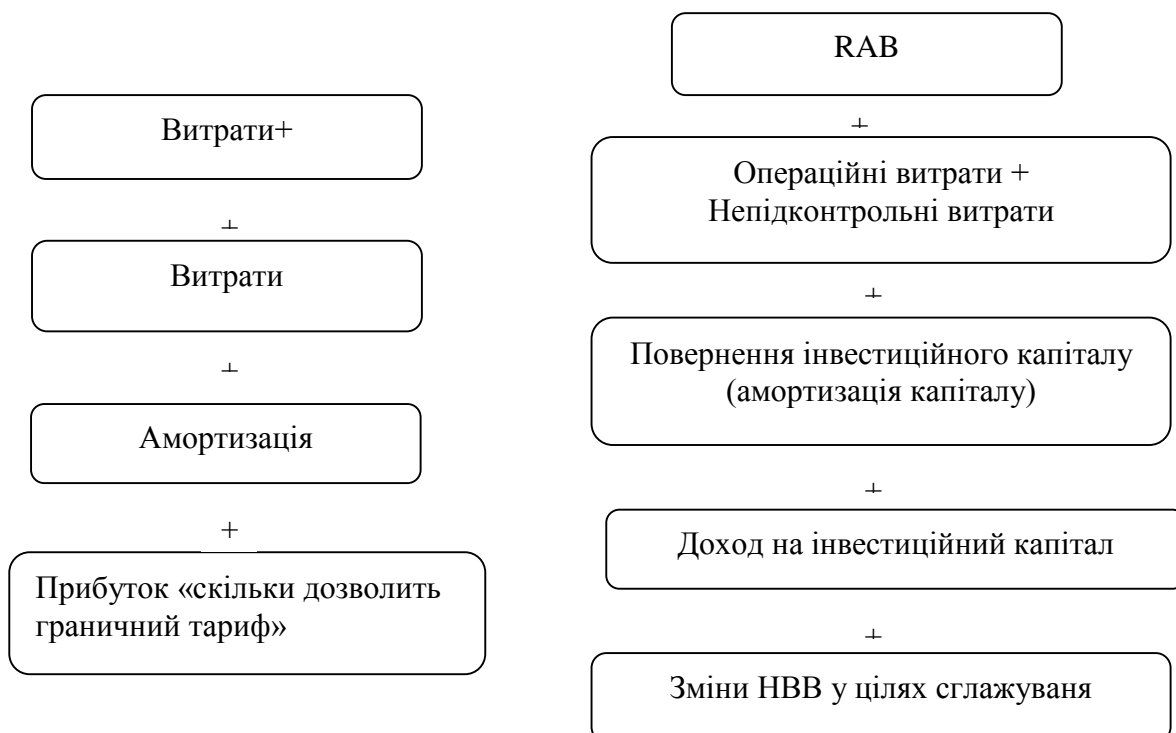


Рис. 2.9 Основні складові необхідної валової виручки (НВВ) при розрахунку тарифів по методах «Витрати+» і RAB



Слід врахувати, що НВВ складається з витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (послуг) по регульованих видах діяльності, величини повернення інвестованого капіталу (амортизація капіталу), а також доходу на інвестований капітал і величини зміни необхідної валової виручки, вироблюваної в цілях згладжування тарифів.

Для формування інвестицій можна використовувати увесь дохід на інвестований капітал і ту частину повернення інвестованого капіталу, яка покриває амортизацію майна. Але ці гроші, отримані у вигляді тарифу, не прямують прямо на інвестиції, а йдуть на обслуговування позикових засобів. Кредитні кошти дозволяють відразу здійснити масштабну модернізацію устаткування, що, у свою чергу, знизить витрати, а значить, збільшить дохід компанії.

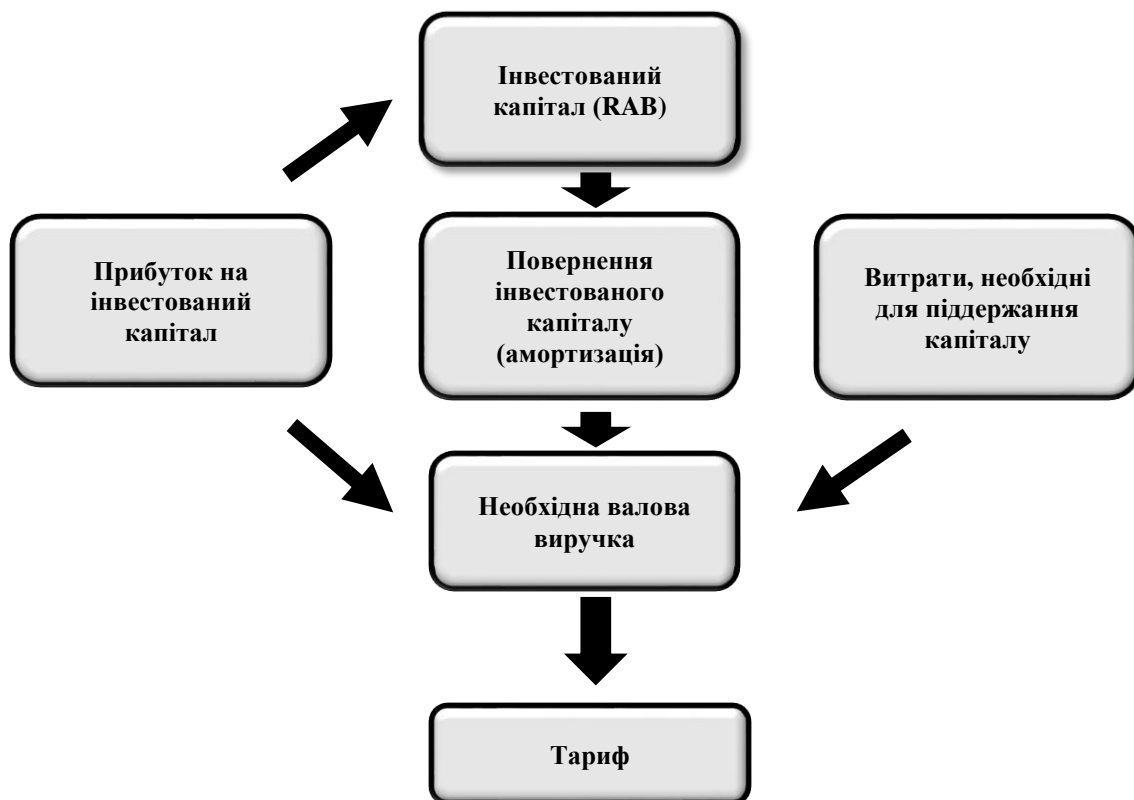


Рис. 2.10. Схема встановлення довгострокових тарифів за методикою (RAB)

У основі методу RAB лежить така система розрахунку тарифів, яка дозволяє поступово повертати інвестовані кошти, включаючи відсотки на притягнений капітал, а норма прибутковості на інвестований капітал гарантується державою.

RAB-метод перетворює останній компонент встановлений рівень рентабельності цієї формули в рівень доходу на капітал ( $R$ ).

Прибуток (вимоги до рівня прибутковості капіталу):

$$C_{інвест} = \frac{S + H_{пр} \cdot K_{інв}}{100 \cdot N_{пл}}, \quad (2.7)$$

де  $S$  – собівартість одиниці продукції;  $H_{пр}$  – запланована норма прибутку на інвестований капітал у відсотках;  $N_{пл}$  – запланований обсяг виробництва і збуту продукції;  $K_{інв}$  – величина інвестованого капіталу.

Основна мета, яку переслідує система RAB-регулювання – залучення інвестицій в розвиток мереж. Можна сказати, що ця методика створена спеціально для компаній з широкою мережевою структурою. Під це визначення цілком можна підвести і виробників, постачальників основних комунальних послуг. При такому регулюванні, яке ще досить часто називають стимулюючим, джерелом засобів може виступити не лише власник мереж, але і будь-який інвестор, який зацікавлений в розвитку цієї галузі. Важливо, що RAB-регулювання влаштоване так, що на одну гривню, закладену в тариф, можна притягнути декілька гривень інвестицій.

У разі залучення приватного капіталу в комунальний сектор найбільш відповідною системою розрахунку винагороди компанії і тарифоутворення є методика розрахунку прибутковості на вкладений капітал (RAB – Regulatory Asset Base, Регульована база інвестованого капіталу).

Тому до моменту впровадження RAB в цілях забезпечення достатньої норми прибутковості на інвестиції і прозорості тарифоутворення сторонам рекомендується встановити в договорі схему використання «розрахункових» тарифів. Не будучи досконалою, така схема, проте, дозволить сторонам домовитися про розмірі передбачуваних інвестицій і визначити справедливу норму прибутковості на вкладений капітал, яким ризикує компанія (тобто по відношенню до інвестицій, вже зроблених, але ще не відшкодованих за рахунок стягування плати з споживачів).

Кординально змінити ситуацію в ЖКГ могло б значне збільшення фінансування цієї сфери з позабюджетних джерел і кредитування з боку банківського сектора. Одним з механізмів залучення інвестицій в житло-комунальну галузь може стати нова система утворення тарифів на основі «регульованої прибутковості капіталу», яка передбачає, що джерелом інвестування ЖКГ може бути тариф.

В основі методу RAB лежить така система розрахунку тарифів, яка дозволяє поступово повертати інвестиційні засоби.

З урахування реальних джерел фінансування ЖКГ необхідно сформулювати соціально-економічний механізм комплексного розвитку ЖКГ

### **2.3. Формування соціально-економічного механізму комплексного розвитку житлово-комунального господарства регіону**

Поглиблення ринкових перетворень в житлово-комунальному господарстві регіону вимагає усвідомлено здійснювати розширення комплементарних ознак ринкової системи з опорою на домінуюче її становище у суспільстві. Найважливіше значення у зв'язку з цим набуває розробка механізмів, вбудовування параметрів, запозичених нових інституціональних форм в загальну схему початкового інституціонального середовища. З урахуванням цього, для вирішення завдання в дисертаційній роботі пропонується механізм функціонування комунального господарства регіону. Перш ніж приступити до побудови такого механізму, слід уточнити тлумачення таких понять: «механізм», «соціальний механізм», «економічний механізм», «функціонування».

Використовувані в сучасних дослідженнях методи управління формуванням і розвитком таких складних суб'єктів господарювання, як галузі, регіони, корпорації базуються на досить абстрактних уявленнях про них як про великі організаційно-економічні і фінансові системи. А при описі таких систем як базові, використовуються поняття «механізм», «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-соціальний механізм», «економічний механізм»,

«фінансовий механізм», «ринковий механізм», «ієрархія», «структура», «структурна ієрархія», «економічні інтереси», «власність», «виробничий менеджмент» та ін.

Багато авторів сходяться в тому, що ключові проблеми країни сконцентровані саме в економічній сфері. Зосередження функцій державного управління (регулювання) і господарської діяльності в базових галузях, стимулювання процесів формування найбільших корпоративних утворень за участю (переважанням) державної форми власності, збільшення присутності держави у великих холдингових структурах, сформованих в процесі приватизації, піднімає на новий рівень проблему обліку державних інтересів, вдосконалення управління власністю – з одного боку, і дотримання економічних інтересів усіх інших учасників господарського обороту – з іншою в цілях забезпечення стабільного економічного зростання. Тому в дисертаційному дослідженні пропонується як базове використовувати поняття «економічний механізм» функціонування житлово-комунального господарства регіону.

Аналіз існуючих поглядів на механізми в економіці свідчить про відсутність однозначного тлумачення суті понять «економічного механізму».

Автори сучасного економічного словника названу категорію розглядають як «сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються чинні в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення». [166]

Відома думка провідних вчених, які визначають економічний механізм не простим набором економічних важелів та інструментів, а як їх систему, тобто взаємозв'язане і взаємообумовлене поєднання конкретних економічних регулювальників. [55] При цьому під інструментами розуміються ресурси, які не витрачаються в економічному процесі, але підтримують його, що також повинні знайти своє віддзеркалення в його структурі.

Автори під економічним механізмом розуміють сукупність методів і засобів дії на економічні процеси, їх регулювання. [145]

Нобелівська премія з економіки за 2007 р. вручена Лео Гурвіцю (Leo Hurwicz), Роджеру Майерсону (Roger Myerson) та Еріку Маскіну (Eric Maskin) за

«основоположний вклад в теорію економічних механізмів». Згідно з їх уявленнями, найзагальніше визначення, яке можна застосувати до будь-якої взаємодії між економічними суб'єктами, розглядає таку взаємодію «як стратегічну гру і називають механізмом самої форми гри. Гра – це опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого приведе будь-який набір дій». [79]

У цій роботі під економічним механізмом розуміється сукупність ресурсів (інструментів), які входять до складу економічного процесу і способів їх з'єднання, а також сукупність методів і засобів дії на економічні процеси, їх регулювання.

Положення теорії системного аналізу як комплексного методу оцінки проблеми і вироблення управлінських рішень можуть бути адаптовані до потреб функціонування житлово-комунального господарства і служити підвищенню його ефективності та результативності. Особливість застосування цього методу до аналізу багатфункціональних систем, до яких з повною підставою відносяться і житлово-комунальні комплекси, в тому, що він дозволяє, абстрагуючись від частковостей, побачити проблему в цілому, в її головних засадничих рисах.

Функціонування комунального господарства та його окремих елементів означає зміну станів комунального господарства як системи. Знаючи початковий стан і закон функціонування системи (правила, по яких виробляються такі зміни), можна передбачати її майбутню поведінку. Функціонування КГ як складної економічної системи розглядається двояко: як діяльність в сенсі переробки деяких витрат в кінцеві економічні результати і як організація цієї діяльності.

Проблеми функціонування комунальних підприємств розглядалися в роботах українських учених та практиків, серед яких слід зазначити проф. Б.І. Адамова, В.М. Амітана, А.А. Лук'янченко, В.В. Фінагіна та ін.

Поставлені в дисертаційному дослідженні завдання спрямовані як на вивчення динаміки властивостей самого механізму функціонування КГ і його окремих елементів, так і на формування економічного механізму із заздалегідь заданими параметрами і властивостями.

Комунальні підприємства потребують створення раціонального механізму взаємодії державних і ринкових регулювальників в процесі їх функціонування за

допомогою економічних, нормативно-правових, фінансових, організаційних та інших дій як з боку органів регіонального управління, так і індивідуальних, корпоративних заходів саморегулювання.

З точки зору інституціональної теорії опора тільки на ринок, як на інструмент мобілізації економічних ресурсів, не забезпечує необхідних можливостей для формування стійкого процесу розвитку КГ регіону не лише сьогодні, але і в майбутньому. Це призводить до необхідності поєднання ринкових форм стосунків з макроекономічним механізмом регулювання процесу мобілізації, розподілу і використання ресурсів в ході реалізації життєво важливих програм розвитку, як із загальнодержавної, так і з регіональної точки зору. Державне регулювання цього процесу покликане не відмінити принципи і механізми ринкового господарювання та не замінювати їх директивним управлінням, а, навпроти, сприяти створенню сприятливих умов для активізації діяльності КГ господарюючих суб'єктів.

Комунальне господарство є багатофакторною синергетичною складною системою, тому пропоновані підходи до формування механізму використовують методи економіко-математичного моделювання. Розглянемо модельний рівень пропонованого соціально-економічного механізму комплексного розвитку комунального господарства регіону рис. 2.12.

Основними ресурсними елементами системи комунального КГ є праця ( $L$ ) і капітал ( $K$ ). Дана система є відкритою і взаємодіє із споживачами шляхом надання їм житлово-комунальних послуг і отримання оплати за надані послуги.

З цих позицій розкриється зміст запропонованих моделей.

Кожна модель має цільову спрямованість та узгодженість у вирішенні комплексу завдань, що дозволяє підвищити якість управлінських рішень у функціонуванні житлово-комунального господарства регіону.

Розглянемо короткий зміст кожної моделі (рис.2.11)

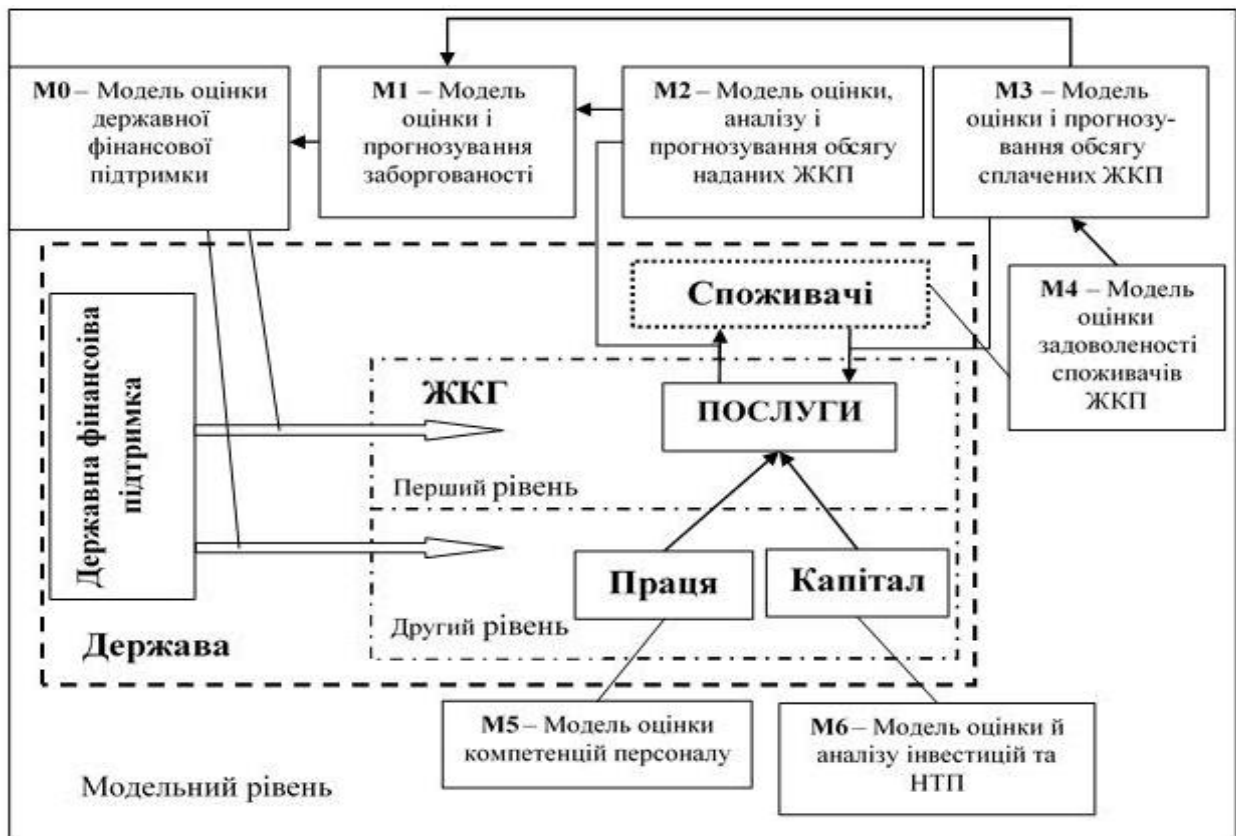


Рис. 2.11 Соціально-економічний механізм комплексного розвитку житлово-комунального господарства регіону [189], [10]

**M0** – Модель оцінки державної фінансової підтримки ЖКГ регіону.

**M1** – Модель оцінки і прогнозування заборгованості

**M2** – Модель оцінки, аналізу і прогнозування об'єму наданих ЖКП

**M3** – Модель оцінки і прогнозування об'єму сплачених ЖКП

**M4** – Модель оцінки задоволеності споживачів

**M5** – Модель оцінки компетенцій

**M6** – Модель оцінки й аналізу інвестицій та НТП

У економіці України деклароване подолання державної фінансової підтримки галузі за допомогою досягнення повної платності послуг для населення не забезпечить достатності фінансування ЖКГ, тому взаємодія з державою відбувається шляхом отримання бюджетних надходжень ( $G$ ).

У роботі пропонується виділити два рівні в системі ЖКГ, на яких розповсюджуються бюджетна фінансова підтримка.