

УДК 330.241

**В. П. ПОЛУЯНОВ,**  
*профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики и финансов  
Автомобильно-дорожного института  
ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”  
(Горловка Донецкой области)*

## **МИРОВАЯ ПРАКТИКА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРНОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

*Рассмотрены основные тенденции в мировом развитии государственно-частного партнерства, а также в практике функционирования ЖКХ стран ЕС, Китая, Индии, стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии (ВЕКЦА). Показаны результаты соответствующего процесса применительно к Российской Федерации и Украине.*

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиции, государственно-частное партнерство, мировой опыт.

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

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

Инвестиционные вложения обеспечивают рост ВВП. Как показывает мировой опыт, в сферах, которые традиционно принадлежат государству и в которые частный бизнес обычно не допускается, возможно использование частного капитала на определенных условиях. В Украине смена государственной или муниципальной формы собственности для целостных имущественных комплексов объектов ЖКХ законодательно запрещена. Однако в настоящее время собственник не в состоянии самостоятельно удовлетворить все инвестиционные потребности отрасли, из-за чего в подобных случаях в мировой практике используется механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). В Украине он еще не заработал в полную силу, хотя для этого и создана определенная законодательная база. В данной связи актуальным является обобщение соответствующего зарубежного опыта с целью изучения последствий его применения в условиях украинской действительности.

Вопросам ГЧП уделено много внимания в документах организаций разных уровней, в том числе Всемирного банка, ЕБРР и др. Теории и практике применения ГЧП посвящены работы таких ученых, как В. Варнавский, А. Клименко,

В. Королев <sup>1</sup>, М. Дерябина <sup>2</sup>, Е. Молина <sup>3</sup>, Р. Мартусевич, С. Сиваев, Д. Хомченко <sup>4</sup>. Результаты изучения особенностей такой формы сотрудничества государства с частным бизнесом в сфере ЖКХ проанализированы в работах И. Панасенко <sup>5</sup>, П. Яковлева <sup>6</sup> и др.

Цель статьи заключается в обобщении мирового опыта развития государственно-частного партнерства в ЖКХ для изучения возможностей и последствий его использования в Украине.

Мировой опыт сотрудничества государства и частного капитала не дает однозначных оснований для утверждения о его эффективности. Сторонники такой формы их взаимодействия считают, что привлечение частного сектора в сферу коммунального водоснабжения и водоотведения обусловлено следующими основными причинами: повышение эффективности управления, совершенствование обслуживания потребителей, прямые финансовые выгоды от продажи активов и снижение стоимости предоставляемых услуг <sup>7</sup>. Например, Е. Молина указывает: “Согласно сделанным оценкам, ГЧП в секторе водоснабжения и канализации в США и Канаде привело к снижению издержек на 10–40%, в Шотландии – на 20%, в Ирландии – на 25–30%. В области транспорта, по оценкам Европейской Комиссии, – на 10–17%. В Великобритании в среднем для разных секторов экономия составила 17%” <sup>8</sup>. В то же время мировая практика предоставляет и немало противоположных примеров, когда подобные действия приводили к росту коммунальных тарифов и социальной напряженности. Предпринятые в Украине попытки ГЧП (см. публикации, приведенные в таблице 4) пока не дали желаемых результатов. В целом такая форма сотрудничества сопровождается включением в тариф концессионных или иных платежей, связанных с перераспределением прав, ответственности и рисков. Если рост тарифа по данной статье не будет в полной мере компенсирован снижением затрат по другим статьям за счет указанных причин, то и рост тарифов, при прочих равных факторах, неизбежен.

В Европе рассматриваемая сфера сконцентрирована в руках нескольких крупных компаний, использующих различные формы своего в ней участия: приватизацию, концессию, аренду, оперативное управление, аутсорсинг, собственное строительство <sup>9</sup>. Однако платой за все это является повышение социальных и экономических рисков, а в некоторых случаях – и угроза национальной безопасности.

Украине предстоит приложить неординарные усилия по восстановлению ОПФ, ликвидации кредиторской задолженности и нехватки оборотных средств, сокращению дебиторской задолженности поставщиков ЖКУ. Для этого следует изучить

<sup>1</sup> См.: Варнаровский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика. М., 2010, 287 с.

<sup>2</sup> См.: Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. “Вопросы экономики” № 8, 2008, с. 61–77.

<sup>3</sup> См.: Молина Е. В. Социально-экономическое развитие региона на основе государственно-частного партнерства. “Прометей” № 1, 2008, с. 63–69.

<sup>4</sup> См.: Мартусевич Р. А., Сиваев С. Б., Хомченко Д. Ю. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве. М., Фонд “Институт экономики города”, 2006, 240 с.

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

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

<sup>7</sup> См.: Baumert J., Bloodgood L. Private sector participation in the water and wastewater services industry (<http://ideas.repec.org/p/ags/uitcoi/15876.html>).

<sup>8</sup> Молина Е. В. Указ. труд, с. 65.

<sup>9</sup> См.: Baumert J., Bloodgood L. Указ. труд.

весь арсенал средств, используемых в мировой практике, и дать оценку возможности и условиям его использования в Украине.

Понятие “жилищно-коммунальное хозяйство” в том его значении, к которому привыкли население и управленцы Украины, в мировой практике не используется. Можно условно считать, что к нему в определенной степени близко понятие “инфраструктура”. База данных, представленная в Интернете Всемирным банком и названная “Частное партнерство в инфраструктуре” (<http://ppi.worldbank.org>), классифицирует проекты инфраструктуры в четырех секторах<sup>10</sup>:

*энергетика* – электричество (производство, передача и распределение) и природный газ (передача и распределение);

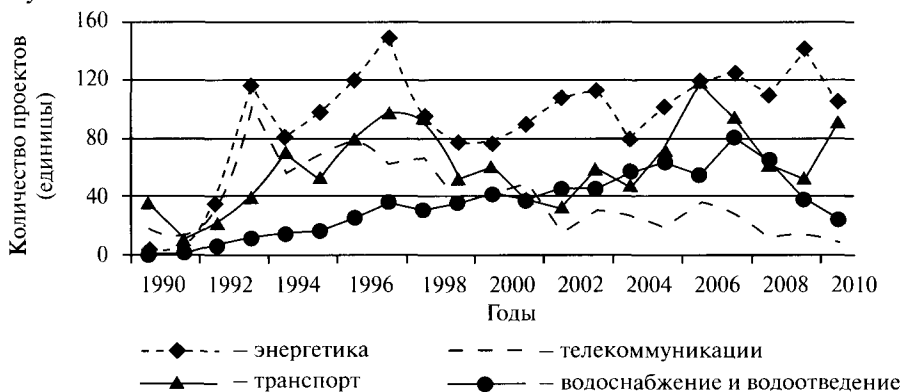
*телекоммуникации* – установленная или передвижная местная телефония, внутренняя дальняя телефония и международная дальняя телефония;

*транспорт* – аэропорты (взлетно-посадочные полосы и терминалы), железные дороги (установленное оборудование, грузовой, междугородный и местный пассажирский транспорт), морские порты, платные дороги (мосты, шоссе, туннели);

*водоснабжение и водоотведение* (канализация) – производство, передача и распределение питьевой воды, сбор и очистка стоков.

В нашей статье распространенность в мировой практике тех или иных форм привлечения инвестиционных ресурсов частного бизнеса в ЖКХ изучалась по названной базе данных.

Количество проектов частного инвестирования за 20-летний период (по состоянию на конец 2010 г.) по секторам, включенным в обозначенную базу данных, приводится на рисунке 1, а соответствующий им объем частного инвестирования – на рисунке 2.



**Рис. 1. Количество проектов частного инвестирования по секторам**

Количество проектов частного инвестирования за 1990–2010 гг. по сферам и формам приведено на рисунке 3.

Из рисунка 3, построенного на указанной базе данных, следует, что, по состоянию на конец 2010 г., наиболее популярной в мире формой привлечения частных инвестиций в энергетике, телекоммуникациях, водоснабжении и водоотведении было новое строительство, а на транспорте – концессия. Однако это соответствует данным о количестве заключенных контрактов. В стоимостном отношении (по сумме заключенных контрактов) ситуация складывается следующим образом (рис. 4): в энергетике и телекоммуникациях на наибольшую стоимость заключены контракты

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

на новое строительство (соответственно, более 344 млрд. и 450 млрд. дол.), а на транспорте, в водоснабжении и водоотведении преобладала концессия (соответственно, более 153 млрд. и 39 млрд. дол.).



Рис. 2. Объем частного инвестирования по секторам

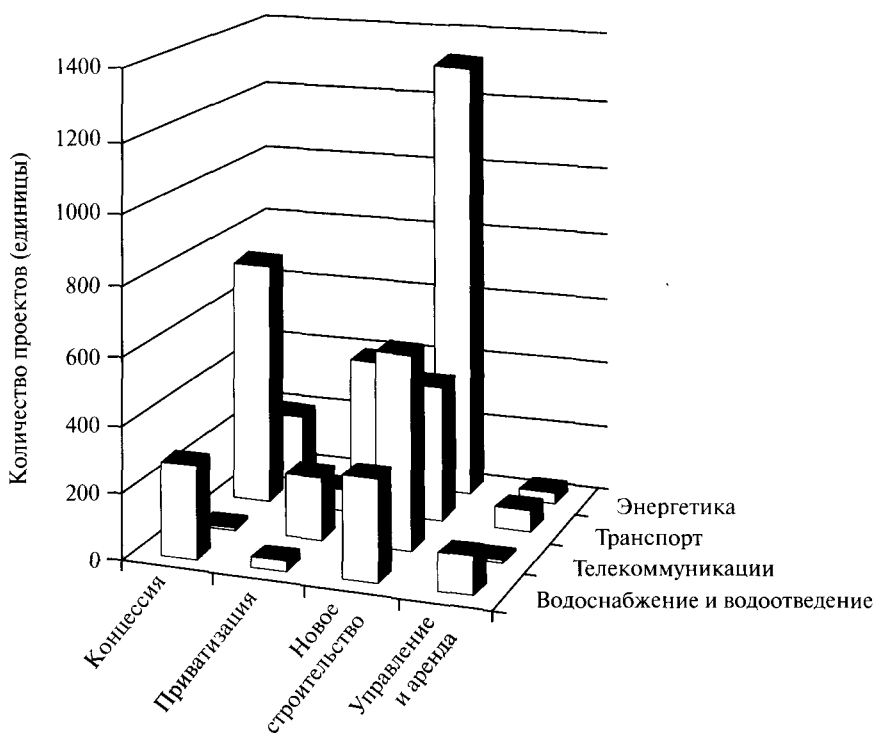


Рис. 3. Количество проектов частного инвестирования по сферам и формам

Вероятно, следовало бы сделать вывод, что панацеей от наших бед в этой сфере может стать концессия, но реальная ситуация заставляет быть намного осторожнее в подобных выводах. Так, в таблице 1 приведено количество проектов частного инвестирования по секторам, соответственно, в Украине и Российской Федерации.

В таблице 2 представлена стоимостная оценка этих проектов, из чего следует, что за 20 лет Украиной заключены всего 24 контракта, а общая сумма инвестиционных средств составила чуть более 10 млрд. дол., что в 10 с лишним раз меньше годовой потребности в них нашего государства.

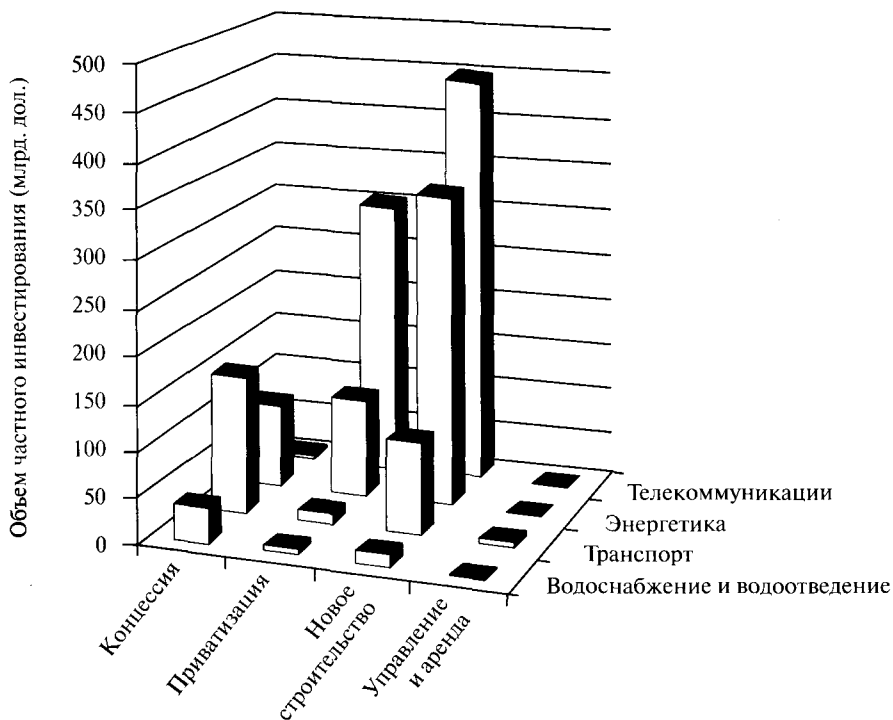


Рис. 4. Объем частного инвестирования по сферам и формам

Таблица 1

**Количество проектов частного инвестирования за 1990–2010 гг. по секторам**

(единицы)

Страны	Энергетика	Телекоммуникации	Транспорт	Водоснабжение и водоотведение
Украина.....	12	9	1	2
Россия.....	102	187	21	22

Таблица 2

**Объем частного инвестирования за 1990–2010 гг. по секторам**

(млн. дол.)

Страны	Энергетика	Телекоммуникации	Транспорт	Водоснабжение и водоотведение	Итого
Украина...	225	10116	130	202	10673
Россия.....	37509	59121	5302	1885	103817

В России наиболее масштабные проекты реализуются в энергетике и на транспорте, тогда как в Украине – в телекоммуникациях, водоснабжении и водоотведении. В расчете на 1 проект объем инвестирования в России составляет 367,7 млн. дол. в энергетике и 252,5 млн. дол. на транспорте против, соответственно, 18,8 млн. дол. и 130 млн. дол. в Украине. В то же время масштабность проектов в телекоммуникациях, водоснабжении и водоотведении выше в Украине: 1124 млн. дол. против 316,2 млн. дол. в первом случае и 101 млн. дол. против 85,7 млн. дол. во втором. Это свидетельствует о том, что и Украина, и Россия пока достаточно осторожно подходят к реализации указанных возможностей инфраструктурного обеспечения коммунального хозяйства.

За 2000–2005 гг. активность частного бизнеса в водопроводно-канализационном хозяйстве в странах ВЕКЦА (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан,

Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина) оставалась на низком уровне. Существуют лишь отдельные примеры привлечения частного бизнеса в эту отрасль, большинство из которых – по договорам на управление или по договорам аренды, при которых риск для частного оператора весьма ограничен. Неприятие риска большинством представителей международного частного сектора усилилось, из-за чего они нередко не хотят входить на рынки ВЕКЦА, для которых характерен неблагоприятный инвестиционный климат<sup>11</sup>.

Между тем есть несколько исключений из этой общей ситуации<sup>12</sup>. В Армении все крупные водоканалы, обслуживающие около 65% населения страны, управляются частным сектором по договорам делегированного управления. В Российской Федерации несколько отечественных частных операторов заключили договоры аренды (в основном краткосрочные) примерно в 20 городах, охватив почти 11% городского населения страны. Хотя в некоторых случаях участие частного сектора помогло повысить операционную эффективность водохозяйственных предприятий, все же еще предстоит увидеть, устойчива ли эта тенденция в долгосрочной перспективе.

В обзоре, подготовленном экспертами Института экономики города, приведены результаты анализа участия частного сектора в водоснабжении и водоотведении стран ВЕКЦА за 2004–2008 гг. По итогам 2008 г., услуги централизованного водоснабжения и водоотведения от частных операторов получало 20,5% населения этих стран (рост по сравнению с 2004 г. в 2 раза). Наиболее высока доля частных операторов в водоснабжении и водоотведении в Армении, где в 2008 г. они обслуживали 53% населения (рост по сравнению с 2004 г. в 1,5 раза). В то же время в Казахстане соответствующий показатель составил около 41%, в России и Грузии – около 25%, в Украине и Кыргызстане – не более 5%. При этом наиболее значительные темпы увеличения доли частных операторов в данной сфере были зафиксированы в России (рост за 2004–2008 гг. в 2,25 раза – с 12% до 27%)<sup>13</sup>.

В Армении услуги водоснабжения и водоотведения для 80% населения республики предоставляют 5 компаний: ЗАО “Вода Еревана” (частная компания, владелец – “Veolia Water” (Франция)); ЗАО “Армводоканал” (находится в 100-процентной собственности государства); ЗАО “Ширак-водоканал”, ЗАО “Лори-водоканал” и ЗАО “Нор Акунк” (каждая из них на 51% принадлежит государству и на 49% – муниципалитетам). Все компании действуют на региональном уровне и обслуживают по несколько городов и населенных пунктов (за исключением ЗАО “Вода Еревана”, работающего на муниципальном уровне)<sup>14</sup>.

С августа 2009 г. все относительно крупные системы водоснабжения и водоотведения в Армении управляются международными операторами<sup>15</sup>: компания водоснабжения Еревана – по договору аренды с “Veolia Water” (Франция); компания “Армводоканал” – по договору на управление с SAUR (Франция); “Лори-водоканал”, “Ширак-водоканал” и “Нор Акунк” – по договорам на управление с консорциумом, состоящим из “MVV Decon”, “MVV Energie” (Германия) и “AEG Service” (Армения).

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

<sup>12</sup> См.: там же.

<sup>13</sup> См.: Обзор участия частного сектора в водоснабжении и водоотведении стран ВЕКЦА ([http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo\\_ru\\_sistemi\\_vodosnabzheniya\\_stran\\_vostochnoy\\_evropi.doc](http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo_ru_sistemi_vodosnabzheniya_stran_vostochnoy_evropi.doc)).

<sup>14</sup> См.: там же, с. 15.

<sup>15</sup> См.: там же, с. 18.

По состоянию на середину 2009 г., в России работали такие частные операторы в сфере водоснабжения и водоотведения<sup>16</sup>.

ОАО “Российские коммунальные системы” – крупнейшая частная компания, работающая в коммунальной сфере и основанная в мае 2003 г. В настоящее время 100% ее акций принадлежат одной из крупнейших частных ФПГ России ГК “Ренова”. Компания обслуживает 9 регионов России и является единственным российским оператором, работающим по мультипродуктовой модели, оказывающим услуги водоснабжения и водоотведения, тепло- и электроснабжения. На услуги в сфере водоснабжения и водоотведения приходится 20% совокупной выручки этого предприятия, предоставляющего услуги водоснабжения и водоотведения в 5 регионах России для более чем 2 млн. потребителей.

ООО “Росводоканал” – крупнейший в России частный оператор в сфере водоснабжения и водоотведения, который с 2003 г. входит в состав консорциума “Альфа-групп”. С 2007 г. владельцами “Росводоканала” являются консорциум “Альфа-групп” (90%) и “Deutsche Bank” (10%). На сегодня под управлением этого оператора работают водоканалы в 8 регионах России, а также в Луганской области Украины, суммарно обслуживая свыше 7,5 млн. чел.

ОАО “Евразийский” – одна из первых финансовых компаний, работающая в сфере инвестиций в России и зарегистрированная в 1994 г. в Москве. С 2003 г. – с совершенствованием законодательной базы и усилением инициатив Правительства Российской Федерации, направленных на реструктуризацию коммунального сектора и привлечением в него частных инвестиций – эта компания сосредоточила свои усилия на управлении и финансировании проектов в сфере водоснабжения и водоотведения и сегодня реализует такие крупные проекты: “Чистый Дон” (Ростов-на-Дону); “Комплексная программа строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области”; “Программа реабилитации и развития системы водоснабжения и канализации объектов водоканализационного хозяйства ряда городов Азово-Черноморского побережья”.

ОАО ПО “Водоканал г. Ростова-на-Дону” эксплуатирует водоканализационное хозяйство Ростова-на-Дону, оказывает услуги по водоснабжению и водоотведению, а также развивает и эксплуатирует локальные системы очистки промышленных стоков.

ООО “Югводоканал” – региональный частный оператор водоснабжения и водоотведения, который зарегистрирован в Сочи в 2006 г., работает на территории Краснодарского края и совместно с ОАО “Евразийский” реализует “Программу реабилитации и развития системы водоснабжения и канализации объектов водоканализационного хозяйства ряда городов Азово-Черноморского побережья”.

В Грузии АО “Тбилводоканал” в пакете с компанией по водоснабжению Мцхета и Рустави, “ЖинвалГЭС” и водоочистными сооружениями Рустави – Гардабани проданы швейцарской компании “Multiplex Solutions”.

В Казахстане отечественный частный сектор широко представлен предприятиями водопроводно-канализационного хозяйства, обслуживающими малые города. В таких городах почти 40% систем водоснабжения и водоотведения переданы в частную собственность, а следовательно, обслуживаются частным бизнесом. Как правило, собственниками в таких случаях выступают местные предприниматели<sup>17</sup>.

Проекты, реализуемые различными частными операторами российского рынка жилищно-коммунальных услуг, приведены в таблице 3.

<sup>16</sup> См.: там же, с. 27–30.

<sup>17</sup> См.: там же, с. 43.

## Операторы российского рынка ЖКХ

Операторы	Проекты	Учредители
“Российские коммунальные системы”	Оказывает услуги в сфере ЖКХ в 24 регионах страны	РАО “ЕЭС России”, “Евраз-холдинг”, “Ренова”, “Интеррос”, “Кузбассразрезуголь”, банк “Еврофинанс”, в интересах седьмого акционера действует UFG
“Региональные коммунальные инвестиции”	Заключены договора в 7 городах и 4 районах Краснодарского края (Сочи, Туапсе, Геленджик, Новороссийск, Анапа, Краснодар)	“Базовый элемент” и Центр новых технологий (СПб)
“Межрегионгаз”	Договора по аренде систем коммунального теплоснабжения более чем в 100 городах страны	“Газпром”
“Новая городская инфраструктура” (“Новогор”)	Договор аренды водоканала в Перми	“Интеррос”
“Комплексные энергетические системы”	Договора на коммунальное обслуживание в Прикамье	“Ренова”
“Альфа-эко”	Переговоры с мэриями 15 городов	“Альфа-групп”
Югорская территориальная электрическая компания (ЮТЭК)	Ответственный посредник между производителями и потребителями электроэнергии в Ханты-Мансийском автономном округе	Руководство ХМАО
Межрегиональная коммунальная компания	Будут осуществляться попытки реализовать проекты в Сибири и на Дальнем Востоке	Фонд содействия развитию регионов, Русский международный банк, Центральный коммерческий банк

\* Источник: Что бизнес делает в ЖКХ ([http://www.urbaneeconomics.ru/publications/?mat\\_id=227](http://www.urbaneeconomics.ru/publications/?mat_id=227)).

Нехватка собственных и бюджетных финансовых ресурсов, их неэффективное размещение, отсутствие действенного механизма привлечения внебюджетных средств не способствуют решению задач технического переоснащения жилищно-коммунальных предприятий и развития коммунальной инфраструктуры. Кроме того, в отрасли не организовано эффективное сотрудничество с частными инвесторами, международными финансовыми учреждениями и донорскими организациями, не создан благоприятный инвестиционный климат<sup>18</sup>.

Во всем мире коммунальные монополии — это прибыльный бизнес. В Украине предприятия жилищно-коммунальной сферы много лет подряд демонстрируют миллионные убытки<sup>19</sup>. Реальным выходом из сложившейся ситуации могла бы стать концессия как форма привлечения частных инвестиционных средств в объекты ЖКХ. Однако в Украине реальных примеров использования концессии очень мало.

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

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



По сообщениям в печати и сети Интернет составлен перечень проектов государственно-частного партнерства в ЖКХ Украины, который приведен в таблице 4.

Таблица 4\*

**Перечень проектов государственно-частного партнерства  
в ЖКХ Украины**

Наименования	Примечания
КП “Одессаводоканал”	ООО “Инфокс” – в аренду на 49 лет с 1 января 2004 г.
КП “Кировоградводоканал”	ООО “Водное хозяйство” – в аренду с марта 2006 г.
ОКП “Компания “Лугансквода”	ООО “Лугансквода” – в концессию на 25 лет
Программа развития ЖКХ и инвестиционная программа в Запорожье, финансируемая ЕБРР	
“Запорожьеводоканал”	
“Лисичанскводоканал”	
“Бердянскводоканал”	
ООО “Артемовск-Энергия”	теплосеть Артемовска – в концессию Литовской компании
ООО “Артемовскводоканал”	концессионер – НИИ коммунального водоснабжения и очистки стоков Украины
КПП “Краматорский водоканал”	ООО “Краматорскводоканал” – в аренду с декабря 2010 г.
“Макеевский горводоканал”	ведутся переговоры по передаче в концессию
“Киевтеплосеть”	ведутся переговоры по передаче в концессию

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

Так, в декабре 2008 г. на сессии горсовета Бердянска было принято решение по передаче его коммунального предприятия на 30 лет в управление ООО “Чистая вода – Бердянск” – целостного имущественного комплекса городского водоканала<sup>20</sup>.

В апреле 2009 г. депутаты Лисичанского горсовета на внеочередной сессии передали “Лисичанскводоканал” в концессию ООО “Лисичанская вода”. В конкурсе принимали участие два предприятия: ООО “Укрводоканал” и ООО “Лисичанская вода”. Победителем стало второе из них, которое предоставило кредитный договор на 30 млн. грн. для проведения концессионной деятельности, обязалось погасить

<sup>20</sup> См.: Бердянский водоканал ушел в концессию.

кредиторскую задолженность “Лисичанскводоканала” и ежегодно перечислять в городской бюджет 1,5 млн. грн. концессионного налога. Также концессионер пообещал в течение 5 лет сделать предприятие безубыточным, а экономический эффект от внедрения новых мероприятий установить в размере 8,5 млн. грн.<sup>21</sup>

Таким образом, процесс проникновения частного бизнеса в сферу ЖКХ только начинается. Украина, собственно говоря, стоит сейчас перед выбором: отдать эту сферу в частные руки или продолжать советскую практику “социального равенства” при обеспечении населения услугами водо- и теплоснабжения.

Историческая действительность свидетельствует о разных подходах развитых стран к решению рассматриваемой проблемы. Ученые<sup>22</sup> указывают на тот факт, что в 2006 г. в мире 90% населения пользовалось услугами водоснабжения и водоотведения, предоставлявшимися государственными компаниями. В Европе соответствующий показатель составлял 80%, в США – 86%. Англия и Франция служат образчиками иного рода – здесь сектор водоснабжения практически полностью находится в частных руках. Однако следует иметь в виду, что политика этих стран направлена на всяческое поощрение международной экспансии собственных ТНК в данной сфере. Так, французские “Suez” и “Veolia” контролируют 85% соответствующего рынка Франции, и им же принадлежит 70% частных контрактов на водоснабжение и водоотведение во всем мире. Не намного отстают и английские ТНК: “7 из 10 основных водохозяйственных компаний Британии входят в число 50 крупнейших западных ТНК, на долю которых приходится 85% мирового рынка экологических товаров и услуг”<sup>23</sup>.

Итак, если Украина видит частное будущее своего ЖКХ и стремится к развитию ГЧП, то следующую непростую дилемму можно сформулировать так: “Чему должен быть отдан приоритет – отечественному бизнесу или мощным мировым ТНК?”. По первому пути пошла Россия, о чем свидетельствуют приведенные данные. Но, с точки зрения притока новых технологий, в котором так нуждается отрасль, перспективнее второй вариант.

Кроме того, следует обратить внимание на опыт Китая, который допускает ТНК на свой рынок исключительно под бдительным контролем государства, и то только в те его части, где Китай отстает, – для того, чтобы перенять лучший технологический опыт<sup>24</sup>. Разумный способ защиты национальных интересов во взаимоотношениях с водными ТНК демонстрирует также Индия.

В ряде публикаций, анализирующих возможность приватизации сферы ЖКХ в России, высказывается резко негативное отношение к перспективе сотрудничества с ТНК<sup>25</sup>. Существующий опыт такого сотрудничества пока не дал положительных результатов.

### Выводы

Таким образом, инфраструктурное обеспечение ЖКХ Украины, несмотря на плачевное состояние его ОПФ, нуждающихся в немедленном восстановлении, в

---

<sup>21</sup> См.: Депутаты Лисичанского горсовета передали “Лисичанскводоканал” в концессию ООО “Лисичанская вода”.

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

<sup>23</sup> Там же, с. 50.

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

<sup>25</sup> См.: там же.

технической и технологической модернизации, все же является инвестиционно привлекательным как для иностранных, так и для отечественных инвесторов, о чем свидетельствуют тенденции последних лет в Украине и в России. Развитие ГЧП в рассматриваемой сфере – это мировая тенденция: идет процесс экспансии соответствующих ТНК развитых в экономическом отношении стран в развивающиеся страны и в страны с переходной экономикой. Крупный бизнес подталкивает Украину к приватизации в данной сфере, усматривая в этом собственный интерес. “Выгодно ли это Украине?”. “В какой степени можно и должно допустить развитие соответствующих процессов?”. “Стоит ли поощрять развитие собственного крупного частного капитала в этой сфере?”. Все эти вопросы настоятельно требуют своего решения с точки зрения научно-методологического обоснования. Именно от их быстрого и конструктивного решения зависит, в чьих интересах будет в дальнейшем развиваться отрасль.

*Статья поступила в редакцию 18 апреля 2012 г.*

---

УДК 331.5

**Р. С. ЧОРНЫЙ,**  
*доцент, кандидат экономических наук,  
заведующий кафедрой общеэкономических и гуманитарных дисциплин,  
декан Нововольнского факультета Тернопольского  
национального экономического университета*

## **ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*Проанализированы пространственные особенности развития системы расселения в Украине как среды формирования трудового потенциала. Очерчены признаки городской и сельской сетей поселений, которые детерминируют развитие трудового потенциала. Акцентируется внимание на необходимости активизации развития малых и средних городов, что поможет решить конкретные проблемы по преодолению пространственных диспропорций развития трудового потенциала государства.*

**Ключевые слова:** трудовой потенциал, город, агломерация, село, пространственное развитие.

---

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

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

В последнее время с целью реализации разноплановых задач по развитию системы расселения в Украине городские и сельские поселения активно изучаются как отдельными исследователями (экономистами, архитекторами, социологами и т. д.), так и организациями (Ассоциацией городов Украины, проектными институтами – “Містопроект” (Львов), “Дніпромiст” и др.). Но изысканий, где бы поселения рас-