

## **МІКРОЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

*І.А. ОСТРОВСЬКИЙ, к.е.н., доцент  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
А.С. ГАРМАШ, студентка  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова  
E-mail: i.ostrovskiy@mail.ru*

Відомі як мінімум дві протилежні точки зору, від визначення пріоритетності яких залежить подальша доля модернізації житлово-комунального господарства.

За першою, послуги ЖКГ відносять до категорії суспільних благ. Житлово-комунальні послуги мають ряд специфічних властивостей: нееластичність попиту, значну залежність від місцевих умов і поєднання різних типів ринкових структур (монополії, природної монополії, конкуренції). Необхідність у житлово-комунальних послугах постійна. Чим більш несприятливі умови проживання населення і функціонування підприємств, тим більш руйнівні наслідки мають розриви в наданні даного виду послуг. Виробництво, транспортування і розподіл комунальних послуг формують єдину інженерну систему. Подібний жорсткий зв'язок між виробництвом і споживанням послуг виключає можливість існування в галузі повної приватної власності. Зрозуміло, на практиці ми маємо справу з «нечистими» суспільними благами, для яких за певних умов зникають властивості неконкурентності або невиключності та поширюються значні зовнішні ефекти. Крім того, житлово-комунальні послуги відрізняються від усіх інших тривалістю і постійністю. Це не виключає залучення приватних інвесторів у галузь з метою підтримки її працездатності та підвищення ефективності, насамперед у рамках системи публічно-приватного партнерства.

За іншою точкою зору, неконкурентність і невиключність притаманні тільки комунальній інфраструктурі, а не безпосереднім кінцевим комунальним послугам — (теплу, воді або електриці). Комунальна інфраструктура надзвичайно капіталомістка: витрати на підключення споживача великі, і далеко не завжди можна відключити конкретного споживача. Це нагадує властивість невиключності. Інфраструктура будується з великим запасом міцності, щоб можна було надати більше одиниць блага, ніж зазвичай потрібно, тобто має місце неконкурентність благ. Оскільки це суспільне благо, то логічно, щоб суспільство за допомогою держави управляло його наданням.

Що стосується комунальних послуг, то фактично ми отримуємо цілком матеріальний товар (воду, газ, теплоносій, електрику), а не послугу. Винятком є, хіба що, водовідведення. Тобто, комунальні послуги в більшості своїй є товарами. Більше того, вони не є суспільними благами. Оскільки комунальні блага є приватними, то кожен споживач повинен замовляти і споживати їх самостійно, також самостійно він повинен за споживання платити. А тому надання комунальних благ — завжди предмет договору між продавцем і покупцем. Логічним є надання таких товарів на відкуп конкурентному ринку, який ефективніше будь-якої форми монополій.

Кращим компромисом є публічно-приватне партнерство, де приватна особа виробляє комунальні блага, а інфраструктуру йому надає муніципалітет в оренду або концесію. Суспільство має можливості для контролю, а приватні особи конкурують за можливість входу на ринок. Щоб ППП стало пануючою формою, споживачі, насамперед, повинні усвідомити природу комунальних благ і зрозуміти, що вони в рамках комунального тарифу одночасно платять за наданий товар і вкладають гроші в суспільне благо.

Таким чином, вибір не зводиться до дилеми: вільний ринок (відсутність регулювання) або державне регулювання. Вибір дискретних інституційних альтернатив регулювання ринків є значно багатшим.