

ЕФЕКТИВНІ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ

© Кривуцький В.В., 2005

Державна власність на підприємства, які виробляють продукцію за умов природної монополії, тривалий час вважалася найдоцільнішою. Однак державним підприємствам завжди ставився у провину брак інноваційності. Існують різні варіанти залучення приватного капіталу до природних монополій, вищим ступенем чого є їх приватизація. Аналіз світового досвіду показує відсутність прямої залежності між формою власності на природні монополії та економічними чи якісними показниками їх роботи.

A state ownership on the enterprises which develop production in conditions of natural monopoly, long time was considered optimum. However to the state enterprises insufficient efficiency was always blamed. There are different variants of attraction of the private capital to natural monopolies, the maximum degree of that is their privatization. The analysis of world experience shows absence of direct dependence between a pattern of ownership on natural monopolies and economic or quality indicators of their work.

Постановка проблеми. Сектор природних монополій є однією з найважливіших складових економіки. Від ефективності функціонування цього сектора залежить як рівень життя населення, так і успішність господарської діяльності багатьох підприємств. Тому дослідження та обґрунтування умов ефективного функціонування природних монополій було і залишається важливим завданням для науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусія щодо форм власності на природні монополії займає важливе місце в теорії регулювання діяльності природних монополій. Державна власність на підприємства, які виробляють продукцію за умов природної монополії, тривалий час вважалася розумним виходом із цієї ситуації, оскільки брак стимулів до максимізації прибутку державних підприємств дає змогу зосередити увагу не лише на фінансових питаннях [1]. Хоча загальносвітова тенденція полягає у відмові від державного володіння та управління підприємствами, цей спосіб державного втручання відіграє істотну роль у сферах природних монополій, зокрема, на ринку електроенергії та комунальних послуг. Так, у США 2000 державних підприємств виробляють близько 23% електроенергії. У європейських країнах, лише крім Великобританії й Франції, системами водопостачання й каналізації управляє державний сектор [2]. Хоча у США близько 40 % із понад 60000 компаній питного водопостачання приватні, однак вони забезпечують водою не більше ніж 15 % населення країни. А у сфері очищення стоків на їхню частку припадає менше за 2 % із 16000 станцій очищення [2].

Українські науковці Я.А. Жаліло та А.Ю. Сменковський, відзначаючи, що конкурентоспроможності вітчизняної продукції значно перешкоджає надмірно висока собівартість, яка формується на основі завищених цін на електроенергію, газ, нафтопродукти, послуги транспорту через неефективну політику державного регулювання природних монополій, одночасно виступають за зарахування усіх природних монополій до стратегічно важливих підприємств, які не підлягають приватизації [3]. Подібні міркування висловлює і російський фахівець А. Бондарев [4]. Він переконаний, що природна монополія у принципі повинна бути стовідсотково державною компанією, оскільки навіть за незначної участі приватного капіталу інтереси держави зіштовхуються з інтересами акціонерів.

Виклад основного матеріалу. Однак державним підприємствам завжди ставився у провину брак інноваційності. Реальне життя підтверджує це: два найбільші державні підприємства електроенергетики у США – Tennessee Valley Authority та Bonneville Power Authority – не стали зразками економічної ефективності. Зокрема, вони обидва інвестували значні кошти в атомні електростанції, які не були добудовані. Фахівці також звертають увагу на ту обставину, що розвиток нових технологій, наприклад, у телекомунікаційній галузі, розпочався лише після приватизації телефонних компаній у США.

Відомий український економіст В. Лановий переконаний, що державна монополія на ринку (зокрема у сфері природних монополій) повинна бути заборонена, оскільки обмеження монопольного становища на ринку можуть бути введені тільки для приватного підприємця, приватного бізнесу [5]. Згідно з В. Лановим підприємства мають бути демонополізовані, а якщо вони не можуть бути демонополізовані (як це є для природних монополій), вони мають бути приватизовані й поставлені державою у відповідні рамки (регулюватися).

Фахівці нагадують, що колись російські залізниці добре функціонували й розвивалися в умовах приватної власності: до революції майже третина залізниць у Росії були приватними [6]. І в царські часи існувала державна структура, подібна до нинішнього МПС, однак влада цієї державної структури у повному обсязі поширювалася тільки на казенні залізниці, а щодо приватних її функції були суто координаційні. Міністерство погоджувало графіки руху потягів, що рухалися приватними й казенними дорогами, виробляло однакові вимоги до рухомого складу, щоб паровози й вагони, придбані різними залізницями в різних фірм, можна було зчіплювати в одному потязі. Крім того, Міністерство установлювало єдині правила, що забезпечують безпеку руху поїздів. В усьому іншому приватні дороги мали повну свободу.

Система ця справно працювала аж до першої світової війни. В радянські часи багато писали про те, що російські залізниці не справилися тоді з військовими перевезеннями саме через відсутність централізованого управління, іншими словами, через наявність приватних доріг. Насправді джерело всіх лих треба шукати у відносній нерозвиненості залізничного транспорту тогочасної Росії (бурхливий ріст мережі залізниць почався в Росії значно пізніше ніж на Заході). Зокрема, більшість доріг у Росії були одноколейними, і справитися з колосально зрослими з початком війни потоками вантажів вони не могли в принципі. До речі, приватні дороги продемонстрували в цих умовах більшу ефективність, ніж казенні, тому що стан доріг і рухомого складу у них були кращими. Дороги, що належали державі, завжди недофінансовувалися. Даючи державі чималий прибуток, вони змушені були заощаджувати буквально на усьому. Під час їхнього будівництва використовували легкі рейки, шпали, не просочені антисептиком, дешевий піщаний баласт (потяги, проходячи такою дорогою, піднімали за собою хмари пилу). Відповідним був і рухомий склад – двоосьові пасажирські й вантажні вагони, що найчастіше не мали автоматичних гальм, паровози з дуже середніми технічними характеристиками.

На приватних дорогах усе було цілком інакше. Оскільки податкові відрахування здійснювалися з чистого прибутку, акціонерам було вигідно вкладати зароблені гроші в розвиток. Тому все передове впроваджувалося насамперед на приватних дорогах. Держава, зрозуміло, при нагоді намагалася їх викупляти, але їй протидіяли не тільки акціонери, але і багато відомих залізничних фахівців, які вважали, що націоналізація не підніме казенні дороги до рівня приватних, а опустить приватні до рівня казенних.

Що не удалося царській, з успіхом зробила радянська влада. Вона майже відразу ж примусово націоналізувала приватні залізниці. 28 червня 1918 року був виданий Декрет Ради народних комісарів "Про націоналізацію усієї великої промисловості й підприємств залізничного транспорту", а 4 вересня 1918о – декрет "Про ліквідацію приватних залізниць" [6]. Наслідки перебування залізниць у державній власності відомі: постійна нестача вантажних і пасажирських вагонів, низький рівень сервісу як при вантажних, так і при пасажирських перевезеннях, проблеми щодо інноваційної діяльності.

Варіанти залучення приватного сектора у сферу природних монополій розглянемо на прикладі комунальних послуг, пам'ятаючи про можливість універсального щодо підприємств-

природних монополістів трактування набутого практичного досвіду [7]. Найпростішою формою залучення приватного сектора є договір на виконання робіт. Укладаючи договір про надання послуг, підприємство-природний монополіст делегує виконання певних функцій приватній компанії на певний період. Загальна відповідальність за надання послуг залишається за державним підприємством, але фактично робота виконується приватною компанією. У комунальному секторі, як правило, такі договори укладаються на виконання певних досліджень, будівництво виробничих потужностей, нарахування чи збір платежів, експлуатацію та технічне обслуговування мереж трубопроводів, водоочисних споруд та опалювального устаткування. Якщо укладається договір на експлуатацію і технічне обслуговування, капітальний ремонт й реконструкція часто виконуються власником, а на приватну компанію покладається виконання поточного ремонту і заміна невеликих частин мереж чи устаткування. Оплата послуг часто розраховується з урахуванням вартості об'єкта експлуатації (технічного обслуговування), що мінімізує комерційний ризик приватної компанії. Договори здебільшого укладаються на період 3–5 років.

Аналогічно договору на виконання робіт при укладанні контракту на управління, підприємство – природний монополіст покладає на приватну компанію відповідальність за виконання всіх задач, пов'язаних з управлінням роботою підприємства. Оскільки послуги приватної компанії оплачуються здебільшого у фіксованому розмірі, вона бере на себе більший комерційний ризик, ніж у попередньому випадку. Приватна компанія може нести витрати на дрібний ремонт і незначну реконструкцію устаткування. Зазвичай контракти цього типу розраховані на 5–10 років.

Іноді приватна компанія може сформувати колектив керівних працівників, які управлятимуть окремими напрямками діяльності підприємства – природного монополіста з використанням наявних ресурсів і працівників. В інших випадках приватна компанія використовує власний персонал для забезпечення функціонування підприємства згідно з визначеними контрактом вимогами. В обох випадках керівництво підприємства – природного монополіста, передавши функції управління роботою підприємства приватній компанії, може зосередитися на розв'язанні задач стратегічного характеру, таких, як, наприклад, корпоративне й капітальне планування.

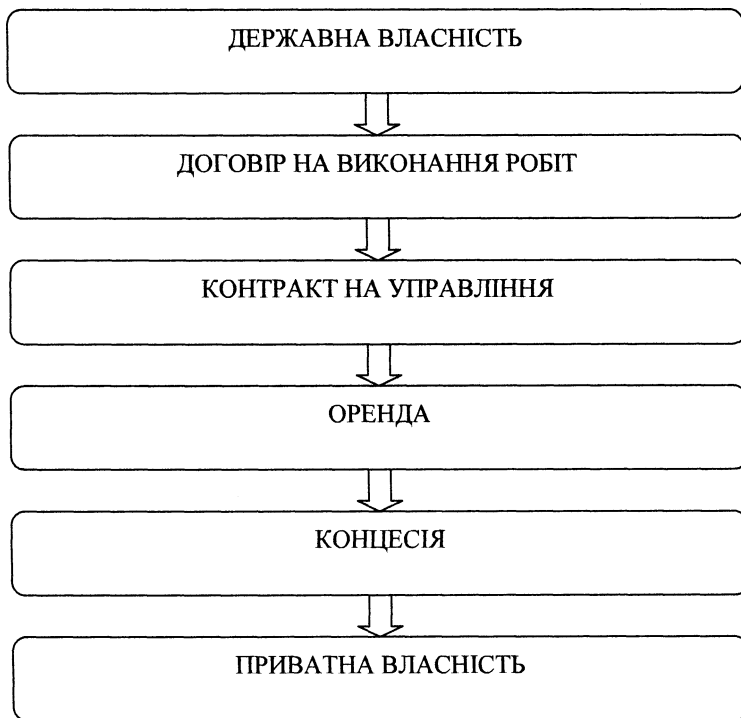
За договором оренди приватна компанія за встановлену плату отримує ексклюзивне право на експлуатацію відповідних потужностей, як правило, на тривалий період (20–30 років). Компанія здійснює експлуатацію і технічне обслуговування системи, ремонт та реконструкцію, нарахування й збирання платежів. Власником підприємства залишається держава, яка здебільшого відповідає за здійснення капітальних інвестицій.

Як і у разі оренди, при укладанні договору концесії держава надає приватній компанії ексклюзивне право на експлуатацію підприємства-природного монополіста на обумовлений період (для системи комунальних послуг – 20–30 років). Приватна компанія оплачує державі надане їй право (розмір плати, як правило, фіксований) й погоджується задовольняти зумовлені договором вимоги до показників роботи. На концесіонера покладається обов'язок фінансування певних капіталовкладень. Після закінчення договору концесії все майно повертається відповідному державному органу. Основним джерелом доходу концесіонера є нарахування за послуги, які визначаються договором концесії і можуть переглядатися в ході його реалізації. Концесіонер самостійно виставляє рахунки споживачам. Договори концесії укладаються здебільшого на 15–30 років залежно від технічного ресурсу устаткування, в яке концесіонер робить капіталовкладення.

Концесія за схемою "будівництво–власність–передача" використовується для створення нових потужностей. Держава на договірних умовах покладає на приватну компанію відповідальність за фінансування, будівництво, експлуатацію і технічне обслуговування відповідного об'єкта. Після закінчення терміну дії договору, який зазвичай становить 15–30 років і дорівнює терміну амортизації, підрядник передає об'єкт державі.

Приватизація може бути частковою, коли на ринку продається певна частина акцій підприємства, або повною, коли одному чи кільком інвесторам продається все підприємство. У разі приватизації підприємства державні органи можуть разом із приватними інвесторами створювати спільні підприємства (акціонерні компанії). Такий підхід дає можливість залучити зовнішній капітал, не приносячи в жертву державний контроль за експлуатацією підприємства й наданням послуг. Крім того, спільні підприємства дають змогу використовувати в державному секторі експертний потенціал приватного сектора.

Проаналізовані варіанти залучення приватного сектора у сферу природних монополій наведені у сконцентрованому вигляді на рисунку.



Варіанти залучення приватного сектора у сферу природних монополій

У середині 1980-х років у приватну власність перейшло багато природних монополій, зокрема, у газопостачанні [8] та сфері залізничного транспорту [9]. А 1990-ті роки були роками справжнього буму щодо залучення приватного сектора у сферу природних монополій, зокрема, у комунальне господарство [7]. В одному лише водоканалізаційному господарстві загальні капітальні витрати приватних підприємств за період 1990–1997 рр. сягнули 25 млрд. доларів. На початок 2000 року в реалізації проектів у водоканалізаційному господарстві всіх країн світу брали участь 140 приватних компаній.

У дискусіях щодо результатів приватизації природних монополій домінував і став майже ортодоксальним погляд, згідно з яким форма власності має значно менше значення, ніж система регулювання відповідних галузей [8]. Як націоналізовані, так і приватизовані монополії прагнуть запобігти можливості конкуренції. Монополії – перебувають вони у приватній чи державній власності – однаково безвідповідальні перед споживачами, оскільки не мають конкурентів у встановленні стандартів ефективності, покращанні функціонування та здійсненні гнучкішої політики.

В обох форм власності є позитивні та негативні аспекти [9]. З одного боку, економічні результати, наприклад, державних залізниць гірші, ніж приватних компаній. З іншого боку, саме на державних залізницях є умови для створення та впровадження нових технологій, таких, як високошвидкісні поїзди, розробка яких, як і будівництво спеціалізованих ліній, були б неможливі без наявності науково-дослідної бази (не пов'язаної безпосередньо з турботою про отримання негайної вигоди), а також без державного фінансування.

Одним із найвідоміших прикладів негативних наслідків приватизації є ситуація, що склалася на залізницях Британії [10]. Користувачі електричок скаржаться не лише на перебої у розкладі, а й на стан поїздів, низький рівень сервісу, на підвищення цін за проїзд. Щороку на британських залізницях відбувається у середньому одна значна катастрофа, що супроводжується не лише істотними матеріальними збитками, але й загибеллю людей. Фахівці звинувачують у цьому приватизацію, адже уряд консерваторів ще у 1997 році припинив існування державних залізниць Великобританії: усі залізничні колії й сигнальне устаткування були об'єднані та продані на фондовому ринку як компанія Railtrack, а експлуатацію рухомого складу було розподілено між

понад двома десятками приватних компаній. Противники приватизації залізниць наполягають на тому, що саме приватний власник найменше думає про якість перевезень, а найбільше – про прибуток. Тому, мовляв, і поточний ремонт рейкових шляхів, стрілок, семафорів, поїздів та іншого устаткування відбувається невчасно й, головне, неякісно, адже головна мета приватного власника – економія коштів.

З іншого боку, японський досвід приватизації залізниць свідчить про позитивні результати [11]. Японська статистика свідчить про високу безпеку залізничних сполучень: один нещасний випадок із смертельним результатом на 40 млрд. пасажиро-кілометрів, що майже у 200 разів краще порівняно з Великобританією. Підготовка машиністів з використанням сучасних тренажерів вимагає від залізничних компаній високих витрат, але це значною мірою компенсується визнанням пасажирів та їх готовністю оплачувати поїздки за ціною, близькою до тарифів повітряного транспорту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Така ситуація дає змогу зробити висновок про відсутність прямої залежності між формою власності на залізниці та економічними чи якісними показниками їх роботи, а кожному прикладу державного чи приватного управління можна протипоставити рівнозначний протилежний. Очевидно, що цей висновок щодо залізниць можна вважати універсальнішим і перенести на інші природно монополістичні сфери господарської діяльності.

1. Бен В.Ф. Депортер. Регулирование естественной монополии // <http://allserv.rug.ac.be/~gdegeest/5400book.pdf>. 2. Перстньова Н. Оренда назавжди, або чого вчить зарубіжний досвід // *Дзеркало тижня*. – 2004. – 7 лютого. 3. Жаліло Я.А., Сменковський А.Ю. Концептуальні засади стратегії економічного протекціонізму // http://www.niurr.gov.ua/ukr/publishing/raporoma1~2_2000/12_kz.htm. 4. Бондарев А. Наше электричество дешевле огарка свечи // <http://www.ecfi.ru/html/4.html>. 5. Лановий В. Виступ у дискусії на семінарі журналу "І" // <http://www.ji-magazine.lviv.ua/seminary/2002/sem24-05.htm>. 6. Егоров М. Биография противоестественной монополии // <http://www.ej.ru/041/tema/04/index.html>. 7. Варіанти залучення приватного сектора у сферу комунальних послуг в Україні // <http://tariffreform.radco.kiev.ua>, 2002. 8. Гольденберг И.А. Проблемы институциональной реформы и регулирование естественной монополии // *Проблемы прогнозирования*. – 2002. – №1. – С. 98–119. 9. http://www.css-mps.ru/zdm/11-1998/_dm11_98_sod.htm. 10. Загоруйко Ю. Справа про гайку, або у чому причина чергової аварії на британській залізниці // *Дзеркало Тижня*. – 2002. – 18.05. 11. http://www.css-mps.ru/zdm/08-2002/_dm08_02_sod.htm.

УДК 338.4

С.І. Кубів

Національний університет "Львівська політехніка"

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© Кубів С.І., 2005

Розглядаються особливості співпраці Польщі та України у фінансовому секторі, визначені передумови для залучення іноземних інвестицій в економіку України та її банківську систему.

The features of collaboration of Poland and Ukraine are considered in a financial sector, definite pre-conditions for bringing in of foreign investments in the economy of Ukraine and its banking system.

Постановка проблеми. Динаміка розвитку економіки України супроводжується позитивними зрушеннями в банківській системі України. Зокрема за період з 1998 р. по 2003 р. (включно) удвічі збільшилися її загальні активи і досягли 15,5 млрд. грн. Кредитний портфель банків України