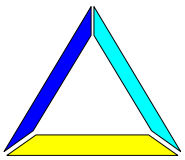
Інститут Економічних Досліджень та Політичних Консультацій в Україні
Німецька Консультативна Група з Питань Економічних Реформ

01034 Київ, вул. Рейтарська, 8/5-А, тел. (+38044) 228-6342, 228-6360, факс 228-6336
E-mail: institute@ier.kiev.ua, http://www.ier.kiev.ua



T16

Об'єднання підприємств комунального господарства: панацея чи бар'єр для розвитку конкуренції?

- оцінка на прикладі Києва -

Резюме

Ця робота присвячена вивченню питання, чи є горизонтальне об'єднання декількох підприємств комунального господарства в один холдинг панацеєю для вирішення їх нагальних проблем, чи воно створює додаткові перешкоди для розвитку конкурентного середовища в галузі. Оцінивши можливі наслідки злиття чотирьох підприємств комунального господарства, можна зробити наступні висновки:

1. Об'єднання підприємств централізованого теплопостачання та енергопостачання, газопостачання та водопостачання в одну компанію суттєво обмежить можливості розвитку міжпаливної конкуренції в постачанні тепла та гарячої води, а це - єдиний вид конкуренції, що наразі існує на ринку комунальних послуг України.
2. Недостатність та невідповідність регуляторної політики залишається найбільшою перешкодою на шляху подальшого розвитку конкурентних відносин в житлово-комунальному господарстві. Тому об'єднання чотирьох монополістів створює ризик виникнення сильної, непрозорої організації, не обов'язково зорієнтованої на підтримку та розвиток конкурентного середовища на відповідних ринках. В майбутньому, якщо розвиток конкуренції на ринку комунальних послуг стане пріоритетним напрямом економічної політики, таку структуру буде досить складно розформувати.
3. В той же час, не очікується значного економічного ефекту від такого об'єднання. Якщо завдяки злиттю можна вирішити проблему взаємної заборгованості чотирьох підприємств та покращити платіжну дисципліну, то перспектива досягнення значної економії на масштабі досить обмежена.

Таким чином, малоймовірно, що об’єднання підприємств в єдиний холдинг є магічним вирішенням значних проблем в постачанні комунальних послуг в Україні. Навпаки, воно може не тільки обмежити і так низький поточний рівень конкуренції, а й ускладнити розвиток її більш складних видів. Навіть якщо запропоноване злиття і зможе призвести до незначних економічних переваг, це тільки трохи покращить ситуацію в цілому, тоді як справжню проблему, що спричиняє незадовільний стан житлово-комунального господарства – слабка регуляторна політика – це злиття не вирішить, а, скоріше, ускладнить майбутнє її вирішення.

Вступ
1. Види конкуренції можливі в секторі житлово-комунальних послуг
2. Рівень розвитку конкуренції в житлово-комунальному господарстві України.
2.1 Сучасний стан конкуренції
2.2 Фактори, що обмежують подальший розвиток конкуренції в галузі.
3. Стимулюватиме чи сповільнюватиме зазначене злиття подальший розвиток конкурентного середовища?
3.1 Вплив об'єднання на поточний стан конкуренції
3.2 Перешкоди на шляху подальшого розвитку конкуренції
4. Економічні ефекти злиття
4.1 Платіжна дисципліна
4.2 Підвищення ефективності діяльності
4.3 Інвестиції
4.4 Менеджмент
5. Наша оцінка

Вступ

Нещодавно Київська міська державна адміністрація внесла на розгляд Антимонопольного Комітету України (АМКУ) пропозицію щодо об'єднання підприємств комунального господарства м. Києва, а саме АЕК "Київенерго", ДКП "Київгаз", ВАТ "Київводоканал" та ДКП "Київміськсвітло" в єдиний холдинг. Раніше АМКУ заборонив об'єднання двох підприємств, "Київенерго" та "Київгазу". Незважаючи на те, що рішення комітету було оскаржено в суді, підприємства та їх власник відмовились від об'єднання двох підприємств і подали на розгляд АМКУ заяву про об'єднання чотирьох зазначених підприємств.

Згідно з думкою ініціаторів, об'єднання зазначених компаній забезпечить стабільність постачання послуг, дозволить покращити їх якість та підвищить ефективність діяльності підприємств комунального господарства. Київська міська державна адміністрація також звертає особливу увагу на позитивний досвід діяльності деяких зарубіжних підприємств-холдингів, але без розгляду деталей. На противагу, представники АМКУ вважають, що запропоноване об'єднання підсилить монопольну владу новоутвореної компанії, яка не матиме жодних стимулів зменшувати витрати виробництва чи підвищувати якість своїх послуг за відсутності потенційних конкурентів та потрібної регуляторної політики з боку держави.

В цій роботі ми розглядаємо можливі економічні наслідки горизонтальної інтеграції між підприємствами комунального господарства України на прикладі першої спроби такого об'єднання київських підприємств. Насамперед, конкуренція в галузі комунальних послуг обмежена значними бар'єрами для вільного розвитку великої кількості підприємств через її залежність від мережі інфраструктури, що потребує значних

капіталовкладень при встановленні та експлуатації, та яку, зазвичай, неможливо поділити на частини. Тому оцінювання впливу злиття чотирьох підприємств комунального господарства, що є монополістами на відповідних ринках, на рівень розвитку конкуренції на цих ринках може здатись не вартим уваги. Однак, використовуючи певну комбінацію зовнішнього регулювання та різних заохочувальних систем, можна створити середовище, що "симулює" конкурентний тиск (із позитивним впливом на тарифи та якість послуг), тому монополістичне становище зазначених підприємств не має сприйматись як необоротне. Таким чином, оцінити вплив запропонованого злиття на рівень розвитку конкуренції у секторі комунальних послуг край необхідно.

Наша оцінка впливу об'єднання підприємств комунального господарства на розвиток конкуренції на відповідних ринках базується на відповідях на такі питання:

1. Види конкуренції (умови, що стимулюють конкуренцію) можливі у секторі комунальних послуг.
2. Сучасний рівень розвитку конкуренції в житлово-комунальному господарстві України.
3. Стимулюватиме чи сповільнюватиме зазначене злиття подальший розвиток конкурентного середовища?

1. Види конкуренції можливі в секторі житлово-комунальних послуг

Науковці та політики визнали, що підвищення ефективності діяльності підприємств, яке в умовах конкурентного ринку відбувається постійно завдяки тиску з боку конкурентів, можна стимулювати навіть в умовах монополістичної природи ринку за допомогою створення певних умов, що "симулюють" конкуренцію. Стимулювання розвитку конкурентного середовища в галузі житлово-комунальних послуг відбувається, в основному, такими чотирма методами (впорядкованими за зростанням рівня конкуренції):

- Конкуренція між різними видами палива надає споживачам право обирати, який вид енергоресурсу використовувати (електроенергію або газ) для задоволення однієї й тієї ж потреби (опалення, гаряча вода). Такий вид конкуренції є природнім на ринку енергоресурсів, більш того, він стимулює ефективність діяльності виробників та постачальників палива.
- Заохочувальне регулювання галузі стимулює підприємства досягати визначеної регуляторним органом мети. Держава може використовувати принцип "максимальної ціни" для регулювання і фіксувати верхню межу тарифів на послуги, заохочуючи підприємства зменшувати витрати виробництва та підвищувати ефективність діяльності задля підвищення їх прибутку. Метод "максимального прибутку" встановлює норму прибутку для підприємств, в такий спосіб надаючи стимули робити капітальні інвестиції (наприклад, в

експлуатацію та реабілітацію систем). Заохочувальне регулювання може базуватися на системі "співставлення підприємств" (benchmarking), що порівнює відносну ефективність підприємств зі схожими характеристиками на основі оцінки виробництва та витрат; державне регулювання, відповідно, базується на результатах такого співставлення.

- Державно-приватне партнерство. Іншим видом симуляції конкуренції на монополістичному ринку є заміна конкуренції **на** ринку конкуренцією **за** ринок. У такий спосіб право оперувати на ринку надається приватній компанії, що виграла тендер за цей ринок, запропонувавши, наприклад, найнижчий тариф за належної якості послуг. Зазвичай, обрана приватна компанія оперує на ринку спільно з державним або комунальним підприємством. Одночасно, заохочувальне регулювання гарантує високу якість споживачам та прибутковість підприємству.
- Участь третьої сторони – це надання дозволу будь-якій компанії використовувати розподільчу систему за певну плату, таким чином, створюється конкуренція іншим постачальникам послуг. В принципі, такого результату можна досягти, розділивши виробництво і розподіл послуг або за допомогою регульованого доступу до мережі.

Завдяки комбінації зазначених чотирьох методів симулювання конкурентного тиску можливо досягти успішних результатів. Але на противагу звичайному ринку з великою кількістю конкурентів, на ринку природних монополій не існує схожого механізму, що гарантував би високу продуктивність монополістів. В результаті, стимулювання конкурентного тиску за допомогою вищезгаданих чотирьох способів має підтримуватись на рівні державної політики, яка враховує інтереси всіх сторін, а саме, гарантує високу якість послуг для споживачів та беззбитковість для постачальників, одночасно забороняючи цінову дискримінацію та отримання монополістами надприбутку.

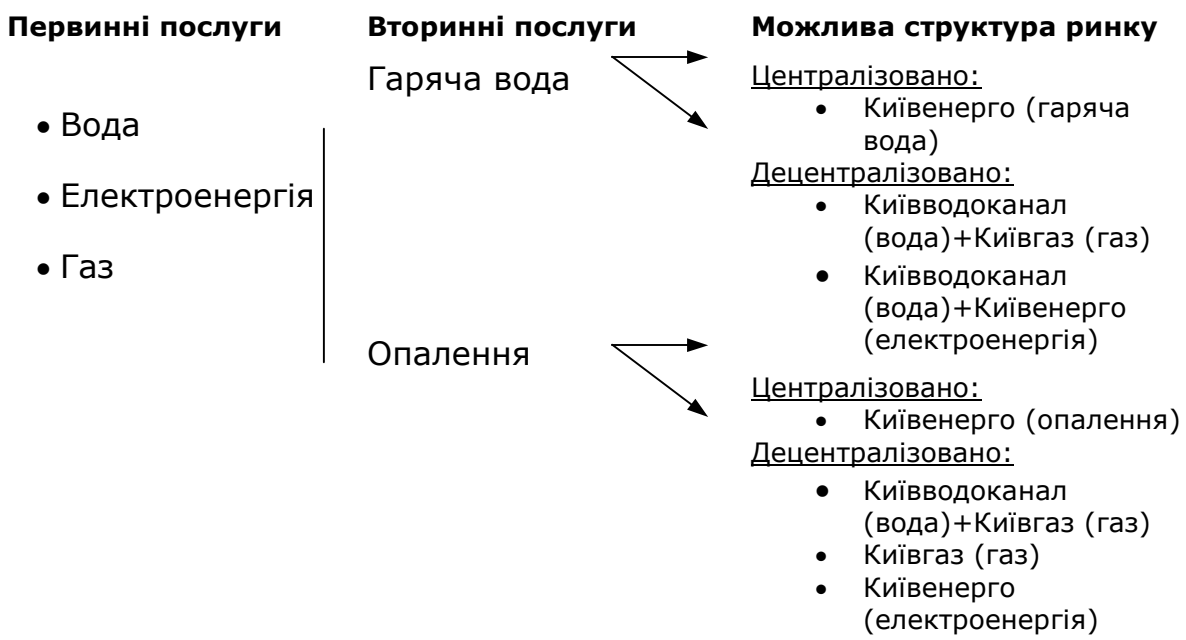
2. Рівень розвитку конкуренції в житлово-комунальному господарстві України.

2.1 Сучасний стан конкуренції

Сучасний рівень розвитку конкуренції в житлово-комунальному господарстві України досить низький. Спостерігаються тільки деякі ознаки конкуренції між різними видами палива (міжпаливної конкуренції). Наприклад, споживачі можуть встановлювати автономні системи опалювання та підігрівання води замість користування послугами центрального опалення та постачання гарячої води. Встановлення таких систем досить поширено серед промислових споживачів: підприємств сфери обслуговування, будівельних компаній тощо.

Міжпаливна конкуренція на ринку зосереджена в постачанні так званих "вторинних" послуг. В цілому постачання цих послуг може бути централізованим (тобто АЕК "Київенерго" - єдиний постачальник) або децентралізованим, як показано на рисунку 1. В ідеалі, кожен споживач

Рисунок 1. Потенціал розвитку міжпаливної конкуренції



має окремі лічильники для тепла та гарячої води, і він може вільно обирати постачальника вторинних послуг без обов'язку оплачувати послуги, які він не використовує. Однак в Україні і, зокрема, в Києві розвиток цього виду конкуренції технічно та навіть адміністративно обмежений. По-перше, немає незалежного регуляторного органу, який би зобов'язав встановлювати лічильники. По-друге, немає чіткої правової бази, що гарантувала б об'єктивність відповідних комісій, які схвалюють та контролюють встановлення та експлуатацію підігрівачів та опалювальних систем, та їх незалежність від політичного впливу. Навпаки, зазвичай, до складу таких комісій входять працівники муніципальних підприємств комунального господарства. Хоча це й можна виправдати високою кваліфікацією технічних спеціалістів цих підприємств, але й дає можливість підприємствам маніпулювати рішеннями комісій.

2.2 Фактори, що обмежують подальший розвиток конкуренції в галузі.

Подальший розвиток конкуренції наразі досить обмежений, в основному, через недостатність та недосконалість незалежного регулювання. Проблеми на відповідних ринках:

- Електроенергія та газ:

  Національна комісія регулювання електроенергетики України (НКРЕ) має повноваження регулювати електроенергетичну галузь,

транспортування та розподіл природного газу. Для встановлення тарифів НКРЕ застосовує метод "витрати плюс", що забезпечує нормативний прибуток операторам ринку, але не заохочує їх до підвищення ефективності діяльності. В результаті, регульовані компанії вживають небагато заходів для вдосконалення їх діяльності (наприклад, для зниження енергоспоживання чи зменшення втрат в мережі), тому що будь-яке зниження витрат трансформується в нижчий тариф для споживачів. Навпаки, гарантоване покриття витрат заохочує декларування вищих за реальні витрати.

- Опалення, водопостачання та водовідведення:

  Тарифи на ці послуги не встановлюються незалежним регулятором. Замість цього, вони встановлюються в процесі переговорів між регіональними державними адміністраціями та керівництвом підприємства. Політичне втручання та конфлікт інтересів є суттєвими недоліками такої процедури. Регіональні адміністрації майже завжди є одночасно власниками та регуляторами комунальних підприємств. Таким чином, переговори про тарифи часто призводять до встановлення невідповідних тарифів, що не покривають витрат виробництва (наприклад, в середньому тарифи на водопостачання покривають тільки 65% витрат, на опалення – 83%[1]). В той же час, немає жорстких бюджетних обмежень, що змушували б компенсувати збитки підприємств з бюджетів[2].

Наслідком таких схем регулювання, зазвичай, є непрозорість підприємств комунального господарства, більшість з яких навіть залишаються некорпоратизованими, та різні види перехресного субсидіювання, вмотивовані політично (від промислових споживачів домогосподарствам), або просто є результатом комбінованих та непрозорих виробничих процесів (наприклад, виробництво електроенергії та тепла).

Крім того, відсутність чітко визначеної відповідальності сторін та правових механізмів забезпечення виконання договірних зобов'язань призводить до систематичної несплати послуг деякими споживачами, і формує замкнене коло, бо низька платіжна дисципліна зменшує наявні фонди для інвестицій, погіршуючи якість послуг, що, в свою чергу, ще більше погіршує платіжну дисципліну тощо. Все це спричиняє низку проблем, що відтепер є факторами, які заважають подальшому розвитку конкуренції в житлово-комунальному господарстві:

- Рівень оплати житлово-комунальних послуг досить низький, за період з січня по липень 2003 року він склав 83%. Хоча заборгованість населення України з оплати цих послуг зменшилась на 0,7 % з липня по серпень 2003 року, загальний борг залишається значним – 7,42 млрд.

[1] Держжитлокомунгосп.

[2] Нещодавно Верховна Рада повернула на повторне перше читання Проект закону, що мав примусити компенсувати з місцевих бюджетів збитки підприємств комунального господарства від тарифів, встановлених нижче витрат.

грн[3]. Проблема неплатежів загрозливіша в тих секторах, де відключення неплатників є проблематичним (енергопостачання), або політично чи технічно неможливим (водопостачання).

- Взаємна заборгованість підприємств комунального господарства – ще одна серйозна проблема сектору. Наприклад, енерго- та теплопостачальники суттєво скоротили свої платежі за використаний природний газ з грудня 2002 по липень 2003 років. В кінці 2001 року загальна заборгованість підприємств житлово-комунального господарства за спожитий природний газ складала 760 млн. грн.[4] Взаємна заборгованість підприємств водопостачання та енергопостачання теж надалі зростає. Витрати на електроенергію складають більше 30% від загальних витрат підприємств водопостачання, тому ці підприємства є найбільшими боржниками енергорозподільчих компаній, тоді як теплопостачальні компанії (як "Київенерго") не схильні платити за отриману від водопостачальників (як "Київводоканал") воду.
- Держава надає широкий спектр пільг різним видам споживачів, але незважаючи на свої зобов'язання, не виплачує за них компенсації підприємствам, звичайно, знижуючи їх прибуток.
- Технічний стан галузі характеризується застарілими технологіями, майже зруйнованим обладнанням та інфраструктурою, і відповідно, з дуже низьким рівнем ефективності використання енергоресурсів. Орієнтовна вартість Загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки складає приблизно 34,3 млрд. грн.[5] Наприклад, капітальний ремонт потрібний для 25-40% устаткування українських підприємств водопостачання[6].

3. Стимулюватиме чи сповільнюватиме зазначене злиття подальший розвиток конкурентного середовища?

Конкуренція в житлово-комунальному господарстві розвинута досить погано. Слабка регуляторна політика залишається найважливішим бар'єром на шляху розвитку складніших видів конкуренції. Фактично, тільки в двох секторах житлово-комунального господарства (електроенергія та газ) є незалежний регулятор; в інших – немає. Оцінюючи вплив запропонованого злиття чотирьох підприємств комунального господарства на конкуренцію в

---

[3] Держкомстат.

[4] Наприклад, загальна заборгованість "Київенерго" "Газу України" за спожитий газ складає 96,8 млн. грн. (з яких 46,2 млн. було накопичено в 2003 році), у відповідь на неплатежі "Газ України" в два рази скоротив постачання газу цьому підприємству в жовтні 2003 року.

[5] Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки, № 4235.

6 "Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції", ІЕД, травень 2003, **http://www.ier.kiev.ua/Ukraine/books/dev_of_dom_ukr.pdf**

галузі, ми розглянемо два аспекти проблеми: вплив на поточний стан конкуренції та на подальший її розвиток.

3.1 Вплив об'єднання на поточний стан конкуренції

В Києві, і в Україні в цілому, єдиний вид конкуренції, що існує на ринку житлово-комунальних послуг – це міжпаливна конкуренція між постачальниками вторинних послуг (опалення та гарячої води). Зрозуміло, що об'єднання постачання газу, електроенергії, води та централізованого опалення в одній компанії зменшить потенціал розвитку такої конкуренції. В принципі, фінансові операції різноманітних постачальників комунальних послуг можуть контролюватись за допомогою обов'язкового аудиту, але тільки незалежний регуляторний орган спроможний повноцінно оцінити витрати і якість наданих послуг і, за необхідності, впровадити потрібні зміни. Таким чином, навіть обов'язковий аудит не може виключити можливості перехресного субсидування між різними видами діяльності; а впровадження слушних схем регулювання житлово-комунального сектора України в найближчому майбутньому видається малоймовірним.

Інші фактори, що обмежують потенціал міжпаливної конкуренції, це узгоджене представництво холдингу у відповідних комісіях та експертних групах (наприклад, тих, що видають ліцензії та згоду на будівельні роботи), а також контролювання комунальними підприємствами інших послуг, таких як вулична реклама. Наприклад, в Києві „Київміськсвітло" забезпечує постачання електроенергії для рекламних споруд, в той час як „Київенерго" та міська адміністрація спільно встановлюють тарифи за спожиту електроенергію. Безсумнівно, об'єднання всіх комунальних послуг в одному холдингу дасть їм можливість обмежити доступ до послуг або підвищити ціни на використання вуличної реклами для потенційних конкурентів.

3.2 Перешкоди на шляху подальшого розвитку конкуренції

Зважаючи на вищенаведене, недостатнє регулювання є головною перешкодою для підвищення статусу конкуренції в секторі комунального господарства як всієї України, так і Києва. Отже, регуляторна реформа буде вирішальною для успішного впровадження нових моделей конкуренції. Натомість немає єдиної регулятивної сили, яка б мала повноваження регулювати діяльність всіх підприємств комунального господарства. Наразі вірогідно матимуть місце суттєві конфлікти інтересів між центральною та місцевою владами, керівництвом комунальних підприємств та інвесторами щодо розподілу привілеїв, ренти та зобов'язань, саме так, як це сталося в інших країнах, де ринок комунального господарства та послуг було поступово лібералізовано (наприклад, в Німеччині або Франції). На цьому тлі, злиття „Київгазу", „Київенерго", „Київводоканалу" та „Київміськсвітло" – монополістів на відповідних ринках – створює суттєвий ризик того, що утвориться сильне формування з необов'язково орієнтованими на конкуренцію інтересами, яку буде досить складно розформувати в майбутньому, коли розвиток конкуренції на ринку комунальних послуг стане пріоритетним напрямом економічної політики.

4. Економічні ефекти злиття

Подальший розвиток конкуренції між постачальниками комунальних послуг ускладнюється не тільки слабкими регуляторними схемами, а також конкретними операційними проблемами, такими як зіпсоване обладнання та низька платіжна дисципліна. Звісно, ініціатори злиття можуть аргументувати тим, що злиття київських постачальників комунальних послуг можуть бути навіть сприятливими для конкуренції, тому що значно покращить поточну ситуацію. Отже, рішення про надання згоди на злиття має також залежати від оцінки економічного ефекту від нього. В цьому розділі ми коротко обговоримо очікувані економічні ефекти від формування запропонованого багатопрофільного підприємства комунального господарства.

4.1 Платіжна дисципліна

Злиття чотирьох операторів ринку комунальних послуг можуть звичайно допомогти вирішити проблеми взаємної заборгованості між ними. Більше того, це може посприяти підвищенню платіжної дисципліни, тому як об'єднаний холдинг типово має більше важелів для зниження його платіжного ризику. Наприклад, для випадку міста Києва оплату рахунків за водопостачання можна гарантувати загрозою відключення від інших послуг, які можна легко відключити.

4.2 Підвищення ефективності діяльності

Серед найвагоміших аргументів на користь об'єднання комунальних господарств – це підвищення ефективності їх діяльності. Тим не менш, у Києві, як і в усій Україні загалом, економія на масштабі, яка призводить до зменшення витрат та збільшення продуктивності, найближчим часом схоже не відіграватиме важливої ролі у розвитку сектору комунального господарства. Це ґрунтується на таких причинах:

- Перше питання – яким значним може бути збільшення продуктивності. Зменшення адміністративних витрат - типовий результат ефекту синергії від злиття компаній – значно не зменшить загальні витрати, тому як вони не є основною статтею витрат[7]. Скоріше, експлуатація та заміна віджилого вже обладнання і є основною частиною загальних витрат.
- По-друге, підвищення продуктивності не може бути реалізовано автоматично тільки завдяки об'єднанню чотирьох комунальних підприємств. Треба докласти значних зусиль, спрямованих на інтеграцію компаній. Зарубіжний досвід в цій діяльності є досить змішаним. Протягом останніх 15 років все більше з'являється багатопрофільних підприємств комунального господарства в результаті об'єднань окремих приватних компаній, таких як EDF та

[7] Адміністративні витрати складають незначну частину в структурі загальних витрат. Для „Київенерго", наприклад, частка адміністративних витрат складає меньше двох відсотків. (Звіт про фінансові результати „Київенерго", 2002).

Suez (Франція), RWE та E.ON (Німеччина). В основному, мета такої діяльності –збільшення частки на ринку комунальних послуг та підвищення продуктивності. У відповідь, регіональні адміністрації теж формують регіональні багатопрофільні підприємства для реалізації економії на масштабі. Але оцінка обох стратегій є неоднорідною. Стратегія об'єднання приватних компаній є досить ризикованою діяльністю і може бути оцінена тільки на рівні безпосередньо фірми. Досвід муніципальних/державних об'єднаних постачальників комунальних послуг є досить негативним, оскільки покращення продуктивності діяльності є досить складною справою. В результаті, декілька багатопрофільних холдингів згодом було розформовано. Наприклад, у столиці Німеччині Берліні раніше створене багатопрофільне підприємство-постачальник комунальних послуг було згодом розділено на окремі підприємства з постачання води, газу та електроенергії після того, як об'єднане підприємство не змогло підвищити свою ефективність[8].

- По-третє, навіть якщо запропоноване злиття призведе до незначної економії адміністративних та маркетингових витрат, немає гарантії, що зекономлені кошти буде спрямовано на зниження ціни (виграш споживачів) чи інвестовано в обладнання, тому що наразі слушне заохочувальне регулювання відсутнє. Навпаки, за відсутності достатнього регулювання новостворена інституційна організація може спростити різноманітні зловживання та перехресне субсидіювання різних видів діяльності.
- Насамкінець, значного зниження витрат можна очікувати тільки в довгостроковій перспективі, і тільки за умови вдосконалення технологій, модернізації обладнання тощо, але це насамперед потребує значних капіталовкладень.

Таким чином, значного підвищення ефективності діяльності не очікується.

4.3 Інвестиції

Можливість залучення додаткових інвестицій, що згадано як додаткова перевага об'єднання, також є досить сумнівною. Одна з причин – це асиметричне регулювання об'єднаного холдингу (за умови незмінного регуляторного середовища) та підвищений ризик перехресного субсидіювання. З досвіду економічного реформування, навпаки дезінтеграція підприємств, а не їх концентрація є однією з необхідних умов для залучення приватного капіталу, оскільки дезінтеграція максимально збільшує прозорість діяльності підприємства. Більш того, залучення приватного капіталу в монополізовану галузь комунального господарства задля надання послуг якомога вищої якості за помірну ціну потребує сформованої нормативно-регуляторної бази.

[8] Для більш детального аналізу зарубіжного досвіду див. роботу ІЕД А2/2003.

4.4 Менеджмент

В цілому, вищі менеджерські здібності керівництва того чи іншого підприємства не може виправдати адміністративне рішення передати інші компанії в управління більш ефективного підприємства для того, щоб покращити фінансовий та технічний стан комунальних підприємств із незадовільною діяльністю. В такій ситуації, вдосконалення менеджменту доцільніше проводити шляхом найму високо кваліфікованого персоналу. Згідно з аргументами представників „Київенерго", одним з ініціаторів злиття в Києві, це підприємство має набагато вищий рівень менеджменту та багатший досвід вирішення нагальних проблем комунальних підприємств. І тому, вони спроможні реанімувати інші підприємства комунального господарства Києва, що мають схожі проблеми.

Можливо це дійсно так, можливо ні, але це ні в якому разі не може бути достатньою причиною для зміни корпоративної і організаційної форми київського ринку комунальних послуг.

5. Наша оцінка

Конкуренція в мережевих галузях, таких як постачання комунальних послуг, не є природним наслідком розвитку ринку. Постачання комунальних послуг залежить від доступу до розподільчих систем, що створює значні бар'єри для входу на ринок. Тим не менш, монополістична структура ринку не має розглядатись як природній наслідок, тому що слушна комбінація зовнішнього регулювання та заохочувальних систем може сформувати середовище, що симулює конкуренцію, і тоді досягнення переваг в продуктивності можливе.

Наразі житлово-комунальне господарство в Україні, та в Києві зокрема, знаходиться у незадовільному стані і характеризується недостатністю регулювання та протекцією з боку держави. Як наслідок, проблеми підприємств такі: низька платіжна дисципліна, взаємна заборгованість та непрозорість діяльності, що стримує приватних інвесторів. На цьому тлі, Київська міська адміністрація, як власник чотирьох підприємств комунального господарства, воліє покращити ситуацію, об'єднавши ці підприємства в єдиний холдинг.

В цій роботі ми розглянули вплив запропонованого об'єднання на розвиток конкурентного середовища в галузі житлово-комунального господарства. Оцінивши можливі наслідки злиття чотирьох підприємств комунального господарства можна зробити такі висновки:

1. Об'єднання підприємств централізованого теплопостачання та енергопостачання, газопостачання та водопостачання в одну компанію суттєво обмежить можливості розвитку міжпаливної конкуренції в постачанні тепла та гарячої води, а це - єдиний вид конкуренції, що наразі існує на ринку комунальних послуг України.
2. Недостатність та невідповідність регуляторної політики залишається найбільшою перешкодою на шляху подальшого розвитку

конкурентних відносин в житлово-комунальному господарстві. Тому об'єднання чотирьох монополістів створює ризик виникнення сильної, непрозорої організації, не обов'язково зорієнтованої на підтримку та розвиток конкурентного середовища на відповідних ринках. В майбутньому, якщо розвиток конкуренції на ринку комунальних послуг стане пріоритетним напрямом економічної політики, таку структуру буде досить складно розформувати.

3. В той же час, не очікується значного економічного ефекту від такого об'єднання. Якщо завдяки злиттю можна вирішити проблему взаємної заборгованості чотирьох підприємств та покращити платіжну дисципліну, то перспектива досягнення значної економії на масштабі досить обмежена.

Таким чином, малоймовірно, що об'єднання підприємств в єдиний холдинг є магічним вирішенням значних проблем постачання комунальних послуг в Україні. Навпаки, воно може не тільки обмежити і так низький поточний рівень конкуренції, а й ускладнити розвиток її більш складних видів. Навіть якщо запропоноване злиття і зможе призвести до незначних економічних переваг, це тільки трохи покращить ситуацію в цілому, тоді як справжню проблему, що спричиняє незадовільний стан житлово-комунального господарства – слабка регуляторна політика – це злиття не розв'язує, а, скоріше, ускладнює подальше її вирішення.

А.Ч., Ф.П. Рецензент: Л.Ха

Грудень 2003