

Формування механізму оптимальних взаємовідносин у сфері житлово-комунального господарства

З.В. ГОНЧАРОВА

*Харківська національна академія міського господарства
61002, Україна, м. Харків, вул. Революції, 12
zoya_g@ukr.net*

Розвиток ринкових відносин в економіці країни та зокрема в галузі житлово-комунального господарства (ЖКГ) і сьогодні залишається актуальним питанням та залежить від особливостей регіонального управління в галузі.

Реформування системи управління ЖКГ регіонів повинно включати не тільки інституційні перетворення (створення та розвиток об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), служб (дирекцій) єдиного замовника (СЄЗ, ДЄЗ), приватних керуючих компаній (КК), але й розробку «стандарту послуг», тендерний відбір підрядників на надання послуг ЖКГ, формування системи договірних відносин «підрядник – СЄЗ», «СЄЗ – споживач», забезпечення контролю за наданням послуг і відповідальності за недотримання «стандарту послуг», договірних відносин «СЄЗ – споживач».

Відносини економічних суб'єктів ЖКГ закріплюються у договорах (контрактах), тобто наборах правил, що визначають взаємні очікування контрагентів на основі обіцянок, виконання яких забезпечується відповідним механізмом примусу, а результуюча взаємодія їх цілей та інтересів – це і є ефективність управління галуззю.

Контракти, роль контрактних (договірних) відносин у функціонуванні ринкової системи в останнє десятиліття досліджувалися в ряді робіт [1-6].

Практика міжнародного досвіду свідчить, що співробітництво між приватним і суспільним секторами – приватно-публічне партнерство (ППП) стимулює поліпшення якості послуг суспільного сектора й підвищує ефективність їхнього надання, а також виступає потужним інструментом скорочення витрат та отримання додаткових джерел фінансування інфраструктури. При взаємодії держави й бізнесу

йде процес пошуку балансу інтересів держави (якісні послуги для споживачів за прийнятними цінами) і приватного бізнесу (окупність вкладених інвестицій).

Згідно з державною політикою та обраною системою управління ЖКГ регіону іде процес створення ефективного власника (ОСББ), що сприяє ефективному використанню власного майна й управлінню, утриманню та використанню неподільного і спільного майна згідно законодавства, розвитку і стимулюванню ринкових відносин (конкурентного середовища) у сфері житлово-комунальних послуг (ЖКП), що приведе до підвищення їхньої якості.

Реальні власники, об'єднані в ОСББ, найбільшою мірою зацікавлені в раціональному використанні коштів на обслуговування приналежної їм власності й будуть прагнути купити якісні послуги за найнижчою ціною.

Договори (контракти), що існують у сфері ЖКГ та являються емпіричною базою для теоретичного і практичного аналізу, можуть бути описані в рамках теорії ігор [7-9] і теорії контрактів [6,3,10,11] беручи до уваги наявність вихідної безлічі характеристик, що враховуються.

Моделі контрактів – це аналітичні методики, які підтримують ухвалення рішення по побудові цільової програми змін структури організаційної системи (механізму функціонування) ЖКГ.

Вибір керуючим органом тієї або іншої процедури ухвалення рішення залежить від можливості пророкувати поведінку агентів – їхньої реакції на керуючий вплив.

Види моделіруємих двосторонніх договірних відносин суб'єктів ЖКГ залежно від функцій управління представлено на рисунку. У структурній моделі розглянутих договірних взаємин суб'єктів галузі можна виділити дві ієрархії моделей взаємин:

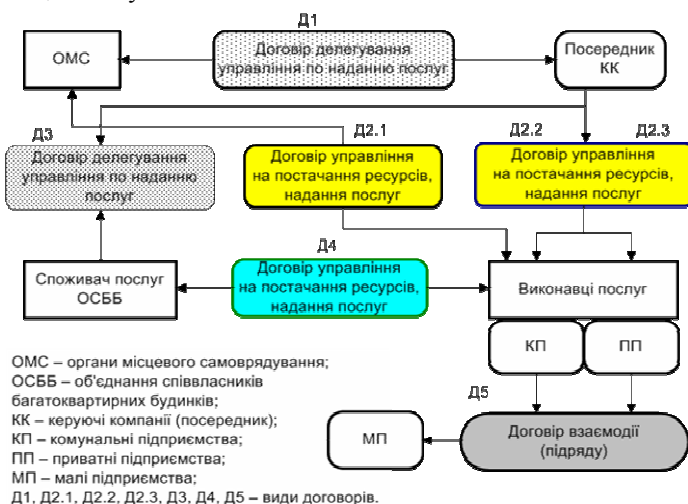
- Дворівнева модель (Принципал – Агент): Д2.1, Д2.2, Д2.3, Д4, Д5;
- Трьохрівнева модель із делегуванням управління «посередникові» - керуючій компанії (Принципал – Агент): Д1, Д3.

Аналіз розглянутих договірних відносин у системі ЖКГ дозволяє виділити для цілей дослідження й прийняття управлінських

рішень наступні основні види моделей договорів (контрактів):

1. Моделі стимулювання й регулювання «Замовник – Виконавець» (для договорів Д2.1, Д2.2, Д2.3).
2. Моделі «Власник – Менеджер» (для Д1, Д3).
3. Модель несприятливого відбору «Покупець – Продавець» (Д4).
4. Модель взаємодії (підряду) великих підприємств із малими (Д5).

А також модель конкурсного відбору керуючих компаній і виконавців послуг.



Структурна модель договірних взаємин

1. Гуриев С. М. Что такое теория контрактов? // Экономическая школа. Аналитическое приложение. - 2002. - № 1(1). - С. 77-118.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ Пер. С англ. А.Н. Нестеренко; предисл. И науч. Ред. Б.З. Мильнера. - М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. - 180 с.
3. Тамбовцев в.л. введение в экономическую теорию контрактов: учеб. Пособие. - м.: инфра-м, 2004.

4. Шаститко а.е. новая институциональная экономическая теория. - 3-е изд., перераб. И доп. - м.: экономический факультет мгу, теис, 2002. - 591 с.
5. Харг о.д. неполные контракты и теория фирмы / природа фирмы. Под ред. О.и. уильямсона и с.дж. Уинтера. - м.: дело, 2001. - 360с.
6. Юдкевич м.м., подколзина е.а., рябинина а.ю. основы теории контрактов: модели и задачи. М.: гу вшэ, 2002. - 352 с.
7. Губко М.В., Новиков Д.А. Теория игр в управлении организационными системами. М.: Синтег, 2002. - 148 с.
8. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах. М.: Синтег, 2003. - 312 с.
9. Новиков Д.А. Институциональное управление организационными системами. М.: ИПУ РАН, 2004. - 68 с.
10. Губко М.В. Задача теории контрактов для модели простого активного элемента / Управление в социально-экономических системах. Сборник трудов молодых ученых ИПУ РАН. М.: Фонд «Проблемы управления», 2000. С. 9-19.
11. Гуриев С.М. Конспекты лекций теории контрактов. М., 2001.