

КОНЦЕСІЯ ЯК ФОРМА ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Досліджено сутність та особливості концесійного механізму як форми залучення інвестицій в економіку країни. Досліджено зарубіжний досвід державно-приватного партнерства на основі використання концесійних угод. Розкрито переваги концесії у сучасних умовах економіки України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, концесійний механізм, концесійна схема, концесійний договір.

Исследована сущность и особенности концессионного механизма как формы привлечения инвестиций в экономику страны. Исследовано зарубежный опыт государственно-частного партнерства на основе использования концессионных соглашений. Раскрыто преимущества концессии в современных условиях экономики Украины.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, концессионный механизм, концессионная схема, концессионный договор.

The article explored the nature and characteristics of the concession mechanism as a form of investment in the economy. Studied international experience of public-private partnership on the basis of concession agreements. Takes advantage of the concessions in the current conditions of the economy of Ukraine.

Key words: public-private partnerships, concessions, concession mechanism, concession scheme, a concession contract.

Постановка проблеми. Проблема державної монополії для України не є новою, але особливої актуальності вона набуває зараз, під час бюджетної кризи і різкої недостатності фінансування. На нинішньому історичному етапі питання власності та інституційних змін в галузях, які ще двадцять років тому знаходилися виключно у державній власності і державному управлінні (електроенергетика, залізничний, автодорожній, морський і повітряний транспорт, комунальне господарство), є першочерговими. Бо без чіткого закріплення за власником прав і обов'язків, прозорості бази даних (що і кому належить), без пошуку форм фінансування великих проектів вперед не просунуться.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування власності державного господарства достатньо широко розглядається у вітчизняній та зарубіжній літературі. Останнім часом число таких робіт постійно збільшується.

Зокрема, найбільшу увагу привернули роботи таких авторів, як І.І. Дахно [5], К.М. Владимиров, Н.Г. Чуйко, О.Ф. Рогальський [2], що розглядали необхідність залучення приватних коштів в економіку України на основі концесійних угод. У роботі Г. К. Ялового [11] обґрунтовано доцільність впровадження концесійного механізму для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Використання концесії у житлово-комунальній сфері розглянуто В. Момотом, О. Перваковим [10]. Впровадження концесійної моделі залучення інвестиційних коштів у портову галузь обґрунтовано В. Білоклицькою [1]. Медведева Н.П. [9] розглядає аспекти правового регулювання гірничої концесії.

При всьому розмаїтті робіт у вітчизняній науковій літературі не вдалося знайти праць, що узагальнюють підходи до залучення приватних інвестицій для реформування державних підприємств.

Мета статті. Визначення сутності концесійного механізму як основи стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу державних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Концесія не є новою формою господарювання. Вона в різних видах існує, можливо, приблизно стільки ж, скільки існує держава. Це пояснюється тим, що держави завжди делегували управління своєю власністю тим або іншим суб'єктам госпо-

дарської діяльності і держави були обов'язковою стороною концесійного договору. У Франції концесійна практика налічує більше ніж столітню історію. Ще 1882 року був укладений контракт муніципальної влади на 15 років з братами Перрьє, які зобов'язалися постачати воду до Парижа. Нині близько 70 % населення французької столиці забезпечують водою приватні фірми на умовах концесії [5].

Міжнародні концесії в першій половині минулого століття використовувалися капіталістичними державами для забезпечення себе нафтою і збереження економічного впливу в країнах, що розвивалися. Концесії в Катарі, Кувейті, Омані і в низці інших країн поширювалися на всю територію держави. Компанія "Бахрейн петролеум компані" отримала концесію на 91 рік, "Кувейт ойл компані" – на 92 роки. Північноафриканські і близькосхідні концесії надавали Заходу право на видобуток, переробку і збут нафти, будівництво нафтопроводів і портів. Концесії стали одним з основних інструментів продовження колоніальної політики. Нині в Європі і Америці концесіонерами в більшості своїй є великі монополії всередині країни [5].

В Росії ця форма залучення інвестицій активно використовувалася до революції. Наприклад, практично вся мережа залізниць в 60-90-ті роки XIX століття була побудована на основі концесій. Росія мала концесії і за кордоном. Так, Китайсько-Східна залізниця була російською концесією в Китаї.

Найбільший концесійний проект останніх років – це будівництво тунелю під протокою Ла-Манш. Він сполучив Францію з Великою Британією.

Роль концесій в світовій економіці зростає. Якщо впродовж XX століття концесії знаходили застосування переважно в користуванні надрами, то в 1990-ті роки в концесію стали передаватися численні інші об'єкти державної власності. Нині концесії відіграють важливу роль в будівництві, реконструкції об'єктів транспортної інфраструктури, портової галузі тощо.

Правові умови для запровадження концесійного механізму створені Господарським кодексом України, гл. 40 [3], в який міститься перелік принципів концесійної діяльності; Законом України "Про концесії" від 16 липня 1999 р. [8] зі змінами та доповненнями, який прийнято з метою підвищення ефективності використання державного та комунального майна і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах); а також Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [7], яким створено законодавче підґрунтя для співробітництва державного та приватного сектора з метою підвищення конкурентоспроможності та залучення інвестицій в економіку України.

Закон «Про державно-приватне партнерство» встановлює низку важливих принципів для залучення приватних інвесторів, а саме:

- рівність перед законом державних та приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження інтересів державних та приватних партнерів з метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність протягом усього строку дії договору;
- визнання державними та приватними партнерами прав і обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору;
- справедливий розподіл ризиків між державним та приватним партнерами;
- визначення приватного партнера на конкурсних засадах.

Закон передбачає наступні форми реалізації ДПП:

- концесія;
- договір про спільну діяльність і розподіл продукції;
- інші договори [7].

За даними Всесвітнього банку, концесійні угоди залишаються найпоширенішою формою державно-приватного партнерства. Це пов'язано з тим, що концесійні угоди встановлюють довгострокові, взаємовигідні, стабільні умови для концесійної діяльності. Укладання таких угод є альтернативою приватизації, оскільки держава передає концесіонеру тільки право володіння і користування об'єктом концесії, а також здійснює контроль за якістю обслуговування, екологічною безпекою, встановлює тарифи.

Законом “Про концесії” [8] визначено поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна, а також умови і порядок її здійснення.

Згідно з зазначеним Законом України концесією є надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [8]. Таке право надає уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування, державного та комунального майна, а також він визначає умови і порядок її здійснення. В законі подано перелік сфер господарської діяльності, де працюють державні підприємства, які можна надавати в концесію. До цього досить великого списку ввійшли галузі міської інфраструктури.

Концесійна діяльність здійснюється на підставі концесійних договорів, які укладаються відповідно до законодавства України з концесіонерами, у тому числі іноземними інвесторами, Кабінетом Міністрів України, уповноваженим органом державної влади або визначеним законом органом місцевого самоврядування. Термін дії концесійного договору встановлюється сторонами цього договору залежно від характеру та умов концесії. Цей термін не може бути меншим ніж 10 років і більшим ніж 50 років. Кабінет Міністрів України може затверджувати типові концесійні договори для здійснення певних видів концесійної діяльності. Вимоги до концесійних договорів, порядок їх укладення, а також інші питання правового регулювання концесійної діяльності визначаються законом про концесії та іншими законами (ст. 408 ГКУ).

Законом розширено сфери господарської діяльності, об'єкти права державної і комунальної власності яких можуть надаватися у концесію, зокрема:

- будівництво та експлуатація автомобільних доріг, шляхів сполучення;
- вантажні і пасажирські морські порти;
- аеропорти;
- об'єкти комунального господарства;
- транспортування та розподіл природного газу;
- виробництво та (або) транспортування електроенергії;
- надання послуг міським громадським транспортом;
- житлово-експлуатаційна сфера;
- сфера кабельного телебачення; зв'язку; поштових послуг;
- ритуальні послуги;
- послуги, пов'язані з постачанням споживачам тепла.

Відтак, згідно з прийнятими змінами, майно підприємств, які є цілісними майновими комплексами чи системою комплексу, що забезпечують комплексне надання послуг у сфері функціонування інфраструктури морського транспорту – тобто усіх 18 морських портів, може бути об'єктом концесії. Таким чином, в кожному порту України можуть бути реалізовані по декілька концесійних проектів [4].

При цьому, відповідно до нещодавно прийнятого Закону «Про морські порти України», портова акваторія, засоби навігаційного обладнання та інші об'єкти навігаційно-гідрографічного забезпечення морських шляхів, системи управління рухом суден, інші стратегічні об'єкти портової інфраструктури не підлягатимуть передачі у концесію.

Переваги концесії як механізму інвестування в портову галузь і зумовили вибір та впровадження саме цієї моделі розвитку галузі провідними морськими країнами: прозорість залучення коштів, ефективність управління, правовий захист інвестицій, цільовий розвиток об'єктів портової інфраструктури, а також гарантії виконання зобов'язань всіма учасниками концесійних договорів.

Україна має намір залучити приватні інвестиції на 4,3 млрд. грн. у рамках будівництва інфраструктурних об'єктів до фінального турніру Євробаскет-2015 [4].

Крім того, приватні інвестори на умовах концесійних угод фінансують будівництво термінальних комплексів в аеропортах Одеси та Дніпропетровська.

Для концесійних угод, як форм державно-приватного партнерства, є характерним наявність великої кількості видів концесійних схем:

ВОТ (Build – Operate – Transfer) – "Будівництво – управління – передача". Концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію (в основному на правах власності) впродовж встановленого терміну, після чого об'єкт передається державі. Така схема вважається класичною формою державної концесії;

- ВТО (Build – Transfer – Operate) "Будівництво – передача – управління". Концесіонер будує об'єкт, який передається державі (концеденту) у власність відразу після завершення будівництва, після чого він передається в експлуатацію концесіонеру;

- ВОО (Build – Own – Operate) – "Будівництво – володіння – управління". Концесіонер будує об'єкт і здійснює його експлуатацію, володіючи ним на правах власності, термін дії якого не обмежується;

- ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer) – "Будівництво – володіння – управління – передача" – володіння і користування побудованим об'єктом на правах приватної власності здійснюється впродовж певного терміну, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави;

- ВВО (Buy – Build – Operate) – "Купівля – будівництво – управління" – форма продажу, яка включає відновлення або розширення об'єкту. Держава продає об'єкт приватному сектору, який його вдосконалює з метою ефективного управління.

У договорі про концесію може передбачатися надання в експлуатацію державою за плату не тільки підприємств, але, головним чином, землі з правом видобутку корисних копалин. На відміну від приватизації, власність залишається в руках держави, незважаючи на те, що левову частку прибутку і, нерідко, податкові пільги отримує приватний інвестор. На відміну від оренди, концесійні договори мають терміни, що обчислюються десятиліттями.

Головна змістовна відмінність концесії від типового тендеру на підрядні роботи полягає в орієнтації концедента на результат, а не на спосіб його досягнення. Наприклад, результатом реалізації концесійного проекту будівництва автодороги є не будівництво, а експлуатація дороги. У сучасних умовах концесії є специфічною формою залучення іноземного капіталу. Економічний зміст категорії "концесія" складають відносини між державою і приватним капіталом з приводу управління державною власністю на основі приватної ініціативи в рамках договірних відносин.

Перевага концесійного механізму (рис. 1) для держави полягає у тому, що він знімає фінансове навантаження з неї, оскільки концесіонер приймає на себе зобов'язання здійснювати всі витрати по фінансуванню, управлінню і поточному ремонту об'єктів, переданих в концесію, до того ж концесіонер має сплачувати концесійні платежі, що надходять до бюджету держави.

Плюси і мінуси державного партнерства для влади і бізнесу наведено в табл. 1.

У сучасних умовах концесії виступають специфічною формою залучення іноземного капіталу.

Найбільша привабливість для держави концесійної форми використання приватного капіталу при здійсненні інфраструктурних інвестиційних проектів визначається наступними чинниками:

- висока вартість інфраструктурних об'єктів;
- тривалі терміни окупності й повернення вкладених в проекти капіталів;
- тривалі періоди амортизації основного капіталу;
- значні технічні, соціально-економічні і політичні ризики;
- високий рівень міжвідомчості та інституційності (у проектах, як правило, бере участь велика кількість суб'єктів господарювання з різних галузей економіки і сфер діяльності, центральних, регіональних і місцевих органів влади);
- необхідність додаткових гарантій з боку держави;
- низька альтернативна цінність інвестиційних активів (високоспеціалізовані активи дуже важко перемістити в інші галузі) та низька ліквідність інвестиційних активів у випадку розірвання концесійного договору.

Ці чинники відіграють визначальну роль при здійсненні міжнародних інвестиційних проектів в різних країнах світу. Вони свідчать, що замовниками проектів повинна бути держава, а інвесторами – в основному приватний капітал. Частково можуть використовуватися бюджетні кошти федеральних і місцевих органів влади, але, як правило, за комерційної форми фінансування проектів вони не відіграють вирішальної ролі, а швидше виконують допоміжні функції – підтримку на початковому етапі інвестування, "розширення" "вузьких місць"; надання гарантій.

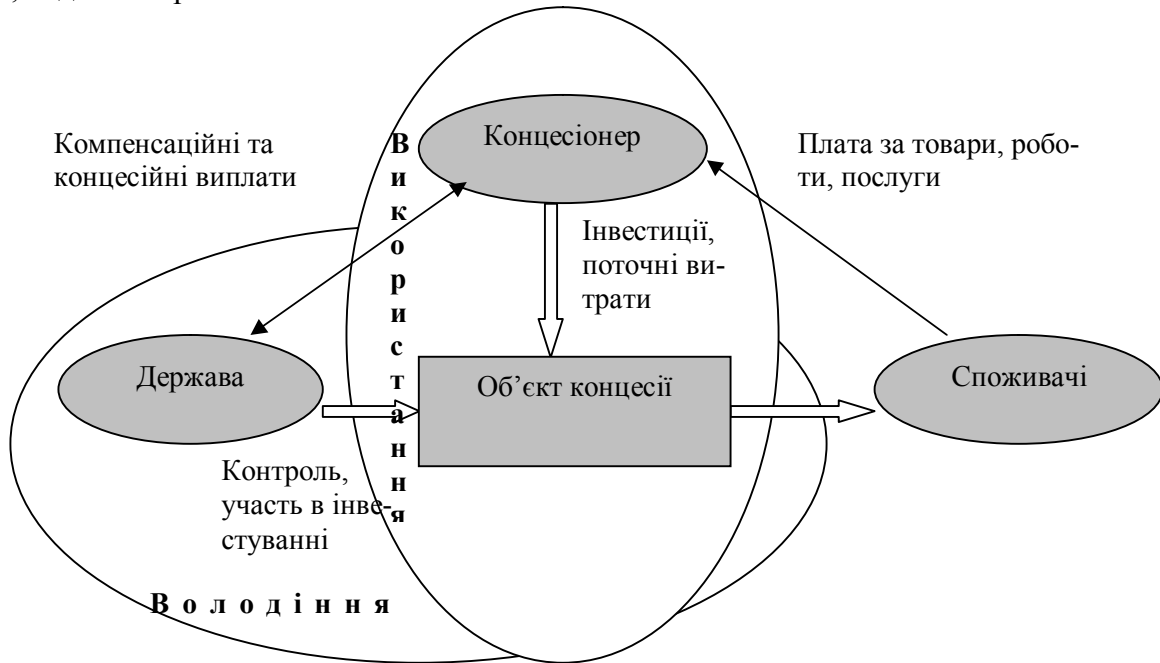


Рис. 1. Схема концесійного механізму [11].

Таблиця 1. Переваги і ризики державного партнерства для влади і бізнесу [6].

	Переваги	Ризики
Для влади	<ul style="list-style-type: none"> - сучасні інженерні рішення і ефективне управління; - акцент на якість обслуговування користувачів клієнтів; - мінімізація загальних витрат за проектом на весь термін контракту; - ефективне використання капіталу та отримання додаткових доходів 	<ul style="list-style-type: none"> - слабкий контроль регулюючих органів призведе до вилучення монопольної ренти орієнтованими на прибуток приватними компаніями-операторами; - для забезпечення окупності інвестиційної програми може знадобитися зростання цін / тарифів; - можливе банкрутство компанії-оператора може мати великі негативні соціальні наслідки для споживачів, а також знизити довіру населення до місцевих органів влади
Для бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> - економічна вигода; - ємний ринок і гарантований попит; - великі можливості підвищення ефективності виробництва і скорочення невиробничих витрат: при правильно побудованих економічних відношеннях та адекватній тарифній політиці може принести прибуток бізнесу та довгострокові вигоди користувачам 	<ul style="list-style-type: none"> - високі ризики капітальних вкладень в будівництво і комунальну інфраструктуру; - проблема тарифного регулювання та політизованість тарифів; - ризики невиконання бюджетних зобов'язань; - можливе недотримання владою підписаних договорів; - наявність незареєстрованого майна

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даній темі. Концесії активно використовуються в світовій економіці. Практика концесійних відносин у країнах, що розвиваються, становить інтерес для України у зв'язку зі схожістю процесів економічного розвитку.

В Україні створено необхідне правове поле для залучення інвестицій та розвитку економіки України на засадах державно-приватного партнерства.

Ефективність реалізації концесійного проекту може розглядатися державою подвійно. З одного боку, держава прагне забезпечити вищу якість послуг, що надаються, при збереженні рівня витрат, а з іншого – знизити витрати на виробництво послуг при збереженні їх якості.

Впровадження механізму концесійного інвестування забезпечить соціальний і економічний розвиток країни, дасть можливість знайти перспективні напрями розвитку на шляху інтеграції до світового фінансового простору.

Література

1. Білошицкая В. Не так страшна концессия, как ее малюют / Виктория Білошицкая // Одесский вестник. – 2013. – №8 (5256). – С.7–8.
2. Владимиров К.М. Місцеві фінанси / К.М. Владимиров, Н.Г. Чуйко, О.Ф. Рогальський – Д.: Навчальний посібник, 2005. – 265 с.
3. Господарський кодекс України / Верховна Рада України : станом на 14 бер. 2004 р. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2004. – 208 с. – (Бібліотека офіційних видань).
4. Гриценко Л.Л. Обґрунтування моделей оптимізації участі держави у фінансуванні проектів в умовах інвестиційної взаємодії з бізнесом / Л.Л. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №2 (140). – С. 15–18.
5. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://pidruchniki.ws>.
6. Єлісеєва Л.В. Муніципальна власність: економічний зміст та перспективи її трансформації в Україні в контексті світового досвіду / Л.В. Єлісеєва // Ефективна економіка. – 2012. – №12.
7. Закон України «Про державно-приватне партнерство»: станом на 01 лип. 2010 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2010. – 524 с. – (Бібліотека офіційних видань).
8. Закон України «Про концесії»: станом на 16 лип. 1999 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1999. – 372 с. – (Бібліотека офіційних видань).
9. Медведєва Н.П. Історичні аспекти правового регулювання гірничої концесії / Н.П. Медведєва – К.: Юридична Україна, 2008. – 103 с.
10. Момот В.Є. Форми залучення приватного капіталу для реформування комунальних монополій / В.Є. Момот, О.С. Перваков // Академічний огляд. – 2010. – №1 (32). – С.61–66.
11. Яловий Г. К. Впровадження концесійного механізму для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств / Г.К. Яловий, А.С. Цеслів // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://economy.kpi.ua/uk>.