

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СФЕРІ ЖКГ



Зєрова О.М.

**Асистент кафедри «Економічна теорія та фінанси»
Донбаської національної академії будівництва і архітектури**

Зєрова О.Н. ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОНЦЕССИОННОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЖКХ // ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ПРАКТИКАХ ВЕДУЩИХ НАУЧНЫХ ШКОЛ. – 2014. – № 4; URL: fund-issled-intern.esrae.ru/4-57

У статті проаналізовано зарубіжний досвід співпраці приватних структур з муніципалітетом, визначено переваги та недоліки застосування концесій для залучення інвестицій в житлово-комунальний сектор України, що дозволило зробити висновки про існування передумов для розвитку концесійних відносин в ЖКГ. Надано практичні рекомендації щодо вдосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в житлово-комунальному господарстві України.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, концесія, державно-приватне партнерство, житлово-комунальне господарство, комунальна інфраструктура

Вступ. В сучасних умовах для технічного переоснащення та модернізації об'єктів ЖКГ України потребується значний обсяг інвестицій (за підрахунками експертів приблизно 150 мільярдів доларів, що становить 100% національного

ВВП). Однак, житлово-комунальне господарство має обмежені можливості доступу до фінансових ресурсів, бо фінансування житлово-комунальної сфери в Україні здійснюється в основному з двох джерел – платежів населення та бюджетних коштів. З огляду на те, що держава й територіальні громади через нестачу бюджетних коштів не можуть забезпечити функціонування окремих об'єктів комунальної інфраструктури, виникає необхідність залучення приватного капіталу. У зв'язку з цим виникає необхідність впровадження нових механізмів залучення інвестицій, одним з яких є концесія.

Питання розвитку та функціонування житлово-комунального господарства останнім часом набули висвітлення в наукових працях вітчизняних та закордонних вчених. Так, проблеми розвитку житлово-комунального господарства висвітлено у працях вітчизняних і зарубіжних економістів, таких як О.Альошин[1], О.Беляєв, П.Буряк, І.Васильова, Г.Волинський, М.Забаштанський, В.Кравченко, Г.Онищук[2], М.Пан, О.Тищенко, В.Торкатюк[3], Л.Шевченко, Л.Шутенко та ін. В.Геєць, І.Луніна, І.Чугунов досліджували закордонний досвід організації житлово-комунального господарства при залученні державного (муніципального) і приватного секторів. Питанням становлення державно-приватного партнерства та концесій в різних сферах господарської діяльності в Україні присвячені роботи Д.Амунца, С.Безгодова, В.Варнавського[4], С.Данасарової, В.Михеева, О.М.Полякової, С.Сосни, М.Свистунова[5] та ін. Водночас питання залучення приватних інвестицій у формі концесій в сфері житлово-комунального господарства, обґрунтування напрямів щодо підвищення ефективності співпраці держави та приватного сектору залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є визначення переваг та недоліків застосування концесій для залучення інвестицій в Україні та надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в житлово-комунальному господарстві України.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі не існує єдиної думки щодо сутності поняття «концесія». Згідно Закону України «Про концесії» концесія - 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. У концесію можуть надаватися об'єкти права державної чи комунальної власності [6].

Науковці розглядають поняття «концесія» у широкому і у вузькому значеннях. Так, у широкому розумінні концесія визначається як економічні відносини, що складаються між концесієдавцем і концесіонером з приводу передачі у довгострокове користування недержавним суб'єктам державного (комунального) майна без втрати права власності на нього, що створює умови для узгодження суспільних та приватних інтересів [7].

У вузькому трактуванні під концесією розуміють передачу концесіонерові об'єкту державної (муніципальної, комунальної) власності для будівництва, модернізації, реконструкції, експлуатації, управління, обслуговування на визначених у договорі умовах та відповідно до концесійного законодавства [8].

Існує також підхід, відповідно до якого концесію розглядають як дароване приватній особі право на здійснення якого-небудь виду діяльності, який держава вважає своєю прерогативою, у тому числі з використанням державного майна [9] або як особливу договірну форму надання приватній особі на тимчасовій основі права на господарське використання державного або комунального майна, за що така особа сплачує державі або територіальній громаді встановлені законом податки, збори та інші платежі за наслідками такого господарського використання [10].

Одже, у всіх зазначених визначеннях спільним є те, що в концесію можуть передаватися об'єкти державної та муніципальної (комунальної) власності, однак з цих визначень не зрозуміло, чи повинне суспільство отримати якусь вигоду з цього.

Таким чином, на основі аналізу законодавчих актів України щодо концесії та теоретичних надбань науковців концесію визначено як систему економічних відносин між державою та приватною особою з приводу отримання останньою прав на володіння, користування та управління державною (муніципальною) власністю на платній та строковій основі за умови задоволення громадських потреб.

Закордонний досвід свідчить, що у сучасній економіці концесія є однією з найбільш розвинених ринкових форм партнерства держави і приватного сектору. На відміну від інших форм державно-приватного партнерства

концесії носять багатоцільовий і довгостроковий характер, дозволяють надавати приватному сектору свободу у прийнятті інвестиційних та управлінських рішень, дають можливість диверсифікувати ризики між усіма учасниками. За даними Світового банку близько 120 розвинутих країн і країн з перехідною економікою успішно використовують механізм концесії для залучення інвестицій. Щорічно на основі концесійних механізмів в світову економіку інвестується більше 80 мільярдів доларів [11].

Перш за все, концесія використовується на ринках, де існує природна монополія, щоб створити конкуренцію, одже в житлово-комунальному господарстві це сектори водопостачання, водовідведення та тепlopостачання.

Концесійні схеми інвестування на об'єктах ЖКГ діють в 37 країнах, включаючи 18 країн з низьким рівнем доходів. Концесія успішно застосовується в житлово-комунальному господарстві країн Європи, країн Південної Америки та Південно-Східної Азії. Так, у сучасній Франції сьогодні вся система газопостачання та комунального обслуговування працює на концесійному механізмі. У Буенос-Айресі у результаті передачі системи водопостачання в концесію значно зменшилися тарифи, виробництво питної води збільшилося на 39%, мережі водопостачання були розширені на 27%, а каналізаційні - на 19%, оплата рахунків склала більше 90% (до концесії - менше 80%). І таких прикладів можна наводити безліч, але всі вони демонструють важливу тенденцію: досягнення успішних результатів концесійних угод [12].

Позитивний досвід реалізації концесійних схем існує також у країнах СНД – Росії, Казахстані, Вірменії. Даний фактор є також вельми вагомим для України, оскільки житлово-комунальні комплекси цих країн формувалися в однакових з Україною умовах, і в теперішній час їхній стан не має суттєвих відмінностей [11].

В Україні концесії не отримали широкого розповсюдження: у 2013 р. в регіонах України діяло 78 укладених договорів концесії, 34 з яких було укладено в житлово-комунальному господарстві [13]. У табл.1. розглянуто окремі концесійні угоди укладені в ЖКГ України.

Таблиця 1.

Окремі концесійні угоди у житлово-комунальній сфері України

Регіон, місто	Сектор ЖКГ	Концесійні умови
Луганська область	Водопостачання та водовідведення	ТОВ «Луганськвода» з жовтня 2008 р. передано в концесію на 25 років, але у 2012 році компанія була повернута громаді, бо концесіонер не виконав своїх зобов'язань щодо внесення інвестицій, не провів капітального ремонту мереж, якість питної води погіршилася, органи місцевого самоврядування втратили будь-які важелі контролю за забезпеченням населення питною водою.
Артемівськ	Теплопостачання	Цілісний майновий комплекс – МКП «Артемівськтепломережа» переданий у 2007 р. у концесію терміном на 40 років (литовська компанія «Енеггіја», що зареєструвала на території України підприємство ТОВ «Артемівськенергія»).
Бердянськ	Водопостачання та водовідведення	Комунальне підприємство водопостачання передане у концесію на 30 років. Концесіонер – ТОВ «Чиста вода – Бердянськ».
Северодонецьк	Постачання пари і гарячої води	Проведена у 2009 році концесія Северодонецького теплокомуненерго фірмою «Северодонецьктепло». У липні 2011 року, Господарський суд Києва задовольнив позов Северодонецької міської ради до цієї компанії про розірвання договору. Основна причина — невиконання підприємством своїх прямих обов'язків. Воно не лише заборгувало міському бюджету близько 7 млн грн, але й не виконало основну вимогу — забезпечити населення гарячою водою влітку.
Біла церква	Водопостачання та водовідведення	У листопаді 2012 року «Білоцерківвода» взяла в концесію комунальне підприємство на 15 років.
Ужгород	Водопостачання та водовідведення	ТОВ «ЧИСТА ВОДА – ІЗЮМ» одержало в концесію активи у вигляді цілісного майнового комплексу КП «Виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства міста Ужгорода».
Київ	Енергетика	У травні 2011р. було передано в концесію "Київенерго".

Необхідно відмітити, що в Україні накопичується не тільки позитивний досвід застосування механізму концесії. Так, тільки впродовж 2012 р. було розірвано 8 договорів концесії через недостатність обсягів та порушення сторонами умов інвестування.

Практичний досвід показує, що базова модель концесії, згідно якої необхідно вкладати кошти в модернізацію і отримувати дохід від зниження собівартості послуг, в Україні не діє. Концесіонер бажає отримувати прибутки

через підвищення комунальних тарифів та відчуження комунальної власності. Причини такого стану: неузгодженості у законодавстві, недосконала тарифна політика, а також відсутність прозорої системи роботи концесіонера.

Аналіз закордонного досвіду показав, що концесійне законодавство у різних державах має свої особливості (табл.2).

Таблиця 2.

Особливості концесійного законодавства окремих держав

Країна	Особливості законодавства
Франція	Для реалізації інвестиційних проектів використовується договори <i>contrats administratifs</i> (згідно якого держава передає керування державною послугою компанії приватного інвестора, яка здійснює проектні й будівельні роботи, фінансування й наступну експлуатацію державного майна, розмір винагороди приватного інвестора залежить лише від результатів надання такої послуги, і він несе більшу частину ризиків, пов'язаних із наданням послуги) та <i>contrat de partenariat</i> (відрізняється тим, що винагорода приватного інвестора за управління державною послугою гарантується державною організацією в заздалегідь обумовленому розмірі й не залежить від результатів надання послуги).
Чехія	Укладати концесійні договори має право не тільки держава, але й місцеві влада (муніципальні органи). Передбачається два типи концесії: концесія на надання послуг (аналог державного замовлення на надання послуг, за винятком того, що право концесіонера на надання таких послуг діє протягом певного (тривалого) періоду часу й концесіонер одержує за надання таких послуг додаткову винагороду), концесія на виконання будівельних робіт (аналог договору на виконання державного замовлення по будівництву, однак концесіонер також має право експлуатації або використання побудованого об'єкта й одержує за це додаткову винагороду. Концесіонером за законодавством є підрядник, якому надана концесія на будівельні роботи або надання послуг.
Угорщина	Концесіонером є особа, яка підписала договір концесії з державною або місцевою владою. Організація-концесіонер може бути як приватним підприємством, так і мати спільну з державою частку. Вибір концесіонера здійснюється за допомогою конкурсу, що закріплене в законодавстві. Переможцем конкурсу на укладення концесійного договору має стати той претендент, який запропонував найвигідніші для держави або місцевої влади умови реалізації проекту на основі концесії. Законодавством установлений максимальний строк концесійної угоди, що становить 35 років, а також надається перелік випадків, коли концесіонер має право вимагати передачі йому у власність майна в рамках договору концесії.
Англія	Концесії не розглядають як самостійний вид договірних відносин, який відрізняється від інших форм комерційної угоди. Англійське право визначає концесію як оформлений договором дозвіл (ліцензію). Воно наділяє концесіонера правом користуватися певними видами майна (рухомого й нерухомого), розробляти й реалізовувати інфраструктурний проект протягом терміну дії концесії.

Росія	Сторонами концесійної угоди є концедент (державна або муніципальне утворення) та концесіонер (приватний підприємець). Залучення концесіонера здійснюється на конкурсній основі. Проведення концесійних конкурсів є двохетапним (попередній відбір і конкурс) і може тривати від 6 до 15 місяців залежно від складності проекту й умов конкурсу. Фінансування реалізації концесійних проектів забезпечується за рахунок концесіонера (частки інвестора), при цьому концедент має право брати на себе частину витрат по створенню й (або) експлуатації об'єктів концесійних угод, що має бути зафіксоване в концесійній угоді. Концесіонер здійснює функції забудовника концесійних об'єктів, у тому числі розпоряджається коштами, що надає йому концедент. Після завершення будівництва/реконструкції майно підлягає реєстрації у власність концедента, при цьому концедент передає концесіонеру право володіння й користування цим майном на період терміну дії концесійної угоди.
-------	---

Джерело: сформовано на основі робіт [8, 14, 15].

В Україні правові засади відносин концесії державного та комунального майна, а також умови та порядок її здійснення регулює Закон України «Про концесії» [6]. В 2010 році був прийнятий закон "Про особливості передачі в оренду або концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності"[16].

Але у законодавстві України існують деякі неузгодженості, які перешкоджають розвитку концесії в Україні:

- згідно законодавства передбачається можливість регулювання тарифів ЖКГ концесіонером, але існує небезпека, що житлово-комунальні тарифи таким чином можуть стати не підйомними для споживачів послуг. Для того, щоб уникнути цієї проблеми необхідно створити єдиний державний орган з регулювання тарифів ЖКГ;

- термін дії концесійного договору в Україні становить від 3 до 50 років, але досвід країн, які ефективно використовують концесію показує, що доцільно встановлювати терміни концесії від 15 до 35 років;

- згідно законодавству передача об'єкта у концесію здійснюється за результатами конкурсу, але допускається можливість укладання концесійного договору і в тому випадку, якщо на участь у конкурсі подав заявку лише один претендент, однак це уточнення може привести до зловживань з боку місцевих органів влади;

- на місцевому рівні не існує єдиних муніципальних структур, які займаються обробкою і систематизацією всієї інформації, що допомогла би

потенційному інвестору визначитися з умовами концесії того чи іншого об'єкта, що не сприяє залученню інвесторів-концесіонерів;

- в умовах масштабної монополії на тепло- та водопостачання в Україні споживач не має права вибору, одже концесіонер не може бути дійсно зацікавлений в модернізації теплообладнання, технічному переоснащенні систем водопостачання тощо.

Однак, передумови для розвитку концесій в ЖКГ існують. Так, комунальні підприємства є природними монополіями і мають гарантовані ринки збуту наданих ними послуг, а також значні обсяги реалізації, що є певною перевагою стосовно інших об'єктів інвестування. Крім того, у підприємств ЖКГ є вагомий потенціал зниження витрат на виробництво комунальних послуг за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій та скорочення втрат ресурсів [17]. Визначимо ризики та переваги застосування механізму концесії в Україні (табл.3).

Одже, відзначені переваги концесій дають підстави говорити про необхідність цілеспрямованого розвитку концесійної справи в країні. В той же час і для територіальних громад, і для приватних інвесторів існують значні ризики, які обмежують застосування концесій в житлово-комунальному господарстві. Але незважаючи на вказані недоліки концесійного механізму, він є одним з ефективних інструментів управління державним і комунальним майном.

Очевидно, що без приватних інвестицій держава не здатна самостійно змінити ситуацію в ЖКГ. Дуже важливо в найкоротший термін забезпечити баланс інтересів окремого концесіонера і споживачів послуг. В законодавство необхідно внести зміни, які гарантуватимуть вкладення реальних інвестицій з боку концесіонера в модернізацію мереж та дотримання стандартів якості наданих послуг, захищатимуть місцеві громади від втрати майна, надаватимуть органам місцевого самоврядування повноваження для контролю за виконанням концесійної угоди. Тобто в умовах існуючих прогалин у законодавстві потрібно мати право в потрібний момент втручатися в хід виконання концесійної угоди, щоб забезпечити безперервність надання послуг і гарантувати життєзабезпечення всього населення.

Таблиця 3.

Переваги та недоліки використання механізму концесії в Україні

Суб'єкт концесії	Переваги	Недоліки (ризики)
Територіальна громада (концедент)	<ul style="list-style-type: none"> - концесія дозволяє залучити довгострокові приватні інвестиції в малорентабельний сектор; - об'єкти, створені концесіонером у виконання умов концесійного договору, автоматично стають комунальною власністю і за органами місцевого самоврядування зберігається право власності на майно вдосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене за рахунок засобів концесіонера [17]; - при залученні приватних інвестицій в будь-яку галузь відбувається і залучення нових методів управління, перенесення економічного і управлінського досвіду приватних інвесторів, накопиченого в конкурентній боротьбі на відкритих, нерегульованих ринках; - концесія дає можливість використовувати новітні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, сприяє застосуванню передового устаткування і технологій для мінімізації витрат при будівництві нових об'єктів, а також для гарантування екологічних і санітарних норм; - покращення технічного стану комунального об'єкту при мінімальних витратах місцевого бюджету; - підприємство залишається в комунальній власності, і його діяльність контролюється органами місцевого самоврядування; - концесії забезпечують комплексний підхід до процесів проектування, будівництва, експлуатації та обслуговування об'єктів інфраструктури; - підвищується якість та асортимент послуг; - відбувається скасування монопольного права держави та створення конкурентного середовища на ринку ЖКГ; - встановлення оптимального співвідношення між формами господарювання в житлово-комунальному господарстві (державна, акціонерна, передача об'єктів ЖКГ в концесію); - можливість вкладення вивільнених за рахунок концесії бюджетних коштів в інші соціально 	<ul style="list-style-type: none"> - виникає можливість втрати контролю за зростанням тарифів, яка може бути викликана намаганням підприємства-концесіонера максимізувати прибуток; - слабкий контроль може позначитись на якості послуг; - концесія створює можливості для корупції, оскільки довгострокові угоди не містять чітких регулятивних положень; непривабливий інвестиційний імідж України негативно позначається на кількості потенційних претендентів на участь у концесійному конкурсі [18].

	<p>значущі проекти; – створення за рахунок концесії нових об'єктів виробничого та інфраструктурного призначення може забезпечити регіон додатковими робочими місцями.</p>	
<p>Приватний інвестор (концесіонер)</p>	<p>- можливість отримання прибутку від управління об'єктом концесії; - отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкту концесії; - можлива приватизація об'єкту концесії після закінчення терміну контракту; - покращення іміджу підприємства-концесіонера, що в свою чергу призведе до підвищення рівня його конкурентоспроможності; – партнерство з місцевими органами влади надасть приватному інвестору гарантії того, що органи місцевого самоврядування будуть зацікавлені в успішній реалізації інвестиційних проектів та не будуть створювати перепони для його діяльності; - концесія як договірна форма економічних відносин між державою і підприємцем передбачає, що держава виступає рівним суб'єктом правовідносин з концесіонером.</p>	<p>- можливість втрати об'єкта угоди у випадку виникнення суперечок між місцевими органами влади і концесіонером; - недоотримання запланованого прибутку у разі зниження попиту на запропонований концесіонером продукт; - низькі прибутки, викликані низьким рівнем оплати житлово-комунальних послуг та наданням державою пільг з оплати послуг ЖКГ певним категоріям населення, що не стимулює їх к економічному використанню ресурсів.</p>

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що концесія є сучасним і затребуваним інструментом залучення інвестицій, за допомогою якого можна забезпечити вирішення багатьох соціальних проблем міста, змінюючи схему фінансування розвитку соціальної інфраструктури і технічного переоснащення комунальних об'єктів. Обов'язковою умовою досягнення найкращого результату взаємодії представників приватного бізнесу і місцевих органів влади є належне дотримання принципів концесійної діяльності та урегулювання концесійного законодавства.

Література:

1. Алешин О. Концессия как инструмент государственно-частного партнерства / О.Алешин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kisilandpartners.com.
2. Онищук Г. Концессия как механизм инвестирования ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины /

Г.Онищук, Н.Потапова// Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 77. – С. 3-11.

3. Торкатюк В.И. Концессионные схемы реализации инвестиционных проектов в жилищно- коммунальном хозяйстве / В.И.Торкатюк // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 73. – С. 98-103.

4. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. – М.:Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики – 2010. - 287 с.

5. Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России / Н.Свистунов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 75-79.

6. Про концесії: Закон України № 997-XIV від 16 липня 1999 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41. – 372 с.

7. Вікарчук О.І. Концесія у трансформаційній економіці: автореферат дис. канд. екон. наук / О.І.Вікарчук – К.: 2006.- 17 с.

8. Пілігрим Г.С. Правове регулювання розвитку концесійних відносин в Україні і за кордоном (порівняльно-правове дослідження) / Г.С.Пілігрим [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.hozpravo.com.ua.

9. Золоева Я.О. Концессионные и иные договоры с иностранными инвесторами в области добычи полезных ископаемых: автореферат дис. канд. екон. наук / Я.О.Золоева – М.:2003.- 20 с.

10. Гайко Є. Ю. Вдосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в сфері житлово-комунального господарства: автореферат дис. канд. екон. наук / Є.Ю.Гайко – К.: 2009.- 19 с.

11. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні. Аналітична записка. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

12. Овраменко О. Концесія у ЖКГ: без права на помилку / О.Овраменко // Хрещатик. – 2011. – №123.

13. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики. Аналітична записка. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://niss.gov.ua>articles/1239/>.

14. Плеханов А.С. Досвід країн ЦСЄ з управління комунальним господарством / А.С.Плеханов // Питання економіки.-2009. - № 7.

15. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure. Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. Wolters Kluwer/ J.Delmon, 2009.

16. Про особливості передачі в оренду або концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності: Закон України № 640-VII від 21.10. 2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 11. – 502 с.

17. Кареліна О.Ю. Концесія як один зі шляхів інвестування житлово-комунального господарства / О.Ю.Кареліна // Наукові праці КНТЕУ: Економічні науки. -2010. — Вип. 17.

18. Вікарчук О.І. Роль концесій у формуванні інвестиційного середовища / О.І.Вікарчук // Фінансово-економічні проблеми розвитку підприємництва в Україні: Матеріали всеукр. наук.-практ. конф. – Житомир: ІПСТ, 2005. – 73 с.

References:

1. Aleshyn O. Kontsecsyya kak ynstrument hosudarstvenno-chastnoho partnerstva / O.Aleshyn [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.kisilandpartners.com.

2. Onyshchuk H. Kontsessyya kak mekhanyzm ynvestyrovanyya resursosberezhenyya v zhylyshchno-kommunal'nom khozyaystve Ukrayny / H.Onyshchuk, N.Potapova// Kommunal'noe khozyaystvo horodov. – 2007. – # 77. – S. 3-11.

3. Torkatyuk V.Y. Kontsessyonnyye skhemy realizatsyy ynvestytsyonnykh proektov v zhylyshchno- kommunal'nom khozaystve / V.Y.Torkatyuk // Kommunal'noe khozyaystvo horodov. – 2006. – # 73. – S. 98-103.

4. Varnavskyy V.H. Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoryya y praktyka / V.H. Varnavskyy, A.V. Klymenko, V.A. Korolev y dr. – M.:Yzd. dom Hos. un-ta — Vysshey shkoly ekonomyky – 2010. - 287 s.

5. Svystunov N. Kontsessyya – ynstrument aktyvyzatsyy mezhdunarodnykh ynvestytsyonnykh proektov v Rossyy / N.Svystunov // Problemy teoryy y praktyky upravlenyya. – 2004. – # 3. – S. 75-79.

6. Pro kontsesiyi: Zakon Ukrayiny # 997-KhIV vid 16 lypnya 1999 r. // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 1999. – # 41. – 372 s.

7. Vikarchuk O.I. Kontsesiya u transformatsiyiniy ekonomitsi: avtoreferat dys. kand. ekon. nauk / O.I.Vikarchuk – K.: 2006.- 17 s.

8. Pilihrim H.S. Pravove rehulyuvannya rozvytku kontsesiynykh vidnosyn v Ukrayini i za kordonom (porivnyal'no-pravove doslidzhennya) / H.S.Pilihrim [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : www.hozpravo.com.ua.

9. Zoloeva Ya.O. Kontsessyonnye y unye dohovory s ynostrannymy ynvestoramy v oblasti dobychy poleznykh yskopaemykh: avtoreferat dys. kand. ekon. nauk / Ya.O.Zoloeva – M.:2003.- 20 s.

10. Hayko Ye. Yu. Vdoskonalennya kontsesiynoho mekhanizmu stymulyuvannya investytsiynoyi diyal'nosti v sferi zhytlovo-komunal'noho hospodarstva: avtoreferat dys. kand. ekon. nauk / Ye.Yu.Hayko – K.: 2009.- 19 s.

11. Shchodo rozvytku derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu aktyvizatsiyi investytsiynoyi diyal'nosti v Ukrayini. Analitychna zapyska. [Elektronnyy resurs].– Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

12. Ovramenko O. Kontsesiya u ZhK·H: bez prava na pomylku / O.Ovramenko // Khreshchatyk. – 2011. – #123.

13. Osoblyvosti zastosuvannya derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu realizatsiyi novoyi rehional'noyi polityky. Analitychna zapyska. [Elektronnyy resurs].– Rezhym dostupu: <http://niss.gov.ua/articles/1239/>.

14. Plekhanov A.S. Dosvid krayin TsSYe z upravlinnya komunal'nym hospodarstvom / A.S.Plekhanov // Pytannya ekonomiky.-2009. - # 7.

15. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure. Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. Wolters Kluwer/ J.Delmon, 2009.

16. Pro osoblyvosti peredachi v orendu abo kontsesiyu ob"yektiv tsentralizovanoho vodo-, teplopostachannya ta vodovidvedennya, shcho perebuvayut' u komunal'niy vlasnosti: Zakon Ukrayiny # 640-VII vid 21.10. 2010 r. // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2011. – # 11. – 502 s.

17. Karelina O.Yu. Kontsesiya yak odyin zi shlyakhiv investuvannya zhytlovo-komunal'noho hospodarstva / O.Yu.Karelina // Naukovi pratsi KNTEU: Ekonomichni nauky. -2010. — Vyp. 17.

18. Vikarchuk O.I. Rol' kontsesiy u formuvanni investytsiynoho seredovyshcha / O.I.Vikarchuk // Finansovo-ekonomichni problemy rozvytku pidpryyemnytstva v Ukrayini: Materialy vseukr. nauk.-prakt. konf. – Zhytomyr: IPST, 2005. – 73 s.

Зерова О.Н. Возможности использования концессионного механизма стимулирования инвестиционной деятельности в сфере ЖКХ

В статье проанализирован зарубежный опыт сотрудничества частных структур с муниципалитетом и определено, что в современной экономике коцессия является одной из наиболее развитых форм партнерства государства и частного сектора. Концессию предлагается понимать как

систему экономических отношений между государством и частным лицом по поводу получения последней прав владения, пользования и управления государственной (муниципальной) собственностью на платной и срочной основе при условии удовлетворения общественных потребностей.

Определены преимущества и недостатки применения концессий для привлечения инвестиций в жилищно-коммунальный сектор Украины, что позволило сделать выводы о существовании предпосылок для развития концессионных отношений в ЖКХ.

Предоставлены практические рекомендации относительно совершенствования концессионного механизма стимулирования инвестиционной деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, концессия, государственно-частное партнерство, жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальная инфраструктура

Zierova Olga. The possibility of using the concession mechanism of stimulation of investment activity in the field of housing and communal services

The article analyzes international experience of cooperation between private organizations with the municipality. It was determined that the concession is one of the most developed forms of partnership between state and private sectors in modern economy.

The concession is being understood as a system of economic relations between state and private party regarding receiving rights of ownership, using and management of the state (municipal) property for the private party on the paid and terminable basis subject to satisfying the public requirements.

The advantages and disadvantages of concession using for attracting investment in housing and communal services of Ukraine were determined which allowed us to make conclusions about the existence of preconditions for the development of concession relations in the housing sector.

Practical recommendations concerning the improvement of the concession mechanism of investment stimulation in housing and communal services of Ukraine were provided.

Keywords: investment activity, concession, public and private partnership in housing and communal services, municipal infrastructure