

Економіка,
Державне регулювання економікою.
Клевцевич Наталія Анатоліївна.
Одеський державний економічний університет.
Кафедра економіки та управління національним господарством.

ФОРМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО СЕКТОРУ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В ЖКГ УКРАЇНИ

В процесі удосконалення механізмів управління об'єктами житлово-комунального господарства в Україні, важливою задачею для держави стає пошук всіх можливих варіантів взаємодії з представниками приватного капіталу. Партнерство держави та бізнесу має широкий різновид форм та видів, серед яких найбільш важливими є: концесія, оренда, лізинг, контракт на виконання робіт, або надання послуг.

При укладанні договору концесії (відповідно до Закону «Про концесії») держава надає приватній компанії право на експлуатацію системи комунальних мереж на певний період, як правило, це 20-30 років. Приватна компанія оплачує державі надане їй право, і бере на себе зобов'язання відповідати всім вимогам, які обумовлені договором. Разом із цим приватна компанія повинна здійснити фінансування певних капіталовкладень, в тому числі капіталовкладення у розширення мереж, реконструкцію, заміну основних фондів. Після закінчення договору концесії все майно повертається державі. Доходом концесіонера є плата за послуги, які визначаються договором концесії і можуть переглядатися в ході його реалізації. Таким чином можемо виділити ряд її суттєвих характерних ознак:

- Предметом концесії завжди є державна або муніципальна власність, а також монопольні види діяльності держави, або муніципального утворення;
- Відповідно одним з суб'єктів концесійної угоди є держава або муніципалітет (в вигляді відповідних органів виконавчої влади);
- Концесія завжди має договірну основу (концесійну угоду);
- Концесія заснована на принципі повернення предмета угоди;
- Предмет концесії надається приватному партнеру за плату, визначену в угоді.

Слід зауважити, що головною рисою такого способу управління об'єктами інфраструктури є його велика гнучкість. Концесія може застосовуватися до об'єктів, що входять до мережі чи то служби (автостради, водопостачальні мережі), і до видів обслуговування, що не мають інфраструктури (громадське харчування). Вона може включати тільки будівництво об'єкту чи навпаки тільки експлуатацію (надання в оренду). Але про повнокровну концесію можна говорити тільки тоді, коли вона охоплює і то і інше включаючи, хоча б частково, і проектування. Можливий дуже широкий спектр концесіонерів (приватні, державні, змішані підприємства) при різних способах фінансування (класичні кредити, кредити без права надання претензій до

гарантів, власні кошти, різні форми вкладу влади). Ця різноманітність виражається в різних способах розподілу ризиків (ризиків, зв'язаних з розробкою проекту, з його доходністю, непередбачені ризики).

В сучасних соціально-економічних умовах, в яких перебуває наша держава, для того щоб такі договори були привабливими для бізнесменів, держава повинна створити прийнятний для обох сторін механізм урахування, як можливих фінансових втрат так і винагород.

Відповідно до Закону України «Про лізинг» комунальне підприємство може надати приватній структурі в користування на встановлений термін майно, що є власністю підприємства. Об'єктом лізингу можуть бути тільки основні фонди в той час як об'єктом оренди, відповідно до Закону України «Про оренду державного та комунального майна», може бути як окреме визначене майно, так і цілісний майновий комплекс (ціле підприємство). За цими договорами приватне підприємство за встановлену плату отримує право на експлуатацію даних потужностей. Компанія здійснює експлуатацію і технічне обслуговування системи, ремонт, реконструкцію, збирання платежів. В наслідок високої вартості, складності в здійсненні подібних операцій, великого терміну підготовки лізинг нерухомого майна, не знайде широкого застосування в нашій державі. Як свідчить міжнародна практика цікавим є використання лізингу обладнання, на частку якого приходиться основна частина всіх лізингових операцій.

Для того щоб приватний сектор зацікавився цією формою договірних відносин з державою, потрібно, щоб вартість комунальних послуг, які надаються споживачам, була такою, яка забезпечувала б покриття витрат підприємства та отримання прибутку. Нажаль сьогодні велика частина підприємств ЖКГ є збитковими. Існують певні невідповідності і в законодавстві, щодо можливості застосування цих форм партнерства держави та приватного сектору, які є досить суттєвими перешкодами на шляху такої взаємодії.

Порівнюючи оренду та концесію, як найбільш розповсюджені форми державно-приватного партнерства, мусимо надати перевагу концесії. Так, наприклад, якщо муніципалітет прийме рішення надати комунальне підприємство в оренду, він безперечно отримає певні платежі в вигляді орендної плати, і це зафіксовано в законі, але ж закон не зобов'язує орендаря здійснювати капітальні вкладення в об'єкт оренди, при цьому на протязі терміну оренди є можливість такий об'єкт приватизувати. На противагу цьому в Законі «Про концесії» чітко визначено, які платежі і на які цілі повинні бути здійсненні, а також те, що комунальна власність, яка перебуває в концесії приватизації не підлягає. Для того, щоб всі ці переваги були використані найбільш вдало, влада, яка надає концесію повинна при укладанні концесійного договору вміти користуватися всіма економічними критеріями. Але треба відмітити, що велика гнучкість цієї юридичної формули не в якому випадку не означає, що вдала яка надає концесію не повинна здійснювати жорсткого контролю за роботами.

Іншою формою партнерства держави та приватного капіталу є контракт на виконання робіт, або надання послуг. В даному випадку держава передає право на виконання певних робіт приватній компанії на визначений проміжок часу. При цьому відповідальним за надання послуг залишається держава, але фактично робота виконується приватним підприємством. Контракти у більшості випадків укладаються на період від 3 до 5 років. Відповідно до Закону України “Про підприємства” та Цивільного Кодексу України комунальні підприємства, завдяки своєму статусу комерційних підприємств, мають право на свій розсуд укласти контракти на виконання певних робіт з іншими підприємствами. Тобто, вони можуть укласти контракти з приватними компаніями на виконання таких операцій як, будівництво виробничих потужностей, збирання платежів, експлуатація і технічне обслуговування мереж, насосних станцій, водоочисних споруд, опалювальних установок тощо. Цей спосіб залучення приватного сектора не має перешкод з точки зору законодавчого забезпечення.

Отже, можемо зробити висновок, що скрутне положення в якому знаходяться українські комунальні підприємства дуже ускладнює процес використання вище означених форм співробітництва держави та приватних структур у комунальному господарстві. Спочатку підприємства комунальної сфери повинні встановити економічно обґрунтовані тарифи, а це в сучасних умовах означає, що їх необхідно підвищувати, разом з цим здійснити пошук резервів для скорочення витрат, тобто забезпечити таким чином прибутковість своєї роботи. Тільки за таких умов комунальна сфера стане привабливою для приватного капіталу.

Література:

1. Закону України “Про підприємства” (№887 від 27 березня 1991 року)
2. Цивільний Кодекс України (№ 1540 від 18 липня 1963 р.)
3. Закону України “Про лізинг” (№ 723 від 16 грудня 1997 року)
4. Закону України “Про оренду державного та комунального майна” № 2269 від 10 квітня 1992 року
5. Законом України "Про концесії" (№ 997 від 16 липня 1999 року)