

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ В ГАЛУЗЬ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМУ КОНЦЕСІЇ

Суб'єкти господарювання надають послуги водопостачання та водовідведення за допомогою масштабної інфраструктури, що являє собою систему водопровідних споруд та іншого устаткування, які є власністю територіальної громади, й управління якими здійснюють органи місцевого самоврядування [2].

Принагідно зауважимо: інфраструктура водопровідно-каналізаційного господарства зношена й потребує невідкладного фінансування. Ні власних коштів підприємств (які в основному є головним джерелом інвестування), ні коштів місцевих бюджетів на даному етапі розвитку нашої держави недостатньо для здійснення інвестицій в реконструкцію основних фондів. Відтак, необхідно шукати альтернативні джерела інвестиційних ресурсів.

Згідно зі Законом України “Про приватизацію державного майна” [3] трубопровідні споруди, що забезпечують споживачів водою та відведенням і очищенням стічних вод мають загальнодержавне значення й не підлягають приватизації, але можуть бути передані в концесію [1].

На нашу думку, найдоцільніше залучати приватний бізнес у галузь на основі концесії. Крім цього, зарубіжний досвід свідчить, що такий вид залучення інвесторів на даний час є найпоширенішим. Так, протягом 1998–2006 рр. у інфраструктуру країн, що розвиваються надійшло 44% інвестицій від внутрішніх інвесторів та інвесторів із сусідніх країн (32% і 12% відповідно), більша частина яких припадала на інвестиції в концесії [4].

Згідно із Законом України “Про концесії” концесія – це надання органом виконавчої влади або місцевого самоврядування права суб'єкту господарювання (юридичній чи фізичній особі) на будівництво (експлуатацію) об'єкта концесії на строковій та платній основі й за умови взяття концесіонером на себе відповідальності, а також підприємницького ризику. Об'єкти надаються

в концесію на строк від 10 до 50 років одному з претендентів, який виграв конкурс. Як правило перемагає той, хто запропонує найкращі умови будівництва (або експлуатації) об'єкта, що надається в концесію та задоволення потреб громадян. За володіння та розпорядження об'єктом концесії концесіонер сплачує відповідні платежі, методику розрахунку яких визначає Кабінет міністрів України та які зараховуються до Державного або відповідного місцевого бюджету України. У разі якщо в концесію передаються нерентабельні об'єкти, що мають особливо важливе соціальне значення, концесіодавець може надавати пільги концесіонеру. Умови концесії оформляються договором [1]. Рішення про передачу об'єктів комунальної власності в концесію приймають виконавчі органи місцевих рад [2].

Варто відзначити, на сьогодні в галузі водопостачання та водовідведення існує багато проблем, які зумовлені дією низки ендогенних і екзогенних чинників і є перешкодою на шляху залучення приватного бізнесу в галузь. Це зокрема: зловживання ВКП своїм монопольним становищем; специфіка надання послуг і технологічні особливості водопровідних мереж, що потребують значних витрат; перманентна збитковість підприємств ВКГ; недосконалість законодавства; надмірна численність регулюючих органів, дублювання й невизначеність їхніх функцій; низька платоспроможність громадян; неврегульованість і порушення платіжної дисципліни; високий рівень інституційних й комерційних ризиків для приватних структур та інвесторів; відсутність єдиних науково обґрунтованих методологічних підходів щодо формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення; надмірний соціальний тягар, що покладається на підприємства ВКГ; недовіра населення до надавачів послуг і посилення соціальної напруги в суспільстві.

Наявність зазначених проблем галузі водопостачання роблять її непривабливою для приватних інвесторів, а відтак, перешкоджають розвитку конкуренції. У зв'язку з тим, що галузь нерентабельна, така форма залучення приватного бізнесу не використовується на даний час. Цьому перешкоджають також фінансові труднощі, пов'язані з можливим виникненням

неплатоспроможності концесіонера в разі, коли стан інфраструктури виявиться гіршим ніж він очікував. Як наслідок концесіонер не зможе виконати умови договору, бо не отримає очікуваного прибутку на вкладений капітал або навіть понесе збитки.

Крім цього, необхідно враховувати той факт, що концесія доцільна у великих містах, де щільність населення перевищує певне порогове значення або в регіонах з великою чисельністю населення – тобто має місце значна економія від масштабу. Залучення приватного бізнесу на умовах концесії можливе в перспективі за умови, коли галузь стане прибутковою. А на даний час, слід використовувати укладання контрактів на виставлення рахунків і збирання платежів з метою налагодження платіжної дисципліни. В контракті слід прив'язувати дохід приватної фірми до обсягу зібраних платежів, для того, щоб мотивувати її до ефективного виконання своїх обов'язків.

Література

1. Закон України “Про концесії” від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>. – Назва з екрану.
2. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>. – Назва з екрану.
3. Закон України “Про приватизацію державного майна” від 04.03.1992 № 2163-XII [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2163-12>. – Назва з екрану.
4. Schur M. The role of developing country firms in infrastructure: New data confirm the emergence of a new class of investors / M. Schur, S. Klaudy, G. Dellacha, A. Sanghi, N. Pushak // Gridlines. – 2008. – № 3: – // <http://www.ppiaf.org>.