

**Яловий Г. К.**

*докт. екон. наук, професор*

**Цеслів А. С.**

*Національний технічний університет України «КПІ»*

## **ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО - ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

### ***IMPLEMENTATION OF THE CONCESSION MECHANISM FOR STIMULATING INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES***

*Досліджено сутність та особливості концесійного механізму як форми залучення інвестицій. Розроблено пропозиції для підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу на підприємствах.*

*Исследована сущность и особенности концессионного механизма как формы привлечения инвестиций. Разработаны предложения по повышению инновационно-инвестиционного потенциала на предприятиях.*

*The article is devoted to the nature and characteristics of the concession mechanism that is considered as a basis for stimulation of innovation and investment potential of enterprise. At the beginning of the article is regarded the Law of Ukraine on Public Private Partnership (PPP), that defines the legal, economic and organizational basis of public partnership in Ukraine, in particular to regulate relations arising in the implementation of projects in certain sectors of economic activity. Its main principles are described, especially the application to real enterprises in Ukraine are considered. Then, is determined basis of public partnership within the law. After a brief historical review of the origin and development of the concession term the authors give definition of a concession and proceeds to consider forms of PPP and analysis features of their application. At the end of the article looks in details at the advantages, disadvantages of using PPP for country and business, is given scheme of concession mechanism, which shows the possible ways of cooperation, and put forward proposals to increase innovation and investment potential in the business.*

**Ключові слова:** інноваційно-інвестиційна діяльність, концесія, концесійний механізм, державно-приватне партнерство (ДПП).

**Вступ.** Розвиток і посилення ефективності господарювання підприємств України значною мірою залежать від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тому числі й іноземних інвестицій. Через кризовий стан переважної частини вітчизняних підприємств і організацій, нестачу власних інвестиційних ресурсів, стає необхідним пошук нових механізмів залучення інвестицій.

Концесійний договір являє собою одну з форм залучення інвестицій в економіку, що використовується багатьма країнами. В умовах гострої нестачі

інвестиційних ресурсів, застосування такої привабливої для інвестора форми вкладення коштів забезпечувало б приплив довгострокових інвестицій в національну економіку.

Проблеми застосування концесійних механізмів широко досліджуються в різних країнах, зокрема, слід відзначити наукові праці таких відомих економістів як В. Варнавський [4], Ж. Ведель, В. Кондратьєв, М. Субботін, С.Сосна [7], Д. Харріс. Проте, на сьогодні існує багато питань теоретичного, методологічного та практичного характеру щодо впровадження концесійного механізму на підприємствах. Тому стаття буде присвячена саме цим проблемам.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення сутності концесійного механізму як основи стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства.

**Методологія.** Методологічною базою дослідження є системний підхід, порівняльний аналіз та синтез, положення економічної теорії та державні документи з питань сукупності економічних відносин щодо активізації та раціоналізації інвестиційної діяльності.

**Результати дослідження.** Верховною Радою України було прийнято Закон № 2404-VI від 01.07.2010 «Про державно–приватне партнерство», що визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні, зокрема для регулювання відносин, які виникають при реалізації проектів в окремих сферах економічної діяльності (пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; машинобудування; виробництво, транспортування і постачання тепла та розподіл і постачання природного газу та інші).

Він встановлює низку важливих принципів (рис 1.) 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 [2].

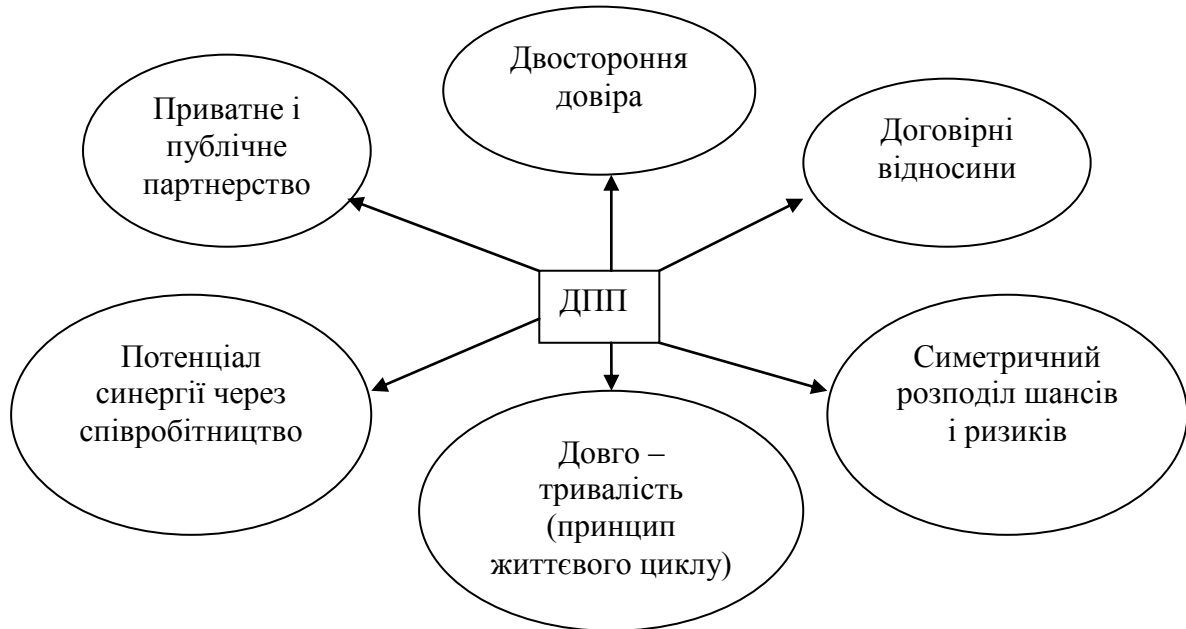


Рис. 1. Принципи роботи державно-приватного партнерства [5]

Незважаючи на різноманіття форм ДПП, концесійні угоди за даними Всесвітнього банку залишаються найпоширенішою формою. 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.

Загалом концесійну форму управління державною власністю використовують у понад 120 країнах світу.

Термін «концесія» для охарактеризування передачі державної власності приватним особам, почав використовуватись в середині XVII століття в практиці європейських країн. У XVII-XVIII століттях державні концесії видавалися приватним компаніям в Англії. Також до XVII століття відносяться перші згадування про концесії у Сполучених Штатах Америки, коли губернатори штатів видавали громадянам, що прибували на поселення з інших країн перші концесії на землю, ріки, будівництво доріг.

Згідно Закону України «Про концесії», концесія - надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом виконавчої влади або 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 [1].

Перевага концесійного механізму (рис. 2) 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 наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Переваги і ризики державного партнерства для влади і бізнесу [8]**

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

Для концесійних угод як форм ДПП є характерним наявність великої кількості видів концесійних схем - BOT, BOOT, ROT, BTO, BOMP та інші [3]. Класичною формою державної концесії є концесія на основі контракту BOT (аббревіатура англійською мовою - Build, Operate, Transfer). Приватна структура, що виступає концесіонером, будує об'єкт (Build), здійснює його експлуатацію (Operate) та передає державі після закінчення терміну концесії (Transfer).

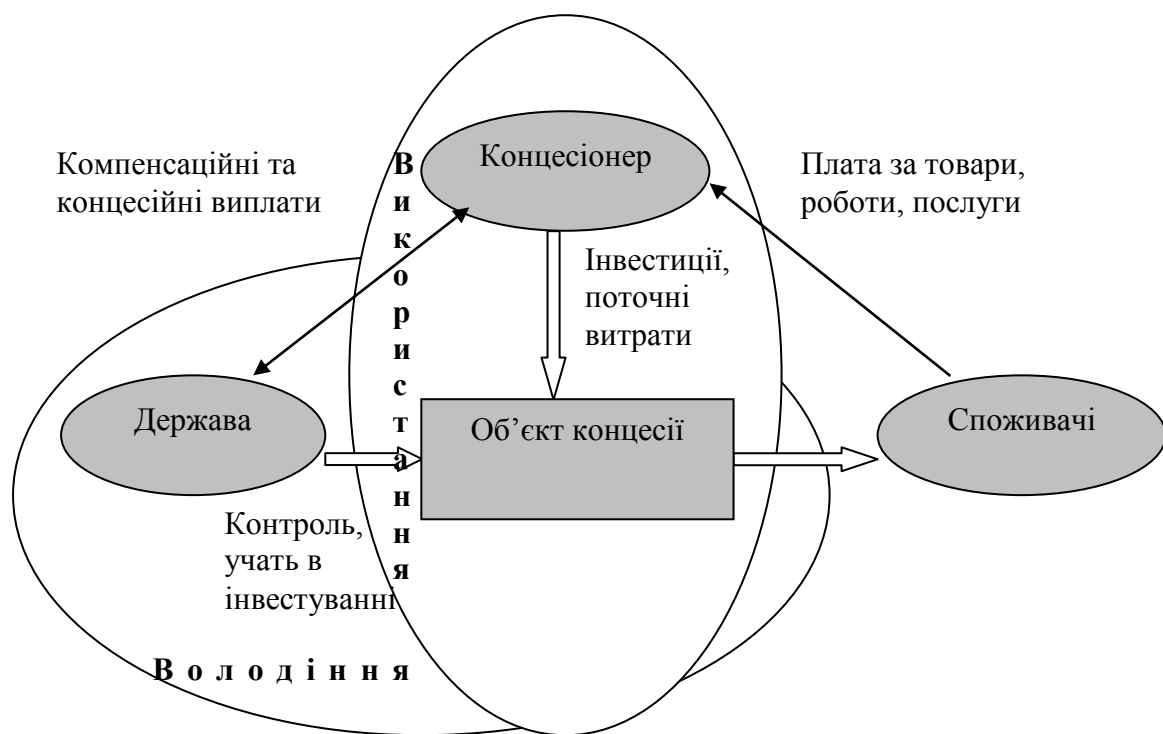


Рис. 2. Схема концесійного механізму [6]

Під аббревіатурою BOT інколи також розуміють будівництво об'єкта (Build), володіння ним протягом певного періоду (Own) і подальшу передачу його державі (Transfer). Також поширеною є формула BOOT (Build, Own, Operate, Transfer). За такими контрактами після завершення будівництва об'єкта здійснюється одночасно і володіння ним, і його експлуатація протягом концесійного періоду. Разом з тим, в галузі економічної інфраструктури існує багато інших підходів з різними контрактними умовами та відношенням між державою і приватними структурами:

- AOT (Add, Operate, Transfer) - технічна реконструкція або розширення об'єкта, експлуатація, передача;
- BLT (Build, Lease, Transfer) - будівництво, лізинг, передача;
- BOL (Build, Operate, Lease) - будівництво, експлуатація, лізинг;
- BOO (Build, Own, Operate) - будівництво, володіння, експлуатація;

- BOOST (Build, Own, Operate, Subsidies, Transfer) - будівництво, володіння, експлуатація, субсидування, передача;
- BRT (Build, Rent, Transfer) - будівництво, оренда, передача;
- BTO (Build, Transfer, Operate) - будівництво, передача, експлуатація;
- DBOM (Design, Build, Operate, Maintain) - проектування, будівництво, експлуатація, ремонт;
- DBOT (Design, Build, Operate, Deliver) - проектування, будівництво, експлуатація, передача;
- FBOOT (Finance, Build, Own, Operate, Transfer) - фінансування, будівництво, володіння, експлуатація, передача;
- LAO (Lease, Add, Operate) - лізинг, технічна реконструкція чи розширення об'єкта, експлуатація;
- ROO (Rehabilitate, Own, Operate) - відновлення, володіння, експлуатація;
- ROT (Rehabilitate, Operate, Transfer) - відновлення, експлуатація, передача [3].

Для ефективного застосування концесійного механізму в Україні необхідно використовувати все різноманіття форм. Вибір форми концесії визначається галузевою належністю об'єкта, схемою регулювання діяльності галузі і іншими факторами.

**Висновки.** Концесії надзвичайно активно використовуються в світовій економіці. Практика концесійних відносин у країнах, що розвиваються, становить інтерес для України у зв'язку зі схожістю процесів економічного розвитку, зокрема, подібністю економічних і соціальних проблем, головними з яких є недостатній рівень розвитку державних інститутів, використання адміністративного ресурсу, а також загальна макроекономічна нестабільність і значні політичні ризики.

У статті класифіковано форми державних концесій, досліджено переваги та недоліки державного партнерства для влади і бізнесу.

Наукова новизна даної роботи полягає в розгляді концесійного механізму як основи стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та в визначенні кола проблем пов'язаних з його застосуванням та реалізацією.

Впровадження механізму концесійного інвестування забезпечить соціальний і економічний розвиток країни, дасть можливість знайти перспективні напрямки розвитку на шляху інтеграції до світового фінансового простору. Отже, концесії є досить універсальним засобом вирішення проблем національного розвитку, що вимагає наступних наукових досліджень із даної проблематики. Вважаємо доцільним більш глибоке дослідження таких питань: застосування концесійного механізму як способу стимулювання операційної діяльності підприємства в галузі машинобудування, дослідження державно-

приватного партнерства з метою виявлення переваг і недоліків відносно інших форм інтеграції підприємств.

### Література

1. Закон України «Про концесії» : за станом на 16 лип. 1999 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 1999. – 372 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» : за станом на 01 лип. 2010 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2010. – 524 с. – (Бібліотека офіційних видань).
3. Данілов О. Д. Інвестування / Данілов О. Д., Івашина Г. М., Чумаченко О. Г. – Ірпінь, 2001. – 377 с.
4. Варнавский В. Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / Варнавский В. Г. – М. : МОНФ, 2003. – 270 с.
5. Ребок В. Государственно-частное партнерство в Украине / Ребок В. – К. : Arzinger, 2010. – 180 с.
6. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу. : <http://www.me.gov.ua>.
7. Сосна С. А. Франчайзинг. Коммерческая концессия / С. А. Сосна, В. Н. Васильева – М. : Академкнига, 2005. – 375 с.
8. Лепилин Д. А. Государственно-частное партнерство в строительстве как эффективный механизм привлечения инвестиций / Д. А. Лепилин // Вестник Саратовского Государственного социально-экономического университета. – 2008. – №5. – С. 109 – 112.