

Магістр 2 курсу

факультету економіки і права ХНЕУ

**КОНЦЕСІЯ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ОСНОВНІ ЗАСАДИ ТА ПОРЯДОК ПРОВЕДЕННЯ**

Анотація. Розглянуто сутність концесії комунальних підприємств, виділено основні засади проведення концесійного конкурсу, визначено позитивні й негативні аспекти концесії. Показано роль концесії у подоланні кризових явищ на комунальних підприємствах.

Аннотация. Рассмотрена сущность концессии коммунальных предприятий, выделены основные положения проведения концессионного конкурса, определены позитивные и негативные аспекты концессии. Показана роль концессии в преодолении кризисных явлений на коммунальных предприятиях.

Annotation. In this article the essence of the concession of the municipal enterprises is considered and the basic principles of concession bidding are highlighted, positive and negative aspects of concession are determined. The role of concession in sings of crisis overcoming on the municipal enterprise is shown.

Ключові слова: концесія, концесійний конкурс, приватний інвестор, місцеві органи влади, ціни та тарифи, комунальне підприємство.

На цьому етапі розвитку економіки підприємства України знаходяться в такому нестабільному становищі, коли на них впливають і зовнішнє, і внутрішнє середовища. Унаслідок нестабільної політичної та економічної ситуації, невідповідності якості освіти фахівців потребам організацій більшість підприємств не в змозі адекватно реагувати на зміни оточуючого середовища, тому часто потрапляють під загрозу опинитися в кризовій ситуації. Для цього етапу розвитку підприємств характерними є спад обсягів виробництва, зниження фінансової стійкості, зменшення платоспроможності, неспроможність кадрових ресурсів забезпечити гідне управління для запобігання банкрутству. Усі ці несприятливі фактори зумовлюють необхідність заручатися допомогою сторонніх організацій, інвесторів, меценатів, концесіонерів. Останній механізм (концесія) заслуговує особливої уваги, оскільки є для України досить новим, проте вже знайшов своє застосування.

Дослідженню концесії присвятили свої роботи такі науковці, як Ю. Хмільнський [1], О. Медведєва [2], Ю. Юдина [3], Д. Воронін [4], Є. Гайко [5] та ін. Проте поняття "концесія" з'явилося не так давно, тому поки не є достатньо дослідженим як вітчизняними, так й іноземними фахівцями, а отже, і для багатьох підприємств є дещо "розмитим" поняттям. Це і зумовлює актуальність теми дослідження.

Більшість керівників не мають чіткої впевненості в тому, яких заходів вживати, коли підприємство потрапило у скрутне становище. Одним із заходів, запропонованих державою комунальним підприємствам, є концесія. Тому мета цієї роботи – визначити зміст концесії комунальних підприємств та основні засади проведення концесійного конкурсу.

Згідно з Законом України "Про концесії", концесія – це 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 права на створення та (або) управління об'єкта концесії, за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності на себе зобов'язань зі створення та управління об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [6].

В Україні в умовах, що склалися, одним з найбільш ефективних варіантів концесійних відносин є передача комунального підприємства в концесію як цілісного майнового комплексу. Ця схема передбачає передачу на певний термін концесіонеру права експлуатації комунального об'єкта із зобов'язанням істотного покращення його основних фондів. Концесіонер фінансує заходи, визначені в концесійному договорі, поліпшуючи тим самим стан комунального об'єкта, і здійснює концесійні платежі до міського бюджету. При цьому концесіонер одержує прибуток від управління комунальним об'єктом, який формується за рахунок реалізації населенню послуг за тарифами, встановленими в концесійному договорі, або з інших видів діяльності з управління об'єктом концесії. При цьому бюджетні витрати відповідного міського господарства на утримання об'єкта ЖКГ істотно скорочуються.

Для того щоб стати концесіонером, потрібно перемогти в концесійному конкурсі й підписати договір концесії з концесієдавцем. Організацію і проведення концесійного конкурсу забезпечує концесієдавець. Він затверджує умови концесійного конкурсу й оголошує його, утворює конкурсну комісію та регламентує її роботу, готує конкурсну документацію та визначає розмір реєстраційного внеску, забезпечує претендентів необхідною кандидатурою, розглядає надані заявки та приймає рішення про допущення чи недопущення претендентів до участі в конкурсі.

Розмір реєстраційного внеску коливається у межах від одного до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Заявки претендентів мають бути розглянуті протягом сорока п'яти днів з останнього дня подачі заявок. Протягом цього часу учасники мають право вносити зміни у свою пропозицію щодо управління об'єктом концесії та пропонувати нові шляхи покращення його становища.

Розглядом та обранням найкращого претендента на роль концесіонера займається конкурсна комісія. На основі її вибору концесієдавець приймає рішення й обирає переможця конкурсу. Переможець концесійного конкурсу має бути повідомлений про свою перемогу протягом п'яти днів з дня прийняття цього рішення. Далі концесіонер та концесієдавець укладають між собою договір концесії. Термін дії договору не може бути меншим 10 років та більшим 50 років.

Протягом дії договору концесії концесіонер має сплачувати концесійні платежі незалежно від результатів господарської діяльності. Розмір платежів є однією з істотних умов договору концесії, проте їх розмір може змінюватися у разі виведення або введення в експлуатацію деяких активів. Розмір та зміна цін та тарифів на товари і послуги концесіонера також є істотною умовою договору, так само, як і види діяльності. Крім того, у договорі концесії обов'язково мають бути зазначені умови та обсяг поліпшення об'єкта концесії та порядок компенсації цих

поліпшень, порядок відновлення та повернення об'єкта концесії, схема використання амортизаційних відрахувань, страхування концесіонером об'єктів концесії, умови використання вітчизняних матеріалів та сировини тощо. Тобто, очевидно, що діяльність концесіонера регламентується концесіодавцем, створюючи йому чіткі межі для ведення господарської діяльності.

Таким чином, провівши дослідження концесії, можна зробити такі висновки:

1) концесія є яскравим прикладом ефективної співпраці органів місцевої влади та приватного сектору;

2) існує складність вибору інвестора, який зможе покращити становище підприємства та вивести його на якісно новий рівень;

3) має місце великий ризик для приватного інвестора, який бажає стати концесіонером.

Отже, передача підприємства в концесію спроможна вивести організацію зі скрутного становища, хоча й не завжди без втрат для підприємства, необхідно лише правильно підійти до вибору інвестора-концесіонера та складання концесійної угоди. Проте однозначної оцінки, що концесія – це ідеальний вихід для підприємств, що опинилися у кризовому становищі, дати не можна. Потрібно точно оцінити становище самого підприємства, його потенціал та можливості, проаналізувати фактори зовнішнього середовища, ретельно розглянути пропозиції від концесіонерів.

Практична значущість проведеного дослідження полягає в його використанні представниками комунальних підприємств, що розглядають можливість передачі своїх підприємств у концесію приватним інвесторам.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на шляхах посилення позитивного та зменшенні негативного впливу концесії.

Наук. керівн. Часовнікова Ю. С.

Література: 1. Хмільнський Ю. Концесія: перше знайомство [Текст] / Ю. Хмільнський // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 77(1231). – С. 23–28. 2. Медведєва О. А. Концесія як правова форма використання державного майна у господарській діяльності недержавними суб'єктами [Текст] : автореф. дис. канд. юр. наук : 12.00.04 / О. А. Медведєва ; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2005. – 19 с. 3. Юдина Ю. Концесія: Саратовский расклад [Електронний ресурс] / Ю. Юдина. – Режим доступа : <http://www.saratov.gov.ru>. 4. Воронін Д. Франчайзинг по-українськи [Текст] / Д. Воронін // Юридична газета. – 14.05.2004. – № 9(21). – С. 14–15. 5. Гайко Є. Проблеми українського законодавства про концесії [Текст] / Є. Гайко // Бюлетень про приватизацію. – 06.02.2009. – № 2. – С. 7–9. 6. Про концесії : Закон України № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.