

Ольга КИРИЛЕНКО,
Віталіна ПЕРЕВОЗНЮК

ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ГАЛУЗЬ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

Охарактеризовано способи організації публічно-приватного партнерства та виокремлено їх переваги і недоліки з метою пошуку оптимальних варіантів фінансування підприємств водопостачання та водовідведення за рахунок коштів приватного інвестора.

Питання обмеженості власних фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, з одного боку, та необхідності фінансування модернізації інфраструктури з метою безперервного надання якісних суспільно важливих послуг, з іншого боку, актуалізують проблему пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційного господарства (ВКГ). Такими джерелами є кошти приватних інвесторів.

На сучасному етапі економічного розвитку України залучення приватного інвестора в галузь є проблематичним з багатьох причин, головні з яких: зловживання підприємствами водопостачання та водовідведення своїм монопольним становищем; специфіка надання послуг і технологічні особливості водопровідних мереж, що потребують значних витрат; перманентна збитковість підприємств ВКГ; недосконалість законодавства; надмірна чисельність регулюючих органів, дублювання й незначеність їхніх функцій; низька платоспроможність громадян; нерегульованість 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.

Проблеми організації фінансування підприємств водопостачання та водовідведення за рахунок приватних інвестицій перебувають в полі зору таких учених і практиків, як: Б. Адамов, О. Бабак, В. Варнавський, М. Забаштанський, І. Запатріна, О. Королькова, О. Романюк та багатьох інших. Однак потребують наукового обґрунтування питання доцільності фінансування підприємств ВКГ за рахунок приватних інвестицій.

Саме тому метою статті є представлення переваг і недоліків сучасних методів організації публічно-приватного партнерства з метою обґрунтування дієвих схем фінансування підприємств водопостачання та водовідведення за кошти інвестора.

На сьогодні поширеними у світовій практиці є такі способи залучення приватних інвестицій: 1) підряд, 2) контракт на управління, 3) оренда, 4) концесія, 5) контракт ВОО [1]. Відомі й інші класифікації співпраці держави та бізнесу [2].

Спробуємо виокремити переваги та недоліки кожної із форм публічно-приватного партнерства з метою вибору найприйнятні-

шої для оптимізації процесу формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення.

1. **Підряд** (контракт на виконання робіт (надання послуг) – вид контракту короткострокової чи середньострокової дії, згідно з умовами якого підрядник виконує покладені на нього завдання, але не відповідає за надання послуг. Такі контракти укладаються на здійснення робіт, які часто повторюються або є вузькоспеціалізованими: виконання досліджень, нарахування й стягнення платежів, будівництво, обслуговування та/або ремонт систем водопостачання та водовідведення, експлуатація спеціального устаткування. Наприклад, коли укладають договір на експлуатацію та ремонт мереж, то переважно капітальний ремонт здійснюють за рахунок фінансових ресурсів державного підприємства, а поточний – за рахунок коштів приватної компанії. У разі, коли на підприємстві значні витрати на оплату праці, то з метою їх зменшення, а відтак максимізації прибутку, найдоцільніше залучати приватний сектор до експлуатації водопровідно-каналізаційної інфраструктури та здійснення технічного обслуговування. При цьому, фірма отримує фіксовану плату, яку розраховують на основі вартості об'єкта, зданого в експлуатацію за умови мінімізації можливого ризику оператора, що підвищує його заінтересованість у вкладенні коштів. А керівництво підприємства (чи державний орган, що регулює його діяльність) зможе зменшити сукупні витрати з оплати праці навіть, коли доведеться дещо збільшити її розмір для працівників приватного оператора, або коли його витрати незначно зменшаться чи, навпаки, зростуть, що пов'язано із виконанням непрофільних робіт.

Згадана форма публічно-приватного партнерства найдоцільніша та найпростіша в застосуванні ще й з огляду на достатнє нормативне регламентування Цивільним кодексом України, в якому зазначено, що

комунальні підприємства мають право самостійно укладати договори підряду з приватними фірмами на виконання певного виду робіт. Крім того, за умовами таких договорів можна розмежувати монопольні сфери діяльності від суміжних у досліджуваній галузі. Наприклад, експлуатацію систем водопостачання здійснює комунальне підприємство, а підрядник – лише очищення води. Можна також укладати контракт на виконання якоїсь певної стадії єдиного технологічного процесу водопостачання та водовідведення: очищення води, її перекачування магістральними водоводами, подачу споживачам, відведення зворотних вод та їх очищення, але тільки в разі наявності можливих економічних вигід та на основі чітко визначених критеріїв якості роботи підрядника для того, щоб не допустити випадків завищення ним витрат.

Разом з тим, залучення приватного сектору з метою зміцнення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення на основі контракту на виконання робіт має певні ризики на зразок невиконання підрядником умов договору та завищення витрат, у зв'язку з чим керівництву комунального (державного) підприємства доведеться розірвати домовленість із підрядником та зазнати втрат, які виникають з приводу налагодження роботи підприємства, заміни чи ремонту обладнання, найму нових працівників тощо. Крім того, треба враховувати те, що підприємство понесе додаткові імпліцитні витрати, пов'язані із здійсненням контролю за виконанням підрядником своїх обов'язків.

Вважаємо, що за допомогою укладення контрактів на виконання робіт вдасться дещо скоротити витрати на оплату праці, котрі з кожним роком зростають, однак потрібно пам'ятати, що запорукою його ефективності є добре продумані та обґрунтовані умови договору, які дозволять мінімізувати ризик підрядника й витрати комунального підприємства та максимізувати користь для суспільства.

2. **Контракт на управління** – за сутністю подібний до підяду, однак представник приватного капіталу бере на себе незначні ризики, пов'язані із наданням послуг. Відповідно, компанія несе дещо більші витрати, оскільки вона здебільшого зобов'язана здійснювати невеликий ремонт й оновлення певного обладнання. Існують випадки, коли приватний оператор формує колектив керівників, які відповідають за виконання окремих стадій технологічного процесу або певних операцій за наявних фінансових, технічних, трудових ресурсів тощо або за рахунок власного персоналу, але на умовах, передбачених у договорі. В той час, коли приватна фірма забезпечує виробництво й реалізацію послуг упродовж 5–10 років, керівники державного (чи комунального) підприємства можуть зосередити увагу на формуванні стратегічних орієнтирів розвитку підприємства, розробляючи, наприклад, плани капітального інвестування.

Прибуток підрядника формується дещо іншим чином, ніж у попередньому випадку, й становить різницю між операційними витратами, що визначені в договорі, та реально здійсненими. Водночас різниця між доходами та передбаченими контрактом операційними витратами є економічною вигодою для власника комунального підприємства. Така схема отримання прибутку сприяє зацікавленості підрядника у зменшенні витрат і вигідна для власника. Разом з тим, з метою недопущення фінансових зловживань приватного оператора, необхідно здійснювати контроль за його роботою. Справа в тому, що інвестор з метою збільшення прибутку може вдаватися до різних способів скорочення операційних витрат, серед яких, крім використання якісних – скорочення витрат на оплату праці та електроенергію за рахунок оптимізації кадрового, технічного й фінансового забезпечення (скорочення кількості та підвищення якісних характеристик працівників, модернізацію певного устаткування

тощо), можливі негативні – надання неякісних і не в повному обсязі послуг.

Незважаючи на доцільність застосування контракту на управління підприємствами водопостачання та водовідведення України з метою скорочення операційних витрат, що надзвичайно актуально на сучасному етапі розвитку галузі, використання такої форми публічно-приватного партнерства потребує залучення іноземних компаній, оскільки українські оператори не мають досвіду з виконання подібних операцій. Враховуючи те, що інфраструктура вітчизняних водопровідно-каналізаційних підприємств дуже зношена, для її модернізації необхідно інвестувати великі обсяги ресурсів, які можливо залучити лише за рахунок інвестицій приватних фірм. Крім того, хоча така форма публічно-приватного партнерства не передбачена законодавством України, у Цивільному кодексі України (зі змінами станом на 16.05.2013 р.) одним із видів господарських договорів визначено договір управління майном, умови укладення і реалізації якого практично є прототипом контракту на управління. Так, предметом договору є підприємство (як цілісний майновий комплекс), певний об'єкт нерухомості, цінні папери та інше майно [9].

3. При застосуванні **оренди (лізингу)**, відповідальність інвестора посилюється у зв'язку із можливими ризиками, які пов'язані з управлінням інфраструктурою та її утриманням. Договір оренди (лізингу) передбачає передання приватному оператору права на експлуатацію водопровідно-каналізаційних систем на строк 20–30 років за певну плату (як правило, фіксовану або визначену на формульній основі, яка передбачена в договорі) та на умовах здійснення заходів з оновлення устаткування, виставлення рахунків і збирання платежів. При цьому власником підприємства, зданого в оренду, залишається територіальна громада, а відтак – відповідна установа державної виконавчої влади чи

місцевого самоврядування, яка здебільшого несе відповідальність за здійснення інвестицій. Надходження від орендної плати стануть стабільним джерелом доходу місцевого бюджету, а відтак, зможуть використовуватися на досягнення цілей із соціально-економічного розвитку відповідної територіальної громади (їх об'єднань). Разом з тим, існує ризик неплатоспроможності орендаря (лізингоотримувача), фінансових зловживань з його боку та відсутності досвіду в досліджуваній сфері, як і в попередніх випадках.

В свою чергу, економічна вигода приватного оператора обчислюється як різниця між сукупними надходженнями і витратами, що можливо тоді, коли послуги реалізують споживачам за дійсно економічно обґрунтованими тарифами, рівень яких має бути значно вищий від чинних. Тобто система оплати послуг водопостачання та водовідведення має забезпечувати формування такого доходу, який буде достатнім для відшкодування витрат діяльності й отримання прибутку. Однак нині підприємства ВКГ працюють зі збитками, а ті, що зуміли вийти на нульовий рівень рентабельності, здійснюють капітальні вкладення в дуже малих розмірах, що є тривожним фактом з огляду на погіршення технічного стану інфраструктури й збереження такої тенденції в майбутньому, якщо не буде вжито невідкладних заходів щодо виведення підприємств із кризового стану.

Отже, у зв'язку з тим, що інвестор може отримати прибуток лише в тому разі, коли доходи значно перевищують витрати (в т. ч. амортизаційні відрахування), він наражається на великий ризик з огляду на нерентабельність галузі та відсутність дотацій із місцевих бюджетів на покриття збитків. Тому цей вид залучення приватного сектору до вирішення проблем фінансування галузі буде привабливим тільки тоді, коли доходи підприємства значно перевищуватимуть витрати, тобто – в перспективі.

4. **Концесія** – угода, за якою інвестор бере на себе зобов'язання щодо обов'язкових капіталовкладень у реконструкцію інфраструктури чи її будівництво. Після закінчення терміну концесії об'єкт концесійних відносин повертають у власність держави. Концесія має дві форми: 1) BOT (build – own – transfer): збудував – поуправляв – віддав державі, метою якої є будівництво нових виробничих потужностей; 2) ROT (reconstructed – operate – transfer): реконструював – поуправляв – віддав державі, метою якої є оновлення систем водопостачання та водовідведення. Договір концесії передбачає передання приватному оператору права на експлуатацію систем водопостачання та водовідведення на період приблизно 15–30 років (здебільшого саме такий термін потрібен для амортизації обладнання) за фіксовану плату з дотриманням певних показників роботи підприємства, здійснення інвестицій в модернізацію інфраструктури та на інших умовах, визначених у контракті, які протягом терміну дії останнього можуть змінюватися. Тобто умови передачі об'єкта в концесію такі самі, як і оренди, за винятком того, що концесіонер, на відміну від орендаря, зобов'язаний здійснювати інвестиції в модернізацію інфраструктури, а відтак, його дохід має враховувати, крім витрат і прибутку, ще й капітальні інвестиції. Головним джерелом формування прибутку концесіонера є дохід, отриманий від реалізації послуг. Однак, як і у випадку оренди, передумовою залучення інвестицій на основі концесії є рентабельність функціонування ВКП, тому наразі використовувати концесію як спосіб оптимізації фінансових ресурсів підприємств неможливо з огляду на відсутність інвесторів.

5. **Приватизація** передбачає продаж певної частини акцій державного (комунального) підприємства приватному інвестору – часткова приватизація або ж продаж усього підприємства – повна приватизація [1, 4–16].

У багатьох країнах світу з метою лібералізації ринку послуг водопостачання та водовідведення активно використовують приватизацію. Такий інструмент забезпечення активізації конкурентного механізму в монополізованих сферах підтримують вітчизняні та зарубіжні вчені. Наприклад, І. Нараєвська зазначає, що прискорена приватизація прямо пропорційно впливає на підвищення ефективності механізму конкуренції, в умовах якої приватні фірми жвавіше, ніж комунальні чи державні реагують на зміни ринкової кон'юнктури [6, 83].

Частково погоджуючись з цим твердженням, хочемо зазначити: приватизація звісно є стимулом розвитку конкуренції та значно поповнила б дохідну частину місцевого бюджету, однак її використання з метою зміни форми власності природних монополій загрожує втратою контролю над діяльністю підприємств та виникненням в результаті цього негативних наслідків, особливо у випадку, коли це стосується підприємств, функціональним призначенням яких є задоволення суспільно необхідних послуг. Скажімо, приватна компанія, що приватизувала раніше комунальне підприємство, може непомірно підвищувати тарифи, знижувати якість послуг, економити на інвестиціях, тобто здійснювати все задля задоволення інтересів власників, а не споживачів. Крім того, незважаючи на те, що доходи місцевих бюджетів від приватизації значні й можуть бути використані на різні цілі соціально-економічного розвитку території протягом певного короткострокового періоду, однак вони мають одноразовий характер і в майбутньому органи місцевого самоврядування вже будуть позбавлені такого джерела доходу. З іншого боку, перепонами приватизації є нерентабельність вітчизняних комунальних підприємств, в тому числі значна їхня заборгованість за енергоносії, яка в результаті приватизації

автоматично перекладається на власника. Тому згаданий спосіб вкладення капіталу не привабливий і для інвестора.

Крім того, в Україні поки що відсутні дієві механізми оцінки реальної вартості об'єктів (через їхню технологічну складність), що можуть бути передані в приватизацію, та потужних у фінансовому плані інвесторів (через непривабливість галузі). Тому, вважаємо, що використовувати приватизацію як спосіб реструктуризації підприємств ВКГ на сучасному етапі розвитку нашої держави не доцільно та економічно не вигідно. Хоча потрібно зауважити, що можливі випадки створення спільних підприємств об'єднанням капіталу і зусиль приватної компанії та держави, є ефективним варіантом публічно-приватного партнерства, адже дозволяє використовувати досвід управління приватної компанії без ризику втрати контролю над підприємством з боку держави.

6. **Контракт ВОО** (build – own – operate: збудував – володієш – управляєш) – угода, схожа до повної приватизації, згідно з якою після завершення терміну її дії активи державі не повертають. Фірма відповідає за всі необхідні інвестиції, які передбачені в ліцензії, виданій державою. Що стосується переваг і недоліків для суб'єктів комунальних відносин, то вони такі самі, як і в разі приватизації [8].

На нашу думку, необхідно здійснювати перехід від пасивного перетворення до ефективніших методів реформування монопольних утворень, що передбачає застосування прогресивних механізмів залучення приватних фінансових ресурсів та якісні зміни менеджменту без ризику втрати контролю над підприємством в результаті остаточної зміни власника інфраструктури. На нашу думку, ефективною для України буде реструктуризація підприємств за французькою моделлю, а саме за допомогою концесії.

Згідно із Законом України "Про концесії", концесія – це надання органом виконавчої

влади або місцевого самоврядування права суб'єкту господарювання на будівництво (експлуатацію) об'єкта концесії (на строк від 10 до 50 років) на платній основі й за умови взяття концесіонером на себе відповідальності, а також підприємницького ризику. Об'єкти надаються в концесію одному з претендентів, який виграв конкурс. Як правило, перемагає той, хто запропонує найкращі умови будівництва (або експлуатації) об'єкта, що надається в концесію, задоволення потреб громадян за найнижчою ціною. У разі, якщо в концесію передаються нерентабельні об'єкти високої соціальної значущості, концесіодавець може надавати концесіонеру певні преференції у формі пільг, субсидій, зменшення розміру концесійних платежів. Умови концесії оформляються договором [3]. Рішення про передачу об'єктів комунальної власності в концесію приймають виконавчі органи місцевих рад [4].

За володіння та розпорядження об'єктом концесії концесіонер сплачує відповідні платежі [3], методика розрахунку яких передбачена Постановою Кабінету Міністрів України № 639 від 12 квітня 2000 р. "Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів".

Розмір річного концесійного платежу не може перевищувати 10% вартості майна, що передається в концесію і розраховується за формулою [7]:

$$P_c = 0,7 \times V_{ma} \times (F_b / F_{ne}), \quad (1)$$

де P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

V_{ma} – вартість основних фондів об'єкта концесії, визначена експертним шляхом, грн.;

F_b – середня фондovіддача у галузі водопостачання та водовідведення;

F_{na} – середня фондovіддача по народному господарству.

Очевидно, що ця Методика (2000 р.), розроблена на виконання Закону України "Про концесії" (1999 р.), в якому зазначено, що розмір концесійних платежів не залежить від результатів діяльності концесіонера [3] і по-

требує поправки на визначення концесійного платежу на основі прибутку. Адже в Законі України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності" (2010 р.) зазначено, що розмір концесійного платежу визначається, враховуючи вартість об'єкта концесії та/або як відсоток від прибутку, отриманого в процесі концесійної діяльності [5]. Тобто на сьогодні ці норми законодавства не врегульовані належним чином.

У разі перевищення величиною річного концесійного платежу, розрахованою за наведеною вище формулою, граничного значення, він встановлюється на рівні 10% вартості основних засобів об'єкта концесії, визначеної експертним шляхом.

Розмір річного концесійного платежу за право на створення (будівництво) об'єкта концесії, розраховується відповідно до експертної оцінки його майбутньої вартості та з урахуванням місцезнаходження об'єкта і його забезпеченості інженерними мережами [7].

Розмір концесійного платежу за перший квартал, що настає після укладення договору концесії чи перегляду розміру річного концесійного платежу, розраховується за формулою:

$$P_{ct} = (P_c / 4) \times I_{it} \times I_t, \quad (2)$$

де P_{ct} – розмір концесійного платежу за перший квартал, грн.;

P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

I_{it} – індекс інфляції з дати проведення оцінки об'єкта концесії до моменту укладення договору концесії або перегляду розміру концесійного платежу;

I_t – індекс інфляції за перший квартал, що настає після укладення договору концесії або перегляду розміру концесійного платежу.

Розмір концесійного платежу за кожний наступний квартал визначається шляхом коригування концесійного платежу за попере-

дній квартал на індекс інфляції за поточний квартал [7]. Вважаємо, що така методика розрахунку концесійних платежів неефективна і несправедлива щодо концесіонера. По-перше, коефіцієнт 0,7 на початку формули дуже високий, адже передбачає відрахування до бюджету 70% вартості усіх основних фондів, переданих у концесію. А з урахуванням того, що концесіонеру потрібно буде здійснювати інвестиції в реконструкцію та/або будівництво нових систем водопостачання та водовідведення чи їх заміну, то така концесія буде не вигідною для інвестора, особливо на початку фінансування інвестицій. По-друге, фондівіддачу ВКГ, як і народного господарства, важко обчислити з огляду на відсутність статистичних даних, достатніх для здійснення достовірних розрахунків, що може призвести до викривлення реальної ситуації. Крім цього, можливі прояви суб'єктивізму під час визначення зазначених показників. Тому вважаємо, що розрахунок концесійних платежів потрібно здійснювати за формулою:

$$P_c = V_{ma} \times (F_{be} / F_{ce}) \times I, \quad (3)$$

де P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

V_{ma} – вартість основних засобів об'єкта концесії, визначена експертним шляхом, грн.;

F_{be} – фондівіддача на великих і середніх комунальних підприємствах ВКГ;

F_{ce} – фондівіддача концесіонованого підприємства;

I – ставка концесійного платежу.

Запропонований порядок розрахунку концесійних платежів, на відміну від існуючого, сприятиме зацікавленню концесіонера у підвищенні фондівіддачі, адже вона буде обернено пропорційно впливати на розмір концесійного платежу, а статистика стосовно фондівіддачі великих і середніх комунальних підприємств ВКГ доступна. Що стосується ставки концесійного платежу, вважаємо, що її мають встановлювати

органи місцевого самоврядування у певних межах, наприклад, від 1 до 10%.

Величину концесійного платежу на основі прибутку має встановлювати концесіодавець на рівні $\leq 0,5$ від чистого прибутку. Враховуючи те, що концесіонер буде сплачувати податок на прибуток в розмірі 25% (діюча ставка податку на прибуток підприємств 25%), то встановлення відсотка відрахувань в обсязі $> 50\%$ від прибутку буде несправедливим, адже загальний відсоток стягнень із прибутку концесіонера становитиме $> 75\%$.

Вважаємо, що в короткостроковому періоді розмір концесійних платежів доцільно розраховувати на основі вартості основних засобів (із дотриманням вимоги щодо граничного обсягу концесійного платежу на рівні 10% вартості основних засобів), а в довгостроковому – на основі прибутку. Враховуючи результати проведених розрахунків за власною методикою, є підстави вважати, що розмір величини концесійного платежу, розрахований на основі вартості основних засобів буде нижчим, ніж, коли розрахунки здійснювати, враховуючи прибуток концесіонера.

Припустимо, що віддали в концесію КП "Тернопільводоканал" на період 12 років. Протягом перших чотирьох років концесіонер буде сплачувати суму концесійних платежів, яка визначається на основі вартості основних засобів. Для розрахунків використаємо реальні дані станом на 01.01.2011 р. Так, величина концесійного платежу складе 613,08 тис. грн. $(0,025 \times 74313 \times (0,2/0,6))$ (при ставці концесійного платежу 2,5%). Як бачимо, відносно невелика сума концесійного платежу на початковому етапі господарювання концесіонера дозволить здійснювати більше капітальних вкладень у модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури, не створюючи при цьому надто великий фінансовий тягар на інвестора, і стимулюватиме його до ефективної

діяльності та стане реальним джерелом надходжень місцевого бюджету.

Із моменту отримання концесіонером прибутку, розрахунок концесійних платежів доцільно здійснювати на основі прибутку, відсоток відрахувань від якого встановлюється концесіодавцем (із урахуванням економічного розвитку території, виробничих потужностей і технічного стану систем, що передаються в концесію та інших факторів), але обов'язково має бути погоджений з інвестором. Наприклад, при сумі чистого (умовного) прибутку концесіонованого підприємства 8940,8 тис. грн. і відсотка відрахувань величиною 50%, розмір річного концесійного платежу до бюджету становитиме 4470,4 тис. грн. При цьому в договорі концесії необхідно чітко вказати обставини, за яких умови контракту, в тому числі й особливості розрахунку концесійних платежів, можуть бути переглянуті. Це підвищить довіру інвесторів до влади та сприятиме зацікавленості ширшого кола потенційних конкурентів за концесією.

Оскільки концесійні платежі зараховуються до відповідного місцевого бюджету, таке джерело місцевого самоврядування дуже важливе в умовах соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Таким чином, розглянувши різні методи залучення приватних інвестицій в галузь водопостачання та водовідведення, можна зробити такі висновки: кожен із них може бути ефективним залежно від того, які цілі покладені в основу модернізації фінансового забезпечення підприємств ВКГ. На нашу думку, найефективнішою формою співпраці інвестора й органу місцевого самоврядування є концесія, визначення сприятливих умов організації якої забезпечить повну модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури, рентабельність такої діяльності, наповнення дохідної частини відповідного місцевого бюджету й соціально-економічний розвиток території.

Література

1. Варіанти залучення приватного сектору у сферу комунальних послуг в Україні. – Підготовлено ПАДКО для агентства США з міжнародного розвитку. – 2002. – 19 с. (Програма "Реформування тарифів та реструктуризація комунальних підприємств в Україні").

2. Варнавський В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: / <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>. – Назва з екрану.

3. 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>.

4. 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>.

5. Закон України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності" від 21.10.2010 № 2624-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2234-12>.

6. Нарасєвська І. Раціональне використання економічних важелів антимонopolного регулювання / І. Нарасєвська // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 81–83.

7. Постанова Кабінету Міністрів України № 639 від 12 квітня 2000 р. "Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=639-2000-%D0%BF>.

8. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві (Аналітична доповідь до проекту "Програма розробки політики / Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України") – 2005. Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/doc/ZKH_regul_reform.pdf. – Назва з екрану.

9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.