

Іголкін І. В.,

науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування
НАН України

КОНЦЕСІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Проаналізовано особливості розвитку транспортної інфраструктури у країнах з розвинутою ринковою економікою, країнах, що розвиваються, та країнах ринкової трансформації на засадах державно-приватного партнерства з використанням концесійних угод.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, інфраструктура, лібералізація, інвестиції, приватний капітал, транспорт.

Разом з іншими інфраструктурними галузями транспорт забезпечує базові умови життєдіяльності суспільства як важливий інструмент досягнення соціальних, економічних та зовнішньополітичних цілей.

Стійкий розвиток транспорту – гарантія єдності економічного простору, вільного переміщення товарів і послуг, конкуренції та свободи економічної діяльності, забезпечення цілісності України, її національної безпеки, поліпшення умов і рівня життя населення.

Реалізація комплексу завдань з розвитку транспортної інфраструктури не може і не повинна покладатися лише на державу.

Перспективним механізмом залучення недержавних коштів є державно-приватне партнерство (ДПП), яке стало одним з головних інструментів державної інвестиційної політики в усьому світі. Прогресивна практика свідчить про дедалі ширше застосування різних моделей державно-приватного партнерства в транспортних галузях, особливо при будівництві автомобільних доріг, великих тунелів і мостів, що забезпечують успішне виконання програм розвитку транспортних комплексів під контролем держави.

Концесія є однією з найпоширеніших форм ДПП. Особливу роль ця форма господарювання почала відігравати в галузях виробничої інфраструктури, що становлять основу систем життєзабезпечення економіки і суспільства та традиційно перебували у державній власності або державному управлінні. Поширення концесій на нові сфери і те, що при цьому відбувається вдосконалення їх господарського механізму – головна характерна риса сучасного розвитку концесій.

У світі концесії відіграють роль механізму забезпечення доступу до капіталу і управління у сферах, які традиційно є державними монополіями: громадські послуги, утримання та розвиток інфраструктури. Концесії часто розглядаються як альтернатива приватизації в галузях, де її проведення через різні причини виявляється неможливим.

Загалом упродовж 19–20 років у 137 країнах з низьким і середнім рівнем доходів за участю приватного капіталу реалізується та вже завершено понад 4,3 тис. інфраструктурних проєктів. Щорічні потреби країн з низьким і середнім рівнем

доходів у фінансових ресурсах для інвестування в об'єкти інфраструктури фахівці Світового банку оцінюють на рівні 500–600 млрд дол. США (5–6 % ВВП цих країн) у той час, як фактичні витрати становлять близько 40 % потреб.

У вітчизняній економічній науці не вирішено багато методологічних проблем концепції і стратегії переходу до концесійних форм господарювання, державного регулювання діяльності концесійних підприємств.

У сформованих економічних і політичних умовах розвитку України розробка якісно нової для держави методології господарських відносин на основі концесій є актуальним науковим завданням.

Вивчення теорії та практики партнерства держави і приватного сектора та його конкретної концесійної форми – одна з важливих тем сучасної зарубіжної наукової літератури.

Аналізу ролі держави в економіці присвячено чимало досліджень, серед яких фундаментальні праці західних вчених: Е. Аткинсона, Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Дж. Кейнса, Г. Таллока та ін.

Вагомий внесок у вивчення основних напрямів сучасної теорії та практики господарського партнерства держави і приватного сектора зробили такі українські та російські науковці, як А. Гриценко, М. Дерябіна, Т. Єфименко, М. Кулагін, М. Мейер, М. Міхеєв, О. Мартякова, К. Павлюк, О. Степанова та Є. Черевиков.

Останніми роками спостерігається підвищення інтересу до концесійних форм ДПП. Особливо корисними при написанні цієї статті були дослідження В. Варнавського, Ю. Єршова, Б. Клюкіна, В. Котова, В. Лівшица, С. Сошни та ін. Але більшість праць присвячені історичним аспектам, правовим або загальним питанням функціонування концесій. Водночас економічним проблемам сучасної концесійної діяльності в інфраструктурних галузях приділяється недостатньо уваги.

Тому метою публікації є аналіз особливостей розвитку транспортної інфраструктури у країнах з розвинутою ринковою економікою, країнах, що розвиваються, та країнах ринкової трансформації на засадах державно-приватного партнерства з використанням концесійних угод.

Концесії в електроенергетиці

У багатьох країнах світу останнім часом активізувалися процеси реформування електроенергетики, що зумовлено в першу чергу пошуками шляхів підвищення ефективності роботи галузі та новими доктринами економічного розвитку в напрямі створення конкурентного середовища в монопольних сферах. Діапазон рішень проблеми реформування електроенергетики за кордоном досить широкий. Уряди деяких країн вважають неможливою або небажаною будь-яку стратегію реформ, що заснована на відкритій конкуренції або продажу активів приватним компаніям та фізичним особам.

Є країни, в яких уряди дозволили приватизувати лише послуги з постачання електроенергії, де приватний сектор допущений до генеруючих потужностей та магістральних мереж. Відповідно до концесійного підходу приватний сектор отримує від держави у розпорядження або окремі підприємства електроенергетичної системи, або право на будівництво та подальшу експлуатацію об'єктів електроенергетики.

Найглибші перетворення у секторі електроенергетики нині відбуваються в країнах Європейського Союзу, США, Новій Зеландії та інших розвинутих країнах. В окремих з них використовуються концесійні методи залучення в галузь приватних компаній.

З січня 1997 р. в ЄС діє Директива про загальні правила внутрішніх ринків електроенергії, яка передбачає забезпечення вільного вибору постачальника, поділ видів діяльності з виробництва, передачі, розподілу та постачання електроенергії, заохочення державою до конкуренції в галузі¹.

Першими в Європі реформування електроенергетики почали Англія, Уельс і Норвегія зі створення оптових ринків. За ними – інші країни ЄС. Дотепер конкурентні роздрібні ринки можна вважати сформованими лише в Англії, Уельсі, Норвегії та окремих штатах США. В інших країнах ЄС ця модель не отримала широкого застосування переважно через безліч складних проблем, що стоять на шляху її здійснення, не зовсім очевидних переваг і вигод, а також через планування потенційних серйозних соціально-політичних загроз.

У створенні окремих елементів конкурентного ринку електроенергії далі інших країн просунулися також Німеччина, Швеція, Данія, Фінляндія, Нова Зеландія, Японія, Бразилія та Аргентина. Серед цих країн концесія як форма господарювання в електроенергетиці використовується у Німеччині, Швеції, Бразилії та Аргентині.

Реструктуризація енергетичного сектора проведена на різних рівнях (законодавчому, операційному) у всіх країнах ЄС. Але здійснювалася вона здебільшого без зміни відносин власності. У багатьох країнах ЄС електроенергетика перебуває або в державній (Ірландія, Франція, Італія, Данія, Греція), або здебільшого в змішаній власності (Німеччина, Австрія, Фінляндія, Португалія, Швеція, Нідерланди). У Великобританії, Бельгії та Іспанії вона є приватною. Продаж потужностей в секторі електроенергетики або передача їх у концесію також набули поширення у 90-ті роки минулого століття в Азії (В'єтнам, Індія, Індонезія, Малайзія, Китай, Таїланд, Філіппіни).

Африка і Близький Схід повільніше, ніж інші регіони, здійснюють структурну перебудову електроенергетичного сектора. Але в цих регіонах також широко розповсюджені концесійні форми і механізми постачання електроенергії (Алжир, Гана, Єгипет, Кенія, Марокко, Сенегал, Танзанія). Уряди інших африканських країн також ведуть активні переговори з приватними компаніями про довгострокові концесії у сфері виробництва та передачі електроенергії.

Таким чином, залучення приватних інвестицій в електроенергетику в концесійній формі – процес, який нині широко впроваджується у світі. У розвинутих країнах концесії використовувалися в електроенергетиці і до проведення ліберальних реформ. Так, у Німеччині, наприклад, система

¹ Directive 96/92/EC of the European Parliament and of the Council of 19 December 1996 concerning common rules for the internal market in electricity // Official Journal of the European Communities. – 1997. – 30 Jan.

розподілу електроенергії протягом останніх десятиліть перебувала на рівні земель і комун та була заснована на концесіях, наданих приватним компаніям. Концесійні платежі електроенергетичних компаній є важливим джерелом поповнення бюджетів комун. Наприкінці 1990-х років їх загальний обсяг становив близько 6 млрд марок щорічно².

У Франції електроенергетика, тепло- та газопостачання також традиційно залишаються в суспільній власності і надаються в концесію³. Концесії видаються як на генеруючі потужності, так і на постачання електроенергії споживачам. Перший вид концесій оголошується декретом Державної ради і надається терміном на 75 років. Концесії на постачання електроенергії видаються Радою префектур, узгоджуються з комунами, департаментом і центральним урядом. Терміни таких концесій варіюються від 40 до 75 років⁴.

Концесії в секторі електроенергетики використовуються також в інших країнах ЄС: Швеції, Італії, Люксембурзі. У Латинській Америці, Азії та Африці концесійний механізм є одним з основних інструментів реформування галузі та залучення приватних, насамперед іноземних інвестицій. Такою формою роздержавлення в електроенергетиці послуговуються також у Польщі, Угорщині, Казахстані, Грузії та Молдові.

Річ у тім, що в розвинутих країнах, крім концесій, є багато інших механізмів залучення приватного капіталу в галузі виробничої інфраструктури за наявності розвинутих фінансових і фондових ринків. У більшості країн, що розвиваються, такі ринки лише формуються і не готові обслуговувати потреби реального сектора економіки у фінансових коштах для інвестиційних вкладень в об'єкти з тривалими термінами окупності. У разі переходу об'єктів державної власності на концесійні форми управління цим країнам відкривається доступ до ресурсів світового ринку капіталів. У них з'являється можливість отримання довгострокових кредитів міжнародних фінансових організацій, проведення масштабної капіталізації, зниження і перерозподілу ризиків.

Для концесій діє спеціальний, стимулюючий довгострокові капіталовкладення, національний правовий режим. Крім того, концесії за участю іноземного капіталу підпадають під дію міжнародних правових норм, здійснюються в рамках програм Світового банку, інших міжнародних фінансових інститутів, що дає концесіонеру додаткові гарантії в його діяльності. Для реалізації концесійних проектів бізнесу надається можливість отримати позикові кошти за нижчими відсотковими ставками, ніж на світових і вітчизняних ринках комерційних кредитів, знижувати ризики за рахунок використання складних схем страхування і гарантій.

² Kommunale Energiepolitik // Kommunapolitische Infothek. – 2000. – 23 März [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kommunale-info.de/index.html?Themen/Energie/komene.htm>.

³ Energy Policies of IEA Countries: France 2000 Review. – P. : IEA, 2000. – 151 p.

⁴ Carbonnier R. Ouverture a la concurrence du marche du gaz: quelle evolution pour le systeme francais des concessions de distribution? / R. Carbonnier // Revue de l'Energie. – 1998. – № 500. – P. 502–505.

Концесії, фактично, постійно домінували як форма партнерства держави і приватного сектора. У структурі концесій перевага надається таким видам, які передбачають нове будівництво. На них припадає близько 90 % за вартістю і 94 % за кількістю виданих концесій. У регіональному аспекті найбільшу активність приватний капітал виявляє в проектах, які виконуються в країнах Латинської Америки (Бразилія, Аргентина, Мексика, Чилі та ін.) та Східної Азії (КНР, Індонезія, Республіка Корея, Філіппіни, Таїланд).

За період з 1990 по 2008 р. у 105 країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою було реалізовано 1647 проектів у галузі електроенергетики за участю приватного капіталу. Найвища інвестиційна активність та найбільші інвестиційні об'єкти спостерігалися в країнах Латинської Америки і Карибського басейну. Загальна сума інвестицій там становила близько 450,5 млрд дол. США⁵.

Реформування електроенергетики – дуже складна проблема як в економічному, так і в соціально-політичному контексті. Уряди розвинутих країн, враховуючи величезне соціальне і політичне значення електроенергетики в суспільному житті, не прагнуть форсувати процес реформування і переходять від одного стану управління галуззю до іншого еволюційно. Дозволяючи конкуренцію виробників, вони відстоюють інтереси споживача, встановлюють верхні межі цін, посилюють контроль за діяльністю компаній по всьому технологічному ланцюжку від виробництва електроенергії до її споживання.

У США та інших розвинутих країнах протягом останніх 15–20 років у владних структурах і в суспільстві триває ґрунтовне обговорення цього питання, враховуються всі “за” і “проти”, проводяться дослідження з визначення потенційних вигод від лібералізації. У кожному другому штаті США створення конкурентного середовища в електроенергетиці до цього часу не набуло актуальності через властиві цьому процесу труднощі, а також можливі наслідки. Навіть для США з їх розвинутою системою ринкових відносин існує досить великий ризик отримати неконтрольовану ситуацію на ринку електроенергії (що відбулося у 2000–2001 рр. у Каліфорнії). Держава присутня в електроенергетиці і в тих штатах, де почалися ліберальні реформи. Тарифи на електроенергію встановлюються в кожному штаті комісією з регламентації діяльності комунальних підприємств. Тому коливання цін на оптовому ринку електроенергії не відбивається на цінах роздрібного ринку. Електроенергетичні компанії не можуть довільно й автоматично відшкодувати власні витрати шляхом підвищення роздрібних тарифів.

Реформування електроенергетики у Великобританії також слід визнати соціально спрямованим, оскільки однією з практичних цілей реформ було зниження цін. Але, на відміну від США, де лібералізація відбувається у межах кожного штату, організаційною основою ринку електроенергії у Великобританії став створений в Англії та Уельсі в 90-х роках ХХ ст. електроенергетичний пул (power pool) на базі об'єднання потужностей, мереж і споживачів (пізніше до нього приєдналася Шотландія). Ідея пулу ґрунту-

⁵ Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=2.

валася на сучасних уявленнях про можливість застосування ліберальних теорій у природних монополіях. Вартість поставки електроенергії в пул і плати за отримання її з пулу встановлювалися кожні півгодини. Ціна електроенергії на кожному півгодинному інтервалі визначалася з урахуванням попиту та пропозиції.

Пул як система ліберальної організації оптової торгівлі багато критикувався за десятирічний період існування і у Великобританії, і за кордоном насамперед за те, що великі виробники (продавці) мали можливість маніпулювати оптовими цінами, а покупці (споживачі) були змушені на практиці приймати їхні умови. Система пулу проіснувала 10 років та через неефективність була замінена в березні 2001 р. контрактною системою торгівлі електроенергією – так званім Новим енергетичним ринком (New Electricity Trading Arrangements – NETA). Це спричинило зміни механізму управління ринком, система регулювання цін стала жорсткішою, а держава посилила контроль за процесами оптової торгівлі.

У *Новій Зеландії* наприкінці минулого століття був реалізований один з найамбітніших, близький до англійського, варіант лібералізації електроенергетики. Діяльність компаній на початковому етапі не регулювалася державою, зокрема ціни на електроенергію встановлювалися на основі попиту і пропозиції. Проте досвід засвідчив, що ринок не в змозі управляти цінами на електроенергію, і в подальшому новозеландський уряд задіяв механізми їхнього контролю.

Таким чином, концесії не є пріоритетною формою реформування електроенергетики розвинутих країн, за винятком тих, в яких історично окремі сегменти галузі перебували в концесійному управлінні приватного сектора, державних або змішаних компаній. Водночас з посиленням тенденції державного регулювання або за необхідності будівництва нових потужностей концесії віддаватиметься перевага над іншими формами залучення приватних інвестицій.

У країнах, що розвиваються, у процесі реформування електроенергетики серед різних форм партнерства держави і приватного сектора домінуватимуть не спільні підприємства, а концесії. Це дає змогу зберегти об'єкти галузі в державній власності й передати їх у концесійне управління бізнесу на тривалі терміни.

Концесії у транспортній інфраструктурі

За останні 20 років у багатьох розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, відбулися значні зміни в механізмі та якості роботи портового господарства. Зростання обсягів контейнерних перевезень у декілька разів зменшило вартість обробки вантажів. Одночасно це потребує великих інвестицій у механізми й устаткування (підйомні крани, термінали, під'їзні шляхи). Будівництво великих спеціалізованих суден з доставки контейнерів, наливних і насипних вантажів створило додатковий попит на інвестиції в розвиток портової інфраструктури. Для того щоб підвищити ефективність портового господарства, необхідно було розвивати також системи зв'язку, безпеки, підвищувати якість обслуговування. Усі ці технологічні зрушення

відбувалися в умовах лібералізації економіки, скорочення державного фінансування і приватизації.

Технологічні зміни у діяльності портів, брак бюджетних коштів для їх фінансування і вимоги до підвищення конкурентоспроможності стали основними чинниками залучення приватного сектора до вирішення проблем будівництва та вдосконалення портів.

До сьогодні у світовій практиці склалися три основні моделі управління морськими портами:

- морський порт повністю належить державі (Сінгапур, порти колишніх соціалістичних країн та Радянського Союзу);
- основна портова інфраструктура (гідротехнічні споруди, моли, огорожувальні та причальні споруди, акваторії, навігаційне обладнання, маяки) перебуває в державній власності, а приватному сектору належать на правах власності або надається в концесію (оренду) об'єкти, споруди, обладнання перевантажувальних комплексів, складів та допоміжні служби (Буенос-Айрес, Роттердам);
- порт повністю є приватною власністю (Гонконг).

Традиційно в більшості країн порти були і залишаються в державній (публічній) власності та управляються відповідними державними або публічними установами. Водночас найпоширенішою в світі є форма організації діяльності портового господарства, яка є характерним прикладом партнерства держави і приватного сектора.

Необхідність державної власності у сфері морських портів зазвичай пояснюється тим, що порти відіграють ключову роль у національних економіках, мають специфічні характеристики (стратегічне значення, дорогі спеціалізовані активи, системність і неподільність). Деякі морські порти є структуроутворюючими елементами регіонального розвитку і, відповідно, мають особливе значення для органів влади, що також виправдовує урядові витрати на їх утримання. Такими морськими портами в Північній Європі є Антверпен, Роттердам та Гамбург.

Участь приватних фірм у діяльності портів – не нове явище, тому що деякі види робіт у портах усього світу і раніше виконувалися на контрактній основі підприємницьким сектором. При цьому порти в цілому та їх інфраструктурні об'єкти не приватизуються, тобто залишаються у власності держави.

Досвід багатьох країн свідчить, що участь приватного капіталу в певних сегментах інфраструктури (крани, трубопроводи, термінали, ангари, депо, причали, доки, бухти, зони складів, внутрішні комунікації, дороги та ін.) посприяла поліпшенню показників діяльності морських портів. Однак деякі автори зазначають, що взаємозалежності між ефективністю та типом власності порту фактично не існує. Так, порівнюють Сінгапур та Гонконг – ці порти працюють з високою ефективністю, причому перший перебуває в публічній власності, а другий – у приватній⁶.

⁶ Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. – М., 2002. – С. 58.

З початком процесів лібералізації економіки у 90-х роках ХХ ст. і скороченням державного фінансування діяльності портів у світі, особливо в країнах, що розвиваються, посилилося залучення бізнесу в цю сферу діяльності. Протягом 1990–2008 рр. у 57 країнах було реалізовано 344 проекти з розвитку портів за участю приватного капіталу. Сумарні інвестиції в ці проекти склали майже 46,2 млрд дол. США. Найпоширенішою формою партнерства були концесії, на які припадало 47 % загального числа проектів, реалізованих на партнерських засадах⁷.

Проведений аналіз дає змогу дійти висновку, що нині головним інструментом залучення приватних інвестицій у розвиток інфраструктури портового господарства в країнах, що розвиваються, є саме концесії, а не приватизація. Причому, як і в інших галузях виробничої інфраструктури, вони реалізуються здебільшого за рахунок іноземних інвестицій.

За прикладом розвинутих країн приватні оператори в країнах, що розвиваються, інвестували кошти в розширення і модернізацію наявних портових споруд та обладнання вантажно-розвантажувальних комплексів, які одержували у концесію або в управління. Публічна влада брала на себе зобов'язання щодо забезпечення технічного стану і розвитку портів, інвестування та підтримання підхідних каналів, огорожувальних і причальних споруд, акваторій, територій, зовнішніх транспортних під'їздів, навігаційного та сигнального обладнання.

Велика частина проектів розвитку портового господарства в країнах, що розвиваються, із залученням приватного капіталу припадає на країни Латинської Америки й Карибського басейну (116 проектів), Східної Азії та Азійсько-Тихоокеанського регіону (101 проект)⁸.

Таким чином, ліберальні концепції розвитку, а також посилення проблем бюджетного фінансування і субсидування діяльності портів змусили владу розширити участь бізнесу у справах портового господарства під контролем держави як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Передачею об'єктів портового господарства в концесію уряд країни вирішує дві економічні проблеми: скорочує розміри державного фінансування на розвиток портів і отримує надходження коштів до бюджетів усіх рівнів від діяльності концесійних підприємств.

З 1990-х років у світі відбувається значне підвищення інтересу держав до розвитку аеропортів на засадах партнерства з приватним сектором. У 1990–2008 рр. тільки у 47 країнах, що розвиваються, було реалізовано 132 проекти щодо будівництва та реконструкції аеропортів за участю приватного капіталу. Сумарні інвестиції в ці проекти склали майже 30 млрд дол. США. Концесійна форма розвитку аеропортів була домінуючою в країнах, що розвиваються: на традиційні концесії припадало 60 % загальної кількості проектів і 45 % – усіх інвестицій⁹.

⁷ Private Participation in Infrastructure Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSubSector.aspx?SubSectorID=8.

⁸ Ibid.

⁹ Ibid.

У структурі типів будівельних робіт домінували комплексні контракти на будівництво та експлуатацію терміналів й злітно-посадкових смуг. Вартість таких контрактів становила 73 % загальної суми контрактів держави з приватним бізнесом.

За даними Світового банку, у Європі та Центральній Азії вісім країн підписали дев'ять угод (включаючи концесійні) з приватними інвесторами у транспортному секторі. Уряд Македонії передав у концесію аеропорти Skopje і Ohrid турецькій компанії, яка мала вкласти в їх реконструкцію 295 млн дол. США. Туреччина також передала в концесію аеропорти Antalya Gazipasa (500 млн дол. США) та Istanbul's Sabiha Gokcen International Airport (1,3 млрд дол. США).

Нині в розвинутих, а також у багатьох країнах, що розвиваються, можна вважати завершеним перший етап реформування галузей виробничої інфраструктури, що полягає в розробці концепції, стратегії й тактики. При цьому використовувалися різні механізми, у тому числі й концесійні.

Водночас проблема економічної ефективності реформ у цих галузях залишається відкритою, оскільки поки що не вдається досягти відчутного ефекту щодо зниження цін на електроенергію, залізничні, морські перевезення тощо.

Концесійна форма державно-приватного партнерства є важливою моделлю лібералізації деяких галузей виробничої інфраструктури. При реформуванні цих галузей на основі використання концесії відбувається розмежування конкурентних і монопольних сегментів, а також прав власності. Монопольні сектори, як правило, залишаються у підпорядкуванні держави, конкурентні – переходять в управління до приватного бізнесу в різних формах.

Розмаїття існуючих концесійних моделей у різних галузях і країнах свідчить про те, що відповідь на питання про шляхи підвищення ефективності цього механізму управління державною власністю треба шукати не лише в порівнянні самих схем, а й в інструментах контролю за діяльністю концесійних підприємств. Головною інституціональною проблемою і пріоритетним напрямом подальшого реформування галузей виробничої інфраструктури в розвинутих країнах є пошук балансу інтересів держави і бізнесу, напрацювання нових ефективних механізмів регулювання діяльності приватних компаній та управління державною власністю.

Енергетична криза в Каліфорнії, відмова від енергетичного пулу у Великобританії, перегляд результатів лібералізації залізниць у Нідерландах та інші приклади свідчать про те, що діапазон і глибина проблем, які можуть бути породжені введенням конкуренції в галузях виробничої інфраструктури, не усвідомлюються достатньою мірою ні урядами, ні суспільством. Інституціоналізація регулюючих установ має фундаментальне значення для розвитку концесійного механізму в інтересах суспільства та встановлення правил гри для учасників ринку.