



УДК 338.49.025.3:711.553.4](477)(045)

Власова В.П.,

старший викладач кафедри економіки і менеджменту,
Київської державної академії водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Концесія як інструмент оновлення портової інфраструктури

В статті визначено, що концесія є одним із ефективних інструментів оновлення портової інфраструктури. Автором запропонована загальна схема проведення концесійного конкурсу в морських портах України. Розглянуто основні організаційні типи концесій, визначено переваги концесії в морських портах. Одним з ключових питань концесійної діяльності у морських портах є визначення тривалості концесійної угоди та розміру концесійних платежів. На основі аналізу світового досвіду визначено чинники які необхідно враховувати при визначенні терміну концесії та розміру платежів.

Ключові слова: морський порт, портова інфраструктура, державно-приватне партнерство, концесія, концесійні платежі.

Постановка проблеми. Морські порти є капіталомісткими об'єктами господарської діяльності. Для їх створення, підтримки і розвитку потрібні значні фінансові, матеріальні і інші ресурси. В усьому світі концесія активно використовується як інструмент оновлення портової інфраструктури. В процесі передачі портових потужностей в приватні руки, перед управлінням порту постають три основних фінансові питання: по-перше — мінімально допустимий рівень тарифів на послуги, які надаються концесіонером, по-друге — вартість прав, переданих приватному партнеру через механізм концесії (тобто розмір концесійних платежів), і, нарешті, - спосіб стягнення концесійних платежів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми оновлення транспортної інфраструктури взагалі та зокрема в морських портах займалася велика кількість вчених, серед яких відзначимо роботи В.Г. Варнавського, М.К. Ільницького, О.М. Котлубая, В. І. Краєва, С. В. Крижановського, В. І. Чекаловця, О.К. Афанасьевої, В. О Варваренка [1-6]

Невирішена раніше частина загальної проблеми. При використанні концесії як інструменту оновлення портової інфраструктури виникають питання пов'язані з визначенням терміну дії концесійної угоди та розмірів платежів. У світовій портової практиці використовується різні підходи до вирішення даного питання, тому необхідно проаналізувати світовий досвід та визначити прийнятні моделі для вітчизняних морських портів.

Метою статті є аналіз концесійної діяльності в морських портах та вивчення основних підходів до визначення тривалості концесійної угоди і розміру концесійних платежів у морських портах.

Виклад основного матеріалу. Практичний досвід господарювання морських портів показує, що серед багатьох джерел фінансування модернізації та оновлення об'єктів портової інфраструктури концесія є найбільш привабливим інструментом залучення коштів.

Концесії в морських торговельних портах – це інструмент створення, модернізації, експлуатації об'єкта портової інфраструктури за рахунок коштів приватного інвестора .

При укладенні концесійної угоди обумовлюються умови, процедура, термін концесійної угоди та наслідки перегляду тарифів. Нами запропонована загальна схема проведення концесійного конкурсу в морських портах, що наведена на рис. 1. За цією схемою відбувається визначення та уточнення терміну концесії та розмірів платежів ще на стадії відбору претендентів, що дасть можливість зменшити ризики та захистити інтереси всіх учасників.

Надані державі приватним сектором послуги у сфері транспортної інфраструктури диференціюються залежно від обсягу прав власності які передаються концесіонеру, інвестиційних зобов'язань сторін, поділу ризиків між суб'єктами, відповідальності за різні види робіт. З урахуванням цих факторів у роботах [1, 4, 7] виділяються наступні організаційні типи концесій:



Рис. 1 Загальна схема проведення концесійного конкурсу в морських портах
Джерело: складено автором

ВОТ (Build, Operate and Transfer): «Будівництво, управління, передача», концесіонер здійснює будівництво та експлуатацію об'єкта інфраструктури протягом концесійного терміну, по закінченні якого об'єкт повертається державі.

ВТО (Build, Transfer and Operate): «Будівництво, передача, управління», концесіонер буде об'єкт інфраструктури та передає його до державної власності відразу після завершення стадії будівництва. Після прийому державою об'єкта він згідно з концесійним договором передається йому в оперативне управління.

ВОО (Build, Own and Operate): «Будівництво, володіння, управління», так званий «грінфілд» проект (Greenfield project). Концесіонер буде об'єкт інфраструктури та управляє ним на правах володіння й користування. Термін концесії не фіксується.

ВООТ (Build, Own, Operate and Transfer): «Будівництво, володіння, управління, передача» - проект типу «грінфілд». Різновид попереднього типу концесії з тією різницею, що концесіонер володіє і використовує об'єкт інфраструктури протягом обумовленого в контракті періоду часу, після закінчення якого об'єкт повертається державі.

Lease contract: лізинговий контракт (близький за змістом до орендним договором і традиційної концесії). Відрізняється від традиційної концесії тим, що об'єкт інфраструктури не збудовано орендарем (лізинговою компанією), а надходить у його розпорядження від держави.



Орендар, таким чином, несе відповідальність за обслуговування об'єкта, отримує винагороду від користувачів та здійснює платежі державі за користування майном (орендна плата), які призначені для того, щоб компенсувати вкладені державою інвестиції.

Service contract: Контракт на обслуговування. Головна особливість що відрізняє його від зазначених вище типів концесії, полягає в тому, що концесіонер отримує від держави управління та обслуговування вже готовий об'єкт.

Brownfield contract: «браунфілд» контракт. Предметом виступає концесії діяльність по розширенню, відновленню або реконструкції існуючого інфраструктурного об'єкта, не включає стадію нового будівництва.

Саме з останніх двох моделей концесії в Україні, на нашу думку, почнуть реалізовуватись проекти ДПП в морських портах.

Визначення складу концесій, їх масштабів і меж є прерогативою уряду і залежить від багатьох специфічних для кожної галузі чинників. Розмір концесії тісно пов'язаний також з можливістю перерозподілу ресурсів концесіонером. На практиці у державних концесійних органів в процесі підготовки техніко-економічних обґрунтувань до контрактів концесії виникає проблема у представленні цього пакету привабливим для приватного сектору з фінансової точки зору. Важливим питанням, що ускладнює визначення фінансових показників концесії, є необхідність визначення земельної ділянки під концесійний об'єкт. Особливо гостро це питання стоїть для вітчизняних морських портів, оскільки не розроблена необхідна нормативно-правова база.

Одним з ключових питань концесійної діяльності взагалі і у морських портах, зокрема, є визначення тривалості концесійної угоди. Важливість цього питання і для концесіонера, і для держави пов'язана з тим, що протягом концесійного періоду державна власність переходить у володіння і користування приватного сектора. Концесійний термін може бути не достатнім для повернення вкладених інвестором засобів, а може багаторазово перевищувати його. У першому випадку збитки несе концесіонер, у другому – держава.

У роботі Литвинової Н.С.[8] запропоновано два основні підходи до визначення тривалості концесійної угоди. Перший полягає у визначенні терміну концесії, виходячи з існуючих прецедентів у світі за тривалістю концесії у даній галузі, а другий – на основі розроблених методик або переговорів з претендентами на концесію.

Світовий досвід залучення концесії в сфері портового господарства показує, що договір укладається на термін від 10–15 років (Бельгія, Аргентина, Філіппіни, Мозамбік) до 50 років (Франція). В середньому він становить 20–30 років. За результатами досліджень Європейської організації морських портів [8], тривалість двох третин концесійних контрактів – 21–40 років. При цьому 61% досліджуваних проектів був пов'язаний з будівництвом контейнерних терміналів.

Важливо підкреслити, що довготривалий період концесії забезпечує численні вигоди концесіонеру, але держава при цьому недоотримує значні суми. Отже, в кожному договорі концесії повинен бути знайдений баланс інтересів між сторонами і закріплений у тексті договору.

Тому автором були визначені переваги при укладанні договору концесії як для держави, так і для приватних інвесторів (табл.1).

Проведене експертне опитування показало, що недосконалість українського законодавства перешкоджає застосуванню ринкових механізмів надання концесії і негативно позначається на залученні потенційних інвесторів. Визначення концесійних платежів відповідно до українського законодавства не є орієнтованим на прибуток і встановлюється перед визначенням переможця концесійного конкурсу, що суперечить міжнародній практиці. У більшості випадків розмір концесійного платежу встановлюється неправильно і є іноді об'єктом численних переглядів. Це спричиняє перенесення термінів укладання концесійного договору.

Вартість передачі об'єкта в концесію залежить від його технічного стану, розміру інвестицій, які необхідно здійснити концесіонеру, розміру встановленого тарифу та норми рентабельності, терміну концесії та ряду інших факторів. У міжнародній практиці концесіонер продає свої послуги за тарифом, який складається з двох частин:

- фіксованої плати, яка за час концесії має становити суму, необхідну для повернення капітальних вкладень;
- плати за реально надані послуги, що розраховується з урахуванням їх собівартості та з урахуванням передбаченої в договорі норми рентабельності.



Таблиця 1.

Основні переваги для держави та приватного партнера при укладанні договору концесії*

<i>Основні переваги концесії в морських портах для держави</i>	<i>Основні переваги концесії в морських портах для приватного партнера</i>
Концесії знімають фінансове навантаження з держави, оскільки концесіонер здійснює всі витрати з фінансування, управління та поточного ремонту об'єктів концесії	Концесіонер одержує в довгострокове управління державні активи, що йому не належать, на пільгових умовах плати за концесію, є в деякому сенсі аналогом орендної плати.
Держава перекладає витрати з інвестування та утримання свого майна на приватний сектор, теоретично, для підвищення його ефективності.	Для збиткових та низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, можуть надаватися пільги щодо концесійних платежів та дотації і компенсації.
Поповнення бюджету за рахунок концесійних платежів.	Концесіонер має гарантії повернення коштів, оскільки держава як його партнер несе відповідальність за забезпечення мінімального рівня рентабельності.
дозволяють залучати приватний, в тому числі іноземний, капітал без втрати стратегічного контролю над життєво важливими системами та об'єктами	Концесіонер, володіючи свободою господарської, може прибутковість бізнесу під час дії строку концесії, при цьому термін концесії не скорочується
Концесії встановлюють довгострокові юридично оформлені, стабільні відносини між державою та концесіонером	Частина ризиків переходить до держави.

*Джерело: складено авторам на основі [1,4,6,8]

Наприклад, в Бельгії і багатьох інших країнах Європи розмір концесійних платежів становить 5-15 євро за 1 кв. м. об'єкта концесії в рік. У Нідерландах – 10-20 євро. У деяких країнах практикується також, на додаток до плати за концесію, введення додаткових плат на користь власника концесії у вигляді: 1-5 євро за кожен перевантажений (навантажений) контейнер, або 5-10% від чистого прибутку. В останньому випадку, плата за концесію встановлюється трохи нижче.

Як правило, датою початку сплати концесії вважається дата швартування першого судна під обробку на терміналі, якщо терміни будівництва були дотримані оператором. Нормальною практикою є також надання ступінчатих знижок з плати за концесію за перші рік-два експлуатації терміналу до досягнення певних обсягів перевалки. Плата за концесію виплачується щокварталу на початку кожного кварталу. У деяких країнах, оператор зобов'язаний сплатити вартість концесії за перші 5-6 років вперед, до початку будівництва. В такому випадку, він отримує повну компенсацію протягом 8-10 років після початку оперування терміналом, шляхом зменшення виплат за концесію [6]. У разі перевищення терміналом раніше заявлених обсягів перевалки контейнерів, він може отримати знижку з плат за концесію або бонус. А в разі недосягнення заявлених за графіком обсягів перевалки, на нього можуть бути накладені санкції, аж до розриву договору про концесії. Останнє може наступити якщо договір порушується оператором протягом трьох років поспіль.

Ми пропонуємо при визначенні терміну та розміру концесійних платежів у вітчизняних морських портах враховувати наступні чинники:

1. Інвестиційної привабливості морського порту;
2. Вартості об'єкта концесії;
3. Обсягу перевантажувальних робіт які здійснюватиме приватний оператор на терміналі, що знаходиться в концесії;
4. Обсягу приватних капіталовкладень;
5. Визнані хороша репутація та фінансовий стан приватного партнера.

Висновки. Отже, як показує досвід багатьох країн, одним із ефективних шляхів успішного функціонування морських портів є своєчасне оновлення портової інфраструктури. Концесія – це ефективний інструментів оновлення портової інфраструктури, проте на сьогодні немає єдиного підходу до визначення тривалості концесійної угоди та розміру



концесійних платежів. У подальшому є потреба в поглибленні дослідження та розробці практичних рекомендацій щодо визначення методики розрахунку розміру концесійних платежів в морських портах України.

Література:

1. [Варнавский В. Г.](#) Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора / Варнавский В. Г. – М. : МОНФ, 2003. – 270 с.
2. Крыжановский С.В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях: Монография / Крыжановский С.В. – Одесса: Астропринт, 2008. – 184 с.
3. Чекаловец В.И. Управление портовым хозяйством Украины в рыночных условиях / В.И. Чекаловец // Судоходство. – 2007. - № 3. – С. 37-39.
4. Афанасьева О.К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.К. Афанасьева. – Одеса, 2011. – 21 с.
5. Ильницкий К. Волны портовых кризисов / К. Ильницкий // Зеркало недели. – 2008. – № 16. – С. 4-5.
6. Варваренко В. О целесообразности перехода на концессионные договоры в портах Украины/ В.О Варваренко // Транспорт. – 2010. – № 25 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravda.tis.ua/pravda>
7. European PPP Report 2009 / DLA Piper, European PPP Expertise Centre (2009) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eib.org/epcc/resources/dla-european-ppp-report-2009.pdf>.
8. Литвинова Н.С. Продолжительность концессии в морских портах: европейская практика и алгоритм расчета. / Литвинова Н.С. // Восточно-Европейский журнал передовых технологий – 2013.-№5/2.
9. Кифак А. Концессия: международный опыт и украинское законодательство / А. Кифак // Порты Украины.– 2012. – № 09 (121) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://portsukraine.com/node/3059>.

Власова В.П., старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента, Киевской государственной академии водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Концессия как инструмент обновления портовой инфраструктуры. В статье определено, что концессия является одним из эффективных инструментов обновления портовой инфраструктуры. Автором предложена общая схема проведения концессионного конкурса в морских портах Украины. Рассмотрены основные организационные типы концессий, определены преимущества концессии в морских портах. Одним из ключевых вопросов концессионной деятельности в морских портах является определение продолжительности концессионного соглашения и размера концессионных платежей. На основе анализа мирового опыта определены факторы которые необходимо учитывать при определении срока концессии и размера платежей.

Ключевые слова: морской порт, портовая инфраструктура, государственно-частное партнерство, концессия, концессионные платежи.

Vlasova V.P., Senior Lecturer of the Department of Economics and Management, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi

Concession as a tool of the port infrastructure updating. The article determines one of the most effective tools for upgrading port infrastructure. Concessions in the commercial sea ports is used for creating, updating, operating the port infrastructure object at the expense of private investor. The article proposes a general scheme of the concession tender in sea ports of Ukraine. The author describes the main organizational types of concessions, and the benefits of concessions in seaports. The duration of the concession agreement and the size of concession payments are the key issues of the concession activities in seaports. Based on the analysis of international experience, the factors which must be considered when determining the concession period and the amount of payments are identified.

Key words: sea port, port infrastructure, public-private partnership, concession, concession payments.