

# АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ КОНЦЕСІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ У МОРСЬКИХ ПОРТАХ

© 2016 ВЛАСОВА В. П.

УДК 334.75

## Власова В. П. Аналіз та систематизація методичних підходів до визначення розміру концесійних платежів у морських портах

У статті на основі світового досвіду систематизовано методичні підходи до визначення розміру концесійних платежів у морських портах. Встановлено, що в морських портах практикується тріступеневий платіж, який містить інвестиційну, фіксовану та плаваючу складові. Визначено, що розмір концесійних платежів залежить від типу проекту та від послуг, які надаються концесіонером. Аналіз практики розрахунку концесійних платежів у різних країнах показав, що порти використовують як прості, загальноприйнятні способи нарахування концесійних платежів, так і власні умови фінансових розрахунків з приватними партнерами. Проведено аналіз методичних підходів до розрахунку розміру концесійних платежів у вітчизняних портах, визначено їх переваги та недоліки, запропоновано авторський диференційований підхід до встановлення величини концесійних платежів залежно від інвестиційної привабливості порту.

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

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Бібл.:** 16.

**Власова Валентина Петрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри управління та економіки водного транспорту, Київська державна академія водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Кирилівська, 9, Київ, 04071, Україна)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

УДК 334.75

**Власова В. П. Анализ и систематизация методических подходов к определению размера концессионных платежей в морских портах** В статье систематизированы методические подходы к определению размера концессионных платежей в морских портах. Установлено, что в морских портах практикуется трехступенчатый платеж, состоящий из инвестиционной, фиксированной и плавающей составляющих. Определено, что размер концессионных платежей зависит от типа проекта и от вида предоставляемых концесией услуг. Анализ практики расчета концессионных платежей в разных странах показал, что порты используют как простые, общепринятые способы начисления концессионных платежей, так и собственные условия финансовых расчетов с частными партнерами. Проведен анализ методических подходов к расчету размера концессионных платежей в украинских портах, определены их преимущества и недостатки, предложен авторский дифференцированный подход к установлению величины концессионных платежей в зависимости от инвестиционной привлекательности порта.

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

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 8. **Библ.:** 16.

**Власова Валентина Петровна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра управления и экономики водного транспорта, Киевская государственная академия водного транспорта имени гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Кирилловская, 9, Киев, 04071, Украина)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

UDC 334.75

## Vlasova V. P. Analysis and Systematization of Methodical Approaches to Determining the Size of the Concession Payments at Seaports

The article systematizes methodical approaches to sizing the concession payments at seaports. It has been found that seaports practice three-tiered payment consisting of investment, fixed and floating constituents. It has been determined that size of the concession payments depends on the type of project and on the type of services provided by the concessionaire. An analysis of the practice of calculating the concession payments in different countries have shown that ports are using simple, conventional ways of charging the concession payments as well as their own conditions for financial settlements with private partners. An analysis of methodical approaches to calculation of the size of the concession payments at Ukrainian ports has been conducted, determining their advantages and disadvantages, the author has proposed her own differentiated approach to determining the size of concession payments depending on the investment attractiveness of port.

**Keywords:** public-private partnership, seaport, concession, concession payments.

**Fig.:** 1. **Tbl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 16.

**Vlasova Valentyna P.** – PhD (Economics), Senior Lecturer, Department of Management and Economics of Water Transport, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi (9 Kyrylivska Str., Kyiv, 04071, Ukraine)

**E-mail:** vp\_vlasova@mail.ru

Портова діяльність будь-якої морської держави стратегічним аспектом розвитку її економіки та однією із головних ланок функціонування транспортної системи. На сьогодні важливим завданням є залучення реальних інвестицій у морські порти України для збереження їх конкурентоспроможності та розкриття потенціалу.

Дана стаття підготовлена в рамках науково-дослідної роботи «Формування механізму державно-приватного партнерства на транспорті» (номер державної реєстрації 0115U000282), що виконується у Київській державній академії водного транспорту ім. Гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного у 2015–2016 рр. на замовлення Міністерства освіти і науки України.

На сучасному етапі розвитку економіки держави вирішення проблем щодо залучення інвестицій у морські порти можливе за допомогою механізму державно-приватного партнерства (ДПП).

Під державно-приватним партнерством у морських портах пропонуємо розуміти збалансовану систему економіко-правових відносин між державними і приватними партнерами, засновану на принципах рівності, вигоди та розподілу ризиків, яка функціонує з метою реалізації стратегічно важливих проектів розвитку морських портів.

На сьогодні розроблено плани розвитку морських портів, визначено пріоритетні інвестиційні проекти, ре-

лізація яких відбуватиметься на засадах ДПП. Основною формою ДПП у морських портах є концесія.

Важливо зазначити, що концесія в морських портах сприймається не тільки як інструмент залучення інвестицій, а й як альтернатива приватизації. Передумовами використання концесії є потреба в значних інвестиціях у розвиток портів, створення відповідного нормативно-правового поля, зміна моделі управління портами. Основні ризики реалізації концесії в морських портах України пов'язані з відсутністю досвіду та неврегульованістю інвестиційних відносин на нормативно-правовому рівні. На основі вивчення європейського досвіду управління портовою діяльністю визначено, що використання концесії в морських портах дає можливість залишити контроль держави над діяльністю портів і одночасно залучати значні капіталовкладення в розвиток портової інфраструктури, підвищуючи їх конкурентоспроможність.

Отже, концесії в морських портах – це інструмент створення, модернізації, експлуатації об'єкта портової інфраструктури за рахунок коштів приватного інвестора. Успішність впровадження концесії визначається багатьма чинниками, зокрема, підходами по встановленню величини концесійних платежів.

Серед науковців, які досліджують концесію у морських портах та методичні підходи до визначення розміру концесійних платежів, можна виділити роботи О. К. Афанасьєвої, О. Є. Бабиної, В. А. Будник, А. Г. Дем'яненко, О. О. Карпенко, О. Н. Кифака, О. А. Ніцевича [1–9].

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень концесії як форми ДПП, постійний інтерес засобів масової інформації та громадськості до концесії в морських портах, питання визначення розміру концесійних платежів є недостатньо вивченим, що й обумовило актуальність статті.

Складність наукових досліджень реалізації концесії в морських портах України зумовлена тим, що на сьогодні в них не реалізовано жодного концесійного проекту. Всі дослідження ґрунтуються на досвіді іноземних морських портів та на вітчизняному концесійному досвіді інших галузей. Крім того, більшість джерел висвітлює позитивний досвід концесії в морських портах, і лише деякі містять інформацію про проблеми впровадження

концесії та критичний аналіз причин припинення реалізації концесійних проектів. І на сучасному етапі розвитку концесійних відносин у морських портах основним завданням є їх активізація шляхом критичного аналізу світового досвіду та розробки підходу до встановлення величини концесійних платежів.

Метою статті є аналіз та систематизація методичних підходів до визначення розміру концесійних платежів у морських портах.

Підходи до визначення розміру концесійних платежів у процесі їх аналізу поділено на три групи: залежно від очікуваного результату, від типу проекту, від кількості складових платежів (рис. 1).

Сьогодні у світовій портовій практиці використовується багато способів визначення розміру концесійних платежів: від одноразової виплати за допомогою щорічної ренти і роялті, пов'язаної з пропускною спроможністю, до угод про розподіл доходів. Деякі концесійні контракти комбінують ці елементи в більш складні структури платежів, щоб забезпечити більш рівномірний розподіл ризиків. Із 85 контейнерних терміналів, які публікують дані про концесійні платежі, 60% мають просту платіжну структуру (тільки один механізм), 20% використовують комбінацію двох платіжних механізмів (зазвичай рента + роялті), 20% мають більш складну структуру платежів або публікують лише очікуваний рівень доходу (як правило, NPV), а не його структуру [9].

Зазвичай, у морських портах практикується триступеневий платіж, який має такі складові:

- ★ 1) *інвестиційну складову* – капіталовкладення, які концесіонер зобов'язується здійснити для модернізації активу на купівлю обладнання, переобладнання та поліпшення існуючих технологій і споруд. Продиктована комплексом необхідних заходів і ринковими цінами на них;
- ★ 2) *фіксований щорічний платіж* – з урахуванням існуючих соціальних зобов'язань і служб життєзабезпечення всього порту. Це ціна «лізингу» активу незалежно від ефективності його використання концесіонером. Держава встановлює мінімальну величину, а учасники аукціону збільшують її, змагаючись один з одним.

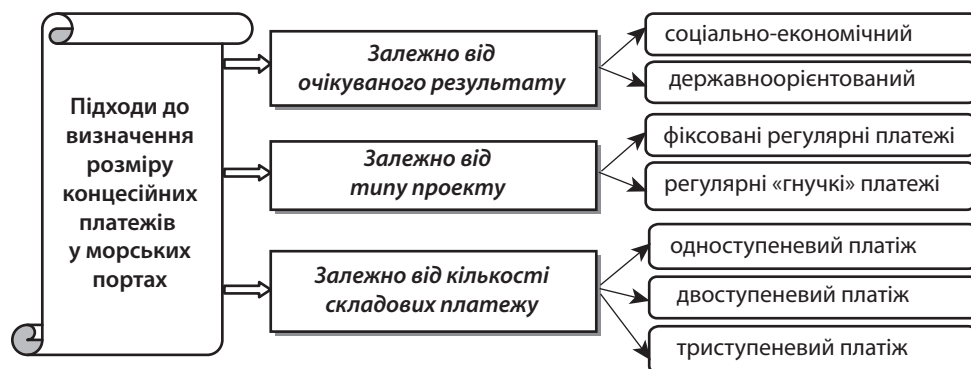


Рис. 1. Основні підходи до визначення розміру концесійних платежів у морських портах

Джерело: складено за [9–14].

Держава має гарантовано отримувати кошти не менше тієї суми, яку вона заробляла без концесіонера;

- ✦ 3) *плаваючий платіж*, який концесіонер сплачує залежно від вантажообігу або з кожної грошової одиниці виручки. Це приводить до взаємовигідних партнерств, коли держава збільшує надходження до бюджету, створивши концесіонеру комфортні умови для роботи [11; 12].

**В** основу розрахунків концесійних платежів за всіма методиками покладено принцип покриття всіх витрат і не більше. Застосування цього принципу в морських портах є досить складним. Зазначимо основні причини. У портах застосовуються різні механізми субсидювання [12], відповідно, виникають додаткові питання щодо встановлення раціонального розміру концесійних платежів. Наприклад, концесіодавець може фінансувати частку в загальному обсязі вартості будівництва комерційної стіни набережної, тоді управління порту досягає повного відшкодування витрат (на основі свого внеска в загальну вартість інвестицій) при концесійних платежах, які в довгостроковій перспективі не покривають загальну вартість інвестицій. Коли субсидії вважаються абсолютно необхідними (з національної точки зору політики порту), вони повинні мінімізувати нераціональне використання ресурсів, підтримувати стимули для ефективного використання портової інфраструктури. Існує також стратегічний фактор у перспективі. Адміністрація порту може надавати земельну ділянку під реалізацію концесійного проекту за ціною нижче ринкової, розраховуючи, що реалізований проект підвищить ефективність логістики і виробничої діяльності в порту.

У світовій практиці розмір концесійних платежів у портах залежить від типу проекту. Підходи до розрахунку платежів по *greenfield*-проектах (будівництво «з нуля») і *brownfield*-проектах (будівництво, реконструкція на базі існуючих об'єктів) принципово відрізняються [3; 13].

Аналіз практики визначення розміру концесійних платежів у різних портах світу показав [7; 11–14], що порти використовують як прості загальноприйняті способи нарахування концесійних платежів, так і власні умови фінансових розрахунків з приватними партнерами.

Наприклад, у Антверпені (Бельгія) встановлюються фіксовані платежі залежно від площі орендованих територій. Концесіонер сплачує 65 євро/кв. м на рік для контейнерного терміналу, 10 євро/кв. м на рік для будівель та споруд, 2,5 євро/кв. м на рік для портової території та земель у старих доках близько до міста. До уваги береться стан ґрунту, розташування ділянки, рівень будівництва та поліпшення поточної інфраструктури.

У порту Пірей (Греція) застосовується одноразовий вступний платіж за право займатися відповідним видом діяльності, а також фіксовані платежі, залежно від площі орендованих територій та у вигляді роялті, який змінюється залежно від обсягів обробленого вантажу чи кількості контейнерів. Концесійний платіж складається з таких частин: перший внесок – одноразовий початковий платіж у 50 млн євро, по якому можлива розстрочка на п'ять років; власне концесійні платежі, як

відсоток від консолідованого бюджету (від 21% з першого по восьмий роки концесії до 24,5% з дев'ятого року), що сплачується щомісячно; річна орендна плата в розмірі 1800 євро за метр причальної лінії та річна орендна плата в 4000 євро за метр поверхні причалу з щорічною індексацією за рівнем споживчих цін.

У портах Італії, незважаючи на те, що вони розташовані на території однієї країни та, загалом, регулюються одним законодавством, концесійні договори різняться умовами і способами розрахунку концесійних платежів. У Генуї фіксовані платежі залежать від площі орендованих територій та можуть коригуватися на 5% обсягу здійснених інвестицій. У Венеції концесійні платежі мають фіксовану складову та змінну, яка залежить від обсягів обробленого вантажу. Двоставочний тариф з фіксованою та змінною частинами залежить від виду активів. Також у Венеції застосовуються платіж у вигляді роялті, який змінюється залежно від обсягів обробленого вантажу чи кількості контейнерів. Платіж розраховується у відсотках до вантажообороту порту.

У Буенос-Айресі (Аргентина) також є фіксована та змінна складова, яка залежить від обсягів обробленого вантажу. Концесіонери платять виходячи із загального обсягу оброблених вантажів та гарантовані мінімальні виплати для адміністрації порту.

У морських портах Російської Федерації концесійні платежі здійснюються у вигляді роялті, які змінюються залежно від обсягів обробленого вантажу чи кількості контейнерів. Платежі вносяться періодично або одноразово в бюджет відповідного рівня; залежно від обсягу перевантажувальних робіт чи доходів, отриманих концесіонером; шляхом передачі майна концесіонера у власність концесіодавця. Крім того, у разі надання послуг концесіонером за регульованими тарифами (або з надбавками до них), а також у випадках, якщо умовами концесійної угоди передбачено прийняття концесіодавцем на себе частини витрат на створення/реконструкцію, використання/експлуатацію об'єкта концесії, концесійна плата може не передбачатися.

**У** вітчизняних портах фіксована складова платежів залежить від вартості об'єкта концесії, а змінна складова – від обсягів обробленого вантажу. Розмір платежів визначається як частка вартості наданого в концесію об'єкта за результатами його оцінки, як частка чистого доходу від провадження концесійної діяльності з урахуванням суми фіксованого концесійного платежу, визначеної за результатами концесійного конкурсу, як частка вартості наданого в концесію об'єкта за результатами його оцінки, проведеної в порядку, визначеному законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність, та частка (у відсотках) чистого доходу від провадження концесійної діяльності.

Отже, практично в кожному порту використовується фіксована складова платежів. Вона, зазвичай, визначається як плата за квадратний метр. Фіксована складова періодично переглядається відповідно до певних критеріїв.

Розмір концесійних платежів залежить від послуг, що надаються концесіонером, ціна за квадратний метр буде різною для контейнерних терміналів, та для спеціалізованих складських приміщень. У деяких випадках платежі залежить від способу розподілу ризиків між партнерами. Розмір фіксованих річних концесійних платежів та частота їх перегляду у деяких зарубіжних морських портах наведено в *табл. 1*.

Принципова різниця полягає в тому, що застосовуються різні підходи для концесії на існуючі об'єкти та на проекти, пов'язані з будівництвом. Це дає можливість для кожного конкретного проекту вибрати оптимальний варіант. Безумовною перевагою є те, що концесіодавець може самостійно вибрати методику розрахунку платежів. Методика визначає загальні правила для всіх галузей економіки, що не дозволяє враховувати специ-

Таблиця 1

Розмір фіксованих річних концесійних платежів у зарубіжних морських портах

Порт	Розмір річних платежів, дол./м <sup>2</sup>	Частота перегляду платежів	Режим перегляду
Балтімор (Baltimore, США)	6,5	Щорічно	Варіативний
Бремерхафен (Bremerhaven, Німеччина)	2,3	Через п'ять років	Індекс цін
Бордо (Bordeaux, Франція)	4,5	Щорічно	Індекс цін
Спеція (La Spezia, Франція)	5,7	Варіативно	Індекс цін
Гавр (Le Havre, Франція)	3,8	Щорічно	Індекс цін
Лісабон (Lisbon, Португалія)	15,0	Варіативно (при зміні: ставки на \$0,3 за тону або \$5,5 за контейнер)	Індекс цін
Осло (Oslo, Норвегія)	61,5	Варіативно	Варіативний
Роттердам (Rotterdam, Нідерланди)	3,2	Варіативно	Варіативний

Джерело: складено за [10–12; 14].

Визначення розміру концесійних платежів у вітчизняних морських портах здійснюється на основі Методики розрахунку концесійних платежів, яка була прийнята у 2000 р. За основу визначення розміру концесійних платежів взята оціночна вартість об'єкта концесії, співвідношення фондівдачі галузі та економіки країни в цілому:

$$K_{nl} = 0,07 \cdot B_{off} \cdot \frac{\Phi_z}{\Phi_{nz}}, \quad (1)$$

де  $B_{off}$  – ринкова вартість об'єкта концесії, визначена шляхом проведення незалежної оцінки (без урахування податку на додану вартість), грн;

$\Phi_z$  – середня фондівдача у відповідній галузі;

$\Phi_{nz}$  – середня фондівдача національної економіки в цілому [15].

Переваги даної методики – нескладна процедура визначення розміру концесійних платежів, можливість використання спеціальних правил розрахунку платежів для деяких галузей економіки (для концесії автомобільних доріг, вітряних електростанцій та ін.). Проте відсутній диференційований підхід до розрахунку залежно від типу проекту (greenfield-проект чи brownfield-проект), що суперечить світовій практиці. Методика не враховувала специфіку портів та їх інвестиційну привабливість.

Оскільки в Україні на сьогодні не реалізовано жодного концесійного проекту в морських портах, то, відповідно, не здійснено реальних розрахунків за Методикою в редакції від 12 квітня 2000 р.

Дана Методика у 2016 р. зазнала значних змін. Затвердження нової методики визначення розміру концесійних платежів є першим кроком з боку держави до активізації концесійної діяльності в морських портах.

фіку портової галузі в рамках концесії об'єктів портової інфраструктури.

Для існуючих об'єктів (brownfield-проектів) запропоновано три підходи до визначення платежів [15]:

1. На основі оціночної вартості наданого в концесію об'єкта:

$$K_{nl} = \frac{B_{\phi}}{n} \cdot x\%, \quad (2)$$

де  $B_{\phi}$  – вартість наданого в концесію об'єкта, скоригована на індекс інфляції за відповідний період;  $x\%$  – ставка концесійного платежу, відсотків;  $n$  – звітний період (квартал (4)/рік).

2. На основі чистого доходу, у вигляді змішаного платежу (враховуючи вартість об'єкта та дохід):

$$K_{nl} = D_{\phi} \cdot x\% + \Phi_{nl}, \quad (3)$$

де  $D_{\phi}$  – чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний звітний період (квартал/рік);  $x\%$  – ставка концесійного платежу, відсотків;  $\Phi_{nl}$  – сума фіксованого концесійного платежу, визначена за результатами концесійного конкурсу, грн.

3. На основі оціночної вартості наданого в концесію об'єкта за результатами його оцінки та чистого доходу від провадження концесійної діяльності:

$$K_{nl} = \frac{B_{\phi}}{n} \cdot x_1\% + D_{\phi} \cdot x_2\%, \quad (4)$$

де  $B_{\phi}$  – вартість наданого в концесію об'єкта, скоригована на індекс інфляції за відповідний період;  $n$  – звітний період (квартал (4)/рік (1);

$D_{\phi}$  – чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

за відповідний звітний період (квартал/рік);  $x_1\%$  і  $x_2\%$  – ставки концесійного платежу, відсотків.

Зазначимо, що  $x_1\%$  – відсоткова ставка, яка застосовується до оціночної вартості об'єкта концесії, а  $x_2\%$  – відсоткова ставка, яка застосовується до чистого доходу концесіонера.

**П**роте запропонована методика має ряд суттєвих недоліків. Перш за все кожен із методичних підходів недостатньо чітко описаний, має місце двояке тлумачення.

Зокрема, зазначено, що «розмір ставки концесійного платежу визначається концесіодавцем за результатами концесійного конкурсу з урахуванням показників рентабельності відповідної сфери господарської діяльності, в якій об'єкт державної або комунальної власності надано в концесію (чим вищий показник рентабельності, тим вищий відсоток концесійного платежу), та розміру інвестицій концесіонера в наданий у концесію об'єкт (чим більше концесіонер інвестує в об'єкт, тим нижчий відсоток концесійного платежу)» [15]. Але фактично «Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної та комунальної власності, які надаються в концесію», не дає відповіді на питання, як саме має визначатися розмір ставки.

Мінімальний розмір ставки концесійного платежу пропонують визначати як співвідношення середньоарифметичного значення чистого доходу та середньоарифметичного значення залишкової вартості основних фондів. Середньоарифметичне значення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у сфері господарської діяльності, в якій об'єкт державної або комунальної власності надано в концесію, береться за три роки, що передують року укладення концесійного договору. Середньоарифметичне значення залишкової вартості основних фондів у сфері господарської діяльності, в якій об'єкт державної або комунальної власності надано у концесію, береться за три роки, що передують року укладення концесійного договору. При цьому залишкова вартість основних фондів визначається як середньоарифметичне значення залишкової вартості основних засобів на початок звітної періоду та залишкової вартості основних засобів на кінець звітної періоду. По суті використовується середня фондівдача, і при певних маніпуляціях із статистичними даними можна понизити або завищити мінімальний розмір ставки концесійних платежів, що є суттєвим недоліком методики.

Попередня Методика розмір концесійних платежів на будівництво нових об'єктів (greenfield-проекти) визначала виходячи з вартості інвестиційного проекту, розміру інвестицій. Такий підхід не підтримували як науковці [3], так і потенційні інвестори. Тому в новій Методіці розмір платежів вже залежить від чистого доходу концесіонера та фіксованого платежу. Фіксована ставка визначається за результатами концесійного конкурсу.

Розрахунок розміру концесійних для greenfield-проектів здійснюється за формулою:

$$K_{nl} = D_u \cdot x\% + \Phi_{nl}, \quad (5)$$

де  $D_u$  – чистий дохід від провадження концесійної діяльності (реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за відповідний звітний період (квартал/рік);  $x\%$  – відсоткова ставка;  $\Phi_{nl}$  – сума фіксованого платежу, визначена за результатами концесійного конкурсу.

Конкретний розмір відсоткової ставки та фіксованого платежу не встановлено. Вони визначаються концесіодавцем окремо для кожного проекту за результатами концесійного конкурсу залежно від рентабельності конкретної сфери господарської діяльності та запропонованого розміру інвестицій. Концесійні платежі нараховуються, починаючи з отримання доходів від новозбудованого об'єкта, але не пізніше, ніж через шість місяців з моменту введення його в експлуатацію.

Отже, нова Методика також не враховує специфіку портів та їх інвестиційну привабливість. У ній не визначено спосіб розрахунку фіксованої складової, а зазначено лише спосіб розрахунку мінімальної ставки платежів і головне – вона не стимулює концесіонера до збільшення доходу.

У вітчизняних економічних реаліях реалізація greenfield-проектів у морських портах, на нашу думку, неможлива. Сьогодні мова йде лише про активізацію концесійної діяльності в портах через реалізацію brownfield-проектів. Концесіодавці та потенційні концесіонери чекають стабілізації політичного та економічного становища країни та нового закону «Про концесії».

**Н**а сьогодні пілотні концесійні проекти можуть бути здійснені в портах Ольвія (колишній порт Олександрівський) та Херсонському. Попереднє техніко-економічне обґрунтування (ТЕО) державного підприємства «Херсонський морський торговельний порт» здійснюватиметься Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), яка входить в групу Міжнародного банку. Вартість передпроектних робіт становить 300 тис. дол. США [16].

Для активізації концесійної діяльності в морських портах України пропонується диференційований підхід до встановлення величини концесійних платежів залежно від рівня інвестиційної привабливості портів, за яким виокремлено групи морських портів з високим, середнім та низьким рівнем інвестиційної привабливості, які, своєю чергою, поділяються на відповідні підгрупи. Для кожної підгрупи портів величина концесійних платежів коригується коефіцієнтом, який визначається відповідно до величини запропонованого інтегрального показника інвестиційної привабливості. Концесійні платежі пропонуємо визначати за формулою:

$$K_{nl}^d = K_{nl}^{фікс} + K_{nl}^{плав}, \quad (6)$$

де  $K_{nl}^{фікс}$  – фіксована складова платежу;  $K_{nl}^{плав}$  – плаваюча складова.

На фіксовану складову впливають інвестиційна привабливість морського порту та вартість об'єкта концесії. Вона визначається за такою формулою:

$$K_{nl}^{фікс} = B_{оф} \cdot \frac{K_{in}}{T}, \quad (7)$$

де  $B_{об}$  – балансова вартість об'єкта концесії, грн;  $T$  – термін строку служби об'єкта концесії, роки;  $K_{in}$  – коефіцієнт інвестиційної привабливості морського порту.

Розмір плаваючого платежу визначають виходячи з чистого доходу концесіонера, отриманого від використання об'єкта концесії:

$$K_{пл}^{нав} = D \cdot \mu, \quad (8)$$

де  $D$  – чистий дохід концесіонера, отриманий від використання об'єкта концесії, грн;  $\mu$  – коригуючий коефіцієнт, який залежить від інвестиційної привабливості порту та темпу зростання доходу концесіонера.

Використання запропонованого методичного підходу дозволить збільшити обсяги залучених коштів у розвиток морських портів за рахунок забезпечення рівних можливостей для морських портів щодо залучення інвестицій, забезпечить пропорційний розподіл інвестицій між портами з різним рівнем інвестиційної привабливості.

## ВИСНОВКИ

Систематизація методичних підходів до визначення розміру концесійних платежів у морських портах дозволила встановити, що розмір концесійних платежів залежить від того, який результат очікують від концесії, від типу проекту, кількості складових платежів. Проведений аналіз методичних підходів до розрахунку розміру концесійних платежів у вітчизняних портах дає змогу свідчити про те, що в них враховано кращий світовий досвід, а саме: розмежовано підходи до розрахунку розміру платежів залежно від типу проекту, використовується фіксована та змінні складові. Однак існуючі методичні підходи мають ряд суттєвих недоліків, тому запропоновано авторський диференційований підхід до встановлення величини концесійних платежів у морських портах залежно від їх інвестиційної привабливості. У подальших дослідженнях будуть розглянуті й інші аспекти активізації концесійної діяльності в морських портах. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Афанасьєва О. К.** Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 26. С. 147–150.
- 2. Бабина О. Є., Власова В. П.** Економічний механізм визначення концесійних платежів при реалізації проектів ДПП у морських торговельних портах України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 2. С. 162–168.
- 3. Будник В. А.** Обоснование величины концессионных платежей по договорам концессии на строительство. *Проблеми сучасної економіки*. 2013. № 4 (48). С. 65–69.
- 4. Власова В. П., Карпенко О. А.** Формування механізму партнерства держави та бізнесу на сучасному етапі розвитку національної економіки. *Проблеми системного підходу в економіці*: зб. наук. пр. 2013. Вип. 44. С. 49–57.
- 5. Дем'яненко А. Г.** Концепція ефективного управління власністю морських портів України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 221–228.
- 6. Карпенко О. О., Власова В. П.** Аналіз європейського досвіду впровадження концесійної форми державно-приватного партнерства у морських портах. *Бізнес Інформ*. 2015. № 6. С. 43–47.
- 7. Литвинова Н. С.** Продолжительность концессии в морских портах: европейская практика и алгоритм расчета.

*Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2013. № 5/2. С. 53–60.

**8. Ницевич А.** Процедура определения концессионных платежей должна совершенствоваться // Центр транспортных стратегий, 09.10.2012. URL: <http://cfts.org.ua/opinions/48203>

**9. Кифак А.** Как заинтересовать капитал. *Порты Украины*. 2015. № 9. С. 54–55.

**10. DeLangen P. W.** Governance in Seaport Clusters. *Maritime Economics and Logistics*. 2004. Vol. 6, No. 2. P. 141–156.

**11. Notteboom T. E., Pallis A., Farrell S.** Terminal Concessions in Seaports revisited. *Maritime Policy and Management*. 2012. Vol. 39. No. 1. P. 1–5.

**12. Theys Ch., Notteboom T.** Determining Terminal Concession Durations in Seaports: Theoretical Considerations, Applicable Techniques and Current Practices. *Journal of International Logistics and Trade*. 2010. No. 1. P. 67–75.

**13. Кифак А.** Концессия: международный опыт и украинское законодательство. *Порты Украины*. 2012. № 09 (121). URL: <http://portsukraine.com/node/3059>

**14. Фаррелл Ш.** Огляд моделей ДПП у портовому секторі. URL: [http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/10/Observations-on-PPP-Models-in-the-Ports-Sector\\_UKR.pdf](http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/10/Observations-on-PPP-Models-in-the-Ports-Sector_UKR.pdf)

**15.** Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів. Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639 (у редакції, затв. Постановою КМУ № 130 від 04.02.2016). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-p>

**16.** IFC выделит \$300 тыс. на ТЭО концессии Херсонского порта. *Порты Украины*. 2016. № 08 (160). С. 3.

## REFERENCES

- Afanaseva, O. K. "Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo kak instrument privilecheniya investitsiy v razvitiye morskikh portov" [Public-private partnership as a tool to attract investments in the development of seaports]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 26 (2009): 147-150.
- Babyna, O. Ye., and Vlasova, V. P. "Ekonomichniy mekhanizm vyznachennia kontsesiinykh platezhiv pry realizatsii proektiv DPP u morskikh torhovelynykh portakh Ukrainy" [Economic mechanism for determining concession payments for PPP projects in the commercial sea ports of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 162-168.
- Budnik, V. A. "Obosnovaniye velichiny kontsessiionnykh platezhey po dogovorom kontsessii na stroitelstvo" [The rationale for the value of concession payments concession agreement for the construction]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 4(48) (2013): 65-69.
- Demyanchenko, A. G. "Kontseptsiya effektivnogo upravleniya sobstvennostyu morskikh portov Ukrainy" [The concept of efficient management of property of Ukrainian sea ports]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 221-228.
- DeLangen, P. W. "Governance in Seaport Clusters". *Maritime Economics and Logistics*. Vol. 6, no. 2 (2004): 141-156.
- Farrell, Sh. "Ohliad modelei DPP u portovomu sektori" [Overview of PPP models in the port sector]. [http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/10/Observations-on-PPP-Models-in-the-Ports-Sector\\_UKR.pdf](http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/10/Observations-on-PPP-Models-in-the-Ports-Sector_UKR.pdf)
- "IFC vydelit \$300 tys. na TEO kontsessii Khersonskogo porta" [IFC to allocate \$300 thousand for a feasibility study of the concession of the port of Kherson]. *Porty Ukrainy*, no. 08(160) (2016): 3-.
- Kifak, A. "Kak zainteresovat kapital" [How to attract capital]. *Porty Ukrainy*, no. 9 (2015): 54-55.
- Kifak, A. "Kontsessiya: mezhdunarodnyy opyt i ukrainskoye zakonodatelstvo" [Concession: international experience and Ukrainian legislation]. *Porty Ukrainy*. <http://portsukraine.com/node/3059>
- Karpenko, O. O., and Vlasova, V. P. "Analiz yevropeiskoho dosvidu vprovadzhennia kontsesiinoi formy derzhavno-pryvathnoho partnerstva u morskikh portakh" [Analysis of the European experience in the implementation of the concession forms of public-private partnerships in seaports]. *Biznes Inform*, no. 6 (2015): 43-47.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-п>

Litvinova, N. S. "Prodolzhitel'nost' kontsessii v morskikh portakh: yevropeyskaya praktika i algoritm rascheta" [The duration of concessions in seaports: European practice and calculation algorithm]. *Vostochno-Yevropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy*, no. 5/2 (2013): 53-60.

Nitsevich, A. "Protседura opredeleniya kontsessionnykh platezhey dolzhna usovershenstvovatsya" [The procedure for determining the concession payment shall be perfected]. *Tsentr transportnykh strategiy*. <http://cfts.org.ua/opinions/48203>

Notteboom, T. E., Pallis, A., and Farrell, S. "Terminal Concessions in Seaports revisited". *Maritime Policy and Management*. Vol. 39, no. 1 (2012): 1-5.

Theys, Ch., and Notteboom, T. "Determining Terminal Concession Durations in Seaports: Theoretical Considerations, Applicable Techniques and Current Practices". *Journal of International Logistics and Trade*, no. 1 (2010): 67-75.

Vlasova, V. P., and Karpenko, O. A. "Formuvannia mekhanizmu partnerstva derzhavy ta biznesu na suchasnomu etapi rozvytku natsionalnoi ekonomiky" [The formation of a partnership between the state and business at the present stage of development of the national economy]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, no. 44 (2013): 49-57.

УДК 640.43:65.012.7

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

© 2016 КРУТОВА А. С., ЛЕВІНА М. В.

УДК 640.43:65.012.7

### Крутова А. С., Левіна М. В. Організаційно-методичні аспекти внутрішнього контролю витрат підприємств ресторанного господарства

Метою статті є напрацювання теоретичних засад і розробка організаційно-методичного інструментарію внутрішнього контролю витрат підприємств ресторанного господарства. Проаналізовано сучасний стан і перспективи розвитку внутрішнього контролю у сфері надання послуг з харчування. Досліджено сутність контролю як однієї з основних функцій управління. Доведено, що система внутрішнього контролю є проміжною ланкою між системою бухгалтерського обліку та управлінським персоналом, тому функції зі здійснення контролю витрат мають виконуватися спеціалізованим підрозділом підприємства – відділом внутрішнього контролю. Розроблено структуру Положення про відділ внутрішнього контролю, елементом якого має стати визначення форми організації системи внутрішнього контролю на підприємстві ресторанного господарства (інсорсинг, аутсорсинг та косорсинг). Обґрунтовано доцільність організації відділу внутрішнього контролю у формі косорсингу.

**Ключові слова:** внутрішній контроль, витрати, підприємство ресторанного господарства, інсорсинг, аутсорсинг, косорсинг.

**Рис.: 2. Бібл.: 10.**

**Крутова Анжеліка Сергіївна** – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів, аналізу та страхування, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** [ankrutova@ukr.net](mailto:ankrutova@ukr.net)

**Левіна Марія Вікторівна** – асистент, кафедра фінансів, аналізу та страхування, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** [makukha\\_mariia@ukr.net](mailto:makukha_mariia@ukr.net)

УДК 640.43:65.012.7

### Крутова А. С., Левина М. В. Организационно-методические аспекты внутреннего контроля затрат предприятий ресторанного хозяйства

Целью статьи является разработка теоретических основ и организационно-методического инструментария внутреннего контроля затрат предприятий ресторанного хозяйства. Проанализированы современное состояние и перспективы развития внутреннего контроля в ресторанном хозяйстве. Исследована сущность контроля как одной из основных функций управления. Доказано, что система внутреннего контроля является промежуточным звеном между системой бухгалтерского учета и управленческим персоналом, поэтому функции по осуществлению контроля затрат должны выполняться специализированным подразделением предприятия – отделом внутреннего контроля. Разработана структура Положения об отделе внутреннего контроля, элементом которого должно стать определение формы организации системы внутреннего контроля на предприятии ресторанного хозяйства (инсорсинг, аутсорсинг и косорсинг). Обоснована целесообразность организации отдела внутреннего контроля в форме косорсинга.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, затраты, предприятие ресторанного хозяйства, инсорсинг, аутсорсинг, косорсинг.

**Рис.: 2. Библ.: 10.**

**Крутова Анжелика Сергеевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра финансов, анализа и страхования, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** [ankrutova@ukr.net](mailto:ankrutova@ukr.net)

**Левина Мария Викторовна** – ассистент, кафедра финансов, анализа и страхования, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** [makukha\\_mariia@ukr.net](mailto:makukha_mariia@ukr.net)

UDC 640.43:65.012.7

### Krutova A. S., Levina M. V. The Organizational-Methodical Aspects of the Internal Cost Control of Enterprises of the Restaurant Industry

The article is aimed at developing the theoretical foundations together with an organizational-methodological instrumentarium for internal control of costs of enterprises of the restaurant industry. The current status and prospects for development of internal control in the restaurant industry have been analyzed. Essence of control as one of the core functions of management has been examined. It has been proven that the system for internal control is an intermediary link between the system of accounting and the managerial personnel, that's why functions to implement cost control should be performed by a specialized unit of enterprise – the internal control division. Structure of Regulation on internal control division has been elaborated, an element of which should be determining the forms of organization of the system for internal control at the enterprise of the restaurant industry (insourcing, outsourcing and co-sourcing). Expediency of organization of the internal control division in the form of co-sourcing has been substantiated.

**Keywords:** internal control, cost, enterprise of the restaurant industry, insourcing, outsourcing, co-sourcing.

**Fig.: 2. Bibl.: 10.**

**Krutova Anzhelika S.** – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Analysis and Insurance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** [ankrutova@ukr.net](mailto:ankrutova@ukr.net)

**Levina Mariya V.** – Assistant, Department of Finance, Analysis and Insurance, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** [makukha\\_mariia@ukr.net](mailto:makukha_mariia@ukr.net)