

КУДРИЦЬКА
Наталія Василівна

Тези на конференцію "Транспорт і транспортні сполучення:
Реалії сьогодення"

к.е.н., с.н.с., ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЇ У МОРСЬКИХ ПОРТАХ

Перехід економіки України до ринкових відносин вимагає динамічного і збалансованого розвитку всіх ланок національної економіки, включаючи транспортну інфраструктуру, яка зайняла одне з пріоритетних місць серед основних секторів, що визначають ефективний розвиток країни, є вирішальною ланкою інтеграції до євразійського економічного простору. Морський транспорт є важливою складовою транспортної інфраструктури, яка забезпечує розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, зростання обсягів транзиту.

Концесія, концесійна угода - форма державно-приватного партнерства, залучення приватного сектора в ефективне управління державною власністю або в надання послуг. Вона передбачає надання відповідних державних активів в управління, експлуатацію (у тому числі для цілей модернізації, реконструкції або створення нових об'єктів) приватному інвесторові (концесіонеру) в обмін на оплату з боку останнього узгодженого розміру концесійних платежів.

14 грудня 2015 р. Інститутом соціально-економічних досліджень був проведений круглий стіл на тему «Українська концесія – нові правила гри» за участю представників Фонду державного майна України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Міністерства інфраструктури України, Укравтодору, Укрзалізниці, морських портів, Національної академії наук України, бізнесу, громадських організацій.

Заступник Голови Фонду держмайна А. Гайдуцький підкреслив, що на даний час 90% всіх українських портів обслуговують фінансово-промислові групи, які не зацікавлені у розвитку портів, що спричиняє падіння обсягів транзитних (у 2,5 рази за останні 10 років) та майже відсутність зростання контейнерних перевезень. Такий стан справ вимагає корінних змін в управлінні портами. Концесія – найбільш продуктивна форма управління, вона дозволить не лише збільшити кількість вантажоперевезень і надходжень до бюджету, але й дасть поштовх розвитку водотранспортної галузі, сприяє конкуренції між операторами та інвесторами, забезпечує поповнення Держбюджету.

Концесія є одним із пріоритетних форм управління портами в усьому світі. Аналіз ТОП-100 найбільших портів показав, що 84 порти передані у концесію, 10 портів є спільними підприємствами, у чотирьох портах був здійснений продаж землі і у двох портах були ухвалені контракти з менеджментом порту.

На даний час у світі налічується біля 180 термінальних вантажних компаній, лівова частина обсягів перевалки припадає на термінали п'яти країн світу - це Данія, Норвегія, Сінгапур, Китай та

Великобританія. Навіть найбільша частка портів США передані у концесію компаніям, які знаходяться в цих країнах.

У Колумбії після передачі в 1993 році чотирьох державних портів в концесію приватним компаніям за рахунок конкуренції покращилася не тільки якість послуг, наданих портами, а й умови роботи в них. У Мексиці здача портів у концесію в середині 1990-х призвела до того, що тарифи в них стали рівними або навіть нижче тарифів на послуги портів США [1].

Проте треба відмітити, що 90% терміналів усіх портів світу перебувають у державній власності. Тільки у двох країнах відбулася приватизація портів – це Великобританія та Росія, і їх досвід не дає змогу стверджувати, що повна приватизація сприяє ефективному розвитку портів.

На даний час у Російській Федерації реалізуються 79 концесійних проектів, 21 з яких – у галузі транспортної інфраструктури. У галузі морського транспорту реалізується проект «Будівництво порту Тамань» на основі концесійної угоди.

На наш погляд, потребує уваги вивчення досвіду законодавчого забезпечення та реалізації концесійних угод Російської Федерації [2]:

1. Законом Російської Федерації «Про концесійні угоди» встановлені гарантії прав і законних інтересів сторін концесійної угоди, детально регламентовано порядок укладання, змін та розірвання концесійних угод, особливо в частині, що стосується прийняття рішення про укладання концесійної угоди і проведення конкурсних процедур.

2. У Податковому Кодексі Російської Федерації прописані особливості нарахування та сплати податку на додану вартість, податків на прибуток та майно концесіонерів. З метою підвищення інвестиційної привабливості концесійних угод необхідно є подальша робота щодо встановлення податкових пільг (податкові канікули; зниження ставок податків; пільги по сплаті митних зборів; надання інвестиційного податкового кредиту; надання відстрочки або розстрочки у сплаті податків; встановлення спеціального режиму оподаткування при виконанні концесійних угод).

3. Постановами Уряду Російської Федерації затверджені форми *типових концесійних угод*, в яких передбачено можливість укладання договорів зі страховими організаціями для страхування ризиків у випадках порушення зобов'язань за концесійними угодами.

4. У типових концесійних угодах Російської Федерації прописані механізми використання банківських гарантій, які не можуть бути відкликани, та відкриття банківських рахунків (депозитів), які концесіонер може передати концеденту у заставу.

В усьому світі існує практика: що чим більше коштів інвестор вкладає у об'єкт, тим менше ставка концесійного платежу, і навпаки, тобто мета концесії збільшити ефективність експлуатації об'єкта завдяки якості активу.

Слід зазначити, що далеко не всі держави зайняли позицію щодо оформлення права власності на побудовані концесіонером об'єкти концесії. Зокрема, концесійне законодавство деяких країн допускає можливість оформлення права приватної власності концесіонера. Усі країни можна поділити на дві групи.

1. Країни, законодавство яких передбачає тимчасове оформлення права власності концесіонера на збудований об'єкт концесії - на термін дії договору, після закінчення якого об'єкти передаються у власність держави (так звані проекти *BOOT (Build - Own - Operate - Transfer)*). Такий механізм служить більш надійною гарантією дотримання права концесіонера на період дії договору, однак на довгострокову перспективу право власності все одно залишається у держави. Подібні концесійні проекти застосовуються в Канаді, Австралії, Новій Зеландії.

2. Країни, законодавство яких допускає остаточне оформлення права власності концесіонера на збудований об'єкт, а за державою лише закріплюється право на отримання певної вигоди від його експлуатації (так звані проекти *BOO (Build - Own - Operate)*). Зазначені правила містяться в законодавстві Нідерландів та Албанії.

У міжнародній практиці склалося чітке розмежування концесійних проектів, які припускають будівництво нових об'єктів «з нуля», і проектів, що ґрунтуються на здійсненні реконструкції / будівництва на базі існуючих державних активів. Для короткого визначення суті зазначених проектів в міжнародній практиці, як правило, використовуються терміни *greenfield*-проекти (будівництво «з нуля») і *brownfield*-проекти (будівництво на базі існуючих об'єктів). При цьому підходи до розрахунку платежів по кожному з вищевказаних проектів принципово відрізняються.

Оскільки за своєю правовою природою *brownfield*-проекти схожі з проектами оренди державних активів, міжнародна практика допускає розрахунок концесійних платежів у рамках таких проектів за аналогією з орендними платежами - на базі вартості існуючих державних активів, що передаються в концесію (так, як це відбувається в Україні).

Однак платежі по портовим *greenfield*-проектам (зважаючи на їх специфіку) розраховуються за кордоном за принципово іншим підходом, що припускає поділ концесійних платежів на наступні складові:

1) *фіксовані регулярні платежі* за використання державної території (наприклад, причалу), переданої для цілей реалізації концесійного проекту (за аналогією з орендою землі) (можуть встановлюватися або у фіксованому розмірі, або у відсотковому відношенні до вартості території, виходячи з її площі);

2) *регулярні «гнуцькі» платежі* (які іноді називають «*throughput royalty*»), розмір яких розраховується, виходячи з показників вантажообігу збудованого об'єкта концесії в тоннах або в TEU.

Таким чином, розрахунок суми концесійних платежів здійснюється не на базі майбутньої вартості побудованого концесіонером об'єкта, а виходячи з площі і вартості наданої у концесію території, а також показників вантажообігу збудованого об'єкта концесії.

Застосування описаного підходу, по-перше, стимулює інвестора до вкладення інвестицій у будівництво об'єкта концесії (оскільки збільшення суми таких інвестицій не буде збільшувати розмір концесійних платежів), а, по-друге, передбачає прозорий і легко контрольований обома сторонами (інвестором і державою) механізм розрахунку концесійних платежів з прив'язкою до об'єктивного показника вантажообігу.

Більш того, подібний підхід є більш ефективним і з точки зору держави, оскільки, з одного боку, інвестор, що вклав значні кошти в будівництво портового об'єкта, буде максимально зацікавлений у збільшенні його вантажообігу, що автоматично буде збільшувати не тільки прибуток інвестора, але і дохід держави від концесійних платежів. З іншого боку, навіть у разі серйозного падіння вантажообігу з об'єктивних причин державі гарантується мінімальний рівень платежів за рахунок фіксованої складової - плати за користування територією, наданої у концесію.

Вважаємо, що адаптація чинного концесійного законодавства України відповідно міжнародного досвіду є необхідною умовою для створення сприятливого інвестиційного клімату в портовій галузі, вигідного та ефективного як для інвесторів, так і для держави.

Список використаних джерел

1. Кому выгодны концессии. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.vegaslex.ru/analytcs/publications/32207/>.

2. Практика применения концессионных соглашений для развития региональной инфраструктуры России.- [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://invest32.ru/files/documents/Documents_ASIP/praktika2014.pdf.