

УДК 338.246.2

А. Г. Дем'янченко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки і управління морським транспортом,
Азовський морський інститут Одеської національної морської академії, м. Маріуполь

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ КОНЦЕСІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ В ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТАХ

A. Demyanchenko,
PhD, Associate Professor, Department of Economics and Management in maritime transport,
Azov Sea Institute of Odessa National Maritime Academy

ANALYSIS OF APPROACHES TO CALCULATING THE CONCESSION FEES IN INFRASTRUCTURE PROJECTS

У статті розглянуто актуальне питання вибору методичного підходу до визначення концесійних платежів, що справляються як плата за концесійним договором в рамках проектів державно-приватного партнерства (ДПП). Особливу увагу приділено формуванню плати в умовах реалізації концесійних проектів в морських портах, що стосуються будівництва, модернізації та реконструкції портової інфраструктури. Досліджено практичний досвід співпраці з інвесторами в світових морських портах, наукові розробки іноземних вчених, що стосуються концесійного механізму ДПП, рекомендації світових інститутів щодо визначення схеми співпраці з інвесторами. Проаналізовано сутність нормативно-правових актів, що стосуються регулювання питань концесії, виявлено певні проблеми практичного застосування їх положень в морській галузі та необхідність розробки спеціалізованого правового забезпечення для реалізації концесійних проектів в морських портах. Розглянуто сучасні пропозиції українських спеціалістів та вчених щодо механізмів формування концесійної плати, як з точки зору загальних підходів, так і стосовно портової галузі. Зроблено висновок про необхідність застосування комплексного підходу до формування плати за надання об'єктів портової інфраструктури в концесію, який би враховував практичний досвід реалізації цього механізму та вплив важливих факторів, що складають саму суть регулювання відносин між державою та приватним інвестором.

The issues to the choice of methodological approach of concession fee which impose as a payment for concession under the public-private partnership (PPP) are consider in this paper. Particular attention is paid to the formation of the fee in terms of implementation of concessions in seaports concerning the construction, modernization and reconstruction of infrastructure. Author explores the practical experience working with investors in the world's seaports; research of foreign scholars concerning the concession mechanism PPP, recommendations on international institutions may define the cooperation with investors. We analyze the nature of legal acts relating to the regulation of concession found some problems of practical application of the provisions in the maritime industry and the need to develop specialized legal support for the implementation of concessions in seaports. Considered the offers of Ukrainian experts and scholars on the mechanisms of formation of concession fees, both in terms of the general approach and regarding the port area. The conclusion about the need for a comprehensive approach to the formation of the payment for the provision of infrastructure facilities in the concession, which would take into account the practical experience of this mechanism and the influence of important factors that make up the very essence of regulating relations between the state and private investors.

Ключові слова: концесійний платіж, морський порт, державно-приватне партнерство, підход.
Key words: concession fee, seaport, public-private partnerships, methods.

ВСТУП

Аналіз стану фінансово-господарської діяльності державних морських портів України дозволяє відповідально заявити про те, що державно-приватне партнер-

ство є найбільш ефективним інструментом для вирішення проблем вітчизняної морської портової галузі. А комплексним підходом до реформування та підвищення конкурентоспроможності портів є реалізація концесійного

Таблиця 1. Система визначення термінів концесії, що використовується в порту Антверпен

Розмір інвестицій	Терміни концесійної угоди
Від 0 євро/м ² до 25 євро/м ²	3 місяці
Від 25 євро/м ² до 100 євро/м ²	10 років
Від 100 євро/м ² до 125 євро/м ²	15 років
Від 125 євро/м ² до 150 євро/м ²	20 років
Від 150 євро/м ² до 175 євро/м ²	25 років
Від 175 євро/м ² до 225 євро/м ²	30 років
Від 225 євро/м ² до 375 євро/м ²	35 років
Від 375 євро/м ²	40 років

Джерело: [15].

механізму. Одним з факторів його продуктивності є концесійний договір, що повинен відповідати вимогам кращих міжнародних практик, вітчизняному законодавству, захищати та узгоджувати інтереси державного та приватного партнерів. Також при розробці концесійних договорів необхідно враховувати ряд базових елементів: об'єкт концесії, порядок використання активів, концесійні зобов'язання, концесійні платежі, термін концесії, умови накладання штрафів, розподіл ризику між учасниками [1].

Важливим же для методології реалізації концесійного процесу є визначення періоду концесії, розміру та методики розрахунку концесійних платежів, тому що саме ці фактори формують показники грошових потоків від проекту та є визначальними при розрахунку ефективності ДПП як для інвестора, так і держави.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У напрямі дослідження оптимальних підходів до визначення розміру концесійних платежів працюють багато експертів та спеціалістів як з боку теоретико-практичних основ державно-приватного партнерства, так і економіки портового підприємства. Оскільки в Україні концесійний механізм офіційно було визнано пріоритетним для реформування портового господарства тільки в середині 2012 р. з прийняттям Закону України "Про морські порти" [2], активна дискусія з приводу визначення його базових засад в портовій галузі також почалася відносно недавно, тому натепер свої погляди на проблему визначення концесійних платежів та компенсації витрат інвесторів виказали, в основному, спеціалісти-практики морської галузі: юристи А. Ніцевич, О. Лосевська, В. Лебедев [3—5]; Ю. Васьков (голова Адміністрації морських портів України), Ю. Крук (директор Іллічівського морського торговельного порту) [6; 7]. Але більше часу приділено цій проблемі в іноземній літературі, де концесійний механізм в морських портах застосовується вже десятки років [8—17].

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження досвіду формування концесійних платежів в іноземних країнах з поширеною практикою державно-приватного партнерства в морських портах, аналіз законодавства України щодо загальних методик реалізації концесійного механізму, що дозволить виявити недоліки існуючого правового поля, по-

в'язаного з фінансовим аспектом ДПП та запропонувати напрямки вдосконалення підходу до визначення концесійної плати.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Практика концесії в морських портах світу показала, що тривалість концесійних угод має вирішальне значення як для приватних інвесторів, так і структур управління портів. При чому перша сторона відстоює право на довгострокові контракти, які забезпечують стійкий потік доходів, а порти намагаються знайти розумний баланс між забезпеченням конкуренції та періодом окупності інвестицій інвестора, що забезпечує привабливість проекту для ринка. Тривалість договору концесії має значення також і для споживачів портових послуг, тому що вигідні умови концесії зумовлюють більш стійку політику взаємовідносин концесіонера із своїми клієнтами, однак зниження конкуренції може привести до більш високих витрат внаслідок монопольного положення оператора в порту.

Повноцінним дослідженням в напрямі впливу тривалості періоду концесії на її ефективність є наукова праця К. Тейса (С. Theys) і Т. Ноттебоома (Т. Notteboom) "Визначення тривалості концесії терміналів в морських портах: теоретичні міркування, методи оцінки та існуюча практика" [14], в якій не тільки описується важливість цього фактору, приводяться методики визначення, а й оцінюється вплив різних термінів концесії на ефективність рентабельності інвестованого капіталу.

У результаті було зроблено наступні висновки [14]:

1) 61% всіх концесійних проектів тривав від чотирьох до шестидесяти п'яти років, при чому з них дві третини мали терміни від 21 до 40 років;

2) у 56% портів було виявлено накладання державних обмежень на терміни концесійних договорів, тобто встановлення як мінімальних, так і максимальних меж. Наприклад, в 2004 році Європейська комісія запропонувала видавати дозволи на допуск портових операторів до концесійних угод, в яких пропонувалось відзначати максимальну тривалість контракту залежно від типу інвестицій: до 30 років при масштабних інвестиціях в нерухоме майно, до 12 років при значних інвестиціях в рухоме майно, до 8 років при відсутності інвестицій в активи порту. Ця пропозиція довго обговорювалась експертами, але була відхилена як така, що обмежує порти та інвесторів у виборі механізмів взаємодії та шкодить ринку;

3) в залежності від термінів концесії можуть встановлюватись також і розміри інвестицій. Наприклад, в бельгійському порту Антверпен, що широко використовує концесійну схему для поточної діяльності та розвитку, інвестиції розподіляються наступним чином, в залежності від терміну дії контракту (табл. 1);

4) незважаючи на те, що тривалість контракту є, загалом, визначаючим фактором, на рівень інвестицій в малих портах впливає також тип терміналу та вантажів, рівень обладнання терміналу, місце його розташування в порту;

5) на основі статистичного аналізу рентабельності інвестиційного капіталу виявлено, що рентабельність інвестицій зростає від 5% до 16% якщо термін проекту змінюється від 6 до 10 років; від 16% до 20%, якщо терміни зростають до 15 років; від 20% до 22,5% при терміні проекту, рівному 20 рокам; при тривалості проекту більше 20 років рентабельність майже не змінюється і є

стабільною незалежно від подальшого приросту терміну реалізації проекту.

Таким чином, універсальних правил про терміни концесійного договору в практики ведення бізнесу в морських портах не існує. Однак реальні приклади реалізації проектів показують, що середній термін концесії складає 15 років, а для великих проектів — майже 25 років. З іншого боку, чим більшими є обсяги інвестицій, тим тривалішою буде концесія, внаслідок того, що інвестору необхідно максимально відбити зроблені капітальні вкладення. До того ж, чим більшою є тривалість контакту, тим більше стимулів у приватних партнерів інвестувати в портові активи, чия рентабельність, загалом, визначається їхнім станом. Особливим мотивом також може стати право подовження концесійного договору, якщо інвестор справно виконує власні зобов'язання та має обгрунтовані плани розвитку діяльності по проекту.

Разом з тим, незважаючи на те, що метою політики роздержавлення в морських портах України є підвищення їх конкурентоспроможності, реальним результатом реалізації завдань реформування галузі для держави є зростання доходів від діяльності портових підприємств. Цей факт відображено в процедурі техніко-економічного обгрунтування проектів, які розробили державні морські порти для їх участі в концесійних конкурсах та інших формах державно-приватного партнерства: в структурі ТЕО є розділ, в якому проводиться оцінка бюджетної ефективності проекту. Загалом же, по даним Міністерства інфраструктури прямі доходи бюджету від успішно працюючої концесійної моделі можуть скласти мінімум близько 600 млн грн. на рік, при тому, що в рамках державної власності порти сплачували близько 460 млн грн дивідендів на державну долю. Природно, що державні доходи повинні збільшитись не тільки за рахунок концесійних платежів та плати за оренду землі, а і шляхом зростання податкових надходжень. Законодавчою основою концесійного процесу в Україні є Закон "Про концесії", який не є галузевим, а окреслює загальні рамки концесійного механізму. Щодо концесійних платежів, то Закон не визначає спосіб їх нарахування, а посилається на відповідний акт Кабінету Міністрів. Подібна ситуація і з обчисленням орендних платежів, для чого існує загальна Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції їх розподілу. У зв'язку з цим доцільним є аналіз формування платежів за передачу портових активів для використання в господарській діяльності приватних компаній.

Методика розрахунку орендних платежів за державне майно передбачає, що їх розмір встановлюється договором оренди, при чому стартовим розміром (тобто мінімальним) є такий, що розраховується на базі вартості основних фондів та нематеріальних активів, які передаються приватнику [17], а також корегується в залежності від зміни індексу інфляції. Ставка оренди в портовій галузі для цілісних майнових комплексів становить фіксовано 20%, для використання нерухомого майна порту для розміщення складів — 15%, перевезення вантажів — 18%. Такий підхід є достатньо статичним та негнучким, оскільки не відбиває процесів поліпшення, відновлення орендованого об'єкту, не враховує фінансово-господарський стан орендаря, тому що є фіксованою платою, незалежною від зміни цього фактору.

У відповідності до Методики розрахунку концесійних платежів, затвердженою Кабінетом Міністрів України в 2000 році [18] "Концесійний платіж за право на управління (експлуатацію) цілісним майновим комплексом

або системою цілісних майнових комплексів, що забезпечує комплексне надання послуг, розраховується в такій послідовності: визначається розмір річного концесійного платежу, який не може перевищувати 10 відсотків вартості майна, що передається в концесію; на підставі розміру річного концесійного платежу встановлюється і фіксується у договорі концесії розмір концесійного платежу за перший квартал, що настає після укладення договору концесії". Сам розмір щорічного концесійного платежу визначається за формулою:

$$K_{пл} = 0,07 * B_{ОФ} * \frac{\Phi B_{гал}}{\Phi B_{НГ}} \quad (1),$$

де $B_{ОФ}$ — вартість основних фондів об'єкта концесії, визначена експертним шляхом, в грн; $\Phi B_{гал}$ — середня фондовіддача у відповідній галузі; $\Phi B_{НГ}$ — фондовіддача національного господарства.

При чому фондовіддача по національному господарству розраховується щоквартально Міністерством економічного розвитку і торгівлі та публікується у статистичному бюлетені, а максимальне значення концесійного платежу не може перевищувати 10% вартості основних фондів об'єкту концесії.

З моменту реформування державного сектору портової галузі України представлена методика широко обговорювалась. По-перше, експерти критикують формулювання, що стосується бази нарахування концесійних платежів. У відповідності до методики, базою нарахування є вартість об'єкту концесії, яку структуровано наступним чином: якщо концесія передбачає експлуатацію або реконструкцію, то базою нарахування буде вартість державних активів, що передаються інвесторові; якщо в рамках договору експлуатації/реконструкції інвестор побудує нові об'єкти на базі переданих в концесію, то він взагалі звільняється від сплати концесійних платежів по ним; якщо договором передбачається будівництво об'єкту концесії, то базою нарахування платежів буде його майбутня вартість, оцінена експертами.

Виходячи з цього, складається нерівна ситуація, коли інвестори, заключаючи договір на будівництво портової інфраструктури будуть вимушені сплачувати більші концесійні платежі, ніж ті приватники, що зроблять аналогічні перетворення на існуючій інфраструктурних об'єктах. Тобто повністю виключається стимул, коли чим більше коштів вкладає інвестор, тим сприятливіші умови договору він отримує. Крім того, вартість нововведеного об'єкту концесії буде оцінюватись не по документах, а по експертній оцінці, що визиває ризик завищення вартості будівництва для збільшення розмірів концесійних платежів для держави.

Спірним моментом є використання в формулі (1) показників фондовіддачі по галузі та народному господарству. Це є природним, оскільки фондовіддача — основний показник ефективності використання необоротних активів підприємства, що і стають об'єктом концесії. Але постає питання якості цих параметрів: якщо розглядати фондовіддачу по державним морським портам України, то результати розрахунків показують її середнє значення на рівні 0,71 грн./грн., при чому діапазон її коливання становить від 0,01 грн./грн. до 3,05 грн./грн. Крім того, рівень зношення активів державних морських портів знаходиться на рівні до 80%, що зводить всі розрахунки до мізерних величин. З іншого

боку, вітчизняна портова галузь в останні роки активно поповнюється приватними компаніями, які за рівнем вантажопереробки починають конкурувати з державними портами, а показники ефективності діяльності мають набагато вищі. Подібне явище характерне і для фондівддачі по народному господарству. В результаті постає питання: чи відбиває середнє значення показників фондівддачі яку-небудь генеральну тенденцію, яка може впливати на розмір концесійного платежу в портовій галузі? Напевно, що ні, тому нормативну методику розрахунку концесійного платежу можна вважати такою, що не пов'язана з реальною ситуацією в будь-якій галузі, а не тільки портовій, та не є ефективним способом визначення плати за використання державних активів. Цей факт підтверджує і те, що для автомобільної галузі існує власна методика розрахунку платежів за надання концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг, в якій за основу взято витрати концесієдавця на відшкодування збитків власникам земельних ділянок, які вилучають для будівництва автошляхів [19]. Інакше розраховуються і концесійні платежі за передачу інвесторам об'єктів тепло-, водо-, газопостачання та водовідведення — як доля прибутку концесіонера від експлуатації побудованої комунальної інфраструктури [20]. Для розрахунку концесійних платежів по проектах вітрових електростанцій також було розроблено окрему методику, по якій щомісячна плата визначається як частка доходів концесіонера не нижча за 3%, але не вища за 6% (ставка платежу розраховується зворотньо пропорційно терміну служби об'єкту), тобто в цьому випадку такий платіж є видом податку на доходи [21].

В Україні проблематика розрахунку концесійних платежів та пропозиції по її зміні є достатньо обговорюваною. Зміст останніх зводиться до використання міжнародної практики розрахунків, яка довела свою ефективність як у великих, так і середніх портах різних країн світу. При чому слід зазначити, що не існує (як і з визначенням стандартів термінів концесії) нормативно закріпленої загальноприйнятої системи обчислення, яку б слід було мати на увазі при укладанні концесійних договорів. Але Світовий банк в Посібнику по реформуванню портів узагальнює існуючі міжнародні практики та визначає, що концесійні платежі, загалом, розраховуються кількома способами [8]:

- по-перше, як фіксовані платежі від площі орендованих територій;
- по-друге, у вигляді роялті, який змінюється в залежності від обсягів обробленого вантажу чи кількості контейнерів;
- по-третє, як комбінація з двох попередніх способів, коли державі гарантується мінімальний платіж, який навіть при відсутності вантажопотоку концесіонер зобов'язаний перерахувати;
- по-четверте, як одноразовий вступний платіж за право займатись відповідним видом діяльності.

При чому, фіксована сума платежу рівно розподіляється на чотири долі та вноситься щоквартально, не дисконтується, але корегується на індекс цін, та може змінюватись у відповідності до умов договору. Нарахування роялті проходить незалежно від того яким чином здійснюється обробка вантажів також з урахуванням певного індексу (по цінам або іншому показнику), а виплати проводяться два рази на рік [8]. Третій спосіб є не таким чутливим до коливань ринку та більш захищає інтереси державного партнера.

На практиці порти використовують як прості загальноприйняті способи нарахування концесійних платежів, так і власні умови фінансових розрахунків з приватними партнерами. Наприклад, в портах Європи вони обчислюються наступним чином:

— у порту Антверпен концесійні платежі нараховуються по першому способу: 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 в старих доках близько до міста. При чому до уваги береться стан ґрунту, розташування ділянки, рівень будівництва та поліпшень поточної інфраструктури [22];

— у порту Пірей (Греція) концесійний платіж складається з таких частин: перший внесок — одноразовий початковий платіж в 50 млн євро, по якому можлива розстрочка на п'ять років; саме 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 по рівню споживчих цін [13];

— у портах Італії, незважаючи на те, що вони знаходяться на території однієї країни та, загалом, регулюються одним законодавством, концесійні договори відрізняються по умовам: в порту Генуї концесійний платіж залежить від площі території, взятої в концесію, та може корегуватись на 5% обсягу інвестицій; у Венеції працює двоставочний тариф з фіксованою та змінною частиною, що залежить від виду активів; у Неаполі платіж розраховується у відсотках до обороту [23];

— у Хорватії розмір та порядок виплати концесійних платежів визначається на основі об'єкту концесії, його оціночної вартості, терміну концесії, ризиків та витрат, які на себе бере концесіонер, очікуваного прибутку та рамок концесії [24];

— у Російській Федерації плата за концесію може бути установлена в формі платежів в твердій сумі, що вносяться періодично або одноразово в бюджет відповідного рівня; в долі продукції чи доходів, отриманих концесіонером; шляхом передачі майна концесіонера у власність концесієдавця. Крім того, у разі надання послуг концесіонером за регульованими тарифами (або з надбавками до них), а також у випадках, якщо умовами концесійної угоди передбачені прийняття концесієдавцем на себе частини витрат на створення/реконструкцію, використання/ експлуатацію об'єкта концесії, концесійна плата може не передбачатися [25];

— з точки зору перегляду умов нарахування та розмірів фіксованих концесійних платежів, цікавим є приклад декількох великих світових портів (табл. 2).

Виходячи з вищезазначеного, методика розрахунку концесійних платежів, прийнята в Україні для використання в практиці концесії в морських портах не відповідає як реальним потребам інвесторів та держави, так і прийнятим світовим практикам, що, загалом, зменшує і зацікавленість інвесторів в реалізації концесійних проектів, і ефективність самої схеми такого співробітництва. Таким чином, внаслідок того, що державно-приватне партнерство в морській портовій галузі є масштабним процесом, пов'язаним з великим обсягом інвестицій в активи, існує нагальна необхідність формування адекватної методики розрахунку концесійних платежів, в результаті чого їх розмір виступав стимулом для інвесторів, компенсував відмову держави від самостійної операційної діяльності та був дієвим інстру-

ментом регулювання відносин між партнерами в рамках укладених договорів.

У рамках цього процесу масштабну роботу провели експерти юридичної фірми "АНК", які запропонували для цілей розрахунку концесійних платежів розділити концесійні договори на чотири типи в залежності від виду робіт, які будуть проводитись на об'єкті концесії — експлуатація, реконструкція, добудова, будівництво [26]. Для концесійних угод перших трьох типів рекомендується застосовувати наступну формулу розрахунку концесійного платежу:

$$K_{кв} = B_{OK} * I_1 * I_2 * K_{ок} + BO * K_{BO} \quad (2),$$

де $K_{кв}$ — кварталний концесійний платіж; B_{OK} — вартість об'єкту концесії; I_1 — індекс інфляції за період від проведення оцінки до укладання концесійної угоди; I_2 — індекс інфляції за період від укладання договору до моменту сплати; $K_{ок}$ — коефіцієнт, що застосовується до вартості об'єкту концесії; BO — вантажообіг за розрахунковий квартал; K_{BO} — коефіцієнт, що застосовується до вантажообігу.

Для концесійної угоди на будівництво об'єкту концесії розрахунок кварталного концесійного платежу пропонується проводити по формулі:

$$K_{кв} = BO * K_{кв} \quad (3),$$

Отже, методика заснована на постійному чи змінному по договору коефіцієнті, який втілює прагнення держави отримати відповідний дохід за використання інвестором державних активів та одержання ним права займатись вантажопереробкою. Такий підхід є достатньо справедливим, тому що, з одного боку, інвестор буде сплачувати державі концесійні платежі виходячи з реального стану активів, які передавались йому в концесію, а з іншого, держава буде мати пряму зацікавленість та зиск від нарощування інвестором обсягів діяльності, тому що більший вантажообіг сприятиме більшим надходженням в бюджет. Щодо концесійних платежів по новобудовам, в цьому випадку розрахунок також є справедливим — держава не отримує доходів безпосередньо від збудованих та використовуваних активів, тому що не вклала кошти в їх створення, але дістає плату, яка забезпечує компенсацію відмови від виконання цього виду діяльності; з приватного партнера знімається тягар виплати концесійних платежів по створеним за свій кошт об'єктам портової інфраструктури, але він зацікавлений нарощувати масштаби своєї діяльності для покриття витрат на будівництво, що приведе й до збільшення доходів держави.

Іншу думку висловлює А. Ніцевич ("Міжнародна юридична служба") [3], який вважає, що з точки зору економіки більш прогресивним є визначення розміру концесійного платежу не на базі конкретної методики, а по результатам концесійного конкурсу, коли його розмір є одним з критеріїв відбору інвесторів. В цілому, його дослідження вітчизняного концесійного механізму в морських портах привело до виокремлення двох підходів, з яких можна виходити, розглядаючи існуючу методику визначення концесійних платежів. Перший з них — державно-орієнтований, який передбачає максимальне збереження інтересів держави, як власника об'єктів концесії. Саме у відповідності до нього існує вітчизняне концесійне законодавство, тому що концесійні платежі не залежать від стану господарської діяльності концесіонера, передбачено державний контроль та стабільність умов концесійної угоди. Другий підхід — соціально-економічний, вказує на те, що визначений таким чином

Таблиця 2. Концесійні платежі по портах світу

Порт	Річний платіж, дол. США	Частота перегляду	Перегляд режиму
Балтимор	6,5	щорічно	змінюється
Бремерхавен	2,3	через 5 років	індекс цін
Берген	4,5	щорічно	індекс цін
Спеція	5,7	змінюється	змінюється
Гаар	3,8	щорічно	індекс цін
Лісабон	15,0	щорічно	індекс цін
Осло	61,5	змінюється	змінюється
Роттердам	3,2	змінюється	змінюється

Джерело: [10].

платіж не стимулює зростання ефективності діяльності інвестора: концесійний платіж, що вираховується виходячи з вартості основних фондів, перетворюється на додаткові витрати концесіонера, а вони будуть збільшувати вартість вантажопереробки для клієнтів порту, що знижуватиме їх інтерес та зменшувати ефективність діяльності концесіонера. Тому визначення плати за концесію на основі конкурсу є таким механізмом, який вдовольнить, як інвестора, який його вирахе виходячи з прибутковості проекту, так і держави, яка приймє пропозицію інвестора тільки в разі її відповідності встановленим потребам.

Аналогічної думки дотримуються й спеціалісти Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, які спільно з Німецькою консультативною групою з питань економічних реформ провели роботу по дослідженню законодавчої бази концесійного механізму в Україні, його відповідності вимогам реальної економіки, в рамках якої зробили наступні висновки [27]:

— існуюча загальна методика розрахунку концесійного платежу виконую не регулюючи, а фіскальну функцію, збільшує витрати інвестора, зменшує прибутковість та не стає інструментом реалізації державної політики підвищення конкурентоспроможності економіки;

— концесійний платіж має визначатись в результаті концесійного конкурсу, при чому доцільно віддавати об'єкт концесії інвестору тільки якщо розмір сплати буде не нижчим за максимальний прибуток, який може отримати держава, самостійно його експлуатуючи;

— по формі концесійний платіж може бути одноразовим чи періодичним із застосуванням до останніх процедури дисконтування.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, дослідження правових засад формування концесійних платежів у вітчизняному законодавстві показує наявність "білих" плям в методиці розрахунку концесійної плати, які явно заважають отримати позитивний ефект від роздержавлення в портовій галузі, оскільки не відбивають прагнень і можливостей сторін державно-приватного партнерства. Підсумовуючи міжнародний досвід обчислення концесійних платежів та думки вітчизняних спеціалістів щодо цього питання, їх пропозиції по вдосконаленню існуючої методики розрахунку, доцільно утворити комплексний підхід до формування плати за надання об'єктів портової інфраструктури в оренду чи концесію, який би враховував вищезазначені положення та вплив важливих факторів, що складають саму суть регулювання відносин між державою та приватним інвестором.

Література:

1. Legal Tools for Port Reform. Second Edition // Port Reform Toolkit. — The World Bank & PPIAF, 2007. — 375 p.
2. Закон України "Про морські порти України" [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>
3. Ницевич А. Процедура определения концессионных платежей должна совершенствоваться / А. Ницевич [Електронний ресурс] // Центр транспортных стратегий, 09.10.2012. — Режим доступа: <http://cfts.org.ua/opinions/48203>
4. Лосевская А. Компенсация частных инвестиций в стратегические портовые объекты / А. Лосевская // Порты Украины. — 2013. — № 02 (124).
5. Лосевська О. Концесія в українських портах у світлі Закону України "Про морські порти" / О. Лосевська, В. Лебедєв // Юридична газета. — 2012. — № 48. — С. 31—33.
6. Васьюк Ю. Концесія є зрозумілою для всіх [Електронний ресурс] // Центр транспортних стратегій, 24.09.2012. — Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/pres-tsentr/analitika/11074-yuriy-vaskov-kontsesiya-e-zrozumiloyu-dlya-usih>
7. Крук Ю. Закон о морских портах нуждается в поправках / Ю. Крук // Порты Украины. — 2013. — № 9. — С. 10—11.
8. Port reform toolkit. Alternative port management structures and ownership models / The International Bank for Reconstruction and Development. — The World Bank, 2007. — 78 p.
9. Aronietis R. Concessioning in seaports: changing practices, changing market power? [Електронний документ] / R. Aronietis, F. Monteiro, T. Vanelslender, E. Van De Voorde // Department of Transport and Regional Economics — University of Antwerp, 2010. — Режим доступу: <http://www.vliz.be/imisdocs/publications/218323.pdf>
10. Trujillo L. Privatization and regulation of the seaport industry [Електронний ресурс] / L. Trujillo, G. Nombela. — Universidad de Las Palmas de Gran Canaria Dpto, 1998. — 64 p. — Режим доступу: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2181>
11. Privatization and regulation of transport infrastructure: guidelines for policymakers and regulators [Електронний документ] / Development Research. — The World Bank, 2000. — Режим доступу: http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2000/08/19/000094946_00080705302025/Rendered/PDF/multi_page.pdf
12. Pallis A.A. Concession Agreements and Market Entry in the Container Terminal Industry [Електронний ресурс] / A.A. Pallis, T.E. Notteboom, P.W. De Langen // Maritime Economics & Logistics. — 2008. — № 10. — P.209—228. — Режим доступу: <http://www.palgrave-journals.com/mel/journal/v10/n3/full/mel20081a.html>
13. Psaraftis H.N. Concession of the Piraeus container terminal: turbulent times and the quest for competitiveness [Електронний документ] / H.N. Psaraftis A.A. Pallis // Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research. — 2012. — № 39. — P. 27—43. — Режим доступу: <http://www.martrans.org/documents/2012/prt/MPM2012-Psaraftis.pdf>
14. Theys C. Determining terminal concession durations in seaports: theoretical considerations, applicable techniques and current practices [Електронний документ] / C. Theys, T. Notteboom // Journal of International Logistics and Trade. — 2010. — № 8 (1). — P.13—40. — Режим доступу: http://www.porteconomics.eu/component/docman/doc_download/363-2010jilttheys-a-notteboom.html
15. International Handbook of Maritime Business Edited by Cullinane K., 2010, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 416 p.
16. Notteboom, T.E. (2007), Concession Agreements as Port Governance Tools, Research in Transportation Economics, Vol. 17, p. 437—455.
17. Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропозиції її розподілу [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/786-95-%D0%BF>
18. Методика розрахунку концесійних платежів [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. № 639. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF>
19. Методика розрахунку платежів за надання концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг. // Постанова Кабінету Міністрів України від 12 березня 2003 р. № 319. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/319-2003-%D0%BF>
20. Закон України "Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності" [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>
21. Порядок розрахунку платежів за надання в концесію вітрових електростанцій [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України від 26 липня 2001 р. № 868. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/868-2001-%D0%BF>
22. General terms and conditions for concessions in the Antwerp Port area [Електронний документ]. — Antwerp Port Authority, 2011. — Режим доступу: <http://www.portofantwerp.com/sites/portofantwerp/files/General%20Conditions%20Concessions.pdf>
23. Basta M. Price-cap regulation in port pricing: a DEA approach [Електронна презентація] / M. Basta, C. Ferrari // IX Riunione Scientifica della Societa' Italiana degli Economisti dei Trasporti, Napoli, 3—5 Ottobre 2007. — Режим доступу: http://www.sietitalia.org/siet9/slides/Basta_Ferrari_slides_SIET2007.pdf
24. The Concession Act [Електронний документ] // The Croatian Parliament, Zagreb, 12 December 2012. — Режим доступу: <http://www.javnabava.hr/userdocsimages/userfiles/file/ZAKONODAVSTVO%20RH/ENGLESKI/ZAKONI/Concessions%20Act%20OG%20143-12.pdf>
25. Федеральный закон Российской Федерации "О концессионных соглашениях" от 21.07.2005 № 115-ФЗ с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс] // Государственная Дума Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132969/
26. Концессия как новый инструмент регулирования отношений бизнеса и власти в портовой отрасли [Электронный ресурс] // Администрация Одесского морс-

кого порта ГП "ОМТП", 27.05.2013. — Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ru/press-tsentr/analitika/12838-222>

27. Як визначити розміри концесійних платежів? Сучасну методологію неможливо покращити без зміни у ставленні до концесійного конкурсу [Електронний документ] / Аналітичне резюме по результатам діяльності робочої групи // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група з питань економічних реформ. — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2002/q19_ur.pdf

References:

1. The World Bank (2007), "Legal Tools for Port Reform. Second Edition", Port Reform Toolkit, 375 p.
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On Sea Ports of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17> (Accessed 28 January 2014)
3. Nicevich, A. (2012) "Procedure for determining the concession payments must improve", Center for transport strategies, [Online], available at: <http://cfts.org.ua/opinions/48203>
4. Losevs'ka, O. (2013), "Compensation of private investments in strategic port facilities", Porty Ukrainy, vol. 02 (124)
5. Losevs'ka, O. and Lebedev, V. (2012), "Concession in Ukrainian ports in the light of the Law of Ukraine "On Sea Ports", Yurydychna hazeta, vol. 48, pp. 31—33.
6. Vas'kov, Yu. (2012), "Concession is understood by all", Center for transport strategies, [Online], available at: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ua/press-tsentr/analitika/11074-yuriy-vaskov-kontsesiya-e-zrozumiloyu-dlya-usih>
7. Kruk, Yu. (2013), "Law on seaports need to be amended", Porty Ukrainy, vol. 9, pp. 10—11.
8. The World Bank (2007), "Alternative port management structures and ownership models", Port reform toolkit, 78 p.
9. Aronietis, R., Monteiro, F., Van de Voorde, E., Vanelslander, T. (2010), Concessioning in seaports: changing practices, changing market power?, in: (2010). Proceedings of the 12th World Conference on Transport Research (WCTR), July 11—15, 2010, Lisbon, Portugal. pp. 1—20
10. Trujillo, L. and Nombela, G. (1999), Privatization and regulation of the seaport industry, in Estache, A. and De Rus, G. (Eds.), Privatization and Regulation of Transport Infrastructure — Guidelines for Policymakers and Regulators, The World Bank Institute.
11. Privatization and regulation of transport infrastructure: guidelines for policymakers and regulators, in Estache, A. (Ed.), The World Bank, 2000.
12. Pallis, A.A., Notteboom, T. and De Langen, P.W. (2010), "Concession agreements and market entry in the container terminal industry". Maritime Economics and Logistics, vol. 10, no. 3, pp. 209—228.
13. Psarftis H.N. and Pallis A.A. (2010). "Concession of the Piraeus container terminal: Turbulent times and the quest for competitiveness", International Association of Maritime Economists Conference, Lisboa, Portugal, July 2010.
14. Theys C, Notteboom T. (2010), "Determining terminal concession durations in seaports: theoretical considerations, applicable techniques and current

practices", Journal of International Logistics and Trade, Vol. 8, No. 1, hal. 13—40.

15. International Handbook of Maritime Business, Edited by Cullinane K., 2010, Edward Elgar Publishing Limited, UK, 416 p.

16. Notteboom, T.E. (2007), "Concession Agreements as Port Governance Tools, Research in Transportation Economics", Vol. 17, p. 437—455.

17. Cabinet of Ministers of Ukraine (1995), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "The method of calculation of rent for public property and offers its distribution"", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/786-95-%D0%BF> (Accessed 28 January 2014)

18. Cabinet of Ministers of Ukraine (2000), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Methods of calculating the concession fees", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/639-2000-%D0%BF> (Accessed 28 January 2014).

19. Cabinet of Ministers of Ukraine (2003), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "Methods of calculating the payments for a concession to build and operate highways"", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/319-2003-%D0%BF> (Accessed 28 January 2014).

20. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On peculiarities of lease or concession facilities in the areas of heating, water and sanitation, which are communal property", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2624-17> (Accessed 28 January 2014).

21. Cabinet of Ministers of Ukraine (2001), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "The procedure for calculating payments for granting concession wind power"", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/868-2001-%D0%BF> (Accessed 28 January 2014).

22. General terms and conditions for concessions in the Antwerp Port area, Antwerp Port Authority, 2011.

23. Basta, M. and Ferrari, C. (2007), "Price-cap regulation in port pricing: a DEA approach", IX Riunione Scientifica della Societa Italiana degli Economisti dei Trasporti, Napoli, 3—5 Ottobre 2007.

24. The Croatian Parliament (2012), The Concession Act, available at: <http://www.javnabava.hr/userdocsimages/userfiles/file/ZAKONODAVSTVO%20RH/ENGLESKI/ZAKONI/Concessions%20Act%20OG%20143-12.pdf> (Accessed 28 January 2014).

25. The Russia's Parliament (2005), The Federal Law "On Concession Agreements", available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132969/ (Accessed 28 January 2014).

26. The administration of Odessa seaport (2013), "Concession as a new tool to regulate relations between business and government in the port industry", [Online], available at: <http://www.port.odessa.ua/index.php/ru/press-tsentr/analitika/12838-222>

27. Institute for Economic Research and Policy Consulting, German Advisory Group on Economic Reforms (2002), "How to identify concession fees? Current methodology can not be improved without changes in relation to the concession tender", [Online], available at: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2002/q19_ur.pdf

Стаття надійшла до редакції 29.01.2014 р.