

Литвинова Н. С.

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА И СТРУКТУРА КОНЦЕССИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ПОРТОВОМ СЕКТОРЕ

В статье рассмотрена тарифная политика, структура и уровень концессионных платежей, устанавливаемых на объекты портовой инфраструктуры, с позиции современной концепции маркетинга взаимоотношений. Учитывая приоритетное положение концессии как механизма реализации инвестиционных проектов в портах Украины, проанализирован уровень проработки рассматриваемых вопросов в рамках действующей законодательной базы.

Ключевые слова: тарифная политика, концессионные платежи, порты.

1. Введение

Вопрос стратегического управления деятельностью предприятия — один из важнейших вопросов, определяющих его потенциальную конкурентоспособность. Поэтому обоснование стратегии должно обязательно учитывать фактическое состояние внутренней и внешней среды предприятия, причем как в аспектах собственно производства, так и доставки и транспортировки [1–2]. Немаловажную роль в этом играют также вопросы реального состояния оборудования предприятия, влияющего на формирование затрат по причине его простоев [3], и учет вероятностной природы внешних условий и упущенных выгод. Данные факторы могут служить основой для формирования оптимальной траектории развития предприятия и оптимального состава программы его развития [4–5]. К основным отраслям, в которых учет перечисленных выше особенностей крайне важен, относится и портовая отрасль Украины, занимающая одну из ключевых позиций в системе транспортной инфраструктуры государства. Однако, по данным экспертов Мининфраструктуры, портовая отрасль Украины нуждается в привлечении около 25 млрд. грн. прямых инвестиций для обновления основных средств, износ которых на данный момент достиг критической отметки в 60–90 %. Для всех 18 морских портов страны характерны низкая и неравномерная загрузка, отсутствие специализации, недостаточность глубин, неспособность развивать перерабатывающие мощности за собственные средства, неразвитость транспортной инфраструктуры и высокая себестоимость стивидорных работ. Все это существенно снижает конкурентоспособность отечественной портовой отрасли. Критическое положение дел в портовой отрасли ускорило принятие Закона «О морских портах Украины». Этот документ прямо предусматривает возможности легализации присутствия в морских портах частного бизнеса и осуществления концессионной деятельности.

2. Анализ литературных данных и постановка проблемы

В процессе передачи портовых мощностей в частные руки, перед управлением порта встают три основных финансовых вопроса: во-первых — минимально допустимый уровень тарифов на услуги предоставляемые концессионером, во-вторых — стоимость прав, пере-

даваемых частному партнеру через механизм концессии (т.е. размер концессионных платежей), и, наконец, — способ взыскания концессионных платежей. Целью проведенного исследования был анализ маркетинговой политики конкурентоспособных портовых систем в части тарифного регулирования спектра механизмов концессионных платежей, а также анализ законодательной базы Украины с позиции поставленных проблем [6–15].

3. Результаты исследований

Применительно к развитым конкурентоспособным портовым системам, в большинстве случаев, администрация порта устанавливает фиксированный концессионный платеж, и предоставляет частному оператору право свободно устанавливать свои собственные тарифы. Само по себе понятие рыночной конкуренции предоставляет оператору право свободно устанавливать тарифы на предоставляемые услуги. Современная концепция маркетинга взаимоотношений между оператором терминала и пользователями портовыми услугами предполагает наличие переговорного процесса, и возможности уменьшения обычной тарифной ставки в обмен на увеличенную пропускную способность.

Только наличие ситуации, когда оператор находится в монопольном положении, может стать причиной государственного вмешательства в тарифную политику концессионера.

Во избежание конфликта интересов с портовыми властями, полномочие осуществлять надзор за тарифной политикой концессионера обычно предоставляется независимому регуляторному портовому органу. В случае доказанности факта снижения уровня тарифов за счет государственного субсидирования компетентным органам следует принять соответствующие меры по ликвидации таких субсидий, например, через жалобу в антимонопольный комитет. Таким образом, тарифы должны регулироваться только в случае злоупотребления оператором монопольным положением, например, снижение тарифов с целью вытеснения конкурентов.

В рамках нового Закона «О морских портах Украины» Кабинет Министров утвердил перечень специализированных портовых услуг, в который были включены: обеспечение лоцманской проводки, регулирование движения судов, обеспечение проведения ледокольных работ. Стивидорные услуги в такой перечень включены не были, в связи,

с чем в соответствии с Законом тарифы на такие услуги не подлежат государственному регулированию, а могут формироваться на свободных началах [14].

С одной стороны, вышеизложенное свидетельствует о либерализации отечественной портовой сферы, что, безусловно, является положительным фактором для целей повышения инвестиционной привлекательности Украины. С другой стороны, по мнению большинства специалистов, установление свободных тарифов на стивидорные услуги, скорее всего, приведет к существенному падению цен на этом рынке [11]. В этой связи по состоянию на сегодняшний день позиция Министерства инфраструктуры Украины заключается в сохранении (по крайней мере, временном) государственного регулирования тарифов на стивидорные услуги. Поэтому вопрос относительно регулирования цен на стивидорные услуги пока остается открытым.

Касательно вопроса концессионных платежей, в мировой портовой практике используется широкий спектр механизмов, варьирующийся от единовременной выплаты посредством ежегодной ренты и роялти, связанной с пропускной способностью, до соглашений о распределении доходов. Некоторые концессионные контракты комбинируют эти элементы в более сложные структуры платежей, чтобы обеспечить более равномерное распределение рисков. Есть, по крайней мере, 85 контейнерных терминалов, публикующие данные о концессионных платежах [9]. Из них 60 % имеют простую платежную структуру (только один механизм), 20 % используют комбинацию двух платежных механизмов (обычно рента + роялти), в то время как 20 % имеют более сложную структуру платежей или публикуют только ожидаемый уровень дохода (как правило, NPV), а не его структуру (рис. 1).

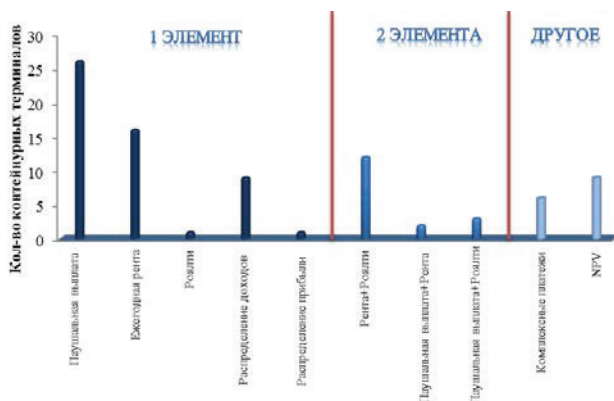


Рис. 1. Структура платежей контейнерных терминалов, переданных в концессию

Основопологающая принципиальная рекомендация для лиц принимающих решения по данному вопросу заключается в начислении концессионного платежа, который покрывает фактические расходы и не более того. В контексте рассматриваемой портовой отрасли, применение этого основополагающего принципа довольно проблематично.

Во-первых, в портах относительно активно применяются различные механизмы субсидирования [10]. В связи, с чем возникают дополнительные вопросы, касательно установления рационального размера концессионного платежа. Например, концедент может финансировать долю в общем объеме стоимости строительства коммерческой стены набережной. В такой ситуации управления порта достигает полного возмещения затрат (на основе своего

вклада в общую стоимость инвестиций) при концессионных платежах, которые в долгосрочной перспективе не покрывают общую стоимость инвестиций. Когда субсидии считаются абсолютно необходимыми с (национальной) точки зрения политики порта, они должны минимизировать нерациональное использование ресурсов, поддерживать стимулы для эффективного использования портовой инфраструктуры и осуществляться на транспарентной основе таким образом, чтобы направленность и величина субсидий носили прозрачный характер.

Во-вторых, существует также стратегический фактор в перспективе. Администрация порта может предоставить земельный участок под реализацию концессионного проекта по цене ниже рыночной, в расчете, что реализуемый проект повысит эффективность логистики и производственной деятельности в порту.

Согласно «законодательному полю» в Украине по договорам концессии на эксплуатацию и реконструкцию, базой для расчета концессионных платежей является экспертная оценка стоимости существующего объекта концессии по состоянию на момент заключения договора, что является экономически обоснованным. Более того, закон содержит бонусное для концессионера положение, согласно которому последний освобождается от уплаты концессионных платежей за эксплуатацию новых объектов, построенных концессионером своими силами и за свой счет на базе существующих государственных активов, переданных в концессию на основании договора концессии на эксплуатацию.

Что же касается концессии на строительство, то здесь в качестве базы расчета концессионных платежей выступает будущая стоимость построенного объекта, то есть, чем больше инвестиций будет внесено концессионером в строительство нового объекта, тем выше будут концессионные платежи за его последующую эксплуатацию. Разумеется, что описанный подход не способствует стимулированию частного инвестирования в строительство объектов портовой инфраструктуры с использованием механизма концессии по сценарию «green-field» [14–15]. Справедливости ради необходимо отметить, что Закон о концессиях предусматривает отсрочку оплаты концессионных платежей по договорам концессии на строительство до момента начала получения дохода от эксплуатации построенного объекта (но не позднее 6-ти месяцев с момента его ввода в эксплуатацию), однако упомянутая отсрочка существенно не улучшает позицию концессионеров.

4. Выводы

В современных условиях концессия остается наиболее перспективным инструментом развития портовой отрасли Украины. Однако для раскрытия существующего потенциала обозначена необходимость урегулирования и доработки норм действующего законодательства, связанных с вопросами ценообразования на портовые услуги, а также в части сбалансированности характера устанавливаемых концессионных платежей.

Литература

1. Онищенко, С. П. Моделирование производственно-распределительных вертикально-интегрированных структур [Текст] / С. П. Онищенко, В. Ю. Смирковская // Вісник Одеського національного морського університету. — 2012. — № 35. — С. 188–202.

2. Онищенко, С. П. Оптимизация маршрутов доставки грузов с использованием вероятностного подхода [Текст] / С. П. Онищенко, Е. Л. Смольянинов // Вісник Донецького національного університету, сер.: Економіка і право. — 2012. — Вып. 2. — С. 87–89.
3. Демина, Е. Б. Метод определения годовых затрат от простоев оборудования [Текст] / Е. Б. Демина // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. — 1999. — Вып. № 58. — С. 11–12.
4. Онищенко, С. П. Моделирование оптимальной траектории развития предприятия с учетом вероятностной природы внешних условий и упущенных выгод [Текст] / С. П. Онищенко, Ю. Г. Лысенко // Модели управления в рыночной экономике: сб. науч. тр. ДонНУ. — 2009. — Вып. 12. — С. 140–52.
5. Онищенко, С. П. Формирование оптимального состава программы развития предприятия [Текст] / С. П. Онищенко, Е. С. Арабаджи // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. — 2011. — № 6/3(54). — С. 60–66.
6. Онищенко, С. П. Моделирование процессов организации и функционирования системы маркетинга морских транспортных предприятий [Текст] / С. П. Онищенко. — Одесса: Феникс, 2009. — 328 с.
7. Engel, E. M. R. A. How to auction bottleneck monopoly when underhand vertical agreements are possible [Text] / E. M. R. A. Engel, R. D. Fischer, A. Galetovic // Journal of Industrial Economic. — 2004. — Vol. 53, № 3. — P. 427–455.
8. Notteboom, T. E. Terminal Concessions in Seaports revisited [Text] / T. E. Notteboom, A. A. Pallis, S. Farrell // Maritime Policy and Management. — 2012. — Vol. 39, № 1. — P. 1–5.
9. DeLangen, P. W. Governance in Seaport Clusters [Text] / P. W. DeLangen // Maritime Economics and Logistics. — 2004. — Vol. 6, № 2. — P. 141–156.
10. Gilman, S. Sustainability and national policy in UK port development [Text] / S. Gilman // Maritime Policy & Management. — 2004. — Vol. 30, № 4. — P. 275–291.
11. Кем устанавливаются и регулируются тарифы на услуги в морских портах? [Электронный ресурс] / Центр транспортно-стратегий. — Режим доступа: \www/ URL: http://cfts.org.ua/question?id=33. — 22.07.2013. — Загл. с экрана.
12. Ferrari, C. Port Concession Fees based on the price — cap regulation: ADE Approach [Text] / C. Ferrari, L. Basta // Maritime Economics and Logistics. — 2009. — Vol. 11, № 1. — P. 121–135.
13. Закон України № 997-XIV «Про Концесії» від 06.05.2012 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: \www/ URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14. — Назва з екрану.
14. Закон України № 4709-VI «Про морські порти України» від 11.08.2013 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Режим доступу: \www/ URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17. — Назва з екрану.
15. В чем разница между концессией портов по схемам «brown-field» и «green-field»? [Электронный ресурс] / Администрация морских портов Украины. — Режим доступа: \www/ URL: http://www.uspa.gov.ua/ru/press-tsentr/analitika/analitika-2013. — 01.10.2013. — Загл. с экрана.

ТАРИФНА ПОЛІТИКА ТА СТРУКТУРА КОНЦЕСІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ В ПОРТОВОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянута тарифна політика, структура і рівень концесійних платежів, що встановлюються на об'єкти портової інфраструктури, з позиції сучасної концепції маркетингу взаємовідносин. З огляду на пріоритетне положення концесії як механізму реалізації інвестиційних проектів у портах України, проаналізовано рівень опрацювання розглянутих питань в рамках чинної законодавчої бази.

Ключові слова: тарифна політика, концесійні платежі, порти.

Литвинова Наталя Сергеевна, соискатель кафедры «Организация таможенного контроля на транспорте», Одесский национальный морской университет, Украина, e-mail: ms.litvinoff@gmail.com.

Литвинова Наталя Сергіївна, здобувач кафедри «Організація митного контролю на транспорті», Одеський національний морський університет, Україна.

Litvinova Natalia, Odessa National Maritime University, Ukraine, e-mail: ms.litvinoff@gmail.com

УДК 656.61.08

Шпилько С. В.

УЧЕТ РИСКОВ ТРАНСПОРТИРОВКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

Представлена модификация экономико-математической модели транспортной задачи в сетевой постановке, которая позволяет оптимизировать состав системы доставки грузов с учетом основного фактора риска грузовладельца — потери времени, что отражено в целевой функции в качестве результата потерь времени — потерь финансовых, а также в соответствующих ограничениях.

Ключевые слова: система доставки, качество, риски, модель, оптимизация, время доставки, потери прибыли.

1. Введение

Транспортировка — неотъемлемое звено коммерческой деятельности, как субъектов внутреннего рынка, так и участников внешнеторговых операций [1].

В прибыли от продажи произведенной (купленной) продукции заложены транспортные затраты, размер которых определяется состоянием рынка транспортных услуг и базисом поставок. Качество продукции, как известно, влияет на цену товара и на прибыль про-

давца; соответственно, качество транспортировки (как продолжение процесса производства) также влияет на прибыль продавца (покупателя). Все эти факторы должны учитываться как составляющие стратегии развития предприятия для формирования оптимальной программы его развития [2–4].

Предположим, производственное предприятие продает партию своей продукции коммерческой организации на условиях EXW, то есть все транспортные операции оплачивает покупатель. Фирма-покупатель планирует