

## ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КОНЦЕСІЇ У СФЕРІ ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

### PERSPECTIVES OF CONCESSIONS IN UKRAINIAN PORTS

УДК 338.47:656.61

**Бойко О.В.**

д.е.н., доцент,  
професор кафедри будівельного  
виробництва  
та управління проектами  
Запорізький національний технічний  
університет

**Башинська М.І.**

к.е.н., доцент кафедри прикладної  
економіки  
Одеський торговельно-економічний  
інститут Київського національного  
торговельно- економічного університету

**Горбаченко С.А.**

к.е.н., доцент кафедри економічної  
теорії  
Одеський торговельно-економічний  
інститут Київського національного  
торговельно- економічного університету

*У статті розглянута роль механізмів державно-приватного партнерства у підвищенні підприємницької активності в портовому сегменті. Визначено основні правові аспекти концесії морських портів. Проведено порівняльний аналіз можливих варіантів здійснення концесійних платежів. Зроблено пропозиції щодо можливості використання змішаних платежів, що складатимуться з фіксованої суми та участі в результатах діяльності концесійного активу у вигляді роялті.*

**Ключові слова:** концесія, морські порти, державно-приватне партнерство.

*В статье рассматривается роль механизмов государственно-частного партнерства в повышении предпринимательской активности в портовом сегменте. Определены основные правовые аспекты концессии морских портов. Проведен сравнительный анализ возмож-*

*ных вариантов осуществления концессионных платежей. Сделаны предложения касательно использования смешанных платежей, состоящих из фиксированной суммы и участия в результатах деятельности концессионного актива в виде роялти.*

**Ключевые слова:** концессия, морские порты, государственно-частное партнерство.

*In the article the role of mechanisms of state-private partnership in enhancing entrepreneurial activity in the port sector. The main legal aspects of the concession seaports. A comparative analysis of possible embodiments of concession fees. Made offers the possibility of mixed payments consist of a fixed amount and participation in the performance of the concession assets in the form of royalties.*

**Key words:** concession, seaports, public-private partnership.

**Постановка проблеми.** Однією із важливих реформ у портовій галузі за останні роки стало розмежування адміністративних та господарських функцій морських портів. Це можна вважати важливим кроком для того, щоб зробити порти територіями з високим рівнем підприємницької активності, де працюють підприємства різних форм власності. Отже, реалізація державно-приватного партнерства у портовій галузі дасть змогу реалізувати нові напрями портового підприємництва, залучити додаткові кошти у розвиток інфраструктури, створити нові робочі місця, а на національному рівні – покращати інвестиційний клімат та довіру інвесторів до вітчизняної економіки.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблемами реформування вітчизняного морегосподарського комплексу України в останні роки займається значна кількість науковців. Враховуючи те, що його основою є морські торговельні порти, саме цьому сегменту приділяється найбільше уваги. Основним напрямом досліджень є перспективи підвищення конкурентоздатності портів та залучення інвестицій у портову галузь. Також деякі роботи присвячено безпосередньо визначенню економічних та правових механізмів державно-приватного партнерства у портовій галузі. Зокрема, ці проблеми розглядали В.П. Гурнак, С.М. Боняр, М.М. Дергаусов, А.І. Котлубай та ін.

Відносини державно-приватного партнерства не набули ще достатнього розвитку в Україні, проте їхня імплементація є одним із важелів сталого розвитку національної економіки. Особливо це стосується галузей, що потребують значних інвестицій, зокрема й портової галузі. За розрахунками

фахівців, на переоснащення українських морських портів потрібно щонайменш 25 млрд. грн. А отримати ці кошти можна лише за допомогою реалізації проектів із залученням приватного капіталу. Де-факто в Україні вже є успішні приклади інвестиційної діяльності на умовах державно-приватного партнерства. Проте, означена діяльність відбувається лише на рівні окремих проектів і не носить системного характеру. Крім того, є певні проблеми щодо правового базису державно-приватного партнерства, а також економічної і соціальної ефективності окремих його форм.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є визначення місця концесії серед інших форм державно-приватного партнерства у портовій галузі. Практичними перевагами концесії є можливість залучення значних приватних інвестицій, насамперед у модернізацію об'єктів портової інфраструктури, зношеність яких сягає 60–90%. При цьому означені об'єкти залишатимуться у державній власності.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Україна ще тільки починає робити певні кроки на шляху впровадження програм із залучення приватного капіталу в державні підприємства. У цих умовах використання концесії як інструменту масштабного залучення інвестицій в об'єкти державної власності може стати гарним стимулом для розвитку як окремих галузей, так і національної економіки.

Згідно з вітчизняним законодавством, концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування

на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення та експлуатацію об'єкта концесії, за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе певних зобов'язань щодо управління означеним об'єктом, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [5]. Механізм здійснення концесії передбачає такі етапи.

1. Прийняття рішення про надання концесії з включенням об'єкта концесії державної власності до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію. Такий перелік затверджується Кабінетом Міністрів України.

2. Концесіодавець організує та проводить конкурс.

3. Укладається договір концесії.

4. Здійснюється державна реєстрація договору концесії [3].

Головною перевагою концесії порівняно з іншими моделями співпраці державних та приватних структур є можливість залучення коштів на тривалий період (не менше 10 років) за забезпечення цільового використання об'єкта концесії та збереження державної власності на нього.

Із цього боку об'єктами концесійної угоди передусім є соціально значущі об'єкти, які не можуть бути приватизовані: об'єкти житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури і спорту, а також аеродроми, залізниці і морські порти.

Коли мова йде про концесію, найчастіше в останні роки згадуються саме порти. На сьогоднішній день на причалах Адміністрації морських портів України (АМПУ) та приватних причалах функціонують як державні, так і приватні стивідорні компанії, при цьому частка приватного сектора постійно збільшується (табл. 1).

Так, із 2013 по 2015 р. загальний обсяг вантажопереробки у вітчизняних портах зменшився на 2,4%. Водночас приватні стивідори, навіть за дуже складних кон'юнктурних умов, на власних причалах, навпаки, збільшили обсяг вантажопереробки на 2,9%. Означеного результату було досягнуто, насамперед, за рахунок поглиблення спеціалізації, підвищення якості послуг та модернізації інфраструктурних об'єктів.

Нині в портовій галузі України є нагальна потреба оновлення основних фондів. Так, із 38 км причального фронту морських портів України до 30% мають незадовільний технічний стан та потребують капітального або профілактичного ремонту. Близько 2% довжини причального фронту перебуває в аварійному стані та не експлуатується. Крім того, потребує ремонту або повної реконструкції 70% площі відкритих складських площадок.

Водночас держава в особі АМПУ не готова до значних інвестицій у портову галузь. Навіть на тлі збільшення доходів та чистого прибутку в 2015 р. (на 79,8% та 154,6%, відповідно) обсяг капітальних інвестицій зменшився на 56,5% (табл. 2).

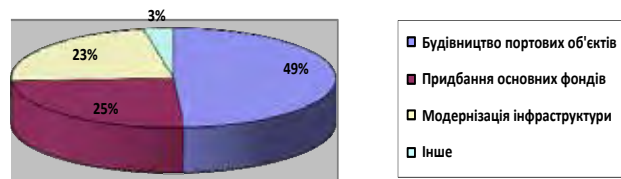


Рис. 1. Структура капітальних інвестицій АМПУ в 2015 р. [8]

Серед значних проектів, що було реалізовано в 2015 р., можна виокремити лише будівництво контейнерного терміналу та нового причалу в Одеському морському торговельному порту

Таблиця 1

Динаміка вантажопереробки в морських портах України [8]

Вантажопереробка, тис. т	2013	2014	2015	Темп зростання 2015/13, %
Державні стивідорні компанії на причалах АМПУ	53072	48634	48981	92,3
Приватні стивідорні компанії на причалах АМПУ	51617	49111	50917	98,6
Приватні стивідорні компанії на власних причалах	43489	45049	44748	102,9
Всього	148178	142794	144646	97,6

Таблиця 2

Основні фінансові показники роботи АМПУ, млн. грн. [8]

Показник	2014	2015	Темп зростання, %
Доходи	4491	8074	179,8
Чистий прибуток	1511	3847	254,6
Обов'язкові платежі до бюджетів та цільових фондів	1768	2608	147,5
Капітальні інвестиції	967	421	43,5

(210 млн. грн., або 49%, у загальному обсязі капітальних інвестицій). Водночас загальні витрати на придбання основних фондів становили лише 104 млн. грн., або 25%.

Отже, не викликає заперечення факт, що лише приватні інвестиції здатні забезпечити подальший розвиток портової галузі. Водночас у Законі «Про морські порти України» [4] зазначається, що інвестування в об'єкти портової інфраструктури здійснюється на основі окремих договорів концесії, спільної діяльності, оренди та інших інвестиційних договорів.

У концесію можуть надаватися як цілісні майнові комплекси, так і об'єкти державної власності, які використовуються для здійснення діяльності у сфері будівництва та експлуатації морських портів. Проте об'єктами концесії не можуть бути акваторія порту, судноплавні і підхідні канали, операційні акваторії причалів, а також стратегічні об'єкти портової інфраструктури: гідротехнічні споруди, об'єкти портової інфраструктури загального користування, засоби навігаційного обладнання та інші об'єкти навігаційно-гідрографічного забезпечення морських морських шляхів, системи управління рухом суден.

У кожному випадку рішення про надання концесії прийматиметься Міністерством інфраструктури України за результатами проведення концесійного конкурсу. Умови концесійних конкурсів на об'єкти інфраструктури портів також розроблятиме Міністерство інфраструктури, погоджуючи їх із Міністерством економіки, Міністерством фінансів та Міністерством юстиції.

Механізм концесії вже використовується провідними морськими державами Європи, він не є принципово новою формою і для вітчизняного морегосподарського комплексу. Так, ще в 2008 р. компанія Royal Caribbean (США) заявляла про свої наміри управляти на правах концесії пасажирської інфраструктурою Ялтинського та Севастопольського портів із метою розвитку круїзних потужностей. Але ідея не була реалізована у зв'язку з тим, що українська сторона не змогла озвучити конкретних концесійних умов.

Як форма державно-приватного партнерства концесія має цілу низку переваг. Зокрема, йдеться про прозорість процедури залучення інвесторів, ефек-

тивний контроль із боку держави, правовий захист інвестицій, цільовий розвиток об'єктів портової інфраструктури, а також гарантії виконання зобов'язань усіма сторонами концесійного договору. Водночас для приватного інвестора, крім виходу в раніше недоступні ніші економіки, досить привабливою є гарантія повернення вкладених коштів в умовах диверсифікації ризиків, частину з яких бере на себе держава.

З іншого боку, існує ризик того, що механізм концесії не забезпечить ефективність функціонування вітчизняних портів, адже за концесійними угодами у вітчизняні порти можуть прийти або звичайні орендарі (мета яких – максимум прибутку за весь термін дії оренди за мінімуму витрат) або вантажовласники, які захочуть зміцнити власні позиції в окремих портах. І перші й другі не зацікавлені в довгостроковому розвитку та додаткових інвестиціях у портові об'єкти.

Отже, дуже важливо, щоб концесія відбувалася за прозорим та відкритим конкурсом. Концесійні конкурсні умови треба відповідним чином оприлюднювати не менш ніж за 8–10 місяців до проведення конкурсу, щоб усі учасники мали достатньо часу підготуватися, проаналізувати пропонування актив, розробити і запропонувати план його розвитку, обґрунтувати інвестиції. Основними вимогами до компаній-учасників повинні стати інвестиційний досвід у портовій сфері і стратегічний план розвитку об'єктів концесії.

Кінцевою метою впровадження концесії в портовому господарстві є підвищення конкурентоздатності вітчизняних портів та збільшення вантажопотоків. На чорноморському сегменті ринку морських вантажних перевезень сьогодні відбувається запекла конкурентна боротьба між портами України (Одеса, Іллічівськ та ін.), Росії (Новоросійськ, Сочі), Болгарії (Бургас, Варна), Грузії (Поті), Румунії (Констанца) [1]. Означену боротьбу Україна поки що програє. Отже, у зв'язку зі скороченням обсягів перевезень морські порти України мають сьогодні резерви переробної спроможності у розмірі приблизно 33,3%.

Низьку конкурентоспроможність вітчизняних портів можна пояснити, насамперед, тим, що обслуговування в них є найдорожчим на Середземноморському та Чорноморському узбережжях,

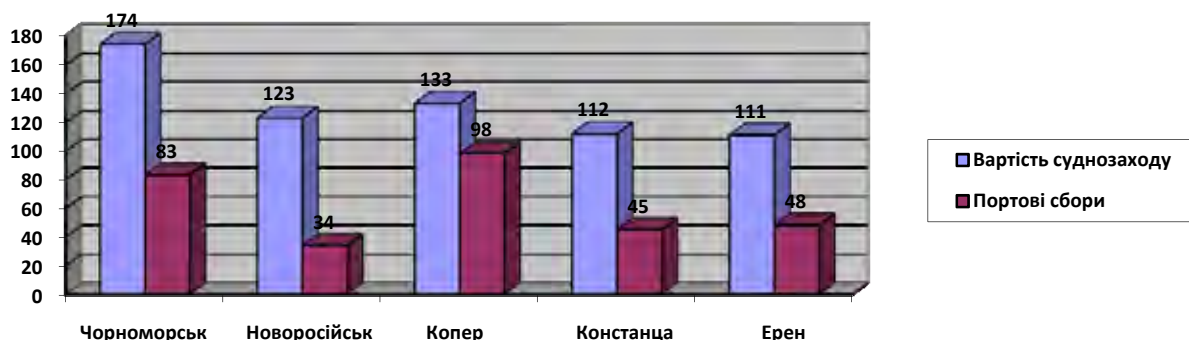


Рис. 2. Порівняльна вартість суднозаходу судна Capesize, тис. дол.

а у структурі витрат на суднозахід переважають саме портові збори (рис. 2).

В Україні ще з радянських часів практично не відбулись реформи в портовій сфері, тому Кабінет Міністрів та його структури дотепер устанавлюють «портові» тарифи на власний розсуд [2, с. 10]. У цьому сенсі концесійні об'єкти також повинні відрізнятися певною гнучкістю.

На практиці обраний механізм та об'єкти концесії залежатимуть від особливостей кожного конкретного порту. Наприклад, Дунайським портам потрібні інвестори для експлуатації, реконструкції та модернізації наявних виробничих потужностей. Концесійні угоди в портах Азовського моря повинні зацікавити великі металургійні підприємства. На території Одеського порту, яка є досить обмеженою, можуть бути виставлені на конкурс об'єкти колишнього судноремонтного заводу, частина нафторайону або пасажирський комплекс.

Зацікавленість приватного капіталу в концесійних формах партнерства передусім залежатиме від умов концесійних платежів. У цьому контексті є певні відмінності між вітчизняним та європейськими підходами до розрахунків.

Згідно з українським законодавством, розмір концесійного платежу визначається виходячи з вартості основних фондів об'єкту концесії. Це, насамперед, дає змогу мінімізувати концесійні ризики держави-концесієдавця, проте не є вигідним ані для інвесторів, ані для споживачів. Концесійні платежі вносяться незалежно від наслідків господарської діяльності, тобто є, по суті, паушальними платежами. Розмір таких щорічних платежів може сягати 10% від вартості об'єкту. Тобто чим більше обсяги інвестицій, тим вищі майбутні платежі. Це означає, що інвестори, які захочуть побудувати нові комплекси портової інфраструктури з нуля, опиняться в менш вигідному становищі порівняно з тими, хто візьме готові об'єкти для експлуатації або реконструкції [7, с. 31].

У разі концесії на експлуатацію та реконструкцію ситуація дещо інша. Насамперед мова йде про ремонт та реконструкцію об'єктів портової інфраструктури, де для інвесторів існує значний пул потенційних проектів.

Розмір платежів буде залежати від вартості державних активів, а враховуючи їхню зношеність, можна передбачити, що він буде незначним. Окрім того, інвестор зможе економити на платежах за експлуатацію побудованих ним об'єктів на базі державних активів. Тож концесія всього цілісного майнового комплексу порту або окремих комплексів набагато вигідніша. Але немає ніякої гарантії, що конкурси на подібні проекти будуть чесними та прозорими.

Що ж стосується споживачів портових послуг, для них означений механізм також можна вважати недостатньо ефективним, оскільки він не стимулює підвищення рівня виробництва та зменшення витрат, адже споживачі зацікавлені, щоб концесіонер запроваджу-

вав найнижчі тарифи, а зниження тарифів можливо лише за зменшення витрат на виробництво.

У міжнародній практиці вони розраховуються виходячи з площі та вартості території й показників вантажообігу. Це, по-перше, стимулює інвестора вкладати гроші в будівництво, оскільки збільшення інвестицій не збільшуватиме розмір платежу. А по-друге, інвестор, який вклав значні кошти в об'єкт, буде максимально зацікавлений у зростанні вантажообігу, що автоматично збільшить не тільки його прибуток, а й доход держави. Навіть у разі серйозного падіння вантажопотоку бюджету буде гарантований мінімальний рівень платежів унаслідок фіксованої плати за користування територією [7, с. 32].

Альтернативним варіантом також може стати розрахунок концесійного платежу за результатами певного конкурсу. Його розмір повинен бути еквівалентним сумі, що запропонував переможець конкурсу, який забезпечує найнижчі тарифи та інші найвигідніші умови. Але в цьому контексті важливо, по-перше, наскільки прозорими будуть означені конкурси, а по-друге, чи будуть у них задіяні власники вантажів. Хоча означена методика не орієнтована безпосередньо на прибуток, у цілому вона відповідає ринковим реаліям та рівню суспільного розвитку.

Ще одним варіантом розрахунку концесійних платежів є їхнє прив'язання до результатів господарської діяльності інвесторів. Тобто інвестори віддаватимуть державі частину прибутку як плату за користування об'єктами портової інфраструктури. У такому разі концесійні платежі стають подібними до роялті. З одного боку, означена схема повинна спонукати інвесторів до підвищення ефективності підприємницької діяльності. З іншого боку, у вітчизняних реаліях можливо, що за офіційної збитковості об'єктів концесії реальні прибутки формуватимуться винятково у «тіньовому» секторі.

Таким чином, кожний із розглянутих механізмів розрахунку концесійних платежів має певні переваги та недоліки. Перспективним може стати поєднання існуючих варіантів на кшталт змішаних платежів, які використовуються для об'єктів інтелектуальної власності. На практиці концесійний платіж складатиметься з двох частин: фіксованої суми, еквівалентної доходам від функціонування об'єкту до його передачі в концесію, та участі в результатах діяльності концесійного активу у вигляді роялті. Така схема є вигідною для держави та сприятиме виконанню концесіонером його обов'язків.

Висновки з проведеного дослідження. Сталий розвиток вітчизняної портової галузі неможливий без реконструкції та модернізації портів, а також приведення їх у відповідність до вимог світового ринку. Для цього необхідні значні фінансові інвестиції. Враховуючи те, що вітчизняні порти знаходяться у державній власності, а коштів у бюджеті на розвиток портової галузі все ще недостатньо,

першочергової важливості набуває пошук взаємовигідних схем державно-приватного партнерства.

У портовому господарстві України вже розпочалась підготовка до впровадження в життя концесійних відносин, тому дуже важливою є розробка механізмів гармонійного поєднання інтересів держави та приватних інвесторів у процесі експлуатації морських торговельних портів.

Поки що баланс інтересів зміщено на користь держави, хоча держава повинна не лише дбати про власні інтереси, а разом із приватним капіталом має бути зацікавленою в розвитку збалансованих рівноправних відносин. Своєю чергою, потенційних інвесторів (передусім закордонних) поки що відлякують деякі українські реалії: корупція, бюрократичні перешкоди, правова непрозорість та політична нестабільність. Наслідками цього можуть стати розірвання, переглядання або ревізія договорів концесії після зміни влади.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боняр С.М. Аналіз роботи морських торговельних портів України / С.М. Боняр, Я.Р. Кор-

нійко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012\\_3/narezka/Vnutr\\_3\\_15\\_2012\\_109\\_.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012_3/narezka/Vnutr_3_15_2012_109_.pdf).

2. Дергаусов М. Морські порти України: час активних реформ / М. Дергаусов // Дзеркало тижня. – 2010. – № 4. – С. 8–11.

3. Деякі питання надання в концесію об'єктів державної власності : Постанова КМУ від 15.10.2012 № 1055 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1055-2012-п>.

4. Закон України «Про морські порти» від 17.05.2012 № 4709-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>.

5. Закон України «Про концесії» від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.

6. Котлубай А.М. Современные трансформации морской транспортной политики / А.М. Котлубай, Б.В. Буркинский, С.И. Дебель // Судходство. – 2007. – № 12. – С. 6–7.

7. Лосевська О. Концесія в українських портах у світлі Закону України «Про морські порти України» / О. Лосевська, В. Лебедєв // Юридична газета. – 2012. – № 48. – С. 31–33.

8. Офіційний сайт АМПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspa.gov.ua/>.