

УДК 355.691.32

Власова В.П.
старший викладач,
Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

Анотація. У статті представлено зарубіжний досвід у сфері державно-приватного партнерства, розглянуто основні форми реалізації державно-приватного партнерства в морських торговельних портах.

Ключові слова: морський торговельний порт, державно-приватне партнерство, форми державно-приватного партнерства, концесія.

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство (ДПП) - одна з форм взаємодії державного і приватного секторів економіки, коли держава і бізнес об'єднуються для реалізації масштабних суспільно значущих проектів. У світі ДПП здійснюється в таких формах, як контракти на поставку продукції для державних потреб, концесії, спільні підприємства, оренда. Успішними сферами застосування ДПП є житлово-комунальне господарство, транспорт, енергетика, природні ресурси, медицина, освіта. У даній статті розглядатимуться світовий досвід та перспективи впровадження ДПП в морських торговельних портах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів державно-приватного партнерства здійснюють вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Б.Винницький, М. Лендшел, Б.Онищук, П. Сегварі, Т. Азарова, А. Мостепанюк, С. Грищенко, М. Вілісов, В. Кнаус, Н. Доценко-Білоус, Будник.В.А., Кифак А. та інші.

Особливої уваги заслуговують роботи Афанасьєвої О.К. На її думку [2] державно-приватне партнерство в морських портах слід розглядати як систему економіко-правових відносин, заснованих на принципах рівності і сумісної вигоди сторін, на засадах суспільного операторства, в які вступають суб'єкти державного та приватного секторів економіки з метою реалізації стратегічно важливих для економіки держави проектів розвитку морських портів. В Україні вже відбулося прийняття ДПП як дієвого механізму залучення інвестицій в різні

сфери господарської діяльності в тому числі і в портову діяльність, проте не визначено які форми ДПП краще застосовувати, не розроблено механізм реалізації проектів ДПП, зокрема в морських портах.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз світового досвіду впровадження ДПП в морських торговельних портах.

Викладення основного матеріалу. Практика застосування ДПП в окремих країнах показує, що цей механізм використовується там, де держава і бізнес мають взаємодоповнюючі інтереси, але при цьому не в змозі діяти повністю самостійно і незалежно один від одного.

Нами було проаналізовано досвід ДПП в Великобританії, США, Франції, Німеччині, Італії, Росії [4,5] та встановлено, що спільною рисою для всіх країн, які досліджувалися, є те, що для успішної реалізації проектів державно-приватного партнерства на державному рівні були створені спеціальні інституції у вигляді центрів державно-приватного партнерства.

Аналіз практики здійснення державно-приватного партнерства в Україні порівняно з досвідом розвинених країн світу показав, що в Україні є низка перешкод на шляху реалізації ДПП. За відсутності державних гарантій через політичну нестабільність найголовнішою проблемою є значний ризик інвестування, перш за все, у капіталомісткі об'єкти. За цих умов реалізуються тільки короточасні і найбільш прибуткові проекти, реалізація яких здійснюється у тому числі за міжнародними зобов'язаннями країни.

В Україні відбувається портова реформа, метою якої є створення сприятливих інвестиційних умов, що в свою чергу повинно привести до оновлення і створення сучасної портової інфраструктури, збереженню та створенню нових робочих місць, збільшення відрахувань до бюджету країни. На державному рівні визначено, що ДПП має стати

дієвим механізмом залучення інвестицій в морські порти.

На основі аналізу джерел [1,2,3,6,8] визначено основні організаційно-правові форми ДПП в морських торговельних портах, сфери їх застосування та особливості (табл.1).

Таблиця 1

Основні організаційно-правові форми ДПП в морських портах

Форма	Різновиди	Сфера застосування, особливості	Власність	Управління	Фінансування
Контракт	виконання робіт, аутсорсинг, управління	використовується для підвищення ефективності діяльності за рахунок переваг приватного ведення бізнесу	державна	приватне	державне
Концесія	«Будівництво (або реконструкція)- експлуатація- передача», «Будівництво (або реконструкція)- передача – експлуатація», « Будівництво- володіння- експлуатація- передача»	Здійснення великих, капіталомістких проєктів, у т.ч. коли передача прав власності від держави приватному партнеру виключається за політичними та правовими обставинами	державна	приватне/ державне	приватне
Оренда	традиційна оренда, лізинг (оренда з наступним викупом)	передача приватном сектору держмайна (земля, споруди, обладнання) на умовах платності, строковості, повернення.	державна		державне/ приватне
Участь в капіталі	спільне володіння, акціонування, змішані державно-приватні підприємства	прийняття рішень здійснюється із врахуванням вкладів кожної сторони	приватна/ державна	приватне/ державне	приватне/ державне

(складено на основі [1,2,3,6,8])

Спільна діяльність здійснюється на підставі договору, укладеного між державним портом і приватним партнером. Правовий зміст спільної діяльності полягає в об'єднанні активів держави та інвестора під загальним управлінням. Спільність управління

обмежує самостійність приватного партнера і таким чином не дає реалізувати повною мірою саму ідею ДПП: привнести приватну ініціативу в галузі, де держава домінує.

Як правило, в оренду передаються об'єкти рухомого майна портового господарства.

Однак така обмежена форма оренди не є повноцінним і взаємовигідним інструментом, якщо співпраця партнерів передбачає створення нових об'єктів.

Більшість світових морських держав вже давно працюють з інвесторами на концесійних умовах – Росія, Грузія, Латвія, Бельгія, Голландія, Бразилія, Сполучені Штати, Південна Корея. Особливої уваги заслуговує позитивний досвід порту Антверпен (Бельгія) в якому управління портовою територією полягає у координації та взаємодії приватним компаній яким вона надана в концесію.

Особливість концесії полягає у тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що становить предмет концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного часу обумовлені в договорі функції і наділяє його з цією метою відповідними повноваженнями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. За використання державної власності концесіонер вносить плату на умовах, передбачених в угоді. У зарубіжній практиці термін концесійної угоди становить в середньому від 15 до 30 років. Лише деякі порти чи термінали укладають угоду до 50 років, наприклад, французький порт Le Havre. В Україні концесія дозволена на 49 років [7]. Термін концесії та розмір платежів має визначатись залежно від умов договору. Як правило визначення строку дії концесійної угоди відбувається на основі наступних інвестиційних критеріїв: обсяг запланованих інвестицій, якість проекту, план-схема, ефективність використання простору, прогнозовані вантажопотоки, мінімальний тоннаж.

Важливим питання залишається визначення розміру концесійних платежів. Підходи до розрахунку платежів по greenfield-проектам (будівництво «з нуля») і brownfield-проектам (будівництво на базі існуючих об'єктів) принципово відрізняються. В Україні для морських портів не розроблена методика розрахунку концесійних платежів, а існуюча загальна методика не враховує специфіки концесії в портах.

У роботах [9,10] проаналізовано специфіку визначення розміру платежів за різними видами проектів.

Оскільки brownfield-проекти схожі з орендою то, розхунок концесійних платежів у рамках таких проектів відбувається за аналогією з орендними, тобто, на базі вартості існуючих державних активів.[9].

Платежі за greenfield-проектом мають дві складові:

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

2) регулярні «гнучкі» платежі («throughput royalty»), розмір яких розраховується, виходячи з показників вантажообігу збудованого об'єкта концесії в тоннах або в TEU.[9,10].

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

На думку Кифака А. такий підхід є більш ефективним з точки зору держави. Інвестор, який вклав кошти в будівництво портового об'єкта, буде максимально зацікавлений у збільшенні його вантажообігу, що відповідно збільшуватиме не тільки прибуток інвестора, але і дохід держави від концесійних платежів. Крім того, навіть у випадку серйозного падіння вантажообігу з об'єктивних причин державі гарантується мінімальний рівень платежів за рахунок фіксований складової.

Для створення сприятливого клімату щодо використання концесійного механізму в портах вигідного та ефективного як для інвесторів, так і для держави необхідно провести адаптацію чинного концесійного законодавства України до описаного вище міжнародного досвіду.

Враховуючи світовий досвід, головними складовими успішної реалізації інвестиційних проектів в морських торговельних портах України є:

1) чітка фіксація зобов'язань основних учасників ДПП;

2) комплексний розвиток портової та залізничної інфраструктури;

3) довгострокове планування вантажопотоків для оптимального завантаження і розширення потужностей порту.

Висновки та перспектива подальших розвідок. Аналіз світового досвіду показав, що застосування ДПП в морських торговельних портах дозволяє залишати контроль держави над діяльністю портів і одночасно

залучати значні капіталовкладення в розвиток портової інфраструктури, тим самим підвищуючи їх конкурентоспроможність. Концесія є однією з найпоширеніших форм ДПП в морських портах, проте для вітчизняних портів необхідно розробити власний механізм реалізації концесійних угод із врахуванням специфіки функціонування та розвитку кожного конкретного порту. Вище вказана проблема і буде предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Винницький Б., Лендшел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендшел., Б. Онищук, П. Сегварі – К.: «К.І.С.», 2008. – 146 с. – Парал. тит. арк. англ. ISBN 978-966-7048-94-5.
2. Мерзлов, И. Ю. Международный опыт развития государственно-частного партнерства в экономически развитых странах: институциональный аспект [Текст] / И. Ю. Мерзлов // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика, выпуск № 3/2012. – С. 75-81.
3. Афанасьєва О.К. Організаційно-економічні основи розвитку державно-приватного партнерства в морських портах України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.К. Афанасьєва. – Одеса, 2011. – 21 с.
4. Лихачев В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или Как реализовать ГЧП в России. / В. Лихачев ООО «Издательство журнала «Финансы, экономика, безопасность», 2009. – С. 7–48.
5. Дутко Н. Державно-приватне партнерство : можливості та перспективи для розвитку / Н. Дутко // Управління сучасним містом. – 2008. – № 1-4/1-12. – С. 33-43.
6. Private Participation in Infrastructure (PPI) Project Database. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ppi.worldbank.org>. – 10.11.2012.
7. Мальцева А. Как получить порты за копейку / А.Мальцева //Экономическая правда. [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/>
8. Максимов В.В. Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре: критерии оценки концессионных конкурсов В.В Максимов. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 178 с.
9. Кифак А. Концессия: международный опыт и украинское законодательство / А. Кифак // Порты Украины. – 2012. – № 09 (121) [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://portsukraine.com/node/3059>.
10. Будник В.А. Обоснование величины концессионных платежей по договорам концессии на строительство. / В.А.Будник // Проблемы современной экономики. - 2013. - №4(48) - С. 338-338.

Summary

The article deals with foreign experience in the sphere of public-private partnership. The practice of PPP in selected countries shows that this mechanism is used where the government and business have complementary interests, but not able to act completely independently from each other. The article aims at identifying the main forms of implementation of public-private partnership in commercial sea ports, taking in account world experience. Analysis of the world experience has shown that the use of PPPs in commercial sea ports, allows to leave the state control over the activity of the ports and at the same time to attract significant investment in the development of port infrastructure, thereby enhancing their competitiveness. Ukraine has already happened perception of PPPs as an effective mechanism to attract investments in various spheres of economic activity, including in the port activity, but not defined what forms of PPP is better to use not developed a mechanism for the implementation of PPP projects, in particular in the seaports. The main task of the port reform is the creation of a favorable investment conditions, which in turn should lead to the updating and creation of a modern port infrastructure, preservation and creation of new jobs, an increase of contributions to the budget of the country. At the state level, it is determined that the PPP has become an effective mechanism for attracting investments in seaports. The article identifies the main legal form of PPP in commercial sea ports, their scope and features. In the world PPP is carried out in such forms as contracts for the supply of goods for state needs, concessions, joint ventures, rent. The concession is one of the most common forms of PPP in ports, but for domestic ports must develop its own mechanism of implementation of concession agreements, taking into account the specifics of the functioning and development of each individual port.

Keywords: commercial sea port, public-private partnership, forms of implementation of public-private partnership concession.