

**FARE CONSTRUCTION RULES FOR CONTAINER TERMINAL:  
THEORETICAL ASPECT**

**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ТАРИФІВ ДЛЯ  
КОНТЕЙНЕРНИХ ТЕРМІНАЛІВ**

***Alena Lipinskaya***

*Липинська О.А.*

---

*В статье рассмотрены основные вопросы в отношении системы формирования тарифов для контейнерных терминалов. Определены основные основные недостатки в существующей системе формирования тарифов. Выявлены основные направления для создания условий в принятии системы позволяющей сформировать портовые тарифы, которые будут конкурентоспособными в современной экономической ситуации.*

**Introduction.** In professional literature many publications are devoted to the analysis of different approaches used for price setting in the port area and line cargo transportations. The basis of the the construction majority of port tariffs is the principle of providing all possible services to ensure the safety and secure of the process of loading, transportation and discharging of cargo. Switching to container transportations has led to the fact that this handling operations was allocated as from normal port and from a linear tariff into a special fee for loading / discharging the container - container service charge (CSC), and referring on it coverage of the whole complex of container operations on the departure terminal from crossing terminal gates before placing the container in the container carriers, and in reverse order - in the port of destination. This fee usually is not differentiated by cargo types. In some ports tariff directly for loading / discharging containers from the terminal to the ship / from the ship to the terminal stands out from CSC in - terminal handling charge (THC). Regarding tariff rates on conventional cargo, they are charged for cargo weight or volume, depending on which calculation "in freight tonnage" gives operator large amount of revenue. For heavyweight places can occur only calculation by weight (score «W»), and for bulky - only on volume (grade "M"). Used as a metric (t, cu m.) And English (1016 kg, 40 cu. Feet) units.

Very often operator of port operations uses a simple methodology only on the first stage of feasibility study of handling complex which he creates.

More detailed calculation of the cost of provided port services is based on more itemized calculations. At the same time are projected following aspects related to the development of traffic, as the nomenclature of goods, their weight and volume characteristics, and so on.

In view of the purpose of this work is to determine the basic principles and approaches to formation of the port tariffs (as an example, container cargoes) in the world, especially European practice and assess the feasibility of their implementation on the liberalization of port tariff policy of Ukraine.

**Results.** In order for better understand the subtlety of price formation for containers transshipment terminal, it is necessary to consider the scope, basic principles and basic concepts. Area, as shown in Fig. 1, covers all areas «cargo handling» of on the terminal, and storage containers.

Major customers of container terminals today are shipping line, but some handler can be made separately for contracts with car owners, railways inland waterways operators of container lines and even cargo. By the way share of the lately mentioned, customers of container terminals (except Ukraine) in the world today is quite small. Existing approaches to price setting today, cover wage categories, all operations starting from receipt of goods for stacking container, delivery to port, loading on board, the following treatment in ports handling and shipping container adjacent the recipient of transport.

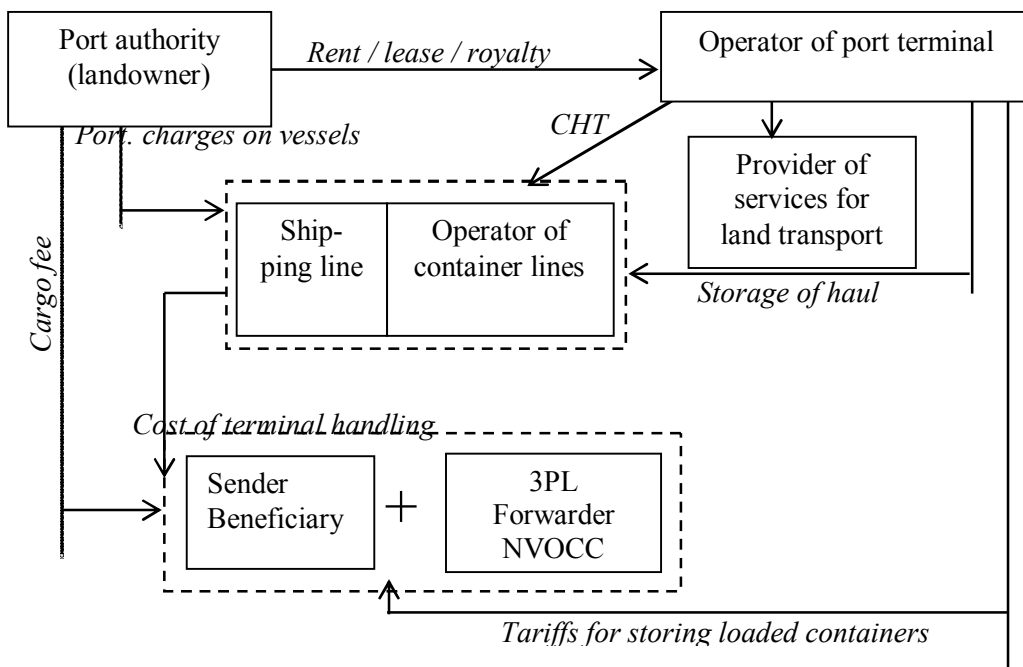


Figure. 1: Formation of port tariffs for container vessels and containers

In order to charge these steps, the terminal operator has a choice between five main approaches as it is shown in Fig. 2. His tariffs are mainly based on various combinations of these.

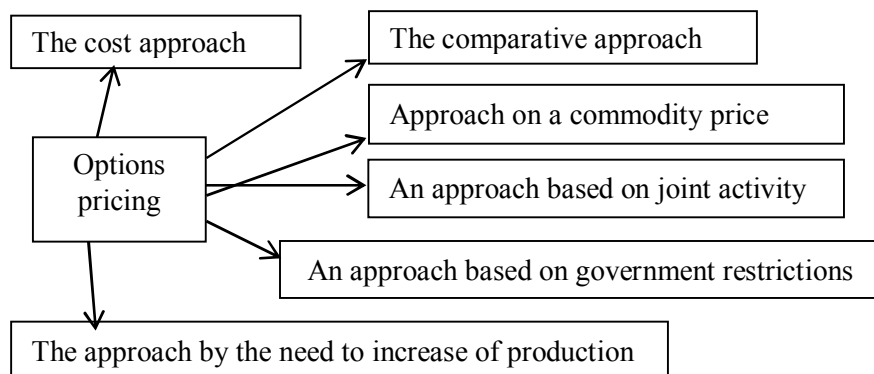


Fig. 2. Possible approaches of price setting in the international practice of port activity.

For achievement of its priority tasks and, above all financial viability, the operator of the terminal will make the option, which he considers will provide him

stability in the strategic perspective. Due to the advantage of fixed costs in terminal operations, the cost of loading and discharging a considerable extent is a function of achievement bandwidth, as shown in Fig. 3, where the dotted line Q determines the maximum throughput of the terminal. Proceeding from advantages of fixed costs within the structure of terminal costs, the operator of the terminal is ready to offer a lower price for larger volume of cargo. What is an important difference between pricing in the port activity from the classical approach towards price.

For example, suppose that the bandwidth of the terminal is 250 thousand pieces of twenty-foot equivalent (TEUs) per year. The annual fixed costs are 25,000 thousand dollars, variable costs are \$ 10 per TEUs, profit incorporated also in the amount of \$ 10 TEUs. Then, with a full load of the terminal and processing cost \$ 120 per TEUs, the annual income of the terminal will be 2500 thousand dollars. According breakeven point (A in Fig. 3) when income covers the deficit of fixed costs will take place in the processing of 227 thousand DFΘ year. At unit profit in 5 dollars per container, break-even point (B in Fig. 3) has been observed during processing 238 thousand TEUs per year, and zero profit (C in Fig. 6.3) makes it possible to proceed without prejudice to the full of potential production capacity of the terminal . For three curves offers (P1, P2, P3 in Fig. 3.) and the pitted curve (SS in Fig. 3.) Is only just one point (D in Fig. 3.) which causes making a profit while processing 238.6 thousand TEUs per year and breakeven point A which break-even operations. All other options - options for obtaining damages.

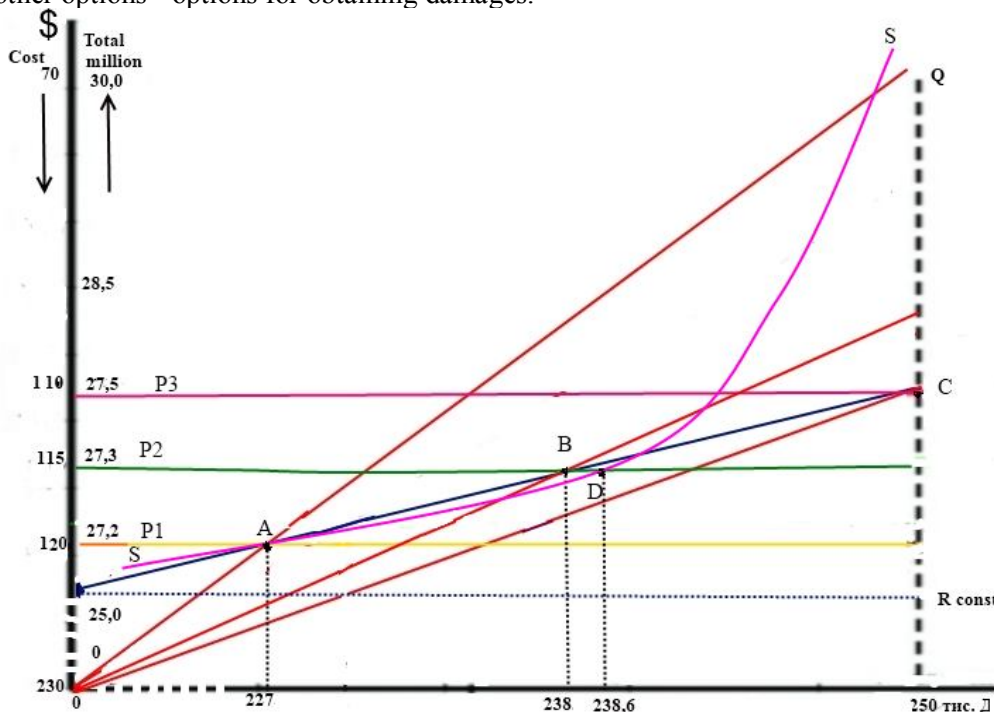


Fig. 3. An example of conditions for effective functioning of the container terminal.

In many countries, however, the government seems unable to refrain from interfering in container prices, or through genuine concern to avoid monopoly pricing, or because they do not want to abandon their powers. It also leads to the introduction of centralized imposed by tariffs which or are used as a base rate for a given standard

conditions of processing, or becomes maximum bid. The countries where tariffs are installed centralized provide, usually the worst conditions container handling. This is logical because paying by final users who has no connection with real value of handling depending on the conditions of its implementation. In addition, price discrimination in this thriving, because although in principle each user pays for the same rate, the demand on the structure of terminal services can they vary greatly.

Finally, the most difficult challenge for the government continues to be the need to create the competent tariff bodies able to develop minimally substantiated tariff rates.

Moreover, such a authority is unable to pay attention to the demands of each user or specific circumstances at the terminal, he is unable to assess the prospects of of cargo handling, as well as changes of the basic factors that affect it. For example, the Indian agency on Tariffs openly acknowledged that it has no notion concerning projections of revenues from individual operators of terminals and confronted with great difficulties to evaluate the expenditures such as labor costs, equipment technical maintenance and repair, and also estimate the impact of currency fluctuations and price indices.

With increasing capacity, and therefore the size of vessels and container pricing policy for port container terminals is becoming more complicated and ambiguous. Growth fleet deadweight causes one side economies of scale, and the other - an increase of the cost of construction of cargo terminals. However, with increasing deadweight tonnage fleet grow and costs of supporting him in the parking lot. And more ship at just brings even higher losses. So for vessels over 100 thousand deadweight tons of capacity utilization rate, ensuring its effective operation of not less than 80%. All of this requires the presence certain provisions overloading the capacity of port terminals and consequently makes pricing policies more ambiguous. Simultaneously occurring and corporate changes in the container sector, including acquisitions, mail merge and you establishment of joint ventures that according affects the pricing. Typically operators of container lines tend to get an increasing influence in the administration container terminals that may condition opposition from the national governments of several countries. Such a situation occurred in the EU just before the onset of the financial crisis. The fact that the operators of global container lines are usually optional with the European registration. This is the U.S., China, Israel and others. country are registered and linear rates of ocean lines include terminal and ground components. This enables linear operators significantly influence not only on the terminal, but in general the transport pricing policies in other countries, particularly in the EU's own interests. The result its consideration in the commission of transport regulation banning the inclusion of continuous rate terminal and ground component for the EU, as well as on the need to spread antitrust laws to work ocean lines. This occurred because the Commission encouraged switching freight from road transport to more environmentally friendly forms and pricing operators lines contributed maximum use of road transport, since more environmentally friendly water took away the lines in ocean terminal resources sections (coasting) transport.

In addition to concerns that in the absence of the terminal throughput is a serious impediment to the development of containerization, operators of ocean lines see the development of their interests in terminals as a way of participation in the adjoining business that is perceived as very profitable. Due to the confidential nature concluded agreements under contracts and slowness of publication of tariffs, it hampered perception of the situation and evaluating actual impact on terminal price formation because it has been not immediately noticed. By the way, the actual reason for conducting mentioned investigations in the EU it is the fact that confidential

nature agreements between the linear and terminal operators, as well as the latest from truckers. The fact that Privacy Policy is a violation of the Convention on a code of conduct linear Conference (Convention) and establishes legally output of a linear operator from the application of antitrust laws in return transparency so all without exception transactions.

The financial crisis that occurred, and caused by her to downfall market of container transportations slightly smoothed sharpness issue, however, with their growth, which was resumed, and the release in 2011. the volume, which in general exceeds pre-crisis level again made the problem relevant. However, today it has a new factor - the growth of container traffic is caused by not growing of the world economy, but rather a decrease in the purchasing power of the population and reorientation in this connection in more cheap, in the first place Chinese products.

To assess the possibility and expediency of centralized influence on pricing policies in the port sector, the EU conducted a comprehensive study results are based on the materials presented in the documents of the Commission for the transport are discussed below.

Table 1 illustrates the differences in price flexibility of processing of containers main ports of Continental Europe, where the results of simulations with a ten percent reduction in load growth in prices for terminal processing, obtained on the basis of answers of clientele to questions about their predictable reaction in the case of the corresponding price increases.

Table 1.  
Price elasticity for the selected range of Northern container ports

Port	flexibility %
Hamburg	3,1
Bremen	4,4
Rotterdam	1,5
Antwerp	4,1
Havre	1,1

First, the price elasticity of demand for container essentially the difference between European ports, as shown in the table. Thus, price changes as a result of the adoption of alternative pricing system will be, at least in the case of containerized cargo, lead to a fundamentally different impact on materials handling in some ports, even with similar price increases.

Secondly, the price elasticity is manifested differently during the growth and reducing prices for the individual name of the cargo which is not surprising. In particular, the price elasticity in general is much lower for liquid and bulk freight than for containers, general cargo and ro-ro. Due to the fact that government support of schemes for counteraction of competition is perceived as a relatively negligible factor for cargoes with low price elasticity and detected simultaneously quite substantial for goods whoes elasticity of modified price policy is high and could significantly affect their redistribution in transshipment ports.

Thirdly, if the introduction of new pricing rules will assume total and complete recovery of all costs at individual ports, the ports with a significant share of bulk commodities and large land lease payments would be largely compensate costs through cross-subsidization resulting growth prices for container, general and ro-ro cargo.

From the above analysis we can conclude that in all areas of commitment to a particular level of pricing discipline can be expected to lead to a price equal to the

European port sector in the long term. In practice, however, short-term implications for the securities market and income individual ports will vary significantly, depending on factors not only related to the size of the current level of government support and restrictions of competition but the reaction of operators of lines on its implementation.

Empirical research also carried out with two groups of ports that differ in degree of reimbursement in port and financing for development. The first group included, ports, where the principles of full cost recovery in the system to a large extent already been implemented (three ports: two in the UK and one in Ireland - Felykstou, Dover and Dublin). In the second group were presented ports, where implementation of the principles of full compensation for all costs not be regarded as decisive.

Analysis of the results of these investigations allow to formulate the following five conclusions:

1. Although, in principle, each port seeks full reimbursement of expenses at the level of the general financial performance and for individual shipping names and activities, slightly different pricing principles are applied in practice, including pricing based on attracting traffic when traffic can affect price level, through the function of loading of capacities (Fig. 3), etc.;

2. Between the three ports of the first group there are significant differences in pricing strategy as a result of their institutional heritage and strategic management purposes. This suggests that even in the presence of different pricing rules, the actual adherence taken to implement the strategies used may vary significantly from the most probable, even if the principle of full reimbursement of expenses realized the presence of the appropriate management authority;

3. In contrast to the widespread belief that in the ports of Great Britain and Ireland is implemented, as usual, full reimbursement of handling, research has shown that users do not actually pay for past capital investments from the standpoint of their rebuilding cost;

4. The validity of the inclusion of "external costs" in the price is a very difficult issue. All three port authorities share the view that the costs that they incur as a result of their stay in the EU, based on national and international legislation in the field of safety, health and environmental standards, as well as its voluntary commitments by various kinds of certification led, to some extent, to the internationalization of external costs, ie their social acceptance - recognizing social utility that also determines reasonableness of their inclusion in the price of of cargo handling.

There is, however, a great difference of opinions on this matter. In particular ports with a significant share of state or municipal property, where the principle of full reimbursement of all costs is not predominant in port pricing, the opposite opinion and there corresponding external costs or part subsidized by society, which participates in management, as elements of the corresponding budgetary costs of these administrative formations.

5. Hypothetical input for the British government and Irish ports direct financial support, as well as supporting the implementation of the financial and economic mechanisms that occur for continental ports lead to very different effects on different ports, different types of port operations, depending in part on their structure and volume cargo, constant component share in expenditures and various stevedoring operators of maritime sizes and types of vessels, the proportion of goods in transit. In general, in any version of the hypothetical introduction of government support, it is unlikely to significantly improve the competitive position of various ports and, most likely, they will not change their marketing strategy.

In this way, as a result of the research obtained the following four main conclusions:

1 In general, port authorities support the adoption of general full cost recovery in the port sector and find that it has at least some value for strategy development. Some ports even consider that full cost recovery is essential for the development of certain activities. Most ports support the adoption of the principle of "The user pays" approach to pricing in ports. Surprisingly, majority of port authorities expect that the implementation of a full cost recovery in pricing will make little impact on the price level. At the same time, there is every reason to believe that in completely private ports such as Port UK it could be. Whereas the this is far from true in all other EU ports, and this conviction many leaders of ports can only be explained by an inability to understand the concept and importance of marginal costs in the long term;

2. In general port authorities do not consider the markets for liquid and bulk cargoes, such that they must be under the influence of government support programs. In the markets of general cargois considered by some ports, such programs affect. At the same time, most ports consider that the markets for container and ro-ro cargo completely fall under the influence of such programs. The majority ports believes that more strict attitude towards reimbursement of all expenses will benefit the port area. Some even think the benefit of acceptance of common principles price formation provided, however, that observation of these principles will continue to permit flexibility to price, and the price of transportation by land transport should also be a subject of similar regulation;

3. Port clientele says the impact will be of limited value because of the price, and of some importance in relation to the total cost of port customers. They believe that the market for liquid cargo is completely inelastic to price changes in the system port client for even greater changes in price (50%). Markets bulk cargoes were assessed as inelastic for small changes and elastic for large changes (15 to 50%). Markets general cargo will be evaluated as elastic even at relatively small changes in expenditures port clientele. The container market is inelastic and elastic for small to larger changes. Finally, the market roro is more inelastic to small fluctuations compared to container market, and more flexible to larger changes (15 to 50%)

4. The majority of clients agree regarding port insignificance of influence of state supporting programs for the markets of liquid and bulk cargo, while all of them consider that markets general cargo, containers and ro-ro cargo to a certain extent fallen under the influence of government support programs. Users are dissatisfied the existing in the ports pricing policy, and believe that more strict adherence to the principles of compensation is likely to be useful for European ports. Adoption of special reimbursement of expenses rules that would limit the list of expenses included in the cost, considered as a useful act which would contribute equitable distribution of interests between ports and their customers.

Almost all port customers, however, against the unification of prices, if it ever will be introduced by government.

The above research suggest that the adoption of the principle of full cost recovery basis at all generalized complex port activity under external control (not necessarily public) with an appropriate pricing policy is regarded as a desirable act all ports and, therefore, can be used in principle as a starting point in the construction of future pricing policy. The external costs of security and the like should be included in the rental, leasing, etc. revenues port administration (Fig. 1). Besides it is necessary establishment of a clear and transparent link between cost and pricing, perceived as the most important and even necessary principle of of pricing policy in the port area with the establishment of the list of expenditures reimbursed in the cost of port services.

Also, please note that the issue of the structure of expenditures reimbursed in the cost price for port services in pricing policy must depend on the state of the port sector of the stock market, and specifically - volatility quotations of securities port enterprises. This is largely due to the general state of the world economy, the prices of raw materials and energy. It is clear that port Customer base will attempt to translate the reimbursement of expenses as Digging protection water area anchorages etc. on foreign investments and costs associated with the environmental security, life and health of people social development on state support in general is justified, but realized difficult especially in the current economic conditions.

However reviewed the results represented interesting in the context of forming approach towards liberalization of pricing policy in the port sector in Ukraine and in many respects it possible to formulate the conditions and principles for its effective implementation.

#### *Referenses*

- 1.Port Services Agreement (CHARGES AND PAYMENTS) - World Bank | PPPIRC // <http://www.google.com.ua/url?url=http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sites/ppp.worldbank.org/files/documents/Port%2520Concession%2520%2520port%2520services%2520agreement.doc-DpqXxUhAfiGQ>
- 2.Port Benchmarking for Assessing Hong Kong's Maritime Services and Associated Costs with other Major International Ports // [http://www.mardep.gov.hk/en/publication/pdf/port\\_bm\\_study.pdf](http://www.mardep.gov.hk/en/publication/pdf/port_bm_study.pdf)
- 3.PORT PRICING ISSUES Considerations on Economic Principles, Competition and Wishful Thinking // H. Meersman, E. Van de Voorde and T. Vanelslander University of Antwerp (UFSIA-RUCA and ITMMA), Brussels, 2002, 18p.
- 4.Tariff Reform in the Port of Piraeus: a Practical Approach // HARILAOS N. PSARAFTIS. / Maritime Economics & Logistics, 2005, Iss. 7, P.356–381
- 5.COMPETITION IN PORTS AND PORT SERVICES // Organisation for Economic Cooperation and Development / DAF/COMP(2011)14, 2011, 327 p.

#### *Анотація*

В основі побудови більшості портових тарифів лежить принцип надання всіх можливих послуг із забезпечення схоронності й безпеки процесу навантаження, наступного перевезення й вивантаження вантажу. Перехід на контейнерні перевезення привів до того, що ця вантажно-розвантажувальна операція стала виділятися як зі звичайного портового так і з лінійного тарифу у спеціальний збір за навантаження/ розвантаження контейнера - container service charge (CSC), з віднесенням на неї покриття всього комплексу операцій з контейнером на терміналі відправлення від перетинання воріт терміналу до розміщення контейнера в контейнеровозі, і у зворотному порядку - у порту призначення. Цей збір звичайно вже не диференціюється по видах вантажів. У деяких портах збір безпосередньо за навантаження/ вивантаження контейнера з терміналу на судно/на термінал із судна виділяється з CSC - terminal handling charge (THC).

Дуже часто оператор портової діяльності користується простою методологією тільки на стадії першого техніко-економічного обґрунтування перевантажувального комплексу, який він створює.

Основними клієнтами контейнерних терміналів сьогодні є судноплавні лінії, але деякі перевалки можуть здійснюватися окремо по договорах з автотранспортниками, залізницями, операторами внутрішніх водних



контейнерних ліній і навіть вантажовласників. До речі частка останніх, як клієнтів контейнерних терміналів (за винятком України) у світі сьогодні зовсім невелика. Існуючі підходи до ціноутворення сьогодні покривають тарифними розрядами, всі операції, починаючи з одержання вантажу для укладання в контейнер, доставки в порт, навантаження на борт, наступну обробку в портах перевалки й доставку контейнера одержувачеві суміжним видом транспорту.

Для досягнення своїх пріоритетних завдань і, насамперед фінансової життєздатності, оператор терміналу буде приймати той варіант, що, як він вважає, забезпечить йому стабільність у стратегічній перспективі. У зв'язку зі значною перевагою постійних витрат у термінальних операціях, вартість вантажно-розвантажувальних робіт у значній мірі є функцією досягнення пропускну здатності, як це показано на рис. 3, де пунктирна лінія Q визначає максимальну пропускну здатність терміналу. Виходячи з переваги постійних витрат в структурі термінальних витрат, оператор терміналу готовий запропонувати меншу ціну за більший обсяг вантажопереробки. Що є важливою відмінністю ціноутворення у портовій діяльності від класичного підходу до цінової пропозиції.

У багатьох країнах, однак, влада, схоже не в змозі втримуватися від втручання в контейнерні тарифи, або через щире турботу, щоб уникнути монопольного ціноутворення, або тому, що вони не хочуть відмовлятися від своїх повноважень. Це й призводить до введення централізовано встановлюваних тарифів, які або використовуються у вигляді базисних ставок для заданих стандартних умов переробки, або стає максимальними ставками. Країни, де встановлені централізовані тарифи забезпечують, як правило, найгірші умови перевалки контейнерів. Це логічно, тому, що оплачуючись кінцевими користувачами не мають ніякого зв'язку з реальною вартістю обробки залежно від умов її здійснення. Крім того, цінова дискримінація при цьому процвітає, тому що, хоча в принципі кожний користувач платить по тим самим ставкам, попит на структуру термінальної послуги може в них сильно відрізнятись.

Нарешті, найбільш складною проблемою для уряду продовжує залишатися необхідність створення компетентного тарифного органа здатного розробляти мінімально обґрунтовані тарифні ставки.

З ростом місткості, а, отже й розмірів суден контейнеровозів політика ціноутворення для портових контейнерних терміналів стає усе більше складною й неоднозначною. Зростання дедвейту флоту обумовлює з одного боку економію на масштабі, а з іншого - збільшення будівельної вартості вантажних терміналів. Однак з ростом дедвейту флоту ростуть і витрати на його втримування на стоянці. І більше судно при простої приносить і більші збитки. Так для судна дедвейтом понад 100 тис т. коефіцієнт використання вантажопідйомності, що забезпечує його ефективну експлуатацію становить не менш 80%. Все це вимагає наявності певних резервів перевантажної спроможності портових терміналів і, відповідно робить цінову політику ще більш неоднозначною. Одночасно відбуваються й корпоративні зміни в контейнерному секторі, зокрема, придбання, злиття й створення спільних підприємств, що відповідно впливає й на цінову політику. Як правило оператори контейнерних ліній прагнуть одержати все більший вплив в управлінні контейнерними терміналами що може обумовити протидію з боку національних урядів ряду країн. Така ситуація мала місце в ЄС буквально напередодні настання фінансової кризи. Фінансова криза, що наступила, і викликане їй падіння ринку контейнерних перевезень трохи згладило гостроту питання, однак, з їх зростанням, що відновилося, і виходом у 2011р. на обсяги,

які у цілому перевищують докризовий рівень, знову зробили проблему актуальною. Однак у ній сьогодні з'явився новий фактор - зростання контейнерних перевезень викликане не ростом світової економіки, а навпаки, зниженням купівельної спроможності населення й переорієнтацією в цьому зв'язку на більше дешеві, у першу чергу, китайські товари.

Емпіричні дослідження провели також із двома групами портів, що розрізняються по ступені відшкодування витрат у порту й фінансування розвитку. Перша група включала, порти, де принципи повного відшкодування витрат у системі в значній мірі вже реалізовані (три порти: два у Великобританії й один в Ірландії - Феликстоу, Дувр і Дублін). У другій групі були представлені порти, де реалізація принципів повного відшкодування всіх витрат не розглядається як вирішальна.

Існує, однак, велика розбіжність у думках по цьому питанню. Зокрема порти з вагомою часткою державної або муніципальної власності, де принцип повного відшкодування всіх витрат не є переважаючим у портовому ціноутворенні, дотримуються протилежної думки й там відповідні зовнішні витрати або їх частина субсидуються суспільством, що бере участь у управлінні, як елементи відповідних бюджетних витрат цих адміністративних утворень.

5. Гіпотетичне введення урядом для британських і ірландських портів прямої фінансової підтримки, як і реалізація підтримуючих фінансово-економічних механізмів, які здійснюються для континентальних портів, призведе до дуже різного впливу на різні порти; різні види портових операцій у залежності, зокрема, від їх структури й обсягів вантажопереробки, частки постійної складової у стивідорних видатках і різних операторах морського перевезення, розмірів і типів суден, питомої ваги транзитних вантажів. У цілому ж, у будь-якому варіанті гіпотетичного введення державної підтримки вона навряд чи зможе значно поліпшити конкурентні позиції різних портів і, швидше за все, вони не змінять свою маркетингову стратегію.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження отримано такі висновки:

1 В цілому портові влади підтримують прийняття загального повного відшкодування витрат у портовому секторі й вважають, що це має принаймні, деяке значення для забезпечення стратегії розвитку. Деякі порти навіть уважають, що повне відшкодування витрат має найважливіше значення для розвитку окремих видів діяльності. Більшість портів підтримують прийняття принципу «Користувач платить» при ціноутворенні в портах. Дивно, але більшість портових влад очікує, що реалізація повного відшкодування витрат у ціноутворенні зробить незначний вплив на рівень цін. У той же час є всі підстави вважати, що в повністю приватних портах, таких як порти Великобританії це цілком може бути. Тоді як це далеко від істини у всіх інших портах ЄС, і така переконаність багатьох керівників портів може бути пояснена тільки нездатністю усвідомити поняття й значення граничних витрат у довгостроковій перспективі;

2. Загалом портові влади не вважають ринки для наливних і насипних вантажів, такими що мусять перебувати під впливом державних програм підтримки. На ринки генеральних вантажів, на думку деяких портів, такі програми впливають. У той же час більшість портів вважають, що ринки для контейнерних і ро-ро вантажів повністю підпадають під вплив таких програм.

Більшість портів вважає, що більше строге відношення до відшкодування всіх витратків піде на користь портової галузі. Деякі навіть склоняються на користь прийняття загальних єдиних принципів ціноутворення за умови, однак,

що дотримання цих принципів буде як і раніше дозволяти здійснювати цінову гнучкість, а ціни на перевезення наземним транспортом повинні стати також предметом аналогічного регулювання;

3. Портова клієнтура вважає, що державний вплив буде мати обмежене значення у зв'язку із цінами, і певне значення у відношенні до загальних витрат портової клієнтури. Вони вважають, що ринок наливних вантажів є абсолютно нееластичним до зміни цін у системі порт-клієнт навіть для більших змін у ціні (до 50%). Ринки насипних і навалочних вантажів були оцінені як нееластичні для малих змін й еластичні для великих змін (від 15 до 50%). Ринки генеральних вантажів були оцінюються як еластичні навіть при відносно невеликих змінах у видатках портової клієнтури. Контейнерний ринок вважається нееластичним для невеликих і еластичним для більших змін. Нарешті, ринок ро-ро вважається більше нееластичним до невеликого коливання у порівнянні з контейнерним ринком, і більше еластичним до більших змін (від 15 до 50%)

4. Більшість клієнтів порту згодні щодо незначності впливу державних програм підтримки на ринки наливних і сипучих вантажів, у той час всі вони вважають, що ринки генеральних вантажів, контейнерів і вантажів ро-ро до певного ступеня підпали під вплив державних програм підтримки. Користувачі незадоволені існуючою в портах ціновою політикою, і вважають, що більше строге дотримання принципів відшкодування, швидше за все, буде корисним для європейських портів. Прийняття спеціальних правил відшкодування витрат які обмежать перелік витрат, що включаються в собівартість, розглядався як корисний акт, що сприятиме справедливому розподілу інтересів між портами і їх клієнтами.

Майже всі портові клієнти, однак, проти уніфікації цін, якщо це коли-або буде введено урядами.

Наведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що прийняття принципу повного відшкодування витрат на рівні всього узагальненого комплексу портової діяльності під зовнішнім контролем (не обов'язково державним) з відповідною ціновою політикою, розглядається як бажаний акт всіма портами, і, тому, може бути використаний, у принципі, як відправна крапка у побудові майбутньої цінової політики. При цьому зовнішні витрати з безпеки та аналогічні повинні включатися до рентних, лізингових, тощо надходжень портової адміністрації. Крім того, необхідно встановлення чіткого й прозорого зв'язку між витратами й ціноутворення, що сприймається в якості найважливішого й навіть необхідного принципу цінової політики в портовій сфері з встановленням переліку витрат, що відшкодовуються, у собівартості портових послуг. Крім того, слід враховувати, що питання структури витрат, що відшкодовуються у собівартості портових послуг у політиці ціноутворення повинні залежати від стану портового сектора фондового ринку, а конкретно - волатильності котирувань цінних паперів портових підприємств. Багато в чому це пов'язане із загальним станом світової економіки, цінами на сировину й енергоресурси. Зрозуміло, що портова клієнтура буде намагатися перекласти відшкодування таких витрат як черпання, захист акваторії якірних стоянок і т.п. на зовнішні інвестиції, а витрат, пов'язаних з екологічною безпекою, життям і здоров'ям людей, соціальним розвитком на державну підтримку, що в цілому є виправданим, однак складно реалізованим особливо в нинішніх економічних умовах.

Проте розглянуті результати представляються цікавими з погляду формування підходу до лібералізації цінової політики в портовому секторі України й багато в чому дозволяють сформулювати умови й принципи її ефективного здійснення.