НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РИНКУ ТА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ГЛУШКО ГАННА МИКОЛАЇВНА

УДК 338.47:339.97

ДИСЕРТАЦІЯ

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (В УМОВАХ КРИЗИ)

Спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____Г.М. Глушко
(підпис, ініціали та прізвище здобувача)

Науковий керівник Ільченко Світлана Віталіївна доктор економічних наук, старший науковий співробітник

Одеса – 2017

Анотація

Глушко Г.М. Механізми регулювання портової діяльності (в умовах кризи). – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України – Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Одеса, 2017.

Дисертаційна робота присвячена розробці науково-методичних підходів до формування механізмів регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи. У роботі обґрунтовано методичний підхід до побудови організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, який посилено врахуванням кризових явищ фінансового та економічного характеру та який запропоновано у вигляді проектно-цільової схеми, сформованою взаємодією підсистем забезпечення, доповненою доцільними економічними важелями та відповідною ринковою стратегією, та забезпеченою інструментами формування бажаного рівня конкурентоспроможності. Розроблено методичний підхід до оптиміщації механізму регулювання портової діяльності, критерієм ефективності запропоновано використання верифікації та структуризації рівняня Беллмана у межах моделі Кантора-Ліпмана.

На основі розробленого методичного підходу до оцінки привабливості інвестиційних проектів розвитку портів, вибору форми та обсягу залучення інвестиційних ресурсів, здійснено оцінку потенційних проектів розвитку портової діяльності з урахуванням критеріїв капіталізації, відбору дивідендної політики портами та з урахуванням стану невизначенності ділового середовища у довгостроковій перспективі.

У роботі наведено розрахунки визначення найкращого варіанту інвестиційного проекту у розвиток портової діяльності за різних зовнішніх умов. При проведені розрахунків за визначеними критеріями (відповідного рівня капіталізації та ефективної дивідендної політики) також враховувалися

фактори очікування кризи в Україні, непідготовленість України до виходу з “довгої хвилі” і входу в нову технологічну фазу, втрати частини науково-технічного персоналу, інфляційні явища й нестійкість національної та світових валют. у рамках розробленої моделі запропоновано алгоритм, який дозволяє здійснювати вибір характеристик і визначати параметри оптимізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в умовах довгострокового продовження кризової ситуації.

Запропоновано авторське уявлення про фінансово-економічну кризу у портовій галузі, визначені основні причини її виникнення та наслідки, їх безпосередній вплив на формування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності. Розроблено методичні основи позиціонування сучасного порту у системі морської торгівлі з урахуванням особливостей економіко-правових відносин при побудові його організаційно-економічного механізму та методичний підхід до формування портами ринкової стратегії, яка враховує позиції на ринку транспортних послуг і параметри забезпечення ефективності трансформації організаційно-економічного механізму регулювання їх діяльності.

На основі впровадження сучасних механізмів регулювання портової діяльності, яка відбувається в умовах фінансово-економічної кризи, та за наявності мети у вигляді максимізації терміну життєвого циклу, у роботі сформовано методичний підхід до побудови моделі горизонтально інтегрованої портової галузі. Цей підхід, а також методичні підходи до оцінювання і відбору потенційних інвестиційних проектів розвитку портової діяльності, використано при побудові національних стратегічних програм розвитку морських портів на довгострокову перспективу.

Ключові слова: механізми регулювання портової діяльності, конкурентоспроможність, портова діяльність, антикризова трансформація, економіко-математичне моделювання, капіталізація, дивідендна політика портів.

Summary

Ganna M. Glushko. Mechanisms of port activity regulation (in crisis).

Academic Research Paper (manuscript copyright).

Thesis for a Candidate Degree in Economic Sciences majoring in 08.00.03 – Economics and National Economy Management – Institute of market problems and economic-ecological reseach of National Academy of Sciences of Ukraine. – Institute of market problems and economic-ecological reseach of National Academy of Sciences of Ukraine, Odesa, 2017.

The research paper is dedicated to development of research and methodological approaches to formation of mechanisms of port activity regulation under conditions of financial and economic crisis. In this paper a methodological approach is substantiated with reference to the creation of an organizational and economic mechanism of port activity regulation which is emphasized by taking into consideration the crises phenomena of financial and economic nature. It is presented in form of a layout following interaction of support subsystems, added with reasonable economic instruments and a relevant market strategy, and also provided with devices for formation of the desired level of competitiveness. A methodological approach for optimization of the mechanism of port activity regulation has been worked out; as the criterion of effectiveness it was proposed to use verification and structuring of a Bellman equation within a Kantor-Lipman model.

Based on the developed methodological approach to assessing the attractiveness of investment projects for port development, the choice of form and volume of investment resources, an assessment of potential development projects for port activities based on the criteria of capitalization, selection of dividend policy by ports, and taking into account the state of uncertainty of the business environment in the long run.

The paper provides calculations for determining the best option for an investment project in the development of the port activity under different external conditions. When calculating the determined criteria (the appropriate level of capitalization and effective dividend policy), the factors of the expectation of the crisis in Ukraine, Ukraine's lack of preparedness to exit from the "long wave" and entering the new technological phase, the loss of a part of the scientific and technical personnel, inflationary phenomena and instability national and world currencies. in the framework of the developed model an algorithm is proposed which allows to select

the characteristics and to determine the optimization parameters of the organizational and economic mechanism of regulation of the port activity in the conditions of long-term continuation of the crisis situation.

On the basis of the worked out methodological approach to the attractiveness appraisal of investment projects for development of the ports, selection of a form and scope of raising of investment resources, the evaluation of potential projects for the port activity development is made, taking into account the criteria of capitalization, selection of dividend policy by the ports and considering the state of uncertainty of business environment on a long-term horizon.

The author proposes her point of view about the financial and economic crisis in port industry, determines the main reasons for its appearance and consequences, their direct influence onto formation of an organizational and economic mechanism for port activity regulation. The methodological basics for positioning of a modern port in the maritime trade system have been developed with consideration for peculiarities of economic and legal relationships in course of construction of its organizational and economic mechanism, as well as a methodological approach to formation by the ports of their market strategy with respect to the position in transport service market and parameters for transformation effectiveness of the organizational and economic mechanism for their activity regulation.

For implementation of the modern mechanisms of port activity regulation under conditions of financial and economic crisis and for the purpose of operation cycle maximization, a methodological approach for creation of a model of horizontally integrated port industry has been developed in this paper. This approach and methodological approaches to evaluation and selection of potential investment projects for the development of port activity have been used in the process of construction of the long-term oriented national strategic programs of sea ports development.

Keywords: organizational&economic mechanism of port activity regulation, competitiveness, port activity, the anti-crisis transformation, economic modeling, capitalization.

Список публікацій здобувача

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1. Глушко Г. М. Науково-технологічні парки як інноваційні форми розвитку країни // Науковий вісник. Дніпропетровськ, 2004. №3. С. 18—27.

2. Глушко Г. М. Інноваційна стратегія України // Аналитический журнал Маркет Ревю, 2004. Ноябрь. С. 66—78.

3. Глушко Г. М. Мета формування ринкової стратегії підприємства в умовах сучасної української економіки // Наук. вісник міжн. гуманіт. ун-ту. Одеса, 2012. Вип. 4. С. 38—42.

4. Глушко Г. М., Головченко О. М. Формування господарського механізму функціонування підприємства з позиції системного підходу // Наук. вісник міжн. гуманіт. ун-ту. Одеса, 2013. Вип. 5. С. 9—19. *(Особистий внесок здобувача: проведено аналіз та сформовано систему елементів господарського механізму портів).*

5. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Конкурентоспроможність вітчизняних портів в умовах фінансово-економічної кризи // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2016. Вип. 62. С. 34—40. *(Особистий внесок здобувача: побудовано систему показників оцінювання рівня конкурентоспроможності портів, які функціонують в умовах фінансово-економічної кризи).*

6. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Визначення конкурентоспроможності з урахуванням особливостей портової діяльності // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2017. Вип. 63. С. 105—117. *(Особистий внесок здобувача: систематизовані наукові підходи до визначення конкурентоспроможності портів та відокремлені провідні фактори впливу на її рівень).*

7. Глушко Г. М. Стратегії розвитку портової діяльності: принципи формування та реалізації // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2017. Вип. 64. С. 65—70. *(Особистий внесок здобувача: проаналізовано досвід формування стратегічного базису розвитку портової діяльності та розглянуто питання вибору доцільних форм їх розвитку).*

8. Glushko G., Ilchenko S. Ukrainians' Ports Development Prospects under the Crisis Impact // Nowoczesna edukacja: filozofia, innowacja, doświadczenie. Łódź : Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki i Umiejętności, 2017. № 2(8). Pp. 40—49. (*Особистий внесок здобувача: сформульовані принципи формування та реалізації ринкової стратегії розвитку портової діяльності*).

9. Глушко Г. М., Сабадирьова А. Л. Особливості управління інноваційним потенціалом підприємства // Науковий вісник науки : економіка, політологія, історія. Одеса, 2007. №4(41). С. 23—30. *(Особистий внесок здобувача: сформовано поняття інноваційного потенціалу портів з урахуванням особливостей здійснення портової діяльності).*

10. Глушко Г. М. Проблеми регіонального регулювання інноваційних процесів в умовах становлення ринкової економіки // Науковий вісник науки : економіка, політологія, історія. Одеса, 2008. №2(61). С. 27—39.

10 Глушко Г. М., Красностанова Н. О. Проблеми інноваційної діяльності в Україні // Міжнар. міжвуз. конф. : тези допов. Гомель, 2003. С. 82—83. *(Особистий внесок здобувача: проаналізовані проблеми розвитку інноваційної діяльності в Україні та шляхи їх подолання).*

12. Глушко Г. М. Становление и трансформация организационно-экономического механизма функционирования предприятия // Особливості економічних процесів в умовах фінансової нестабільності : XX міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 листопада 2012 р. : тези допов. Львів, 2012. С. 17—18.

13. Глушко Г. М. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємствами технічного флоту // Економіка і управління: досягнення та перспективи : міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 листопада 2012 р. : тези допов. Одеса, 2012. С. 106—108.

14. Глушко Г. М., Головченко О. М. Застосування системного підходу в розв'язанні проблеми економічної безпеки підприємства // Щорічна звітна конф. проф.-виклад. складу міжнар. гуманіт. ун-ту, 17 травня 2013 р. : тези

допов. Одеса, 2013. С. 156—160. *(Особистий внесок здобувача: визначення проблем формування економічної безпеки підприємств).*

15. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Визначення рівня конкурентоспроможності портів у кризових умовах // Проблеми розвитку транспорту і логістики : VII міжнар. наук.-практ. конф., 26–28 квітня 2017 р. Одеса, 2017. С. 241—244. *(Особистий внесок здобувача: формування механізму оцінювання рівня конкурентоспроможності портів).*

ЗМІСТ

ВСТУП.....11

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРТОВОЇ ДІЛЬНОСТІ.....18

1.1. Становлення та трансформації поняття організаційно - економічного механізму регулювання портової діяльності з урахуванням її особливостей.....18

1.2. Принципи формування та реалізації ринкової стратегії в структурі організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності.....35

1.3. Конкурентоспроможність портів як головна мета вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності.....51

Висновки до І розділу.....74

РОЗДІЛ ІІ. ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПОРТІВ В УМОВАХ КРИЗИ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ КОНКУРЕНТНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА..77

2.1. Аналіз економічного потенціалу вітчизняних портових потужностей.77

2.2. Особливості розвитку світової портової системи в умовах кризових явищ в економіці..... 90

2.3. Фінансово-економічна криза: сутність, причини, тенденції та особливості діяльності вітчизняних портів в умовах невизначеності.....109

Висновки до ІІ розділу.....124

РОЗДІЛ ІІІ. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ.....126

3.1. Тенденції розвитку портової галузі в умовах кризи та їх вплив на організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності.....126

3.2. Структуризація рівняння Беллмана та аналіз можливостей його практичного використання для оптимізації механізмів регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи.....151

3.3. Модель горизонтально інтегрованої портової галуз, яка функціонує в умовах фінансово-економічної кризи 169

Висновки до ІІІ розділу.....198

ВИСНОВКИ.....200

ПЕРЕЛІК ВИКРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....203

ДОДАТКИ.....218

ВСТУП

Актуальність теми. Глобалізація світової економіки та інтеграція країн у міжнародний економічний простір обумовлюють підвищення ролі морського транспорту у забезпеченні ефективного позиціонування національної економіки у світовому розподілі праці.

Важливу роль у транспортній системі України посідають морські порти, які й забезпечують ефективність інтеграції національної економіки у європейський та світовий економічний простір.

Історично портова галузь розвивалась досить активно у рамках єдиного транспортного комплексу країни. В умовах сьогодення процеси реорганізації портової галузі країни пов’язані з реформуванням форм власності та управління вітчизняними морськими портами на основі залучення інвестицій приватного сектору та посилення тенденцій активного впровадження концепцій державно-приватного партнерства. Ці процеси є ефективною передумовою глибинної трансформації й успішної модернізації транспортної системи країни загалом, та зокрема портової галузі. Рушійним фактором їх здійснення має бути перетворення організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності з точки зору чітко вираженого антикризового характеру.

Враховуючи фактор перманентної невизначеності (економічної, політичної, соціальної тощо) майже у короткостроковій перспективі, оптимізація організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, забезпечення бажаної ефективності реалізації обраної ринкової стратегії, як основної складової організаційно-економічного механізму, та підвищення загального рівня конкурентоспроможності вітчизняних портів потребує залучення додаткового приватного капіталу, доцільність та ефективність якого має бути кількісно оцінена за рахунок впровадження відповідних економічних інструментів оцінки та відбору проектів розвитку портів.

Дослідженню проблем оптимізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності приділили увагу такі зарубіжні та вітчизняні

вчені: Гурвіц Л., Мільнер Б., Райзберг Б., Чанлдер А., Абалкин Л., Булєєв И., Владимирова Т., Грещак М., Гуревич П., Дерев'янко О., Лозовський Л., Коваленко Н., Кульман А., Путятін Ю., Пономаренко В., Стародубцева Е. та інші. Розв'язання проблем, які перешкоджають розвитку вітчизняних портів, є предметом досліджень представників одеської наукової школи, які поглиблюють теорію і практику ефективного функціонування портів в нових інституційних умовах, враховуючи наявність висококонкурентного середовища та проявлення кризовищ явищ. У цьому контексті значний науковий доробок мають такі вчені: Афанас'єва О., Буркинський Б., Вінников В., Власова В., Жихарєва В., Ільченко С., Кібік О., Котлубай М., Котлубай О., Колодін Л., Крижановський С., Махуренко Г., Меркт О., Примачов Н., Пустовіт О., Постан М., Степанов О., Чекаловець В., Ярова Н. Проте, незважаючи на наявність значної кількості робіт та приймаючи до уваги стрімко змінні економічні та політичні процеси, потребують дослідження питання узгодження умов функціонування вітчизняних портів з процесами реформування форм власності, особливо в частині формування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, життєздатного та ефективного в умовах системної кризи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження має безпосередній зв'язок зі Стратегією розвитку морських портів України до 2038 року, тематичними планами наукових досліджень Міністерства освіти і науки України, Міністерства інфраструктури України, Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України.

Основні положення, висновки і рекомендації дисертаційного дослідження були використані при розробці науково-дослідних робіт, які було виконано в Інституті проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України:

- «Теоретичні основи формування системи економічних відносин у транспортному комплексі України» (№ держреєстрації 0112U001336, 2012-2014 рр.), у ході виконання якої автором розроблено методичний інструментарій та визначені основні складові та особливості функціонування організаційно-

економічного механізму управління портами у сучасних умовах, які дозволяють забезпечити належний рівень конкурентоспроможності морських портів України;

- «Асиметрія ринків транспортних послуг: теоретичні основи визначення та управління в умовах децентралізації» (№ держреєстрації 0115U000624, 2015-2017 рр.), в якій автор запропонувала організаційно-економічний механізм управління портом та методичні підходи до оцінки привабливості інвестиційних проектів в умовах невизначеності ринку та впливу кризових явищ.

Мета і задачі дослідження. Метою дослідження є розробка науково-методичних підходів щодо формування механізмів регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлені і вирішені такі задачі:

- дослідити особливості організації та функціонування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в умовах конкурентного середовища;

- дослідити тенденції розвитку портових систем в загальносвітових масштабах в умовах кризових явищ в економіці, з класифікацією сучасних форм та методів їх регулювання;

- встановити особливості трансформації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, який в сучасних ринкових умовах має розглядатися як взаємодія стратегій, спрямованих на підтримку загального рівня конкурентоспроможності портів;

- визначити основні принципи реалізації ринкової стратегії як складової організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, основою якої є системний та ситуаційний підходи з виділенням глобальних та локальних цілей;

- визначити сутність поняття конкурентоспроможності сучасних портів, розглянути його основні складові та запропонувати критерії визначення рівня конкурентоспроможності;

- проаналізувати та виявити тенденції розвитку вітчизняних портів, а саме причини та наслідки втрати значної частини транзитних вантажопотоків й

проблеми наявності надлишкових потужностей, з тенденцією їх нарощування, відсутність дієвого механізму регулювання портової діяльності та загострення внутрішньої конкуренції;

- сформувати визначення поняття фінансово-економічної кризи, її причин та наслідків з урахуванням специфіки портової діяльності;

- обґрунтувати науково-методичний підхід до оцінювання ефективності та життєздатності організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи;

- сформувати методичне забезпечення щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів у розвиток операційної діяльності та регулювання портової діяльності, та обґрунтувати необхідність його запровадження.

Об'єкт дослідження – формування механізмів регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні основи та практичні аспекти регулювання портової діяльності під час прояву кризових явищ економічного та фінансового характеру.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною базою дослідження є фундаментальні положення сучасних економічних теорій з урахуванням специфіки ринку транспортних послуг і сучасних тенденцій розвитку портів. У дослідженні використано такі загальнонаукові методи дослідження: системний і ситуаційний підходи при визначенні факторів трансформації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, системний аналіз при визначенні тенденцій розвитку світової портової системи, метод аналогій при удосконаленні інструментарію оцінки організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, побудови систем при визначенні доцільності залучення приватних інвестицій у портову галузь країни, економіко-математичне моделювання для оптимізації параметрів трансформації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в кризових умовах.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативні акти, офіційні статистичні та інформаційно-аналітичні матеріали Державної

служби статистики України, Міністерства інфраструктури України, Адміністрації морських портів України, матеріали інформаційно-аналітичних видань, результати досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців. У дисертаційній роботі використано наукові праці вітчизняних і закордонних фахівців транспортної галузі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці науково-методичних підходів до розробки та обґрунтування механізмів регулювання портової діяльності в умовах кризи. Найбільш значущі результати полягають у такому:

Вперше

- обґрунтовано методичний підхід до оптимізації економічного механізму регулювання портової діяльності, де як критерій ефективності використано верифікацію та структуризацію рівняння Беллмана у рамках моделі Кантора-Ліпмана.

Удосконалено

- концептуальний підхід до побудови організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи, який, на відміну від існуючих, представлений проектно-цільовою схемою взаємодії підсистем забезпечення та економічних важелів, доповнений вибором ринкової стратегії та інструментами формування бажаного рівня конкурентоспроможності.

- методичний підхід до формування ринкової стратегії регулювання портової діяльності, який, на відміну від існуючих, сформований на підставі визначення позиції порту на ринку транспортних послуг та врахування параметрів забезпечення ефективності трансформації їх організаційно-економічного механізму;

- сучасне уявлення про фінансово-економічну кризу у портовій галузі, з визначенням її основних причин та наслідків, які істотним чином впливають на організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності.

- методичний підхід до побудови моделі горизонтально інтегрованої портової галузі, особливістю якої є сформованість на підставі впровадження сучасних механізмів її регулювання в умовах фінансово-економічної кризи, та метою якої є максимізація терміну життєвого циклу такої моделі.

- методичний підхід до вибору форми та обсягу залучення інвестиційних ресурсів, який, на відміну від існуючих побудований з урахуванням критеріїв капіталізації та вибору дивідендної політики портами, та враховує стан невизначеності у довгостроковій перспективі.

Дістало подальший розвиток

- методичні основи позиціонування сучасного порту у системі морської торгівлі, особливістю яких є врахування форми економіко-правових відносин у побудові конкурентоспроможного організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності.

- методичний підхід до оцінки привабливості інвестиційних проектів розвитку портів, який, на відміну від існуючих, побудований з урахуванням умов невизначеності ринку та впливу кризових явищ.

Практичне значення одержаних результатів. Основний науковий і практичний результат дисертаційної роботи полягає у тому, що теоретичні положення дисертації було доведено до рівня конкретних методик і рекомендацій.

Обґрунтовані в дисертації рекомендації можуть бути використані Міністерством інфраструктури України, організаціями та установами портової сфери, інвесторами та іншими підприємствами транспортного комплексу для визначення можливих сценаріїв розвитку вітчизняних портів в умовах кризи.

Одержавні результати, висновки та пропозиції отримали позитивний відгук та знайшли відображення у побудові національної Стратегії розвитку портів україни до 2038 року, розробка якої ініційована та виконана Міністерством інфраструктури та Адміністрацією морських портів України (Довідка № 5657 від 11.09.2017 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, у якій наведено особистий авторський підхід,

самостійно отримані теоретичні і практичні результати щодо оптимізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності в умовах нестабільності й невизначеності сучасного ринку транспортних послуг.

Апробація результатів дисертації. Основні положення і результати дослідження обговорювались і були схвалені на таких спільних міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: 5-ї звітної щорічної студентської наукової конференції «Правова держава очима молодих дослідників» (Одеса); міжнародної міжвузівській конференції «Проблеми інноваційної діяльності в Україні» (Гомель); міжнародної наукової конференції молодих вчених «Другі осінні юридичні читання» (Хмельницький); 6-ї звітної щорічної студентської наукової конференції «Правова держава очима молодих дослідників» (Одеса); II Всеукраїнської наукової конференції молодих науковців, аспірантів і студентів «Актуальні проблеми теорії та історії прав людини, права і держави» (Одеса); XX Міжнародної науково-практичної конференції «Особливості економічних процесів в умовах фінансової нестабільності» (Львів); міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і управління: досягнення та перспективи» (Одеса); щорічної звітної конференції професорського-викладацького складу Міжнародного гуманітарного університету (Одеса); VII міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми транспорту і логістики» (Одеса).

Публікації. За результатами дисертаційного дослідження опубліковано 15 наукових праць, з них 3 статті у журналах, що включені до міжнародних наукометричних баз, у т.ч. дві статті у виданні іноземної держави, 7 статей – у збірниках наукових праць, та 5 – у матеріалах і тезах конференцій.

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, списку умовних позначок, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 174 найменувань і 3 додатків. У роботі, загальний обсяг якої складає 227 стор., наведено 6 таблиць, і 22 рисунки.

РОЗДІЛ І
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Становлення та трансформації поняття організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності з урахуванням її особливостей

Для опису соціально-виробничих процесів та їх взаємодії в економіці було запозичено технічне поняття механізму. Термін "механізм" було введено в оборот у другій половині 60-х років XX століття, і, незважаючи на свою відносну новизну, він одержав широке поширення у наукових працях, присвячених економіці соціалізму [152].

У більшості джерел поняття «механізм» трактується багатогранно [39, 59, 119, 124] так, великий економічний словник визначає механізм, як: 1) послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яке явище; 2) систему, пристрій, що визначає порядок здійснення будь-якого виду діяльності; 3) внутрішній пристрій (система ланок), машини, приладу, апарату, що призводить їх у дію [39 с. 230]. У роботі [119 с. 122] під механізмом розуміють "внутрішній пристрій, систему чого-небудь, а також сукупність станів і процесів, з яких складається будь-яке явище".

Отже, механізм є єдиною системою, в якій взаємодіють всі елементи та при зміні властивостей одного елементу змінюються властивості всіх інших елементів. У сфері економіки механізм – це сукупність заходів щодо управління, які управляють економічними процесами в межах законів та закономірностей економіки.

Так, термін "механізм" був адаптований і в сучасних економічних дослідженнях оперують такими поняттями як "фінансовий механізм",

"організаційно-економічний механізм", "механізм керування", "господарський механізм", "механізм соціально-економічного розвитку" і т. ін. [19].

Також існують різні погляди на *сутність* поняття механізму. Наприклад, господарський механізм розглядається як система взаємозалежних, взаємообумовлених форм і методів управління суспільним виробництвом та його структурними складовими частинами. При цьому вважається, що, з одного боку, механізм виступає як специфічна об'єктивна форма прояву виробничих відносин (планування, встановлення нормативів, стандарти, ціна, прибуток і т. ін.), з іншого боку – використовується на практиці як метод господарювання [19].

О. Дерев’янко представляє господарський механізм як спосіб функціонування господарської системи (незалежно від її розміру), в основі якого лежить визначена сукупність виробничих відносин. Тобто може йти мова як про господарський механізм народного господарства в цілому (макроекономічний рівень), так й про господарський механізм суб'єктів підприємницької діяльності (мікроекономічний рівень) [61].

У сучасній економічній літературі під господарським механізмом часто розуміється сукупність процесів, організаційних структур, конкретних форм і методівуправління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення [120].

Випливаючи з наведеної логікі, ряд дослідників представляє економічний механізм як сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси, їхнє регулювання [129].

В адміністративно-плановій системі економічному механізму відводилися виконавські господарські функції, у результаті чого його класифікували як сукупність форм соціалістичного розширеного відтворення, вираження взаємодії людей, організованих у підприємства, відомства тощо, сукупність взаємозалежних важелів і методів планового впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів [102].

У спеціальній літературі останнього часу економічний механізм розглядається як ринковий, що поєднує саморегулювання діяльності господарюючих суб'єктів з регулюючими функціями держави [110].

Деякі автори говорять про економічний механізм у тому випадку, коли деяке вихідне економічне явище спричиняє ряд інших, причому для їхнього виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони випливають одне за іншим у визначеній послідовності і ведуть до деяких очевидних результатів [146].

Відома думка провідних учених, які визначають економічний механізм не простим набором економічних важелів і інструментів, а як їхню систему, тобто взаємозалежне і взаємообумовлене сполучення конкретних економічних регуляторів [69].

Розглянемо сучасне тлумачення поняття економічного механізму найбільш авторитетними вченими. Нобелівська премія з економіки за 2007 р. отримана Лео (Леонідом) Гурвіцем (Leo Hurwicz), Роджером Майерсоном (Roger Myerson) та Еріком Маскіним (Eric Maskin) за “основний внесок у теорію економічних механізмів". У своїх роботах визначення механізму було представлено через стратегічну гру. Тобто, саму гру представлено у вигляді механізму взаємодії між економічними контрагентами. Гра – це опис того, як можуть діяти гравці (економічні суб'єкти) і до чого приведе будь-який набір дій.

Більш ретельне формулювання, запропоноване Л. Гурвіцем, визначає механізм як взаємодію між суб'єктами і центром, що складається з трьох стадій: кожен суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення m_i, центр, одержавши всі повідомлення, обчислює передбачуваний результат $Y=f\ (m_i,...,_m)$; центр повідомляє результат Y та за необхідності перетворює його у життя [62].

На основі аналізу можна стверджувати, що сьогодні існує низка синонімічних понять по відношенню до організаційно-економічного механізму – господарський механізм, механізм господарювання, організаційно-економічний механізм підприємництва, механізм управління підприємством тощо.

Господарський механізм – це сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, які ув'язують й узгоджують суспільні, групові та

приватні інтереси шляхом забезпечення функціонування й розвитку національної економіки. Як викладено у “Сучасному економічному словнику”, господарський механізм – це сукупність організаційних структур, конкретних форм і методівуправління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення [56].

Відповідно до положень Термінологічного словника бібліотекаря по соціально-економічній тематиці, господарський механізм – це взаємозалежна система правових, економічних та організаційних форм і методів управління господарською діяльністю підприємства [133]. Іншими словами, будь-який організаційно-економічний механізм є визначена сукупність чи послідовність економічних явищ [45].

До розуміння категорії "господарський механізм" впритул підійшов ще в першій половині XIX століття французький економіст і математик О. Курно, розробляючи "теорію економічної рівноваги". Він, зокрема, писав: "Господарська система в дійсності являє собою ціле, усі частини якого взаємозалежні і впливають один на одного" [69, с. 9].

Системне дослідження економічних механізмів надає у своїй роботі А. Кульман. Відповідно до його концепції, про "економічний механізм говориться в тому випадку, якщо деяке вихідне явище спричиняє ряд інших, причому для їхнього виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони випливають одне за іншим у визначеній послідовності і ведуть до деяких очевидних результатів" [77, с.12].

Розглядаючи гносеологічний аспект проблеми сутності та структури господарського механізму, Л. І. Абалкін відзначає також існування категорії (поняття) "господарський механізм способу виробництва" [144, с.22]. Також він вважає, що на сучасному етапі термін "механізм господарювання" мається на увазі, коли мова йде про механізми адаптації існуючих економічних систем, їхніх соціально-інституціональних рамок до нових технологій і структурних змін, до нового типу економічного зростання [56 с. 421].

Господарський механізм, як справедливо вважає Л. І .Абалкін, – явище складне і багатопланове, яке не можна цілком віднести до сфери економічного базису чи до прояву суб'єктивного фактору, і "включає конкретні форми організації суспільного виробництва, систему організаційно-економічних відносин і господарських зв’язків, форми і методи планового управління економікою. Господарський механізм – це властивій економічній системі спосіб планового ведення господарства разом із властивими йому відносинами, формами і методами впливу на виробництво, організаційною структурою керування і способами залучення людей до праці" [143, с. 12-13.].

Останнім часом і вчені-юристи дійшли близьких висновків. Так, на думку Б. В. Лаптєва [143], господарський механізм – це "сукупність економічних, правових, соціально-психологічних та організаційних структур, форм і методів, що забезпечують раціональне функціонування соціалістичної економіки", а об'єктивний механізм соціалістичної економіки, об'єктивна дія економічних законів – "це не господарський механізм, а його об'єктивна основа" [41].

Як вважає С. Н. Братусь [41], терміном "господарський механізм" позначаються система і структура компетентних органів, що здійснюють планово-організаційне управління народним господарством, система безпосередньо господарюючих ланок, способи та методи такого управління і господарювання; господарський механізм відноситься до суб'єктивної сфери, тому що містить у собі вольові відносини, але він, у той же час, відбиває дію економічних законів, наближається до їх належного використання [143, с. 13.].

Разом з тим, виявлення суб'єктивної сторони господарського механізму дозволяє більш чітко уявити, що саме може бути урегульоване за допомогою правових норм. За допомогою правових норм можна врегулювати безпосередньо лише вольові відносини, що виникають у ході розширеного відтворення між конкретними ланками національного господарства при здійсненні ними господарської діяльності та управління нею, а вплив на базис можливий лише опосередковано, через право й інші компоненти надбудови, як регулятори конкретних суспільних відносин.

Коваленко Н. Я. [69] вважає, що господарський механізм – це сукупність прийомів, методів, економічних важелів, стимулів, що регламентують розвиток економіки. На його думку, економічна роль господарського механізму полягає в прискоренні темпів економічного розвитку та підвищенні економічної ефективності.

Ринковий механізм – це господарський механізм, але з більш активною сукупністю і діями економічного механізму, тобто економічних важелів у ринковій економіці.

На наш погляд, господарський (ринковий) механізм містить у собі 4 основні групи ланок:

1) правове і законодавче регулювання;

2) організаційні ланки регулювання (планування, система міжгалузевих, виробничо-економічних зв'язків у діяльності підприємств, система управління розвитком підприємств, галузі тощо)

3) економічне регулювання (планування; цінова та тарифна політики; надбавки, субсидії, санкції; податки й пільги, кредитування й страхування; бюджетні асигнування і т. ін.);

4) соціальний захист (захист людини в умовах змінної роботи, пільги пенсіонерам, недоторканність власності, компенсаційний механізм, захист від зростання цін у вигляді індексації, гарантії безпеки діяльності у процесі надання послуг) [69].

Петрова Ю. А. розглядає господарський механізм як сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони з урахуванням конкретних обставин, що склалися. Організаційні структури суб'єктів, що хазяюють, обираються відповідно до функцій підприємств чи організацій, особливостям їх діяльності, номенклатури продукції та послуг, специфіки ринку і т. ін. Організаційна структура – це логічне співвідношення рівнів управління та функціональних структур, організованих таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення цілей. В

організаційні структури підприємств входить низка підсистем, а саме: стратегічне управління, управління маркетингом, управління виробництвом, управління персоналом, управління фінансами та розвитком виробництва [36].

Господарський механізм – це сфера діяльності, де взаємодіють керуюча і керована підсистеми, сукупність конкретних заходів щодо свідомого впливу на економіку.

Проведений аналіз надав змогу виділити такі найважливіші структурні елементи господарського механізму:

1). Планування, як найскладніший та найважливіший елемент господарського механізму, за допомогою якого здійснюється стратегія розвитку економіки різних рівнів ведення господарської діяльності.

2). Матеріальне стимулювання, яке складається з використання матеріальних (економічних) інтересів шляхом реалізації через механізм економічних важелів та стимулів та виконує три взаємопов’язаних функції: заохочувальну, заборону та компенсаційну.

Матеріальне стимулювання реалізується через комерційний і господарський розрахунок, систему розподілу прибутку, механізм ціноутворення, фінансово-кредитні відносини, систему оплати праці та інші економічні важелі та стимули.

3). Організаційна структура економічного управління реалізується через рішення комплексу питань, пов'язаних з вибором схем і структур управління, визначенням функцій, прав, структури взаємин, відповідальності органів управління, удосконаленням стилю та методів управлінської діяльності, підбором та розміщенням кадрів тощо.

4). Соціальна складова, яка складається з сукупності способів, методів і показників, за допомогою яких удосконалюються соціально-політичні, соціально-технологічні, соціально-побутові, соціально-особистісні та інші відносини між людьми в процесі ведення господарської діяльності.

5). Технічна складова – це сукупність технічних засобів управління підприємством та їх організацією, які забезпечують збір, перетворення,

збереження і передачу інформації з метою прийняття оптимальних управлінських рішень та здійснення контролю щодо їх виконання.

Таким чином, планування, економічне стимулювання, побудова організаційних структуруправління, соціальна та технічна підсистеми, різні за своїм змістом, але взяті разом утворять господарський механізм підприємств.

Основними елементами будь-якого господарського механізму є суб'єкти, що хазяюють – виконавці виробничих процесів та побудови відносини із приводу організації суспільного виробництва, тобто господарські відносини [25].

Тобто господарський механізм – це інструментарій, що дозволяє використовувати економічні закони, який являє собою сукупність різноманітних методів цілеспрямованого впливу керуючого суб'єкта на об'єкт економічного керування [16].

Склад господарського механізму і способи його реалізації у застосуванні його до портової діяльності нами підсумовано та представлено у такому вигляді (рис 1.1)

Слід зазначити, що на сьогоднішній день не існує єдиного, загальновизнаного визначення організаційно-економічного механізму.

Д. А. Лаптирьов [80] організаційно-економічний механізм визначає як комплекс організаційних та економічних елементів, методів, інструментів нагромадження ресурсів у процесі діяльності підприємств, що забезпечує стабільне і безпечне функціонування всієї системи. Цей механізм включає методичні підходи до аналізу клієнтських сегментів, внутрішнього і зовнішнього оточення підприємств; організаційні форми класифікації суб'єктів потенційно зацікавлених у співробітництві з визначенням комплексу задач і взаємозв'язків між групами споживачів [80].

Для всіх підприємств і організацій, що діють у рамках одного товариства, господарський механізм та його основні закони єдині, тобто механізм господарювання саме широке поняття в синонімічному рядку та включає, у вигляді своїх підсистем, організаційно-економічний механізм підприємництва,

управління підприємствами, а також, як специфічну підсистему, організаційно-економічний механізм управління підприємствами.

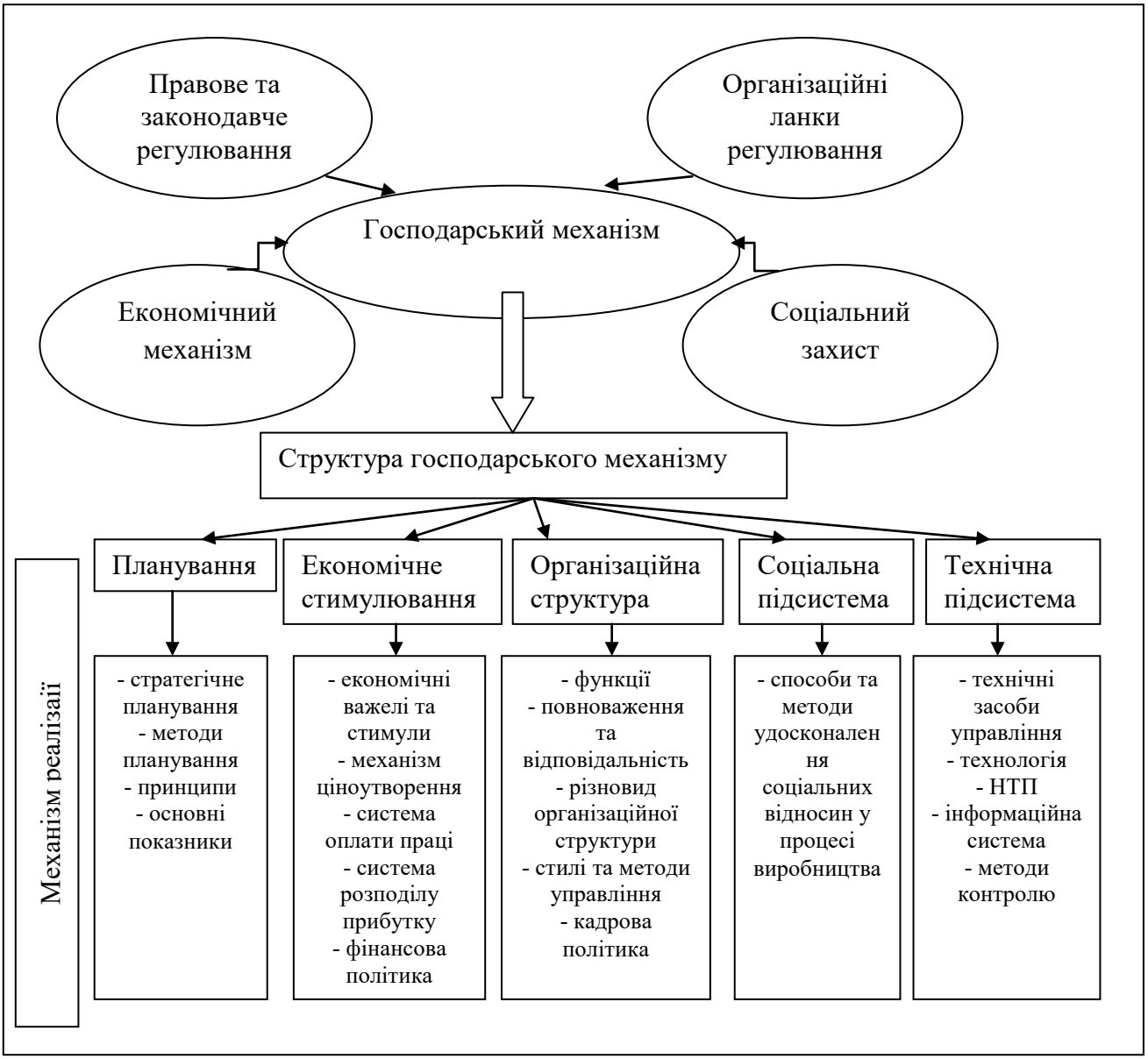

Рис. 1.1. Структура та форми реалізації господарського механізму регулювання портової діяльності

Механізм господарювання – сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких здійснюється ув'язування й узгодження суспільних, групових часток та інтересів, забезпечуються функціонування і розвиток економіки [56, с. 421].

Нами відокремлені макро- та мікрорівні господарського механізму регулювання портової діяльності. На макрорівні можна виділити господарський механізм суспільства, що впливає на всі економічні процеси в цілому. Щодо економічного механізму портів (тобто мікрорівень) фактори, що визначають економічний механізм суспільства, є зовнішніми. Але ряд зовнішніх факторів трансформується у внутрішні фактори економічного механізму або впливають на них [90, с. 15]. На мікрорівні механізм господарювання представлений господарським механізмом конкретного порту і може бути замінений синонімом механізм регулювання портової діяльності. Виходячи з такої позиції, господарський механізм можна розглядати як єдність чотирьох підсистем: економічної, соціальної, організаційної та технічної [45, с. 9].

Енциклопедичний словник сучасної ринкової економіки відокремлює організаційно-господарський механізм підприємництва як спосіб ведення господарства підприємницького типу за допомогою науково обґрунтованої системи знань і організаційних форм, методів і важелів з метою одержання підприємницького доходу [133, с. 439].

Основні напрямки і принципи формування сучасного економічного механізму в матеріальному виробництві і соціально-культурному комплексі, на думку Л. І. Якобсона, єдині, оскільки єдина сама економіка й об'єктивні закони її розвитку [157, с. 14].

Формування організаційно-економічного механізму регулювання діяльності підприємств (також і портів) вимагає застосування системного підходу, основним принципом якого має стати принцип розгляду особливостей взаємозв'язку керованого об'єкта і керуючого суб'єкта.

На основі класифікації складових механізму управління підприємствами [111, с. 10], нами представлено класифікацію складових організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності таким чином (таблиця 1.1).

Економічними важелями, як елементами організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, є такі об'єктивні економічні категорії як ціна, заробітна плата, доход та прибуток.

Таблиця 1.1

Класифікація складових організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності

Класифікаційна ознака	Значення ознаки
1	*2*
Призначення і сфера застосування	Механізм керування портом
Форми взаємодії суб'єкта з об'єктом керування	Керуючий вплив і зворотний зв'язок
Будівля організаційно-економічного механізму	Визначення основних функціональних ознак
1	*2*
Внутрішня форма організації структури механізму порту	Організаційна структура порту
Способи впливу керуючого суб'єкта на керований об'єкт	Методи управління
Способи виконання управлінських функцій	Методи управління та функціональні обов’язки
Сукупність технічних та технологічних компонентів управління	Засоби управління
Показники ефективності	Фінансово-економічні показники діяльності
Зовнішні показники ефективності	Рівень конкурентоспроможності
Внутрішні показники ефективності	Фінансово-економічні показники окремих підрозділів, KPI

Також до складу механізму входять прогнозування, методи управління, фінансово-кредитні інструменти, стратегічний розвиток. Разом з тим,

організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності – це не просто сукупність планування, управління, стимулювання, а їх органічна єдність.

Таким чином, функціонування портів в будь-яких економічних умовах нерозривно пов'язане з ефективністю використання організаційно-економічного механізму. У різних економічних умовах виділялись різні складові організаційно-економічного механізму, які відігравали значущу роль в управління підприємствами взагалі (таблиця 1.2). Так, наприклад, за часів планової економіки основну увагу приділяли важелям керування та взаємовідносинам між суб'єктом та об'єктом керування, які повинні були забезпечити стабільне функціонування підприємств як систем.

Таблиця 1.2

Дослідження трансформації сутності понять господарського, економічного та організаційно-економічного механізмів

Автор	Визначення
1	*2*
Дерев'янко О.	господарський механізм – спосіб функціонування господарської системи (незалежно від її розміру), в основі якого лежить визначена сукупність виробничих відносин
Райзберг Б., Лозовський Л., Стародубцева Е.	господарський механізм – сукупність процесів, організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення
Гріцик В. І., Космін В. В.	господарський механізм – сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення
Термінологічний словник бібліотекара	господарський механізм – це взаємозалежна система правових, економічних і організаційних форм і методів управління господарською діяльністю підприємства

Продовження Табл. 1.2

1	*2*
Курно О.	господарська система в дійсності являє собою ціле, усі частини якого взаємозалежні і впливають один на одного
Абалкін Л. І.	господарський механізм – це властивий економічній системі соціалізму спосіб планового ведення господарства разом із властивими йому відносинами, формами і методами впливу на виробництво, організаційною структурою управління і способами залучення людей до праці
Лаптєва Б. В.	господарський механізм – це сукупність економічних, правових, соціально-психологічних і організаційних структур, форм і методів, що забезпечують раціональне функціонування соціалістичної економіки, а об'єктивний механізм соціалістичної економіки, об'єктивна дія економічних законів – це не господарський механізм, а його об'єктивна основа
Братусь С. Н.	господарський механізм – система і структура компетентних органів, що здійснюють планово-організаційне управління народним господарством, система безпосередньо господарюючих ланок, способи і методи такого управління і господарювання; господарський механізм відноситься до суб'єктивної сфери, тому що містить у собі вольові відносини, але він у той же час відбиває дію економічних законів, наближається до їх належного використання
Петрова Ю. А.	господарський механізм як сукупність організаційних структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони з урахуванням конкретних обставин, що склалися.

Продовження Табл. 1.2

1	*2*
Господарський механізм визначається як сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, та служить ув'язуванню й узгодженню суспільних, групових та приватних інтересів, забезпечує функціонування і розвиток національної економіки	
Опенишев С.	економічний механізм – сукупність форм соціалістичного розширеного відтворення, вираження взаємодії людей, організованих у підприємства, відомства та ін, сукупність взаємозалежних важелів і методів планового впливу на виробництво, обмін, розподіл і споживання продуктів
Полянський А. Соловйов М.	економічний механізм поєднує саморегулювання діяльності суб'єктів, що хазяюють, з регулюючими функціями держави
Коваленко Н. Я	економічний механізм - це система економічних важелів і інструментів, тобто взаємозалежне і взаємообумовлене сполучення конкретних економічних регуляторів
Гурвіц Л.	економічний механізм - це взаємодія між суб'єктами і центром, що складається з трьох стадій (кожен суб'єкт у приватному порядку посилає центру повідомлення, центр обчислює передбачуваний результат, повідомляє результат та, за необхідністю, перетворює його у життя
Кульман А.	про економічний механізм йдеться мова у тому випадку, якщо деяке вихідне явище спричиняє ряд інших, причому для їхнього виникнення не потрібно додаткового імпульсу. Вони випливають одне за іншим у визначеній послідовності і ведуть до деяких очевидних результатів
Лаптирев Д. А.	організаційно-економічний механізм визначається як комплекс організаційних та економічних елементів, методів,

Продовження Табл. 1.2

1	*2*
	інструментів нагромадження ресурсів у процесі діяльності підприємства, що забезпечує стабільне і безпечне функціонування всієї системи
Термінологічний словник бібліотекаря	організаційно-господарський механізм підприємництва як спосіб ведення господарства підприємницького типу за допомогою науково обґрунтованої системи знань і організаційних форм, методів і важелів з метою одержання підприємницького доходу
Ринковий механізм – це господарський механізм, але з більш активною сукупністю і діями економічного механізму, тобто економічних важелів у ринковій економіці.	

В сучасних ринкових умовах організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності розглядається як стратегічна взаємодія, спрямована на визначення конкурентних переваг.

Головною проблемою ефективного функціонування портів в сучасних умовах є певні протиріччя законодавчо-правових та наявних умов їх діяльності. Розгляд портів лише як територій, на яких функціонують підприємства різних форм власності, та невиконання головного завдання проведеного реформування структури управління портовою сферою, а саме розмежування управлінських й операційних портових функцій, призвели до ускладнення взаємовідносин між портовими суб’єктами на усіх рівнях портової діяльності.

У першу чергу таке становище має вплив й на формування ефективного організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, сформованого придатним для специфічних умов діяльності портів та забезпечення бажаного рівня його конкурентоспроможності. На рис. 1.2 представлено структуру організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, яка, на наш погляд, відображає усі вагомі етапи його

забезпечення. А під поняттям *портової діяльності*, у відповідності до дійсного законодавства, нами розуміється діяльність, яка пов’язана зі здійсненням операцій з вантажами, у тому числі проведенням вантажно-розвантажувальних робіт, послугами з обслуговування пасажирів та іншими послугами, передбаченими законодавством.

Як видно з рисунку, в основі діяльності будь-яких портів мають бути покладені визначення місії та головної мети їх існування, яким, у свою чергу, має відповідати обрана ринкова стратегія у певному виді діяльності. Далі необхідний аналіз зовнішнього середовища, пов'язаний з обраною методикою та механізмами ціноутворення, та який забезпечую через їх застосування певний рівень конкурентоспроможності портів у довгостроковій перспективі.

Організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності – *це способи, засоби та методи ведення господарської діяльності в портах на основі законів та закономірностей, які притаманні певній сфері діяльності; форми власності, форми організації виробництва, структури та методів управління, способів та форм залучення людей до праці*.

Основними складовими такого організаційно-економічного механізму мають бути функції управління, що складають основу організаційної структури регулювання портової діяльності, та пов’язані з ефективність реалізації обраної операційної стратегії, загальною ефективністю виробництва, інноваційною діяльністю та маркетингом.

Основним результатом реалізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності повинно стати наступне: забезпечення стійкої довгострокової позиції на ринку, практично постійне зростання прибутку та забезпечення бажаного рівня капіталізації. Як основний результат може бути обрано як один з наведених критеріїв, так і усі разом, в залежності від стану розвитку портів та етапу їх життєвого циклу. Так, наприклад, на етапі становлення портів, основним критерієм має бути забезпечення стійкої ринкової позиції, навіть за рахунок відсутності прибутку. На етапі зрілості основними критеріями мають стати прибуток та рівень капіталізації.

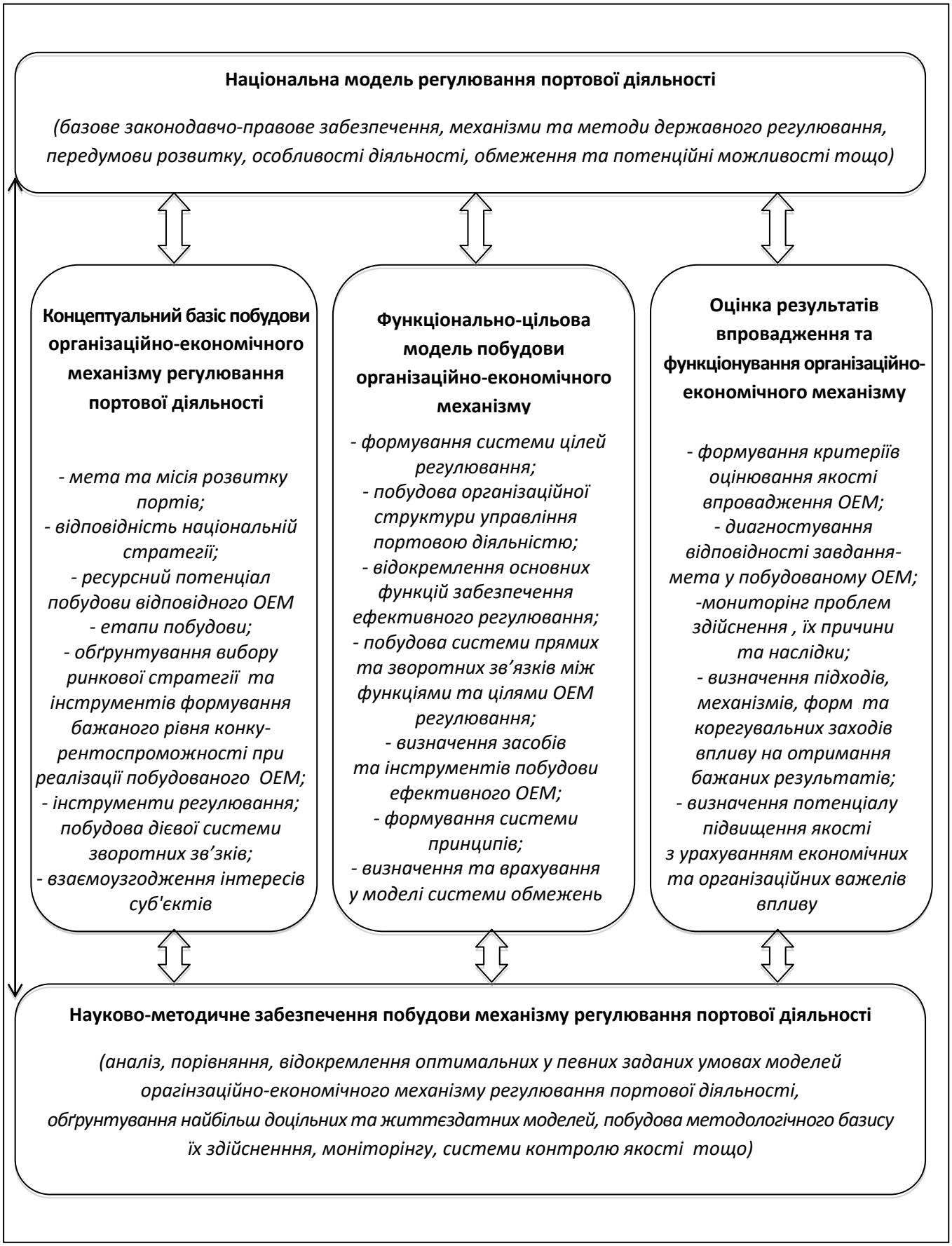

Рис.1.2. Структура організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності

В умовах ринкової економіки основними складовими організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності повинні стати такі складові елементи, як визначення ринкової стратегії та потрібного рівня конкурентоспроможності, при цьому результатом ефективності використання певного організаційно-економічного механізму має стати стійка позиція портів у ринковому середовище та накопичення коштів й інших активів від їх діяльності, тобто підвищення загального рівня капіталізації.

1.2 Принципи формування та реалізації ринкової стратегії в структурі організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності

В умовах ринкової економіки, орієнтованої на економічні методи керування, особливо актуальне стає дослідження ринкової стратегії підприємств і принципів формування даної стратегії. У самому загальному вигляді стратегії регулювання портової діяльності можна представити такою схемою (рис. 1.3)

З метою багатогранного дослідження поняття ринкова стратегія, ми вважаємо необхідним застосовувати системний підхід, а саме визначення ринкової стратегії через цілісний об’єкт – систему, а тому визначення факторів, які впливають на ринкову стратегію та визначення взаємозв'язків і взаємозалежностей між системоутворюючими факторами.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення категорії стратегії. Так, А. Чандлер, автор однієї з перших робіт в сфері стратегічного планування, вважає, що стратегія – це визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [162, с.5].

У ряді робіт під стратегією розуміється набір правил та прийомів, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку тієї чи іншої системи [154, с.115]; напрямку діяльності фірми, що забезпечують досягнення поставлених цілей [65, с.76].

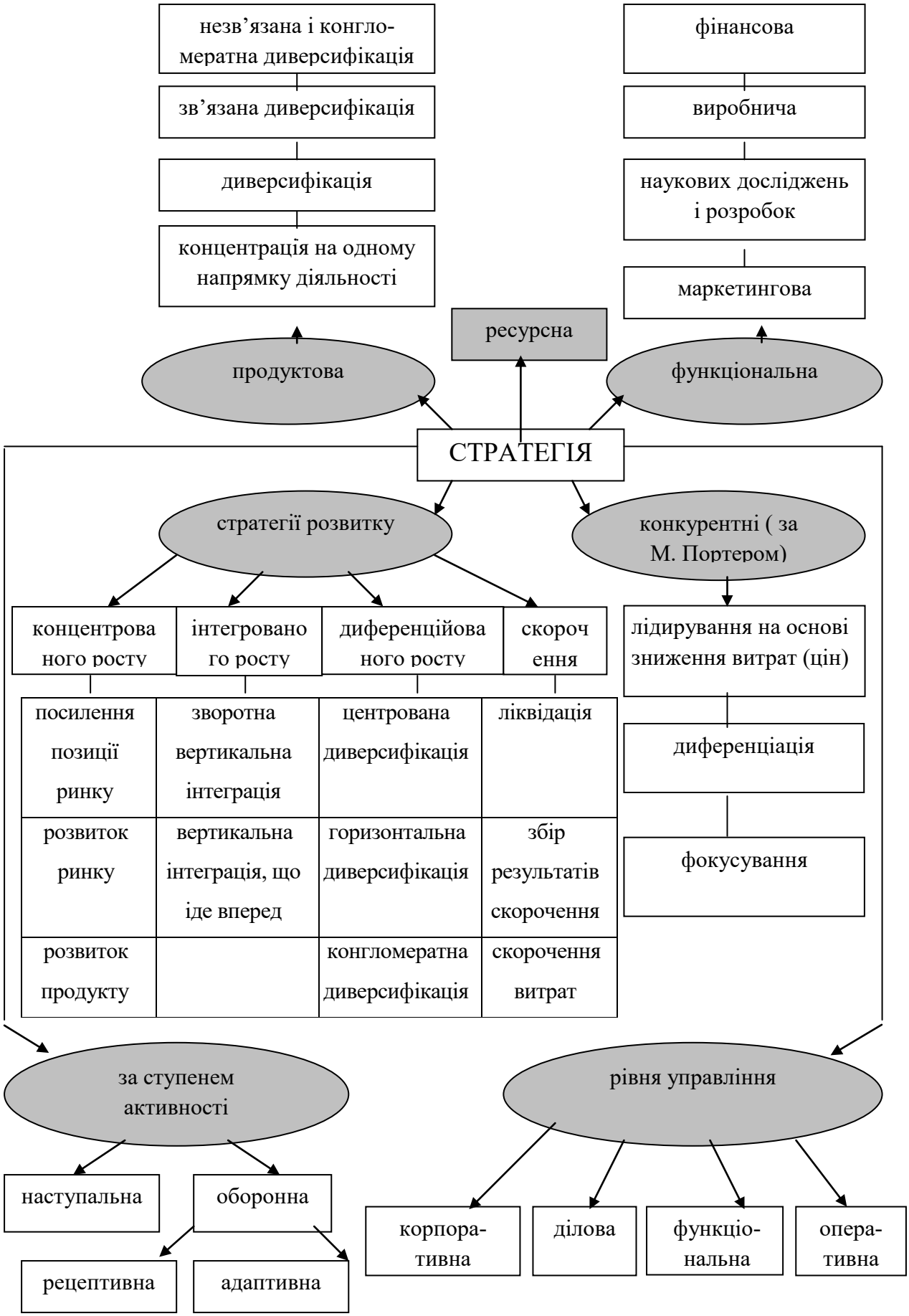

Рис. 1.3. Класифікація видів портових стратегій

Проте, у даних роботах недостатньо досліджено принципи формування ринкових стратегій у сучасних умовах, що є вкрай важливим для формування стратегічного бачення розвитку та регулювання саме портової діяльності.

Аналізуючи точки зору вчених щодо визначення сутності стратегії ми дійшли до такого складу найважливіших елементів, які визначають сутність стратегії:

- формування цілей розвитку системи;
- сукупність правил і засобів досягнення цілей;
- наявність ресурсів для реалізації правил і прийомів щодо досягнення цілей всієї системи.

Виділені елементи стратегії розвитку є основними для визначення економічної стратегії розвитку портів, однак, за відсутності аналізу таких суб'єктивних умов, як сукупність ресурсів для здійснення портової діяльності, ступінь їхнього використання, потенційні та реальні резерви ресурсів, економічна ефективність взаємодії різних видів ресурсів не є доцільним визначення кола можливостей щодо використання портами економічних методівуправління. Саме ресурси становлять основу економічного потенціалу портів і ступень їх використання є одним з найголовніших показників, які характеризують економічну ефективність ведення господарської діяльності портами.

Отже, вважаємо, що ринкова стратегія портів – це сукупність заходів та методів ефективного використання фінансово-економічного потенціалу, які направленні на досягнення стратегічних цілей. В свою чергу стратегічні цілі в діяльності портів розділяються на глобальні та локальні і знаходяться в тісній взаємодії та взаємозалежності.

При цьому саме виробничий профіль має вплив на глобальні цілі портів, на основі чого відбувається визначкення цілей локального значення, з урахуванням стану середовища та ресурсного потенціалу портів. Глобальною метою функціонування портів в умовах ринкової економіки прийнято розглядати максимізацію прибутку. Проте, орієнтування лише на прибуток має певні особливості у залежності від життєвого циклу портів, від стратегії

виживання та, як мінімум, збереження рівня беззбитковості, до досягнення максимального рівня капіталізації. Але, будь-які підходи передбачають врахування меж нарощування, враховуючи наявні ресурси, соціальне навантаження, екологічне підгрунтя діяльності портів. Усе це складає обмеження на шляху реалізації портами своїх завдань, при будь якій стадії життєвого циклу портів.

Відповідно вибір і обґрунтування глобальної мети призводить до необхідності пошуку портами локальних цілей, тобто цілей підлеглого характеру, досягнення яких, так чи інакше, має сприяти реалізації глобальної мети, і, крім того, вони повинні задовольняти таким вимогам – бути конкретними і вимірними, орієнтованими в часі, досяжними, і, якщо мета не одна, – несуперечливими [154, с. 126–127].

На наш погляд, перша група правил може бути віднесена до економічної діяльності портів, тобто побудови їх взаємин із зовнішнім середовищем, і вирішувати такі принципові питання – що і коли робити, за допомогою якої комбінації факторів виробництва, кому і як реалізовувати послуги.

Тим часом, говорячи про формування ринкової стратегії портів, необхідно мати на увазі сукупність методів ефективної реалізації економічного потенціалу їх господарського механізму. Так, наприклад, розглядаючи проблеми ефективності досягнення стратегічних цілей, А. П. Градов вважає, що ринкова стратегія має включати такі правила і прийоми [154 , с.117-118]:

– дослідження умов забезпечення найбільшої продуктивності використання ресурсів і виявлення місії підприємствами;

– дослідження ринків потенційних товарів і послуг, що відповідають місії підприємств, і вибору стратегічних зон ведення господарської діяльності, здатних у тривалій перспективі забезпечити можливість переорієнтації підприємства на функціонування в найбільш сприятливих економічних умовах;

– формування товарного асортименту підприємствами, що найбільшою мірою задовольняють актуальні потреби потенційних покупців і що

забезпечують на цій основі систематичне одержання прибутку в розмірах, достатніх для здійснення програм розширеного відтворення;

– розподіл ресурсів підприємствами між різними видами діяльності, що забезпечує найбільшу продуктивність їхнього використання;

– взаємодія з ринками факторів виробництва, цінних паперів, валютними ринками, що забезпечує економічно ефективну підтримку конкурентних позицій на всіх етапах циклу розвитку підприємств;

– формування ефективної цінової політики, що забезпечує в довгостроковій перспективі стійке положення підприємств в традиційних і нових сегментах ринку;

– раннє виявлення кризових тенденцій у рамках національної економіки, її галузей, а також усередині підприємство і запобігання їх неспроможності (банкрутства).

Визначена послідовність достатньо повно висвитлює увесь процес організації роботи підприємств, проте вважаємо, що він не охоплює усі етапи виробничого та організаційного процесу.

Такий підхід підтверджується аналізом запропонованої в роботі [154] універсальної схеми побудови загальної ринкової стратегії та її складових елементів, що реалізовуються в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства [154, с. 121-126].

У рамках запропонованої схеми як складової ринкової стратегії, що реалізується в зовнішньому середовищі підприємств, виділяють товарну стратегію, стратегію ціноутворення, стратегію взаємодії підприємств з ринками виробничих ресурсів, стратегію поводження на ринках грошей і цінних паперів, стратегію трансакційних витрат, стратегію зовнішньоекономічної діяльності підприємств. До складових ринкової стратегії підприємств, що реалізується у їх внутрішньому середовищі, у даній схемі відносяться стратегії зниження виробничих витрат, інвестиційної діяльності фірми, розвитку персоналу фірми. У якості випереджальної міри, пропонуємо формування стратегії запобігання банкрутства підприємств. Також, вважаємо, що штучне розмежування стратегій

підприємств може знищувати користь від введення запобіжних дій у разі настання, або посилення, кризовищ явищ, а має бути реалізовані у відповідності до функціональних стратегій, визначений основною та допоміжною діяльністю підприємств.

Формування ринкової стратегії підприємства має відбуватися на засадах отримання бажаного рівня конкурентних переваг на відповідному ринку (секторі ринку), оскільки саме ці переваги визначають здатність фірм/підприємств/організацій/товариств займати стійкі позиції у тривалій перспективі в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Конкурентоспроможність стосовно підприємства означає його здатність витримати конкуренцію, тобто є потенційною можливістю ефективної діяльності підприємства на ринку для досягнення його конкурентних переваг. У теорії конкурентної переваги, розробленої в дослідженнях М. Портера [113], відокремлюються два види конкурентної переваги підприємства: низькі витрати та диференціація товарів. Низькі витрати відображають здатність підприємства виробляти товар з меншими витратами, ніж конкуренти. Диференціація є здатністю забезпечити покупця унікальним і більш цінним товаром у вигляді своєї високої якості, тобто товарами ринкової новизни, високої якості післяпродажного обслуговування і т. ін. Конкурентна перевага будь-якого типу дає вищу ефективність, ніж у конкурентів. Цілком логічно, що при наявності низьких витрат, підприємство отримує більший прибуток, при інших рівних умовах. У той же час диверсифікація діяльності підприємства передбачає отримання додаткового прибутку та підвищувати сукупний дохід діяльності підприємства. Таке становище надає переваг підприємству і можливість займати провідні позиції на своєму ринку/частці ринку.

Існування концепції типових стратегій підтримується тезою про існування різних видів конкурентних переваг. Відбір підприємством певного переліку конкурентних переваг, досягнення яких є можливим для підприємства, підтримується системою цінностей, рівнем якості наданих послуг, зниженням витрат та отриманням більшого прибутку.

У залежності від виробничого профілю (тобто, спеціалізації, у першу чергу) портів формується і система ознак його конкурентоспроможності, яка, у свою чергу, визначається у залежності від товарних/нетоварних характеристик. Якісні ознаки безпосередньо пов'язані з конкурентоспроможністю наданих послуг, та, відповідно, випливають з економічного змісту цієї категорії, яку представлено таким визначенням: "Під конкурентоспроможністю товарів розуміється їх здатність задовольняти вимоги конкретного споживача в умовах визначеного ринку і періоду часу за показниками якості і витратами споживача на придбання й експлуатацію (чи споживання) даної продукції" [52, с. 37]. За умови розгляду цього питання з точки зору отримання певного рівня конкурентоспроможності та якості портових послуг.

Таким чином, якісні ознаки конкурентоспроможності портів визначаються якістю наданих послуг і ціною їх споживання. Тісно взаємозалежними з якісними ознаками конкурентоспроможності портів є усі інші ознаки, що визначають весь комплекс діяльності портів на ринку транспортних послуг. Стосовно портів, це визначення може бути трансформовано з наголосом на важливість усього комплексу послуг, непов’язаних з основними видами їх діяльності у процедурі підвищення рівня конкурентоспроможності.

Виробничий профіль портів у здійсненні цих процедур має вирішальне значення, оскільки формує певні ознаки конкурентоспроможності портів. Так, для портів, які надають свої послуги безпосередньо клієнтам, важливе значення мають якісні ознаки конкурентоспроможності. Крім того, конкурентоспроможність даної групи портів, на наш погляд, так само визначається такими важливими ознаками, як їхня здатність проектувати і впроваджувати принципово новий вид робіт; уміння в найкоротші терміни освоювати істотно нові види додаткових послуг, у тому числі й тих, які непритаманні традиційній портовій діяльності, при цьому зменшувати витрати на надання послуг високого рівня якості, тобто високим рівнем організації роботи порту по забезпеченню конкурентоспроможності послуг, які пропонуються клієнтам порту.

Робота портів може бути напряму пов’язана із посередницькою діяльністю, вважаємо, що конкурентоспроможність таких портів визначається якістю та ефективністю послуг, які вони надають своїм користувачам.

Конкурентоспроможність таких портів на ринку транспортних послуг визначається через імідж, тобто представлення споживачів про ці порти, засноване на їх репутації як постачальників якісних послуг. Визначений вплив на рівень конкурентоспроможності портів надає і рівень конкурентоспроможності країни їх розташування. На міжнародному ринку щорічно проводяться дослідження конкурентоспроможності країн. Найбільш серйозні дослідження такого роду ведуться фахівцями Міжнародного інституту розвитку управління (м. Лозанна) і Всесвітнього економічного форуму. Конкурентоспроможність країни визначається ними на основі 8 категорій факторів, кожна з яких, у свою чергу, оцінюється по декількох критеріях і показниках, загальне число яких складає 381. При цьому, використовуються статистичні дані ООН, ОЕСР, Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Міжнародного фонду реконструкції та розвитку (МБРР), ряд показників визначаються експертним шляхом при опитуванні 1,6 тис. експертів-економістів з 31 країни [174].

Безпосередньо із формування конкурентної стратегії пов’язана ринкова стратегія. Ці дві стратегії взаємно обумовлені та взаємозалежні.

Ринкові стратегії портів мають реалізовуватися за допомогою їх функціональних стратегій. У свою чергу функціональні стратегії портів передбачають наявність функціональних служб, та використовуються для визначення напрямку діяльності тієї чи іншої функціональної служби в рамках функціонування господарських механізмів портів. Від залежності від стратегічної місії підприємства, формується його функціональна стратегія, яка підтримана набором інструментів для досягнення встановлених завдань.

Існує безліч класифікацій функцій управління, у яких в залежності від цілей і задач компанії, та у відповідності до обраної ринкової стратегії, ті чи інші функції висуваються на перший план. На відміну від побудованої стратегії

розвитку підприємства на довгострокову перспективу, функціональні стратегії мають бути достатньо гнучкими, надавати можливість здійснення корегувань у залежності від потреб підприємства, стадій його життєвого циклу, умов функціонування (внутрішніх, зовнішніх).

У рамках удосконалювання господарського механізму портів, як ключового елементу його загального організаційно-економічного механізму, пропонуємо розробити такі функціональні стратегії:

– стратегія маркетингу,

– фінансова стратегія,

– інноваційна стратегія,

– стратегія виробництва,

– соціальна стратегія,

- стратегія організаційних змін, та

– екологічна стратегія.

Основні рішення щодо стратегічної орієнтації портів мають розроблятися на вищому корпоративному рівні керівництва у залежності від існуючої структури господарського механізму, змін у динаміці та структурі ринкового попиту, і носити узагальнюючий характер. Проте кожне підприємство має свої обмеження у вигляді стану ринку та його впливу на діяльність підприємства, ресурсного потенціалу, організаційної структури тощо. Враховуючи всі ці особливості, здійснення функціональних стратегій є можливим вже на рівня корпоративного управління, тобто на середньому управлінському рівні.

Розробка функціональних стратегій у напрямку розвитку організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, на наш погляд, у самому загальному вигляді, має складатися з таких етапів:

1) визначення ролі, значення і конкретного змісту кожного функціонального підрозділу порту в рамках визначеної економічної стратегії;

2) уточнення, яким чином виконання даним підрозділом своєї мети буде сприяти розвитку організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності;

3) проведення чіткого розмежування й узгодження між функціями в рамках ринкової стратегії порту;

4) вивчення і критична оцінка ресурсів, які споживаються функціональними підрозділами у порівнянні з відповідним результатом діяльності цього функціонального підрозділу;

5) орієнтація виконавців усіх функціональних підрозділів на досягнення цілей функціонування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності;

6) попередження можливих конфліктів, пов'язаних із професійною компетентністю, професійною етикою та підприємництвом.

Розробка функціональних стратегій, яка являє собою багаторівневу структуру із процедурами узгодження, координації тощо, є завданням різних структурних підрозділів портів. В силу свого призначення і специфіки діяльності, різні підрозділи порту повинні мати свою власну систему підцілей у межах досягнення поставленої портом загальної мети. В іншому випадку, стратегії, які вони розробляють можуть бути не узгоджені одна з одною, і з загальною економічною стратегією порту. З метою запобігання виникненню суперечних ситуацій, контроль, координацію та корегування функціональних стратегій послідовно здійснює вище керівництво порту, оскільки.

Тим часом делегування сфери прийняття стратегічних рішень на більш низьких функціональних рівнях сприяє формуванню у порті зовсім нового підходу до реалізації його організаційно-економічного механізму і розширенню можливостей у досягненні встановлених цілей. Незалежне формування функціональних стратегій відкриває величезні резерви підвищення ефективності організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності. Можливість чинити вплив як на величину витрат підрозділу, так і на результати діяльності цього відділу визначається якістю та дієвістю розроблених функціональних стратегій. Однією з найбільш важливих і значущих функціональних стратегій для реалізації економічної стратегії

функціонування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності є фінансова стратегія.

Фінансова стратегія, як вагомий елемент функціональної стратегії, у будь-якому випадку є пріоритетною, оскільки на її основі йде оперування, використання, розподіл, накопичення фінансових ресурсів, як ключових ресурсів для здійснення встановлених перед портами завдань та реалізації головної місії свого існування портами.

На основі фінансової стратегії можуть бути розроблені інші стратегії, не лише функціональні. Перш за все, провідна стратегія розвитку портів має бути підтримана у вигляді поетапно розробленого фінансового плану інвестування та розвитку портів на довгострокову перспективу. У процесі формування фінансової стратегії має бути досягнутий баланс усіх функціональних стратегій і великих програм, що забезпечує досягнення стратегічної мети порту.

Формування фінансової стратегії значною мірою взаємопов’язане із функціональною стратегією маркетингу, тому що від правильності рішень в сфері ціноутворення, орієнтації на ті чи інші сегменти ринку, інтенсивності зусиль з просування послуг на ринку транспортних послуг, контролю над реалізацією і своєчасним корегуванням маркетингової політики залежить фінансовий успіх портів.

Умови ринку потребуть розробки портами відповідної фінансової стратегії діяльності портів на ринку транспортних послуг, для чого мають бути проаналізовани такі данні: загальноекономічних даних, галузевої статистики, даних по портах-конкурентах, загальні данні щодо результатів діяльності у межах портової галузі країни й врахування загальносвітових тенденцій, а також власні показники діяльності.

Коливання попиту по всій портовій сфері може відобразитися на величині оборотних коштів портів, дебіторській заборгованості, у кінцевому рахунку – на рентабельності власного капіталу та рівні фінансування довгострокових і поточних потреб портів.

Вважаємо, що алгоритм дослідження портової діяльності має складатися з таких етапів:

– проведення комплексного діагностування господарської діяльності портів, що включає оцінювання резервів, наявність і ефективність активів та потенціал їх розвитку на перспективу, можливості корегування собвартістю та прибутковістю, відсоток завантаження портових потужностей, визначення ступеня ефективності праці тощо;

- визначення фінансових можливостей порту, що припускає: вимір можливості сплати короткострокових зобов'язань, які настали; ступінь фінансування за рахунок власних коштів; ефективність використання портом обіґового та основного капіталу; рентабельність капіталу; вимір прибутковості портової діяльності.

Формування та наповнення фондів портів відбувається завядки, у першу чергу, результатів господарської діяльності, а також перспективних та поточних планів реалізації економічної стратегії розвитку портів.

Формування фінансової стратегії порту припускає розробку довгострокового і короткострокового фінансового планів (Додаток А), який, у свою чергу, потребує певної послідовності, а саме:

1. визначення обсягів капітальних потреб у вигляді оборотних та основних коштів на розширене виробництво, проведення модернизаційних заходів, удосконалення процесу надання та якості портових послуг. Обсяги коштів, які спрямовані на ці заходи, мають визначатися обсягами та вартістю основних засобів.

Не менш важливим етапом є прийняття рішення щодо форми та обсягу кредиту, а також термінів його обігу.

2. у рамках фінансової стратегії розробляється інвестиційна стратегія, на підставі якої згодом розробляється інвестиційний план розвитку.

На цьому етапі визначаються критерії прийняття інвестиційних рішень у залежності від тимчасових факторів.

Існує ряд критеріїв прийняття інвестиційних рішень з урахуванням фактору часу. Крім того, на вибір критеріїв впливають стратегічні цілі порту. Якщо говорити про критерії інвестування, то найбільш часто застосовуються такі: [139]

- перевищення частки чистого прибутку від приміщення коштів на банківський депозит над даним вкладенням;

- рентабельність інвестицій вище рівня інфляції;

- рентабельність даного проекту з урахуванням фактору часу (тимчасової вартості грошей) вище рентабельності альтернативних проектів;

- рентабельність активів порту після здійснення проекту збільшиться (чи принаймні, не зменшиться), і в будь-якому випадку перевищить середню розрахункову ставку по позикових коштах;

- відповідність проекту генеральній стратегічній лінії порту, з погляду формування раціональної структури виробництва, термінів окупності витрат, наявності фінансових джерел покриття витрат, забезпечення стабільних, невеликих, чи великих, але відтягнутих за часом, надходжень і т. ін.

При аналізі інвестиційних проектів доцільно враховувати:

- ризикованість проектів, тому що, чим довший термін окупності, тим ризикованім є проект;

- вартість грошей у часі;

- переваги при використанні саме обраного проекту, на відміну від інших у “портфелі” можливих та у порівнянні з іншими шляхами інвестування коштів. Орієнтиром при відборі мають бути рівень доходів порту та інтереси портових.

В даний час в інвестиційній діяльності використовуються різні методи аналізу і вибору інвестиційних проектів, кожний з яких дозволяє розглянути визначені характеристики проекту, виявити важливі нюанси і подробиці, що робить доцільним їх комплексне використання [139, с. 94–106].

Серед низки найважливіших рішень, які входять до компетенції руководства портів, одними з найскладніших є питання вкладання інвестиційних коштів. Від якості прийнятого рішення залежить процес виробництва,

життєздатність програм розвитку, загальна ефективність портової діяльності. Порт повинен інвестувати в сучасне устаткування [39, с. 208], оскільки це напряму відіб'ється на капіталоємності та рентабельності наданих послуг.

Саме це зараз відбувається у вітчизняних портах, де наявний значний знос устаткування та необхідні значні інвестиції, при цьому галузь є досить капіталоємною і ресурсоємною, і, як результат, порти встановлюють тарифи на рівні нижнього порогу рентабельності. Це в свою чергу не дає можливості на отримання значих прибутків та розвиток галузі.

3 крок – складання довгострокового фінансового плану припускає довгострокове планування ліквідності балансу.

Якщо метою короткострокового фінансового плану є аналіз і контроль за станом ліквідності, то формування довгострокового плану має бути спрямовано на перспективу і будуватися з урахуванням таких принципів:

– принцип фінансового співвідношення термінів – капіталовкладення з тривалими періодами окупності мають фінансуватися за рахунок довгострокових коштів;

– принцип фінансової спроможності – порти мають фінансову можливість у будь-який термін виконати свої обов'язки перед контрагентами;

– принцип ефективності капіталовкладень – визначається способами формування цих вкладень, прийняття рішення щодо отримання позик лише при певному рівні рентабельності;

– принцип нівелювання ризиків – прийняття рішення щодо відбору способу вкладання коштів. У разі високого рівня ризикованості проектів таке рішення має бути на користь власних коштів;

– принцип пристосування до потреб ринку – дуже важливо враховувати кон'юнктуру ринку і свою залежність від наданих кредитів;

– принцип граничної доходності капіталовкладень – серед можливих перевагу треба надати тим формам капіталовкладень, які складають максимальний рівень доходності.

Аналіз ліквідності, резервів ресурсів потребують постійного аналізу та контролю, що також є прерогативою фінансового плану на короткострокову перспективу. Проте, важливо відмітити також зростання ролі інноваційних стратегій у діяльності портів, що визначається низкою факторів, а саме:

– швидкістю проходження стадій життєвого циклу (як самими портами, так і послугами, які вони надають, тобто скорочення часу на проходження стадій ЖЦП);

– потребою у розширенні номенклатури послуг, що є також важелем пролонгування терміну життєвого циклу портів;

– орієнтацію на ринкові новинки, що містять сховані (латентні) вимоги споживачів, тобто на пропозицію із принципово новими якісними параметрами.

З метою виживання та залучення вантажопотоків, порти мають забезпечувати перелік, вартість та якість послуг на більш привабливих умовах. Саме така постанова вимагає впровадження інноваційних технологій, процедур, техніки, стилей роботи тощо у працю вітчизняних портів.

Усі види інновацій являють собою вирішальний компонент економічної стратегії розвитку портів і є винятковою сферою діяльності керівництва.

На нашу думку, серед низки факторів впливу на формування інноваційної стратегії портами, найважливіші такі:

1. Галузева приналежність – багато портів, виходячи зі специфіки своєї діяльності, постійно вкладають значні кошти в наукові розробки та інноваційні проекти.

2. Вибір портами ринкової стратегії з визначенням засобів вкладання коштів та формування “портфеля інвестицій”. Головна мета цієї стратегії полягає у формуванні диверсифікації портової діяльності через диференціацію наданих портами послуг, формування стратегії лідерства, що потребує додаткових коштів, інноватиний підхід до самого процесу надання послуг й процедур організації цих процесів.

3. Фінансова спроможність портів для реалізації усіх стадій життєвого циклу. Обмеження справляють істотний вплив на можливість здійснення інноваційної політики, застосування міжнародних стандартів якості ISO 9000, складання фінансових фінансових планів тощо.

Функціональна стратегія портів має містити у собі стратегії маркетингу, інновацій і фінансову.

Виконання портових послуг, їх затребуваність напряму залежить від попиту на них та особливостей їх надання. Виходячи з цих позицій, нами запропоновані стратегії здійснення портової діяльності:

1) повне задоволення попиту – порти виконують стільки робіт, скільки потрібно на ринку;

2) попит перевищує можливості портів – порти виконують роботи в недостатньому обсязі, замовлення, які вони виконати не в змозі, передаються в інші порти;

3) попит нижче можливостей портів – виробничі потужності портів задіяні не в повному обсязі [108, с. 81].

Умови сьогодення (політична нестабільність, податкове навантаження, політика суміжних галузей – залізничної, річкової, максимальна вартість послуг у порівнянні із альтернативними портами тощо) для практично усіх українських портів сприяють нестачі необхідних обсягів вантажопотоків, що призводить до неповного завантаження портових потужностей (по деяких портах до 60-70%). Така ситуація призводить до зміни пріоритетів розвитку на стратегії пошуку та залучення вантажопотоків та завантаження існуючих портових потужностей. Іншими словами, мета стратегії виробництва – забезпечити баланс між наявним устаткуванням, робочою силою та обсягом робіт.

Особливе значення при формуванні стратегії виробництва приділяється підвищенню якості робіт. Підвищення якості робіт і зниження виробничих витрат є основною метою портів в сучасних умовах.

Попре розробки функціональних стратегій, порти повинні сконцентрувати свою увагу на економічні стратегії, які безпосередньо пов’язані із

функціональними. Тим часом, слід зазначити, що при реалізації економічної стратегії важливе значення приділяється іншим функціональним стратегіям, таким як соціальна та стратегія організаційних змін, які впливають на економічну стратегію портів переважно через реалізацію першої групи функціональних стратегій.

Взаємозв'зок між функціональною економічною стратегіями відбувається через ресурсий потенціал, специфіку побудови організаційно-економічного механізму, процедур регулювання портової діяльності тощо.

1.3 Конкурентоспроможність портів як головна мета вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності

Сучасна ринкова економіка, що базується на принципах вільного підприємництва, потребує необхідності вирішення виробничих завдань з додержанням критерію забезпечення певного рівня конкурентоспроможності при здійсненні своєї господарської діяльності. Виникнення ринку споживача, вихід на ринок великих підприємств глобального рівня, ефемерний захист вітчизняних виробників методами макроекономічного регулювання, значна технічна та технологічна відсталість, дефіцит якісних управлінських кадрів посилюють важливість проблем конкуренції і конкурентоспроможності для сучасних вітчизняних портів, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, хвиля якої загострює наведені проблеми.

У той же час, категорії конкуренції і конкурентоспроможності мають яскраво виражені галузеві особливості, які можуть бути виявлені, вивчені і використані лише на протязі значного часу, протягом тривалого науково-практичного пошуку з залученням сил науково-дослідних установ та використанням значного бюджету розвитку.

Оскільки проблеми конкуренції та конкурентоспроможності є дуже багатогранними та динамічними, це унеможливлює раз і назавжди дослідити цю проблематику. Конкурентоспроможність на різних рівнях управління має

також яскраво виражену регіональну специфіку, більш того, різні порти та стратегічні групи використовують власні конкурентні стратегії, постійно здійснюють моніторинг, аналіз та оцінку конкурентної інформації та приймають велику кількість управлінських рішень, що має на меті постійне зростання рівня конкурентоспроможності.

Наявні визначення категорії конкурентоспроможності по суті являють собою гіпотези, що знаходять недостатнє підтвердження в практиці ведення конкурентної боротьби вітчизняними портами. Запропоновані для портів показники малоінформативні, не несуть смислового навантаження, потребують значних вхідних даних для розрахунків, не дозволяють побудувати логічний причинно-наслідковий ланцюг та спланувати дії щодо підвищення загального рівня конкурентоспроможності портів.

Початковим пунктом дослідження є ретроспективний аналіз наявних наукових уявлень у частині конкурентоспроможності та критичне осмислення поглядів у цій сфері. Тема визначення конкурентоспроможності є актуальною та становить предмет досліджень багатьох науковців [2, 18, 91, 95, 31, 95, 133, 47, 76, 91, 135, 136, 148]. Тим не менш, тема формулювання поняття конкурентоспроможності зі встановленням особливостей її визначення та оцінки для портів обмежена низкою факторів, серед яких найголовніші – недоступність інформації щодо діяльності портів, знаходження портів у перманентному стані реформування з постійним пошуком універсальної та дієвої моделі функціонування, діяльність підприємств різних організаційно-правових форм у межах єдиного портового співтовариства та багато інших, не менш значущих, проблем, привело до необхідності дослідити особливості самої категорії конкурентоспроможності портів та узагальнити можливості її визначення.

Б. Райзберг, Л. Лозовській та О. Стародубцева під конкурентоспроможністю підприємств взагалі пропонують розуміти «здатність виробників та продавців товарів конкурувати зі своїми суперниками, які постачають на ті ж ринки аналогічні товари, або прагнуть проникнути на ринки. У конкурентній боротьбі за оволодіння ринками та залучення покупців, компанії використовують

рекламу, зниження цін та скорочення витрат виробництва, підвищення якості послуг та надання додаткових послуг на етапі до та після продажу товару, задоволення запитів окремих груп споживачів» [120].

Слід підкреслити, що наведене визначення має скоріше описовий характер, в ньому відсутня загальноприйнята на теперішній час система рівнів конкурентоспроможності (товар – підприємство – галузь – країна), в ньому не відображено причини такого суперництва, наведено лише частково інструменти конкурентної боротьби, відсутні критерії кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності на різних рівнях господарського управління.

На думку Д. О. Мільгрома, конкурентоспроможність – вирішальний фактор комерційного успіху на розвинутому конкурентному ринку [91, с. 44]. Це багатоаспектне поняття, що означає відповідність товару вимогам ринку, конкретним потребам споживачів не лише за своїми якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, але й комерційним та іншим умовам його реалізації (ціна, терміни постачання, канали збуту, сервіс, реклама). Більш того, важливою складовою частиною конкурентоспроможності товару є рівень витрат споживача за термін його експлуатації. Число параметрів конкурентоспроможності залежить від виду і складності послуг у технічному та якісному відношенні, а також від необхідної точності оцінки, мети дослідження та інших зовнішніх факторів. Нарешті, конкурентоспроможність визначається лише тими якостями, які являють значний інтерес для покупця. Усі характеристики виробу, що виходять за межі цих інтересів, розглядаються при оцінці конкурентоспроможності як ті, що не мають до неї відношення у даних конкретних умовах [91, с. 47].

На нашу думку, конкурентоспроможність продукції, або послуг, не є фактором, а саме показником комерційного успіху товару/послуги, та як категорія стратегічного виробничого менеджменту наявна як на розвинутих, так і на тих, що розвиваються, а також на нових ринках товарів та послуг.

А. В. Глухів у своїх працях відмічає застосовність категорії конкурентоспроможності до виробників та країн, розглядаючи її як

"концентрований вираз усієї сукупності можливостей країни, будь-якого виробника створювати, виробляти та збувати товари та послуги [2].

Фактор конкуренції носить примусовий характер, що примушує виробників під загрозою витіснення з ринку постійно займатися пошуками засобів та підходів підвищення якості своєї продукції і, в цілому, конкурентоспроможності своїх товарів, а ринок об'єктивно і суворо оцінює результати їх діяльності. В умовах розвинутого конкурентного ринку ефективним засобом вирішення проблеми якості та рівня конкурентоспроможності товарів стає маркетинг, відчуваючи у свою чергу, їх зворотній вплив [2, с. 59].

Розгляд фактору конкуренції як примусового, на нашу думку, не цілком коректний, оскільки кожен окремо узятий виробник формує конкурентний тиск на ринок, відчуваючи при цьому аналогічний тиск з боку існуючих конкурентів і знаходячись у зоні уваги потенційних. Об’єктивна і сувора оцінка ринком результатів діяльності портів також багато в чому умовна, оскільки ринок досить чутливий до інновацій і не є чимось сформованим та застиглим. Окрім того, сучасні маркетингові технології дозволяють здійснювати реструктуризацію існуючих ринків і створювати нові. Існуючі правила споживчої поведінки в частині споживання продукції/послуг також вказують на невизначеність та протиріччя споживачів, відсутність в них прогнозованих та стійких споживчих переваг, зростання ролі випадкових факторів у моделях вибору при купівлі товарів/послуг.

На думку Н. Л. Сафронова, конкурентоспроможність – це такий рівень економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами/послугами на ринку. Крім того, конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку усієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних та економічних показників, вона визначає ступінь споживчих якостей даного товару/послуги – конкурентну за ступенем відповідності суспільним вимогам з урахуванням витрат на їх задоволення, цін,

умов постачання та експлуатації в процесі виробничого, або особистого споживання. [153, с. 168.].

У даному визначенні зроблено наголос на ту обставину, що конкурентоспроможність продукції складається як із параметрів безпосередньо матеріального блага, так і з комплексу виробничих, торговельних, маркетингових та фінансових зусиль щодо умов постачання та пропозиції споживачам, та супроводження у процесі подальшої експлуатації. Таким чином, підтверджується теза щодо нерозривності понять конкурентоспроможність продукції та підприємства.

Слабким місцем даного визначення, що перешкоджає його використанню в практичній роботі, є введення у визначення показника ступеня відповідності суспільним потребам, який в практиці виробничого менеджменту досі не формалізовано, не піддається однозначному обчисленню і не використовується з метою планування та прогнозування виробничої діяльності підприємств.

Більш-менш цільні системи наукових уявлень щодо конкурентоспроможності наведено у роботах авторів В. Андріанова, І. Ясина, А. Яковлева, А. Воронова [31, 159, 47]. В.Д. Андріанов вважає, що конкурентоспроможність товару виробника – один з рівнів, на якому може розглядатися конкурентоспроможність як багатопланова економічна категорія. З його точки зору, конкурентоспроможність будь-якого господарського суб’єкту складається з цілої низки конкурентних переваг, які виявляються шляхом співставлення відповідних показників конкурентів. До найважливіших конкурентних переваг слід віднести: рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування й управління фірмою, адаптивність і т. ін. [31] Під конкурентоспроможністю товару автор пропонує розуміти "комплекс споживчих, цінових і якісних характеристик товару, що визначають його успіх на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Конкурентоспроможність товару можна визначити лише у порівнянні з товарами-аналогами" [31, с. 5.]. Оцінка

конкурентоспроможності галузі проводиться за допомогою показників динаміки соціально-економічного розвитку та динаміки зовнішньої торгівлі.

Поглиблюючи подальший зміст категорії конкурентоспроможності, такі автори як Ю. Мішин та В. Урков слушно, на наш погляд відзначають такий показник конкурентоспроможності як ціна споживання, розуміючи під ним витрати покупця, пов’язані зі споживанням [95, 133]. Цей показник суттєво корегує співвідношення «ціна/якість», що часто використовується при оцінці конкурентоспроможності і є більш точним кількісним критерієм, який широко використовується при розробці нових зразків промислової продукції та прогнозуванні рівня їх конкурентоспроможності. Вочевидь також, що ціна споживання матиме як галузеві, так і регіональні особливості, пов'язані, наприклад, з відокремленням виробника та необхідністю несення витрат на логістику.

Ю. Мішин під конкурентоспроможністю розуміє комплекс споживчих та вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його успіх на ринку, тобто переваги саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів. На думку автора, при виході на ринок кожний товар надходить з визначеним потенціалом конкурентоспроможності, який зніжується відповідно до проходження товаром стадій життєвого циклу. Тому конкурентоспроможність нових товаров має бути випереджаючою та достатньо довготривалою [95]. При аналізі данного визначення постає питання, що вважати критерієм успіху товару на ринку: його поява на ринку, вихід на беззбитковість, одержання визначеної норми прибутку або її перевищення, або ще щось.

Розглянута система поглядів на конкурентоспроможність має свої переваги та недоліки. Серед переваг відзначимо чітке розмежування рівнів конкурентоспроможності і достатній рівень інформативності визначеннь, що дозволяють тим чи іншим ступенем управляти процесами отримання певного рівня конкурентоспроможністі на різних рівнях. До недоліків наведеної системи відносяться: відсутність логічних взаємозв’язків між рівнями системи, недостатній рівень формалізації показників визначення рівня

конкурентоспроможності, на галузевому рівні – відсутність визначення поняття конкурентоспроможності галузі та реальних показників її оцінки.

На думку Є. Г. Ясіна та А. А. Яковлева [159], під конкурентоспроможністю товарів та послуг доцільно розуміти здатність продавати їх за ринковими цінами з нормальним прибутком. Виділяють зовнішню конкурентоспроможність – спроможність продавати товари й послуги на світових ринках, наявність в структурі експорту достатньої кількості товару та послуг, що забезпечують платіжний баланс країни та внутрішню конкурентоспроможність – продаж на внутрішньому ринку у конкуренції з імпортом та іншими вітчизняними товарами, що разом з експортом забезпечують необхідний рівень зайнятості та доходів населення. Внутрішня конкурентоспроможність – більш низький рівень конкурентоспроможності порівняно із зовнішньою. Конкурентоспроможність за ресурсами – за природними ресурсами, за якістю людського капіталу та капіталу, тобто за факторами досягнення конкурентоспроможності за товарами та послугами. Конкурентоспроможність інститутів – відповідність формальних і неформальних інститутів країни (законодавство, норми та традиції поводження, распорядження владою, ступінь волі, радіусу довіри) вимогам виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг. [159, С. 12–13.]

Конкурентоспроможність за ресурсами (природними, за якістю людського капіталу), тобто зао факторами досягнення конкурентоспроможності за товарами та послугами [120, с. 12-13.]

Наведена система поглядів також має наявні переваги та недоліки. Постає питання: що вважати нормальним прибутком при реалізації товарів та послуг, та як нормальний прибуток враховується у моделі життєвого циклу товару? Спірним є й твердження про те, що зовнішня конкурентоспроможність на рівень вище конкурентоспроможності внутрішньої. Зовнішню конкурентоспроможність важче досягти за рахунок таких факторів: додаткових витрат на оформлення зовнішньоекономічної діяльності, взаємовідносини з митницею та банками – агентами валютного контролю, логістики, складських

витрат, формування суднових партій при відправленні продукції морем і т. ін. Тому продукція, що при урахуванні усіх витрат залишається конкурентоспроможною, а її реалізація приносить прибуток, потребує значних операційних витрат підприємства порівняно з діяльністю на внутрішньому ринку. В умовах відносно вільного валютного ринку фактор валютної виручки перестає відігравати системоутворююче значення для підприємств, які отримують додатковий прибуток з різниці внутрішніх та експортних цін, а також стійку поступову динаміку іноземних валют стосовно гривні. Тому, мабуть, варто перестати розглядати іноземні ринки як перспективні з наявними конкурентними новими підходами до виробництва та збуту конкурентоспроможних товарів з урахуванням галузевих особливостей.

А. Воронов пропонує використовувати систему формальних критеріїв для різних рівнів господарської системи, що характеризують конкурентоспроможність продукції, яка випускається, та її зростання [47]:

1) для підприємства - як частку ринку конкурентної продукцій, що випускається; конкурентоспроможність продукції підприємства є вихідним пунктом у його управлінні, її збільшення пов’язану із захопленням як можна більшої частки ринку (за рахунок реалізації конкурентних переваг);

2) для галузі – 2 критерії – національна конкурентоспроможність продукції галузі як її частка в обсязі внутрішньонаціонального споживання продукції галузі, та міжнародна конкурентоспроможність продукції галузі, яка визначається аналогічно для ринків продукції закордонних країн, і зростає за рахунок одночасного зниження до мінімуму частки імпорту аналогічного призначення в національному споживанні, та максимальне збільшення експорту продукції;

3) для промисловості – 4 критерії – індекси промислового виробництва, продуктивності праці, спеціалізація, тобто структура експорту-імпорту, національна конкурентоспроможність продукції промисловості, тобто максимальне збільшення індексу промислового виробництва, продуктивності

праці, зниження частки імпорту у споживанні та розширення експорту продукції [47, С. 46.].

До плюсів наведеного методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності варто віднести використання кількісних методів оцінки і вихідну звідси однозначність отриманих висновків, освічення проблеми конкурентоспроможності продукції на макро- та мікрорівнях, простоту та інформативність отриманих показників. Разом з тим, на наш погляд, він недостатньо повно описує проблему конкурентоспроможності з позицій господарюючих суб'єктів, оскільки не дає відповідь на питання щодо сутності конкурентоспроможності підприємства, а формальна оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на окремих ринках являє собою деяку статичну оцінку поточного стану, але не відображує конкурентний потенціал підприємства та можливості інтенсифікації його використання у найближчій та середньостроковій перспективі. Кім того, як неодноразово зазначалося вище, конкурентоспроможність продукції і підприємства знаходяться в єдиному та нерозривному зв'язку, оскільки товар, як матеріальне благо, що знаходиться в цеху промислового підприємства, не представляє для споживача цінності: цей товар потрібно розмістити у зручному для купівлі місці, поінформувати клієнтів та покупців про його конкурентні переваги, оптимізувати його кількісний та якісний склад у рамках асортименту та номенклатури, позиціонувати його відносно діючого параметричного ряду товарів-конкурентів, забезпечити доставку, зберігання, передпродажне та післяпродажне обслуговування, сервіс, гарантію, утилізацію і т. ін. Без реалізації цих бізнес-процесів товар залишиться лише виробом, черговим досвідченим зразком, що має визначену цінність для кривої накопичення досвіду підприємства, але не має практичної цінності, який не окупив себе і не приніс підприємству прибуток.

У такий спосіб, у відповідності до обраного, чи сформованого, механізму здійснення портової діяльності проблеми, пов'язані з формуванням бажаного рівня конкурентоспроможності можуть бути пов'язані з:

– реалізацією основного принципу організації ринкової моделі господарювання: вільної та справедливої конкуренції, що є могутнім стимулом для розвитку та можливості забезпеченням портам нескінченого "природного відбору", що постійно перевіряє їх на відповідність вимогам споживачів у разі конкурентної боротьби конкурентів;

– необхідністю забезпечення їх беззбитковості та економічної ефективності у статиці та динаміці, де її вирішення зводиться до перманентного розширення та постійної інтенсифікації використання конкурентного потенціалу портів, що направлено на розширення масштабів переліку та якості конкурентоспроможних послуг, підвищення швидкості, якості, результативності та ефективності бізнес-процесів, які відбуваються у портах, розширення їх функціонального складу та постійне відновлення, модифікацію, у випадку необхідності – елімінацію;

– чіткою диференціацією понять конкурентоспроможності відносно до різних рівнів господарської системи, які об'єднують предмет і суб'єкти конкурентоспроможності, через що виникають протиріччя між змістом визначень конкурентоспроможності стосовно видів послуги та діяльністю портів, колі у наявних системах поглядів на конкурентоспроможність робиться спроба проведення такої діференціації;

– проблемами конкурентоспроможності, пов'язаними з експортом портових послуг, більш глибокі та масштабні порівняно з внутрішнім ринком, що при інших рівних умовах знижує норму прибутку. Тому представляється методично невиправданим виділяти зовнішню конкурентоспроможність, пов'язану із продажами на зовнішніх ринках, та привласнювати їй пріоритетність порівняно з діяльністю щодо забезпечення конкурентоспроможності портів на внутрішніх ринках.

Таку політику виправдано у випадку дефіциту платежеспроможного попиту на внутрішньому ринку, ускладненого наявністю надлишкових виробничих потужностей. У всіх інших випадках вихід на зовнішній ринок та пов’язані з цим проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних послуг і портів

повинні розглядатися як нормальна практика розширення ринків збуту з урахуванням галузевої та регіональної специфіки товарних ринків окремих країн, та необхідністю забезпечення критерію економічної ефективності подібної діяльності, це не повинно бути самоціллю або ж символізмом;

Становить інтерес визначення конкурентоспроможності інститутів, направлене на виявлення ступеню їх відповідності потребам конкурентоспроможності портів. Схоже визначення було у свій час висловлено Д. Саксом: "конкурентоспроможність нації відноситься до відповідності економічних структур та інститутів країни для економічного зростання у межах структури світової економіки в цілому. Економіка є конкурентоспроможною у світі, якщо економічні інститути та політика країни забезпечують стійке та швидке економічне зростання. Конкурентоспроможними є ті нації, що обирають інститути та політику, що є особливими, та сприяють довгостроковому зростанню" [169]. На наш погляд, це визначення цілком може бути використано при розробці методики оцінки конкурентоспроможності портів, що включає у себе крім безпосередньо державних регламентуючих, також й наглядові та моніторингові органи, різноманітні об'єднання, усі види посередників (фінансові, маркетингові, транспортні та інші).

До плюсів наведеного методичного підходу до оцінки конкурентоспроможності варто віднести й використання кількісних методів оцінки і вихідну звідси однозначність отриманих висновків, висвітлення проблеми конкурентоспроможності послуг на макро- та мікрорівнях, простоту та інформативність отриманих показників. Разом з тим, на наш погляд, він недостатньо повно описує проблему конкурентоспроможності з позицій господарюючих суб’єктів, оскільки не дає відповідь на питання щодо сутності конкурентоспроможності портів, а лише формальна оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на окремих ринках являє собою деяку статичну оцінку поточного стану, але не відображує конкурентний потенціал портів та можливості інтенсифікації його використання у найближчій та середньострокової перспективі.

Таку політику виправдано у випадку дефіциту платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, ускладненого наявністю надлишкових виробничих потужностей, у всіх інших випадках вихід на зовнішній ринок та пов’язані з цим проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної портових послуг та саме портів повинні розглядатися як нормальна практика розширення ринків збуту з урахуванням галузевої та регіональної специфіки товарних ринків та ринків окремих країн, та необхідністю забезпечення певного критерію визначення економічної ефективності такої діяльності.

Показники оцінки конкурентоспроможності підприємств та галузей увійшли в науковий побут з працями М. Портера, В.Д. Андріанова, Ф.А. Фасхієва, Р.А. Фатхутдинова [31, 112, 113, 135, 136, 137]. Однак, в практиці управління сучасними підприємствами, галузями, комплексами ці показники до теперішнього часу використовуються досить обмежено в силу їх складності та не інформативності. Проаналізуємо наявні методичні підходи даної сфери.

В. Андріанов визначає конкурентоспроможність товаровиробників як один з рівнів, на якому може розглядатися конкурентоспроможність як багатопланова економічна категорія. З його точки зору, "конкурентоспроможність будь-якого господарського суб’єкту складається з цілої низки конкурентних переваг, що виявляються шляхом співставлення з відповідними показниками конкурентів. До найважливіших конкурентних переваг слід віднести: рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування та управління фірмою, адаптивність та ін." 31, С. 4]. В авторському визначені, на наш погляд, присутні якості суб’єкту конкурентоспроможності без пояснення причин виникнення цих якостей та конкретних точок прикладання управлінських зусиль, направлених на зростання конкурентоспроможності підприємства.

Надане визначення, на наш погляд, більш прийнятне для категорії конкурентоспроможності продукції, оскільки для підприємства, як суб’єкту конкурентоспроможності, важливим є те, що зроблено (у даному випадку, яку

частку ринку захоплено), але не менш важливо і те, як це зроблено та наскільки стійке становище, що склалося.

Інше визначення конкурентоспроможності підприємства наведено О. Михайловим: "Підприємство світового рівня стає гнучкою системою економічної мобілізації ресурсів на краще забезпечення творчих процесів прискореного задоволення мінливих потреб" [94]. Значна кількість неформалізованих параметрів неведеного визначення та їх неоднозначність ускладнюють можливість його практичного використання, хоч у змістовному плані воно чітко задає вектор розвитку підприємства, пов’язуючи його конкурентоспроможність з динамікою основних бізнес-процесів.

М. Портер визначає конкурентоспроможність підприємства на підставі продуктивності: "Національні компанії повинні постійно підвищувати продуктивність у наявних галузях за рахунок підвищення якості продукції, надання їй нових споживчих якостей, удосконалення технології виготовлення продукції або ж підвищення ефективності виробництва" [112, с. 168]. Відзначимо, що продуктивність у відриві від інших показників виробничо-господарської діяльності є достатньо мало інформативним показником, що недостатньо точно характеризує конкурентоспроможність підприємства у відриві від головних цілей його (підприємства) існування та розвитку.

Цікава точка зору Г. В. Куликова, який, посилаючись на П. Кругмана, цитує: "Для кожної компанії є гранична межа, нижче якої компанія не може подальше проводити свою діяльність... Тому, говорячи про зниження конкурентоспроможності компанії, ми розуміємо, що її позиції на ринку похитнулися, та якщо компанія не поліпшить свою продуктивність і ефективність, вона припиняє своє існування" [76, с. 33]. У даному випадку вочевидь під конкурентоспроможністю та її межею розуміють точку беззбитковості та запас фінансової міцності, при цьому дуже точно вказується на безглуздість існування підприємства, що не приносить економічного ефекту від своєї діяльності.

Європейський форум з проблем інформації визначив, що конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість підприємств в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари їх конкурентів [163.]. На практиці абсолютно неможливо оцінити потенціальну можливість підприємства до інтенсифікації конкурентного потенціалу, як і з високою часткою точності оцінити конкурентний потенціал підприємства.

Більш формалізований опис розглянутих уявлень щодо конкурентоспроможності наведено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Ретроспективний аналіз наукових уявлень щодо конкурентоспроможності

Автор	*Визначення конкурентоспроможності*
Б. Райзберг, Л. Лозовській та О. Стародубцева	конкурентоспроможність - здатність виробників та продавців товарів конкурувати зі своїми суперниками, що постачають на ті ж ринки аналогічні товари, або прагнуть проникнути на ринки
Д. О. Мільгром	конкурентоспроможність – вирішальний фактор комерційного успіху на розвинутому конкурентному ринку
Х. Фасхієв	Рівень витрат споживача за термін експлуатації товару є основним критерієм конкурентоспроможності товару виробничо-технічного призначення
А. В. Глухів	конкурентоспроможність - концентроване відображення усієї сукупності можливостей країни, будь-якого виробника створювати, виробляти та збувати товари та послуги
Н. Л. Сафронов	конкурентоспроможність - це такий рівень економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку

Продовження Табл. 1.3

Автор	*Визначення конкурентоспроможності*
Ю. Мішин та В. Урков	відмічають такий показник конкурентоспроможності, як ціна споживання, розуміючи під ним витрати покупця, пов'язані зі споживанням
Ю. Мішин	конкурентоспроможність - комплекс споживчих та вартісних (цінових) характеристик товару, що визначають його успіх на ринку, тобто переваги саме цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів
В. Д. Андріанов	конкурентоспроможність будь-якого господарського суб'єкту складається з цілого ряду конкурентних переваг, які виявляються шляхом співставлення відповідних показників конкурентів
Е. Г. Ясін та А. А. Яковлев	під конкурентоспроможністю товарів та послуг доцільно розуміти здатність продавати їх за ринковими цінами з нормальним прибутком
А. Воронов	пропонує використовувати систему формальних критеріїв для різних рівнів господарської системи, які характеризують конкурентоспроможність продукції, що випускається, та її зростання
Г.В. Куликова	під конкурентоспроможністю та її межею розуміє точку беззбитковості та запас фінансової міцності, при цьому дуже точно вказується на безглуздість існування підприємства, яке не дає економічного ефекту від своєї діяльності
Європейський форум з проб-лем інформації	конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість підприємств, в існуючих для них умовах, проектувати, виготовляти та збувати товари, що за

Продовження Табл. 1.3

Автор	*Визначення конкурентоспроможності*
	ціновими та неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари їх конкурентів
Р. Фатхутдинов	надав найбільш логічну та формалізовану методику оцінки конкурентоспроможності організації

Джерело: систематизовано авторами.

На нашу думку, є достатньо масштабний дефіцит наукових уявлень у частині дослідження сутності конкурентоспроможності портів, що пов’язано із виділенням їх як базового суб’єкту конкурентоспроможності та характеристикою їх основних бізнес-процесів, які, у свою чергу, спрямовані на забезпечення стійкого зростання конкурентоспроможності наданих послуг.

Методично недоцільно розділяти поняття конкурентоспроможності послуг та самого порту, вони знаходяться в чіткому та неподільному взаємозв’язку та взаємозумовленості, причому еволюція розвитку вітчизняних портів гостро диктує необхідність організації управління конкурентоспроможністю не лише на рівні господарюючих суб'єктів, але й на галузевому рівні, що дозволить значно скоротити операційні витрати цих портів на виконання низки управлінських функцій, пов’язаних із забезпеченням конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Найбільш логічну та формалізовану методику оцінки рівня конкурентоспроможності організації пропонує Р. Фатхутдинов. Він рекомендує:

– рівень конкурентоспроможності вважати як середньозважену величину за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках;

– окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації, виходячи з конкурентоспроможності та ефективності кожного товару на кожному ринку;

– окремо розраховувати показник стійкого функціонування організації;

– прогнозувати перераховані три комплексних показника мінімум на 5 років.

Проаналізувавши авторські підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності суб’єктів конкуренції, ми дійшли висновку щодо розуміння та оцінювання цього рівня щодо портової діяльності таким чином:

Конкурентоспроможність портів є здатність залишатися економічно ефективними в умовах конкурентного середовища, тобто досягати основної мети свого існування в умовах наявності суб'єктів-конкурентів, що мають схожі цілі та реалізують схожі бізнес-процеси для їх досягнення.

Конкурентоспроможність портів як показник стратегічного виробничого управління можна формалізувати співвідношенням прибутку від своєї діяльності на ринку до частки ринку, яку займає порт, а як критерій оцінки конкурентоспроможності використовувати співвідношенням прибутку (як суми прибутків усіх учасників ринку) на обсяг ринку (сума часток усіх учасників ринку).

Конкурентоспроможність портів може бути виміряна такими нормативами:

$$К_{сп.під} = \frac{Пр_{під}/Д_{рин.під}}{П_{руч.рин.}/О_{рин}} \leq 0{,}75\ , \qquad (1)$$

де $К_{сп.під}$ – конкурентоспроможність порту,

$Пр_{під}$ – прибуток порту на конкретному ринку,

$Д_{рин.під}$ – частка конкретного ринку порту,

$Пр_{уч.рин}$ – прибутки усіх учасників ринку, що розглядається,

$О_{рин.}$ – обсяг усього ринку, що аналізується.

У цьому випадку конкурентоспроможність порту на ринку, що розглядається, низька, що може бути обумовлено або фазой життєвого циклу, або низьким рівнем результативності основних бізнес-процесів.

Представлена нижче формула формалізує іншу ситуацію:

$$0{,}75 < к_{сп.під} < 1{,}25 \qquad (2)$$

У цьому випадку порт є конкурентоспроможним, якщо отриманий прибуток дозволяє організувати просте та розширине виробництво, швидкість основних бізнес-процесів відповідає, або трохи перевищує середньогалузевий рівень.

І остання ситуація, при виконанні умов якої, а саме:

$$1{,}25 < к_{сп.під} \tag{3}$$

порт відрізняється високою конкурентоспроможністю і є лідером конкурентного ринку.

За такою структурою показників конкурентоспроможності портів стає зрозумілим феномен конкурентоспроможності, відзначений М. Портером: дійсними лідерами галузі не є підприємства з найбільшою часткою ринку, а підприємства с найвищою результативністю та ефективністю бізнес-процесів, що виражено у їх показниках конкурентоспроможності.

Для визначення рівня конкурентоспроможності портів може бути використана така формула:

$$Ki = \frac{\sum_{t=1}^{n} I_i}{\sum_{t=1}^{n} Z} * \sum_{t=1}^{n} k_{ri} * \sum_{t=1}^{n} k_{rai} \ , \tag{4}$$

де Ki – рівень конкурентоспроможності *i*-го порту;

I_i – індивідуальний індекс ринкової активності *i*-го порту за період часу, *n*;

Z – загальний індекс ринкової активності портів регіону за період за період часу, *n*;

k_{ri} – коефіцієнт, що враховує ринковий потенціал *i*-го порту за період часу, *n*;

k_{rai} – коефіцієнт, що враховує ринкову активність *i*-го порту за період часу, *n*.

Більш ранні дослідження проблем конкурентоспроможності підприємств пропонували індукційний метод оцінки, що базується на бальному, чи частковому, виміренні конкурентоспроможності окремих бізнес-процесів підприємств та подальшої узагальнюючої оцінки з використанням бального рейтингу або інтегральної оцінки за методикою оцінки конкурентоспроможності підприємств , галузі, країни.

На наш погляд, такі спроби формалізації не враховують спеціалізацію портової діяльності. Запропоновані у роботі показники оцінки конкурентоспроможності підприємств відштовхуються від закономірності управління ним у конкурентному середовищі, більш інформативні дозволяють позиціонувати підприємство на стратегічній карті галузі, вишукувати та реалізовувати резерви зростання конкурентоспроможності, які закладено у кількості, якості, швидкості, результативності та ефективності основних й додаткових бізнес-процесів у рамках системи виробничого менеджменту підприємств.

Запропоновані у роботі показники мають достатньо змістовне значення, дозволяють аргументувати сценарні розрахунки оптимізації показників організаційо-економічного механізму регулювання портової діяльності, у тому числі в умовах фінансово-економічної кризи.

Фінансово-економічна криза для портів може бути визначена як крайнє загострення протиріч між фінансово-економічною системою портів, в основі якої лежить діючий організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності, та швидко змінними умовами навколишнього середовища, це в свою чергу, загрожує стійкому стратегічному розвитку портів та підтримці рівня їх конкурентоспроможності.

Основними причинами фінансово-економічної кризи у вітчизняних портах, на наш погляд, є застаріли системи управління, з іншого боку, розвалення налагоджених зв’язків з вантажовласниками. Крім того, відставання у впровадженні та використанні сучасних технологій, низька якість послуг, що надаються, відсутність науково-розроблених та діючих

стратегій розвитку з системою контролю щодо їх виконання, значний податковий та регуляторний тиск тощо.

Проте, фінансово-економічну кризу, що для вітчизняних портів затяглася вже на два десятка років, слід розглядати не лише як негативне явище, але й з точки зору позитивних причинно-наслідкових зв'язків. Таке бачення пов'язане із необхідністю зміни діючого організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, впровадженням сучасних технологій та підвищенням загального рівня конкурентоспроможності вітчизняних портів. Оскільки за роки с початку реформування портової галузі на ринкових засадах, ситуація не лише не поліпшилася, а й значною мірою ускладнилась.

Для виходу з кризи вітчизняним портам необхідно реалізувати заходи стратегічного і тактичного напрямків. Перший з яких потребує заходів щодо розробки механізмів регулювання портової діяльності, перш за все організаційно-економічного характеру, де важливо застосування доцільного інструметарію у вигляді економіко-математичних моделей, проведення прогнозного оцінювання, залучення експертів, проведення опитувань, моделювання економічних експерементів, використання статистичних данних тощо.

На нашу думку, можливість виходу із кризи може бути підтримана формуванням антикризової системи заходів, що потребує розробки відповідного науково-методичного базису, який має включати питання теорії кризових явищ, аналіз їх причин та наслідків у практичній діяльності портів (у тому числі, світового портового співтовариства), відбір інструментів діагностування, запобігання (у разі потреби), відокремлення етапів розробки програм антикризового управління з використанням всього можливого набору заходів передбачення і запобігання банкрутства. Для цих цілей у досліджені запропоновано такий механізм, а саме – алгоритм досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності портом, який доцільно структурувати таким чином як показано на рисунку 1.4.

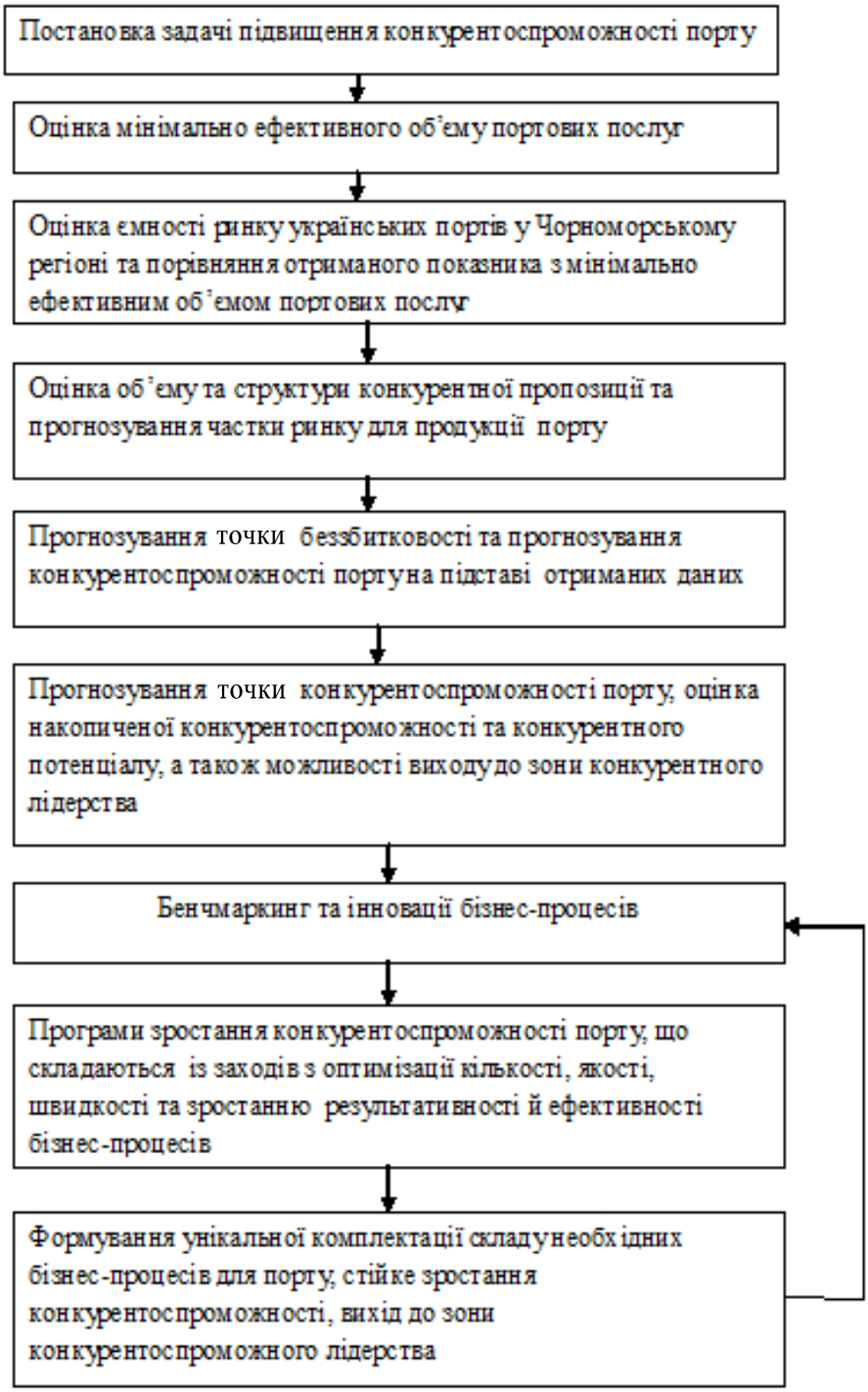

Рис.1.4. Алгоритм підтримки конкурентоспроможності портів

Як видно з наведеного алгоритму, вихідним пунктом набуття портом певного рівня конкурентоспроможності є розрахунок мінімально ефективного обсягу послуг, оцінка ємності ринку й структури конкурентної пропозиції, що мають метою визначення та прогнозування стану портів та перспектив їх конкурентоспроможності на ринку, який аналізується.

Наступним етапом розрахунків є структурування показників доходів та витрат з використанням показників рівня конкурентоспроможності, накопленої конкурентоспроможності, конкурентного потенціалу, зони конкурентного лідерства.

У будь-якому випадку аналіз рівня конкурентоспроможності портів має здійснюватися у рамках галузі, оскільки конкурентоспроможність портів сама по собі не існує, а лише у чіткої прив'язці до обсягу конкурентної пропозиції на конкретному ринку.

Запропоновані дії та розрахунки реалізуються у рамках розробки стратегії розвитку портів на найближчу, середньострокову та довгострокову перспективи.

За результатами дослідження в роботі сформульовано підхід в області визначення поняття рівня конкуренції портів, а саме:

– конкурентоспроможність характерізує окремі ситуації і процес конкуренції в цілому, при відсутності реальної конкуренції конкурентоспроможність втрачає своє змістовне значення;

– при визначенні рівня конкурентоспроможсті портів потрібно враховувати основні цілі їх функціонування, тобто перш за все вирішувати завдання необхідних обсягів вантажопереробки у встановлені терміни, з урахуванням критеріїв якості та безпеки;

– конкурентоспроможність портів повинна чітко детермінуватися, піддаватися кількісному та якісному аналізу і формалізації; мати змістовне значення в організації та здійсненні мети та завдання стратегічного та виробничого менеджменту;

– рівні конкурентоспроможності портів повинні бути чітко взаємопов'язані та логічного обумовлені, між ними не повинно бути логічних та змістовних розривів;

– використання поняття конкурентоспроможності та визначення її рівня як одного з основних, що характерізують динаміку розвитку портів на додаток до наявних та широко застосованих економічних показників, має підвищити точність та ефективність господарського управління портами. Аналіз та оцінка

конкурентоспроможності повинні знайти своє відображення при плануванні та реалізації комплексних програм створення та розвитку портів, корпоративних программ розвитку, реструктуризації та антикризисного управління.

Виділення та аналіз витрат та виручки портів з використанням показників точки беззбитковості та запасу фінансової міцності дозволяє розширити методичний підхід до управління портами на цій підставі (рис. 1.5).

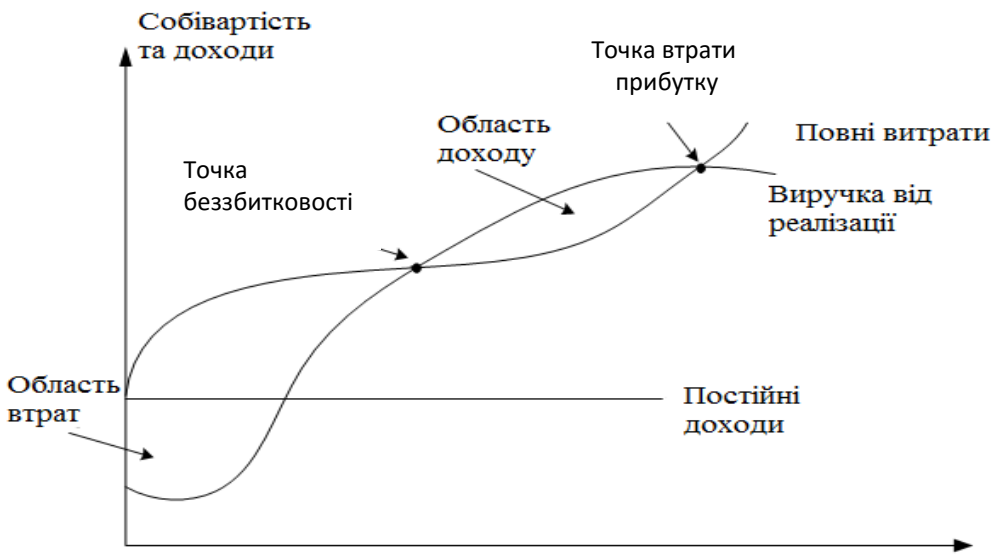

Рис. 1.5. Графічне уявлення нелінійної залежності показників точки беззбитковості та запасу фінансової міцності

Застосування розробленої системи показників визначення рівня конкурентоспроможності портів дозволяє суттєво уточнити подібну графічну інтерпретацію результативності та ефективності основних бізнес-процесів, що ініційовано у рамках системи управління ними (рис. 1.6).

Умовні позначення, представлені на рисунку 1.6:

де R – точки безбитковості;

P – точка втрати прибутку;

B_1 *и* B_2 – точки стану портів, що характеризують поточний рівень виручки від реалізації послуг та повних витрат;

G_1 і G_2 – точки конкурентоспроможності портів ($К_{сп.пред.} = 1$).

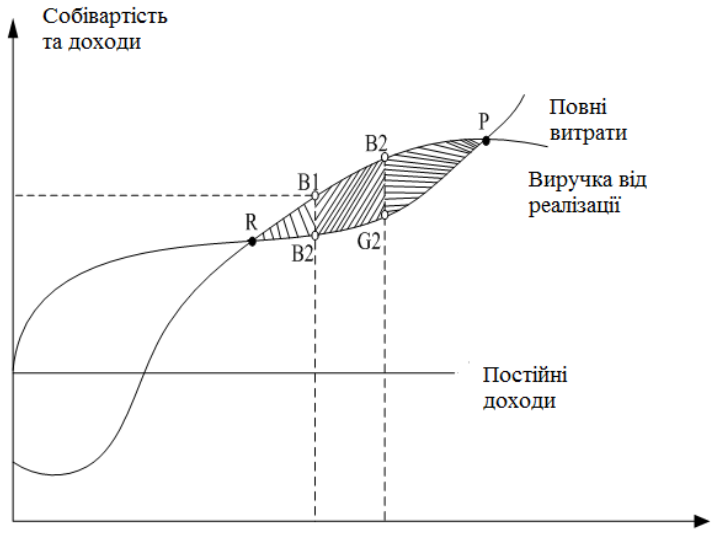

Рис. 1.6. Графічне уявлення щодо нелінійної залежності показаників точки беззбитковості та запасу фінансової міцності з використанням показників конкурентоспроможності портів

Площа RB_1B_2 – накопичена конкурентоспроможність портів.

Площа $B_1B_2G_1G_2$ – конкурентний потенціал портів.

Площа G_1G_2P – зона конкурентного лідерства портів та всієї галузі.

Як видно з рисунку, у кожний даний момент часу порти можуть аргументовано визначити свій рівень конкурентоспроможності, дослідити накопичений рівень конкурентоспроможності і конкурентний потенціал, сформувати конкретні прийоми, що виведуть порти у лідери в данній сфері діяльності.

Висновки до першого розділу

В результаті проведеного аналізу трансформації організаційно-економічного механізму управління сучасним портом було виявлено таке:

1. За останні роки відбулась значна трансформація організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, що пов’язано з

переходом від планової до ринкової економіки. Якщо при плановій економіці основну увагу приділяли важелям управліннята взаємовідносинам між суб’єктом та об’єктом управління, що повинні були забезпечити стабільне функціонування портів як системи. В сучасних ринкових умовах організаційно-економічний механізм розглядається як стратегічна взаємодія, направлена на визначення конкурентних переваг.

2. До основних елементів організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, крім об'єктивних економічних категорій, таких як ціна, заробітна плата, доход і прибуток, у сучасних умовах ще й слід додати рівень конкурентоспроможності. При цьому слід зазначити, що принципи формування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності мають бути засновані на системному та ситуаційному підході.

3. В умовах ринкової економіки, орієнтованої на економічні методи управління, особливо актуальним стає дослідження ринкової стратегії портів і принципів формування даної стратегії, заснованих на пошуку та встановлені глобальної та локальних цілей.

4. Формування бажаного рівня конкурентоспроможності портів визначається як виробничим профілем, так і переліком ознак конкурентоспроможності. У сукупності ці характеристики визначають мету, завдання та структуру ринкової стратегії, яка спрямована на реалізацію встановлених завдань і отримання пенвих конкурентних позицій на ринкі портових послуг.

5. Функціонування портів відбувається у висококонкурентному середовищі, де кожен з портів реалізує свої Стратегії та програми розвитку, в яких головною умовою є досягнення провідних позицій у своєму секторі/напрямку/виді діяльності. Ступінь реалізації цих завдань обумовлюється отриманням у ході конкурентної боротьби певних конкурентних переваг.

6. Враховуючи феномен конкурентоспроможності, визначений М. Портером, дійсними лідерами галузі стають не підприємства з найбільшою часткою ринку, а підприємства з найвисокою результативністю та ефективністю бізнес-процесів, що виражено у показниках конкурентоспроможності.

7. Конкурентоспроможність портів являє собою здатність залишатися економічно ефективними в умовах конкурентного середовища, тобто досягати основної мети свого існування в умовах наявності суб’єктів–конкурентів, які мають схожі цілі та реалізують схожі бизнес-процеси для їх досягнення.

8. Для визначення рівня конкурентоспроможності портів запропоновано формулу, що враховує індивідуальний індекс ринкової активності портів, їх ринковий потенціал та активність на ринку.

9. Основним результатом реалізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності має стати таке: забезпечення стійкої довгострокової позиції на ринку, практично постійне зростання прибутку та забезпечення належного рівня капіталізації. Як основний результат може бути обраний як один з наведених критеріїв, так і усі разом, в залежності від стану розвитку портів та етапу їх життєвого циклу.

РОЗДІЛ 2
ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПОРТІВ В УМОВАХ КРИЗИ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ КОНКУРЕНТНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

2.1 Аналіз економічного потенціалу вітчизняних портових потужностей

Морський порт у сучасному значенні цього поняття являє собою транспортно-розподільчий вузол, де на відведеній йому території (враховуючи новостворену) і акваторії здійснюється обслуговування суден, пасажирів і вантажів, перевалювання вантажів з одних видів транспорту на інші, з обовя'зковою гарантією безпеки лоцманського провождення, стоянки судна та безпеки пасажирів на території порту. Традиційні види портової діяльності можуть здійснювати як за рахунок власних коштів, так й завдяки домовленностям на виконнання певного переліку робіт залученими спеціалістами, у межах передбачених статутом видів діяльності [29].

Основними ознаками класифікації морських портів є (рис.2.1):

- природно-географічне розташування;
- основне призначення;
- економічна значущість.

По першій ознаці, тобто *природно-географічній*, порти поділяють у відповідності до розташування: у природних захищених бухтах; в устях річок – гирлові; на островах – островні; на штучних каналах – внутрішні; на відкритих морських узбережжях; на штучних островах і острівних причалах; на відкритому узбережжі. Природно-географічне розташування впливає на вартість будівництва порту й організацію судноплавства.

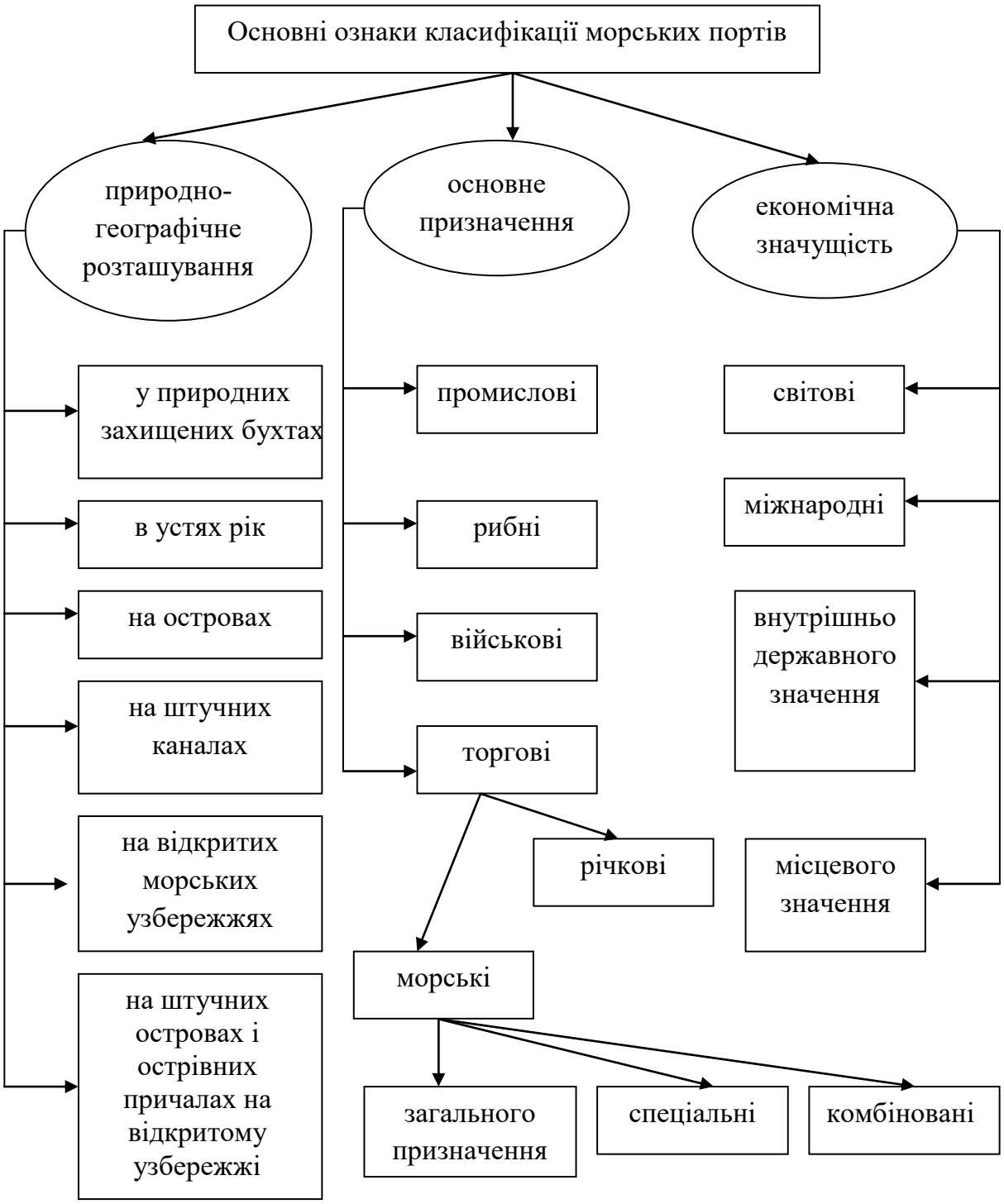

Рис. 2.1. Основні ознаки класифікації морських портів

За *основним призначенням* розрізняють порти:

- торговельні;
- промислові;

- рибні;
- військові.

Торговельні порти є портами загального користування. В них здійснюються перевантажувальні роботи на суднах торгового флоту і суміжних видах транспорту при перевезенні вантажів у експортно-імпортному та каботажному сполученнях, а також обслуговування пасажирів, які скористалися морським транспортом. Вважаємо за доцільне представити традиційне класифікування портів, а саме:

– загального призначення – здійснюють перевантаження різних вантажів на/з судна/суден різних типів;

– спеціальні (вугільні, рудні, лісові і т. ін.) – здійснюють перевантаження лише одного виду вантажу на спеціальні судна, і мають для цієї мети спеціальне високопродуктивне устаткування та кваліфікованих спеціалістів для перевантаження даного виду вантажу;

– комбіновані – мають спеціалізовані причали і причали загального призначення для перевантаження різних видів вантажів.

Промислові порти обслуговують окремі великі виробничі підприємства і задовольняють їх потреби у разі нестатку досатнього обсягу загальних портових потужностей. Вони належать відомствам, до яких відноситься підприємство, що обслуговується.

Рибні порти є базами рибальського флоту, його обслуговують і мають спеціальне устаткування для перевантаження і збереження риби і рибопродуктів.

Військові порти обслуговують військово-морський флот.

За *економічною значущістю* розрізняють порти [29]:

– світового;

– міжнародного;

– внутрішньодержавного;

– і місцевого значень.

У *технічному відношенні* морський торговельний порт являє собою комплекс рухомого та нерухомого майна (будівельних споруд, будинків й устаткувань), який забезпечуює:

– безпеку судноплавства та находження судна у портовій акваторії, також під здійснення вантажно-розвантажувальних робіт;

– під'їзд та розміщення наземних транспортних засобів для здійснення перевантажувальних операцій;

– безперебійне здійснення технологічних процесів перевантаження вантажів;

– умови для обслуговування суден та пасажирів.

В *економічних відносинах* морський торговельний порт являє собою виробничу систему, яка [44] :

– має у своєму розпорядженні матеріально-технічну базу, контингент робітників та службовців, необхідні кошти;

– функціонує відповідно до встановлених планів і завдань;

– здійснює свою виробничо-господарську діяльність відповідно до законодавчої бази, внутрішніх документів, що регламентують діяльність порту.

За останні роки зростаня значущості міжнародної торгівлі призвело до змін у системах, на які покладені функції по їх обслуговуванню. До таких належать і порти, як головні центри вантажорозподілення у просторі та часі. Саме порти, у першу чергу, повинні бути здатними до перетворення характеру своєї діяльності, що тягне за собою нарощування критичної маси ризиків, як невід’ємної частини механізму формування високого рівня конкурентоспроможності.

Сучасні порти вже не тільки проміжна ланка між різними видами транспорту, а на них покладена активна роль у світовій торговельній системі. Відбувається диверсифікація портових послуг, які у теперішній час виходять за межі традиційних функцій портів [75].

У зв'язку зі своєю новою роллю сучасні порти мають виконувати низку нових, непритаманних їм, функцій (рис. 2.2):

– виконувати функції логістичного центру з надбанням додаткових, не притаманних йому функцій;

– виступати як центри збереження й перевалювання вантажів;

– включати у зону свого впливу, а також розташовувати безпосередньо на своїх територіях, промислові центри переробки та збуту вантажів у експортно-імпортному прямуванні;

Порти є також центрами надання комерційних послуг, які пропонують своїм користувачам комплекс послуг з перевалювання вантажів та виступають як центр індивідуального обслуговування, центр надання технічної підтримки, екологічний центр тощо.

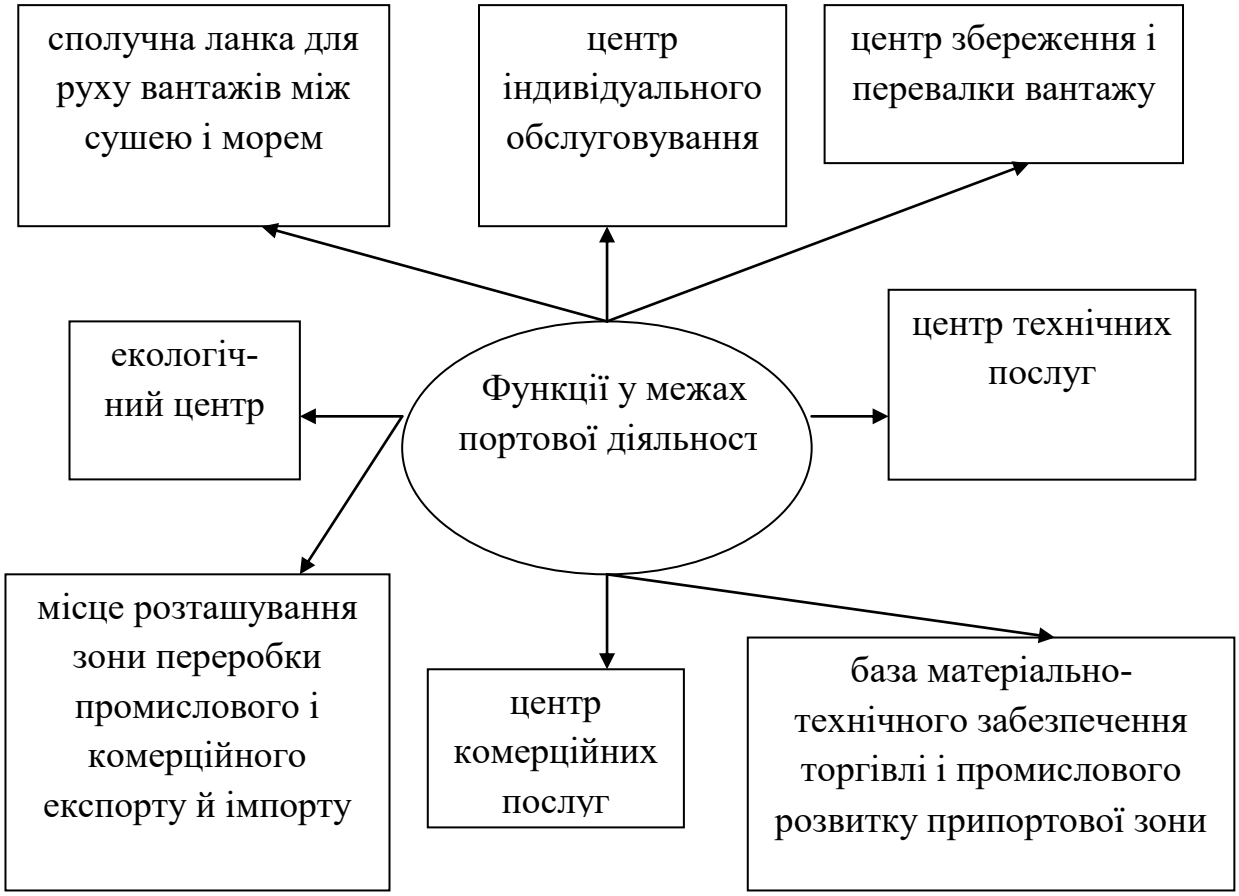

Рис. 2.2. Основні функції у межах портової діяльності

Іншими словами, сучасні порти – це транспортні вузли, центри надання послуг, бази матеріально-технічного забезпечення торгівлі й промислового розвитку припортових зон.

Раніше, коли розвиток національної економіки залежав, у першу чергу, від своїх внутрішніх ринків, порти не відігравали такої важливої ролі у міжнародному розподілі праці. В умовах сьогодення торговельні порти є ключовими “точками зростання” у системі світової торгівлі.

Маючи потужний портовий потенціал, який складався з 32 морських портів і портопунктів (20 морських портів та 12 портпунків) загального й спеціального призначення, розташованих на узбережжях Чорного та Азовського морів, з загальною довжиною причального фронту основних 20 морських торговельних портів більш, ніж 38 км, з яких – 11 км були призначені для навалювальних і насипних вантажів, близько 15 км – для всіх видів генеральних вантажів, 4,5 км – для пасажирських операцій, 1,5 км – для наливних вантажів і 4 км – для допоміжних операцій [127]. Україна, на жаль на сьогодні має лише 13 морських портів зі всього ранішнього потенціалу (рис. 2.3.).

Але вигідне географічне розташування, найбільша серед Чорноморських країн довжина прибережної смуги, розвинена мережа сучасних портів та значний потенціал для розвитку морської галузі в цілому, надає потенційну можливість посилити свої позиції в Чорноморсько-Азовському регіоні. Нехтування такою можливість призведе до остаточного «усунення» України від наявних ресурсів світового морського простору (питома вага українського вантажообігу становить лише 0,05% від загального обсягу світової морської торгівлі, при цьому частка вантажів, походженням з України, складає менш, ніж 1%) [128].

Рис. 2.3. Карта портів України

Відповідно до проаналізованих результатів діяльності українських портів, дійдено висновку, що найбільш вагомими з морських торговельних портів України є розташовані в південній частині країни, неподалеко один від одного Одеський, Чорноморський та Южний порти, сукупна частка яких становить близкь 60% загального вантажообігу українських портів. Ці порти мають найкращі морські підходи, найглибші причальні глибини, до 17м, для прийняття сучасних суден, розвинену інфраструктуру, потужний техніко-технологічний потенціал.

У гирловій частині найбільших українських рік Дніпра й Південного Бугу розташована інша група морських торговельних портів – Миколаївський, Херсонський, Ольвія, які оброблюють як навалювальні, так й генеральні види вантажів.

На північному узбережжі Азовського моря розташовані Бердянський та Маріупольський морські торговельні порти, для яких характерна близькість до найбільше промислово розвинених районів України – Донбасу та Придніпров'я. Експорт металу й іншої продукції цих регіонів забезпечує основне завантаження портів.

Україна має також три морські торговельні порти в низов'ях Дунаю – Ренійський, Ізмаїльський та Усть-Дунайський. Через ці порти проходять вантажопотоки, в першу чергу, у напрямку придунайських країн [148, 149].

Узагальнену картину результатів діяльності морських торговельних портів України за роками представлено на рис. 2.4.

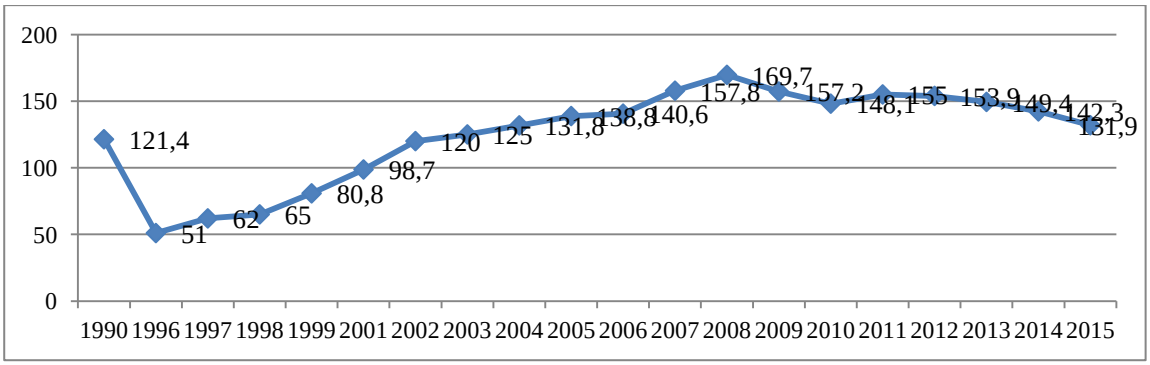

Рис.2.4. Динаміка вантажопотоку українських портів

Слід зазначити, що зростанню вантажопотоку через українські порти сприяв загальний розвиток морської торгівлі у світі. Після економічної кризи 1998 року відбулося значне переміщення виробничих потужностей у країни Азії. Такий вибір було зроблено на підставі значно дешевшої ресурсної бази. В свою чергу, це сприяло розвитку світової морської торгівлі. Наступна фінансова криза 2008 року, навпаки, призвела до значного падіння фрахтових ставок та, як наслідок, до зменшення обсягів морських перевезень.

Сьогодні морські порти України знаходяться в складних умовах, пов'язаних з втратою вагомої частки транзитного вантажопотоку, обсяги якої дорівнюють 40% [22]. Разом з тим, морські порти мають значний, не завжди використовуваний резерв потужностей. Також Україна володіє великою кількістю річкових портів і пристаней різних форм власності, розташованих на берегах річок Дніпр та Південний Буг, які, за умов стратегічного бачення свого розвитку та реалізації таких підходів, як то відбувалося у минулі роки, складали найбільш вагому ланку у ланцюжку надання послуг на загальносвітовому ринку транспортних послуг.

Спроби побудувати організаййно-економічний механізм регулювання портової діяльності на суттєво інших засадах були зроблені в Одеському морському торговельному порту ще у 1995 р., коли керівництвом було розпочато експеримент по організації підприємств спільної діяльності із залученням компаній різних форм власності. Результатом стало не лише залучення вантажопотоків до усіх вітчизняних портів, а отримано досвід функціонування на засадах підходів ринкового типу. Майже досьогодні всю вантажопереробку в порту здійснюють 12 таких підприємств. Така практика поступово успішно застосовується іншими українськими портами, де залучення інвесторів, закордонних та вітчизняних, надає підтримку сучасному розвитку портових потужностей, супутної інфраструктури, підвищення кваліфікації працівників, забезпечення соціальних гарантій усім робітникам цих портів.

Проте не лише традиційні портові території використовуються приватними інвесторами у якості об'єкту вкладання своїх коштів. У світовій, та

вже й українській практиці відоми приклади створення так званих “сухих” портів поза традиційних портових територій і акваторій, або будування терміналів поза зоною цих портів. Прикладами можуть слугувати “сухий” порт у зоні впливу Одеського морського порту, будівництво термінальних комплексів з переробки калійних добрив у м. Миколаїв, на Дніпро-Бузькому лимані тощо.

З метою обґрунтування доцільності саме цього курсу зміни організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності досить привести всього лише декілька цифр. У 1991 р. 100% вантажів перевантажувалися силами й засобами державних стивідорних компаній (СК), в 2008 р. частка державних СК у загальному обсязі перевалювання скоротилася до 54%, а в 2013 р. – до 36%. Цифри говорять самі за себе – побудова гнучких взаємовідносин між державними управлінськими портовими структурами та приватними СК є більш ефективна й конкурентоспроможна форма функціонування портів, ніж суто державні установи з вагомою низкою проблем (рис. 2.5) [7].

Причини дизбалансу між структурами різних організаційно-правових форм, в умовах існування у конкурентному середовищі, неодноразово обговорювалися, але "розрив" в ефективності між державними та приватними СК вочевидь та збільшується рік у рік.

До вищевикладених цифр слід додати ще дві – зношення державної портової стивідорної інфраструктури в середньому становить більш, ніж 85%, а кількість працюючих досягає 20 000 чоловік, які при існуючих незворотних тенденціях будуть щорічно знижувати свою присутність на ринку стивідорних послуг.

На рис. 2.5. продемонстровані показники діяльності державних та приватних СК у розрізі за роками.

Таким чином, стратегічною метою портової реформи, що проводиться зараз Міністерством інфраструктури України, є створення комфортних інвестиційних умов

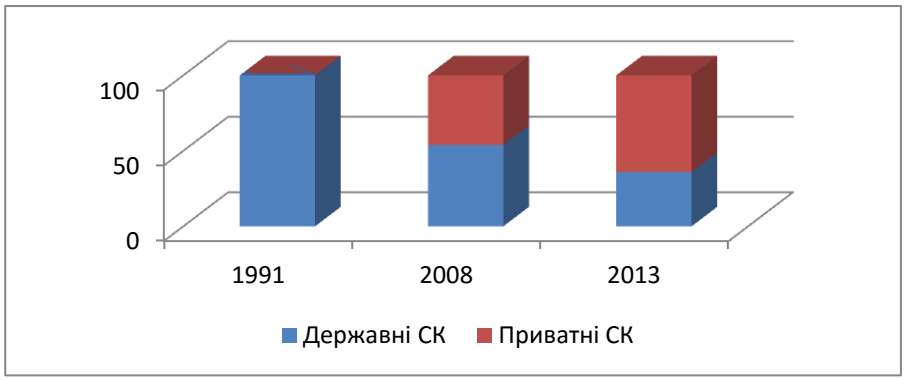

Рис. 2.5. Динаміка розвитку приватних СК у портовій галузі

Це, у свою чергу, має привести до відновлення й створення/придбання сучасної портової інфраструктури, збереження й створення нових робочих місць, збільшення відрахувань до різних рівней бюджетів країни. На жаль, можливо констатувати факт, що дана стратегічна мета досягається досить складно. Більш того, галузь "застигла" у вкрай несприятливій точці реформування – стара модель вже не працює, а нова працює неефективно, або практично не має можливості бути життєздатною. Потенційні й існуючі інвестори, що використовують як державну, так і власну інфраструктуру, дотепер не мають можливості повноцінно вести свою діяльність відповідно до можливостей, які декларативно визначені у Законі України «Про морські Порти України» [22], дотепер не впроваджені сучасні, швидкі й ефективні механізми приватного інвестування.

Зокрема, питання приватизації (у різних формах) портів та терміналів законодавчо не узгоджені, не вирішена проблема відводу територій та акваторій. Чітко не визначені правила концесії, що ускладнює залучення іноземних інвестицій. Законом не врегульовані питання тарифної політики, впровадження сучасних процедур контролю та перевірки вантажів митними та іншими контролюючими службами тощо.

Крім, того, стратегічний розвиток портів необхідно пов’язати з визначенням структури вантажопотоку на майбутній час та підвищенням конкурентоспроможності українських портів у Чорноморсько-Азовському регіоні.

На нашу думку, падіння обсягів перевалки у вітчизняних портах, насамперед, пов’язане:

– зі зношенням основних виробничих активів, застарілими технологіями, що використовуються (майже третина причального фронту перебуває у незадовільному технічному стані, що обмежує потенційні можливості вітчизняних портів);

– конфліктами між органами влади та інвесторами;

– відсутністю ефективної системи розвитку приватних терміналів та спеціалізованих комплексів в портах;

Так, незважаючи на падіння загального вантажообігу у більшості вітчизняних портів у 2010-2015 рр., порт Южний досягнув зростання обсягів за рахунок діяльності приватних компаній та терміналів на території порту. Такий підхід може бути розглянутий як приклад ефективної взаємодії держава-приватник на вигідних для обох умовах;

– неефективністю митно-тарифної політики, в зв’язку з чим все частіше використовуються «тіньові» схеми при проходженні вантажів через порти та термінали;

– невідповідністю наявних потужностей в портах структурі сучасних вантажопотоків;

– неконкурентоспроможністю портових тарифів вітчизняних портів, порівняно з іншими портами Чорноморського регіону.

Більш того, у сучасних складних умовах розвиток портової інфраструктури пов'язаний із необхідністю вирішення цілої низки проблем.

По-перше, це вартість оренди землі і припортової території, можливість її відведення та концесії.

По-друге, усі зростаючі вимоги з боку екологічних організацій.

По-третє, жорсткі вимоги з боку ІМО відносно забезпечення безпеки руху суден і портових територій.

І, нарешті, обмеження, пов'язані із стикуванням та взаємодією на території портів різних видів транспорту.

Стратегічний розвиток портів необхідно пов’язати з визначенням структури вантажопотоку на майбутній час та підвищенням рівня

конкурентоспроможності українських портів у Чорноморсько-Азовському регіоні. При цьому слід мати на увазі, що особливістю сучасного етапу еволюційного розвитку портів є їх перетворення із звичайних пунктів перевалювання вантажів та обслуговування пасажирів на великі дистриб'юторські вузли та промислово-логістичні центри [117].

Вважаємо, що за таких умов пріоритетними напрямки розвитку портів мають стати такі:

– проведення портової реформи, яка б передбачала розподіл адміністративних та комерційних функцій, зміну організаційно-економічного механізму регулювання портової діялбності на цілком прийнятну, гнучку та ефективну як для приватних учасників, так і для держави;

– удосконалення діючих та будівництво нових сучасних високотехнологічних спеціалізованих перевантажувальних комплексів, у тому числі для нових видів вантажів (наприклад, LNG);

– удосконалення технології перевантаження традиційних вантажів, що забезпечить інтенсифікацію обробки транспортних засобів;

– розвиток та модернізація залізнично-автомобільних шляхів та інших портових об'єктів для забезпечення вимог щодо формування ефективної інфраструктури міжнародних транспортних коридорів;

– розробка ефективної нормативно-законодавчої бази, що сприятиме розвитку портової інфраструктури, формам державно-приватного партнерства, підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних портів та їх інтеграції у світову систему вантажорозподілу;

– створення регіональних портових кластерів, які об'єднують підприємства різних видів діяльності, пов'язаної з перевалкою та обробкою вантажів, а також із різноманітними сервісними послугами щодо вантажів, суден та пасажирів.

На жаль, Україна останнім часом значно втрачає свої позиції на ринку портових послуг. Так, на початку фінансової кризи, коли всі країни почали шукати рішення щодо оптимізації процесів доставки вантажів, в Україні були

значно підвищені портові збори та інші тарифи на доставку вантажів, в зв'язку з чим вітчизняні порти виявились неконкурентоспроможними на ринку портових послуг та, як наслідок, у загальному ланцюгу переміщення вантажів та пасажирів по основних транспортних потоках (магістралях).

Крім того, після анексії Криму, Україна лишилася 5 портів. Однак слід зазначити, що порти Кримського півострову не відігравали важливої стратегічної ролі у вантажообігу портів країни та займали лише 7,5 % у загальному вантажообігу вітчизняних морських портів за результатами 2013 р. [166]. Наявні в портах Кримського півострову вантажопотоки здебільшого було переорієнтовано на інші вітчизняні порти. Більш значущою проблемою для країни стала втрата вантажопотоку Маріупольським портом, який опинився майже в зоні антитерористичної операції (таблиця 2.1., рисунок 2.6).

Таблиця 2.1

Частка портів Криму в загальному вантажообігу портів України, 2013 р.

Євпаторійский	0,66
Керченський	1,88
Севастопольський	3,24
Феодосійський	1,76
Ялтинський	0,11
Усього по портах Криму	*7,65*

На рис. 2.6 представлені результати роботи Маріупольського порту.

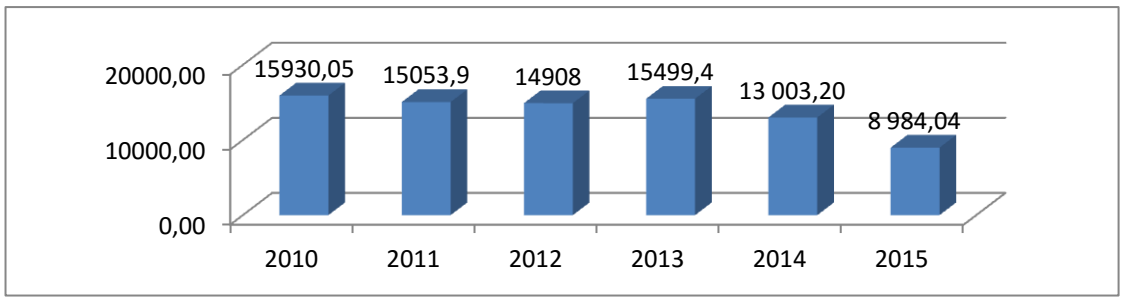

Рис. 2.6. Динаміка вантажообігу порту Маріуполь, тис. т.

Підкреслимо, що, на нашу думку, стратегічним напрямком розвитку портової діяльності в Україні повинна стати ефективна інтеграція національної портової системи в міжнародну транспортну систему, для чого найважливішою умовою має стати перетворення всіє систему функціонування на засади нового рівня, з побудовою дієвих та ефективних нових організаційно-економічних механізмів регулювання портової діяльності, з урахуванням загальносвітових явищ щодо невизначенності, непередбачуванності динаміки розвитку подій на економічному та галузевому рівнях тощо.

2.2. Особливості розвитку світової портової системи в умовах кризових явищ в економіці

Процес глобалізації національних економік спонукає держави до необхідності проведення макроекономічної політики, орієнтованої на експорт. Це, у свою чергу, сприяє суттєвому зростанню обсягів зовнішньої торгівлі. У зв'язку з цим зростає значення портів та їхня роль у досягненні національних економічних цілей. Уявлення про порти почало суттєво змінюватися за останні роки. Як узагальнення, сучасні порти було структуровано на декілька поколінь. На рисунку 2.7 наведено класифікація поколінь портів [148].

Еволюція розвитку світової портової системи

Етапи розвитку портів	*Характери діяльності*
1-е покоління портів	Порти – перевалювальні центри
2-ге покоління портів	Порти – комерційні центри
3-те покоління портів	Порти – дістриб′ютори
4-те покоління портів	Порти – промислові та логістичні центри
5-те покоління портів	Порти – як ланки глобальної транспортної мережі
6-те покоління	Віртуальні вантажо-розподільні центри

Рис.2.7. Еволюція розвитку портів у XX – XXI століттях

Консервативна стратегія адміністративного регулювання, що домінувала до середини 60-х років, стала гальмом на шляху задоволення стрімко зростаючих потреб міжнародної торгівлі. Досьогодні у багатьох портах світу повністю відмовилися від такої стратегії. На зміну їй обрана стратегія комерціалізації діяльності портів. Така зміна стала рушійним фактором виникнення портів 2-го та 3-го поколінь, функції яких доповнено організацією комерційної діяльності шляхом розташування виробничих потужностей на своїх територіях й прийняття на себе функцій промислово-виробничих комплексів.

У теперішній час комерційна функція і комерційний характер портів одержали у світі повне визнання, що призвело до розгляду портів як комерційних товаро-розподільчих центрів.

Все більш вагомим стає напрямок забезпечення виконання інформаційної функції сучасними портами, оскільки без можливості своєчасної, оперативної інформації щодо просування, знаходження, документарного забезпечення, схем обробки та вирішення інших питань, не є можливим надання портових послуг сучасного рівня якості. Якщо в минулому основним критерієм розвитку портів була якість та нявність їх інфраструктури, то сьогодні до них додається ще один, не менш важливий, елемент – це "інфоструктура", тобто інформаційна структура портів. Саме інфоструктура сьогодні визначає конкурентноздатність портів, тому що від неї в цілому залежить якісна і, саме головне, у встановлений термін доставка товарів від виробника до споживача.

Дуже важливим аспектом стратегії розвитку управління сучасними портами є їх організаційна інтеграція. Портам важко перейти до категорії третього покоління без проведення визначених організаційних змін, що стосуються взаємозв'язків між різними видами діяльності усередині портів і взаємозв'язків між портами та муніципальними органами влади [148].

Порти третього покоління стали виникати у 80-х рр. завдяки інтенсивному розвитку контейнеризації і широкому поширенню мультимодальних пере-

везень. Поява цих портів зовсім не означає, що діяльність портів першого і другого покоління дійшла кінця [148].

Надання переліку традиційних послуг портами, пов'язаних з обробкою суден, залишаються і будуть залишатися основною портовою діяльністю. Різниця полягає лише в тому, що в портах другого і третього поколінь крім традиційних, тобто стивідорних послуг, додатково виявляється необхідним широкий комплекс послуг не тільки переробки вантажів, але й обслуговування судна та пасажирів нового, більш високого рівня якості. Перш за все, новітні підходи потребують використання усіх переваг та опцій сучасного менеджменту, з урахування наявності інноваційних засобів коммунікації, інноваційної транспортної, та суто портової інфраструктури, що саме по собі формує мережу підтримки послуг нової якості, яка включає не лише надання традиційних портових послуг користувачам, а передбачає поєднання у єдину “каркас” усіх учасників процесу виробництва, транспортування та дистриб’юції вантажів.

У XXI столітті порти третього покоління будуть відігравати роль ланок, або вузлів, що пов'язують магістральні (міжконтинентальні) напрямки перетину різних видів транспорту. Такі порти-дистриб’ютори будуть сприяти інтернаціоналізації транспортної мережі й, тим самим, глобалізації міжнародної торгівлі і світової економіки. Розташовуючись на стиках транспортних магістралей, вони будуть виступати у ролі стратегічних центрів комплексного керування товарорухом і товаророзподілом у світовій торгівлі [128].

Сьогодні до портів-дистриб’юторів, у першу чергу, можна віднести такі порти як Роттердам і Гамбург у Північно-Західній Європі, Трієст і Пирей у Середземноморському басейні, Акаба й Абу-Дабі на Близькому Сході, Сінгапур, Гонконг і Пусан у Південно-Східній Азії, Галіфакс, Х'юстон, Лонг-Біч і Монреаль у Північній Америці [117].

У світі ще дуже багато портів, що за рівнем свого розвитку належать до портів другого і навіть першого поколіннь. В Україні, на жаль, ще немає

жодного порту, який би повною мірою відповідав світовим вимогам до портів хоча б третього покоління (рис. 2.8) [116].

Рис. 2.8. Основні категорії послуг портів 3-го покоління

Поки менеджмент в українських портах більш орієнтований на проблеми, пов'язані із стивідорними та складськими операціями, закордонні порти завойовують авторітет у вантажовласників шляхом розширення асортименту портових послуг щодо вантажу, суден та пасажирів. Якщо наш портовий менеджмент минає стороною проблеми, які виникають у клієнтів поза перевантажувальних процесів, то в Чорноморських портах Болгарії, Румунії та Туреччини всі проблеми клієнтів портові працівники розглядають як свої власні, саме тому порти цих країн сьогодні більш конкурентноздатні, ніж українські.

Особливість виділення 5-го покоління портів пов’язана з тим, що у рамках глобального економічного простору наявні географічні ознаки або традиційне розташування не має суттєвого значення. Сьогодні будуються термінали в океанах, далеко від суші, в інших випадках країни, що не мають виходу до

моря, будують так звані «сухі порти». В майбутньому, можливо, отримають поширення так звані «віртуальні порти», які вже сьогодні являють собою “хмарні” платформи з використанням 3-D технологій. Все це призводить до втрати портами своїх класичних ознак, необхідності адаптації організаційно-економічного механізму регулювання діяльності традиційних портів 2-3 поколінь до вимог зовнішнього середовища та вибору ефективної ринкової стратегії забезпечення у майбутньому бажаного рівня конкурентоспроможності.

Особливості сучасного розвитку європейських портів

У 2001 р. Європейська комісія підписала Директиву щодо проведення портової реформи, яка викликала емоції та мала полярні відгуки. Докерський відділ ITF навіть загрожував загальноєвропейським портовим страйком. Автори стверджують, що головна мета документу – домоґтися прозорості в питаннях конкуренції, рівного доступу в порти для структур, які пропонують портові послуги на паритетних засадах, усунення монополії, яка ще має місце в деяких портах. У цій директиві представлені п'ять основних принципів:

1. *рівні можливості* – процедури надання рівноправного доступу компаніям, які бажають та мають змогу займатися наданням портових послуг, повинні бути відкритими, однаковими для всіх кандидатів, формуватися за чіткими правилами.

2. *різноманіття портів* – унікальні місцеві умови хоч і враховують, але не можуть служити передумовою для обмеження конкуренції. Враховуючи різноманіття портів у европейському економічному просторі, як одну з їх сильних сторін, Комісія не має наміру гармонізувати операції, структуру портів і внутрішні правила, або вводити схему єдиного власника.

3. *портові і техніко-навігаційні послуги* – кількість компаній-виробників портових послуг може бути обмежена через скрутність простору або нестачі потужностей. У відношенні техніко-навігаційних послуг – лоцманського проведення, буксирування, швартування – з розуміння безпеки.

4. *самостійність* – відповідно до законодавства ЄС виробник портових послуг має право самостійно підбирати кадри для роботи в порту за своїми критеріями, користувачі послуг можуть робити їх для себе самі.

5. *усунення подвійних функцій одного органу* – портове управління (адміністрація) не може водночас керувати портом та надавати відповідний рівень послуг. Якщо портова адміністрація бажає конкурувати з іншими постачальниками послуг, вона не повинна мати можливість вибирати собі конкурентів. Це базується на загальноприйнятному принципі – той, хто судить, не може бути зацікавленою стороною.

Думки з приводу Директиви розділилися приблизно так: реакція на неї Асоціації портової влади (ESPO) та операторів причалів (FEPORT) була негативна, у той час як користувачами портових терміналів і Асоціацією судновласників Євросоюзу (ECSA) вона була в цілому прийнята. Декларація викликала різкий протест з боку ITF. Профспілки вважають, що зняття обмежень до підбору кадрів і самостійне надання послуг призведе до того, що в порти плине дешева і некваліфікована робоча сила. Звичайно, судновласнику, який працює на певній лінії, вигідно для зниження експлуатаційних витрат отримати у власність термінал, а потім заощадити на зарплатах. Особливо обурює докерів і стивідорів те, що судновласники й оператори суден можуть отримати право обробляти власні вантажі. При цьому власники землі, споруджень, устаткування повинні будуть обов’язково надавати право рівноправного доступу до свого майна. Але саме цікаве – це пожвавлені дебати в Європейській організації морських портів та Асоціації портових адміністрацій. Думки чітко розділилися за географічною ознакою – Німеччина, Нідерланди, Бельгія і Великобританія всіляко підтримали Директиву. Проте щодо позиції Еврокомісії стосовно ролі та форм власності у морських портах, то вона вкрай категорична у бік міцності державного сектору у цій сфері. Такої ж позиції притримуються й крайни Середземномор’я, Скандинавські держави та Ірландія.

Тим не менш, у світі має певну підтримку концепція ефективності портової діяльності у разі проведення приватизаційних процедур у цьому

секторі, обґрунтовуючи свою позицію неефективністю бюрократичних державних органів управління гнучко, своєчасно відповідати вимогам швидко мінливих умов діяльності. Разом з тим, приватизація не є засобом вирішення проблеми самої по собі, а є лише інструментом підвищення ефективності здійснення експлуатаційної діяльності в портах. Приватизація самих портів як цілісних майнових комплексів є досить рідким явищем, що пов'язано з повною втратою контролю держави над портом у разі її здійснення.

Як варіант знаходження компромісу між цими двома концепціями, у світі сформована та показала позитивні результати процедура приватизації лише окремих видів портової діяльності, коли під контролем держави залишається вся стратегічна портова інфраструктура, а фунції ведення операційної діяльності в порту передаються операторам різних форм власності. Це змушує приватні підприємства підвищувати ефективність своєї діяльності, оскільки держава є гарантом проти перетворення приватних підприємств на монополістів в окремих видах послуг, які складають перелік основних видів їх діяльності. У різних державах існують різні законодавчі підходи, які регулюють портову діяльність. Разом з тим, у більшості держав можливість проведення приватизації може бути реалізована лише на такі види діяльності – експлуатація терміналів, вантажно-перентажувальні роботи (останні є однією зі складових частин експлуатації терміналів), логістичні та складські операції, лоцманські послуги, допоміжні послуги суднам (буксирування, швартові операції, бункерування суден, забезпечення постачання).

Перелік обґрунтувань, починаючи від доцільності проведення повної приватизації до неможливості і небезпечності її здійснення для безпеки держави взагалі, безліч (рис. 2.9).

Проте варто мати на увазі, що головною метою функціонування будь-якого порту є збільшення рентабельності зроблених капіталовкладень, а не досягнення суспільних інтересів.

Рис. 2.9. Основні недоліки та переваги проведення приватизації у портах

Досягнення мети рентабельності здійснюється шляхом прямого невтручання державних органів у діяльність портових структур, будь то за допомогою надання субсидій, здійснення податкового регулювання чи наданя певних прямих преференцій на обслуговування окремих видів вантажів, напрямків, стурктур, перш за все тих, які є суспільно значущими. Держава здійснює загальний контроль та, в особі адміністрації портів, контролює виконання національного законодавство та загальнонаціональних програм.

Нами проведенно класифікування портів з погляду на форму здійснення регулювання портової діяльності:

– порти, повністю залежні від держави, яка визначає їх юридичний статус і ступінь залежності портової влади від нього. Останні розпоряджаються від імені держави розподілом ресурсів портів (приклади, порти Франції, Іспанії, Канади, Марокко, Сінгапур).

– повністю децентралізовані порти, коли передбачається повна незалежність їх функціонування від будь-яких втручань державних органів, окрім виконання ними контролюючих функцій загальнодержавного значення та виконання завдань забезпечення національної безпеки держави. Як правило, такі порти мають статус муніціпальних (знаходяться у підпорядкуванні місцевих органів влади), основними законодавчими документами для них є національне морське та портове законодавство, усі питання розподілення ресурсів, доходів, формування програм та стратегій розвитку залишає за собою портові власників через уповноваження своїх представників (порти США, Роттердам, Антверпен).

– повністю приватні порти, операційна діяльність та вся інфраструктура. Передбачається їх повна самостійність у прийнятті усіх рішень, але, безумовно, в межах законодавства держави та міжнародних Конвенцій (переважна більшість портів Великобританії).

За останні десятиріччя відбувалися поступові перетворення у портовій галузі, які перш за все стосуються статусу портової влади. Ці зміни є різними у залежності від країни, оскільки відображають місцеві законодавчі умови

існування та діяльності. Вищою стадією еволюції є перетворення портової влади та всього порту в акціонерне товариство, акції якого котируються на фондових біржах (для морських портів України формою існування портів у вигляді акціонерних товариств може бути здійснене лише у вигляді Публічного акціонерного товариства – ПАТ), або повний продаж порту як цілісного майнового комплексу приватній (або приватним) компанії(-іям). Цей варіант обмежується практично однією Великобританією, оскільки досьогодні практично вся прибережна зона континентальної Європі та її порти є державною власністю, повна приватизація з передачею прав власності в таких умовах не є можливою як найбільш ефективна та дієва, у той час як така практика прийнятна та можлива в англійському правовому полі.

Нижче приведено та обґрунтовано проміжні варіанти функціонування портів у відповідності до загальносвітових тенденцій:

1. створення товариства, у якому повний, значний, контрольний, або блокуючий пакет корпоративних прав належить державі. Така форма дозволяє залучати необхідні інвестиційні ресурсив, використовувати усі можливості, які надаються акціонерною формою ведення бізнесу, у той же час залищуючи у власності держави стратегічні об’єкти національної інфраструктури.

2. створення товариства, у яких приватним структурами на певних умовах передані частки корпоративних прав. При такій формі вирішення питань стратегічного розвитку, інвестиційної політики та фінансових ресурсів знаходиться у компетенції як держави, так і приватних власниці отриманих корпоративних прав.

3. набутання портовою владою нових повноважень у вигляді представницьких функцій. Це стосується формування дорадчих органів, наглядових рад, у копметенції яких знаходяться також питання залучення та відбір інвестицій у розвиток, складання фінансових планів, бюджетів, проведення тарифної політики тощо. Проте більша відкритість та прозорість діяльності таких рад вимагає від них участі представників різних зацікавлених груп, а саме інвесторів, експедиторів, брокерів, стивідорів, представників

робітничих професійних спілок, представників місцевих та державних органів влади, банків, страховиків тощо. Такий підхід дозволяє враховувати інтерес усіх задіяних у процес надання портових послуг сторін.

4. утворення професійних союзів (або співтовариств) в межах окремого напрямку або виду діяльності з метою кращої скоординованості дій, вирішення головного завдання – залучення додаткових обсягів вантажопотоків і, як наслідок, прибутків від цієї діяльності, вирішення питань скоординованості різних видів транспорту, які приймають участь в обслуговуванні вантажів у межах портів, не лише техніко-технологічного характеру, а й з позицій корегування процедур ціноутворення, термінів, своєчасності та послідовності обслуговування вантажів, екологічного навантаження на портові зони та прилеглі (найчастіші міські) зоні.

На нашу думку є доцільним виділити такі форми участі приватного капіталу в діяльності портів:

1. Повна приватизація цілісного майнового комплексу порту – всі активи і зобов'язання переходять до приватного сектору.

2. Передання приватному сектору об'єктів портової інфраструктури для забезпечення їхнього розвитку за схемою *Build, Own and Operate*. ("будівництво, володіння, управління", або заключення *Greenfield contract* – контракту, відповідно до якого концесійна компанія будує новий об'єкт і керує ним на правах володіння та користування протягом необмеженого терміну).

3. Участь приватного сектору в будівництві чи реконструкції портових потужностей за схемою *Build, Operate and Transfer/Rehabilitate* або *Operate and Transfer*. У цьому випадку держава залишається власником портової інфраструктури, а нові потужності, побудовані приватними компаніями за свій кошт після закінчення визначеного терміну експлуатації, передаються до державної власності [148–149].

4. Створення спільних компаній – тип партнерства, коли дві задіяні сторони поєднують свої зусилля для досягнення загальних інтересів. У цьому випадку звичайно портова влада стає засновником нових спільних компаній, які

займаються побудовою, керуванням та експлуатацією нових терміналів (приклади, порти Шанхай, Келанг та інші азіатські порти).

5. Оренда – портова влада здає в оренду портові активи, які використовуються приватними операторами протягом фіксованого періоду часу за встановлену плату. Головна відмінність концессіонерів від орендарів – це відсутність зобов’язань по здійсненню інвестування.

6. Ліцензування – приватні компанії одержують право на надання портових послуг у вигляді отримання ліцензії на право їх здійснення. Наприклад, лоцманські, буксирні, стивидорні послуги обов’язково потребують такого виду контролю з боку держави.

7. Контракти на керування – найпростіша форма участі приватного сектору в діяльності портів. У цьому випадку портова влада залищається володарем активів порту, але управління ними на певних умовах та під постійним контролем з боку держави здійснює приватна компанія.

Все більше поширення серед транспортної спільноти набуває точка зору про неефективність втручання держави у комерційну експлуатацію та розвиток портових зон, недоречність прямих бюджетних вкладень у будівництво та розвиток портової інфраструктури.

Істотно поширилася роль приватних компаній у фінансуванні будівництва інфраструктури портів, включаючи причали, утворення територій, днопоглиблювальні роботи тощо.

Повна приватизація портів була здійснена тільки у Великобританії у 80-90-і рр. минулого століття. Більшість країн світу вибрали шлях проведення непрямої приватизації портової діяльності на основі концесійного механізму [16]. Іноді існує практика проведення приватизації лише окремих видів портової діяльності та окремих портових об’єктів. Повна приватизація можлива у Великобританії у зв'язку з дією англійської системи права, за якою прибережна зона не є невід'ємною частиною власності держави. У країнах Європи діє континентальна (римська) система права, по якій прибережна зона – власність держави. Головною причиною приватизації портів стала надтонизька

ефективність їх роботи за системою *operating port*. У 80-ті роки була створена акціонерна компанія "Associated British ports", яка стала власницею 21 порту Великобританії. Держава не залишила собі жодної акції. Результатами приватизації стало істотне збільшення вантажообігу і підвищення продуктивності праці. Разом з тим, відбулося істотне скорочення чисельності працівників. Це вкрай несприятливо відобразилося на соціальному фоні країни. Крім того, мали місце спекулятивні дії з боку окремих осіб, які у процесі приватизації отримували державне майно за заниженою ціною з метою наступного перепродажу. В даний час стає все більш вагомою роль портових співтовариств. Це організації, які поєднують представників різних структур, зацікавлених в ефективній діяльності окремого порту та соціального положення його працівників. Створення таких співтовариств пов'язане з тим, що кількість різних сторін, які мають інтереси в портах, постійно і суттєво зростає у відповідності до збільшення кількості портів. Зрозуміло, що орган управління портом не має можливості ефективно працювати, якщо в ньому будуть рівномірно представлені інтереси всіх зацікавлених сторін, вирішення питань буде затягуватися нескінченними консультаціями. Інтереси сторін суперечливі, тому що кожна сторона зацікавлена в максимізації свого прибутку, у тому числі і за рахунок інших сторін.

На відмінну від англійської, французька система управління портами залишається переважно централізованою. Шість найбільших портів Франції мають статус автономних. Керуються порти Адміністративною Радою за допомогою директора. Адміністративна Рада (25 членів) наполовину складається з представників порту, місцевих органів самоврядування, з представників Торговельної палати та місцевих виробництв, решта – з представників стивідорних компаній, держави й незалежних компетентних (у тому числі наукових) діячів у конкретній сфері. Директор призначається урядом. Порти Франції працюють в основному за принципом "*tool port*" (порт-інструмент). Перевантажувальні операції забезпечуються приватними компаніями. Працівники приватних компаній здійснюють вантажно-

розвантажувальні роботи з використанням технічних засобів (перевантажувачів, кранів, вантажників тощо) на причалах, що належать портовій владі. Це устаткування орендується, як правило, на погодинній основі. У свою чергу, стивідорні компанії володіють більш легким перевантажувальним устаткуванням, у деяких випадках за потреб здійснення певного вида діяльності, коштовною перевантажувальною технікою. У будь-якому випадку портова влада зацікавлена у здійснені функцій, пов'язаних з експлуатацією важкого устаткування – його фінансування, ремонту, управління. Інші послуги – лоцманське проведення, буксирування, швартування, постачання, агентування, експедирування та інші портові послуги здійснюються приватними підприємствами чи кооперативами, які найчастіше конкурують між собою та ведуть свою діяльність (наприклад, лоцмани) під жорстким контролем держави. Держава на 80% бере участь у капіталовкладеннях на будівництво інфраструктури, та суперструктур – на 50%.

Яскравим прикладом функціонування та ефективності організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, якого минули дискусії та процедури проведення приватизації, може бути порт Антверпен, який займає 2-ге місце у Європі після порту Роттердам, та є одним із самих ефективних у Європі. Порт є власністю міста Антверпен. Міське портове управління здійснює керування інфраструктурою (акваторією, причалами, шлюзами), а сам порт працює за принципом "*land-lord port*" (порт-землевласник). Портова влада керує процедурами здійснення землекористування, проектує розвиток порту, є забудовником всієї інфраструктури. Також портова влада виконує регламентуючі (поліцейські) функції, які пов'язані із забезпеченням безпеки мореплавання у акваторії порту та на підхідних шляхах, охороною навколишнього середовища та контролем над дотриманням природоохоронного законодавства, охороною праці та розробкою конкретних заходів, спрямованих на підвищення безпеки цих процесів. Функція по землекористуванню і управлінню припускає здійснення портовою владою проектування комплексного розвитку порту і фінансування

будівництва портової інфраструктури (усе, що знаходиться “нижче рівня рейок”). При цьому, таке будівництво здійснюється не самим портом, а іншими залученими організаціями, які відбираються на основі проведення тендерних процедур. Також приватними підприємствами може здійснюватися будівництво суперструктури, отримання перевантажувального устаткування, а також здійснювання експлуатації на підставі довгострокових договорів оренди, які вони укладають з портовою владою.

У структурі портів найбільш важливе місце займають підрозділи, або окремі самостійні компаній, які забезпечують виконання основних портових функцій – забезпечення послуг по переробці вантажів та обслуговуванню пасажирів. Тому найбільшу увагу портової влади сконцентровано на пошуки стивідорних компанії, напрямок діяльності, або спеціалізація яких безпосередньо відповідає задоволенню потреб певного порту. Проте, такі компанії відрізняються за розмірами, коли найбільш великі з них являють собою могутні об'єднання, які володіють значним фінансовим, трудовим, технічним потенціалом. Сама велика "*Hessenatie*" переробляє понад 20 млн. тонн на рік. Між портовою владою та приватними структурами, особливо такого рівня, існує дієвий жорсткий прозорий для обох сторін розподіл обов'язків та гармонійне співробітництво, що призвело до створення партнерства, яке й визначило комерційний успіх Антверпену.

Портове співтовариство в Антверпені функціонує у формі двох організацій *AGHA* та *ASSIPORT*. *AGHA* – „Співтовариство Антверпенського порту", яке об'єднує стивідорні та інші приватні компанії, захищає їхні інтереси, розробляє документи, делегує своїх представників в Адміністративну раду. *ASSIPORT* – “Асоціація портової влади Антверпена” є органом реклами та налагодження зовнішніх зв'язків порту, поєднує професійні асоціації і переслідує три мети:

- гармонізацію відносин між галузями транспорту й суміжними видами діяльності;
- залучення та збільшення вантажопотоків;

- створення мережі зовнішніх зв'язків.

Загальносвітові тенденції у розвитку регулювання портової діяльності такі, що на даний час у світі склалися 4 основні моделі керування портами:

1. *Service Port* (сервісний порт) – організація, яка керує портом, надає усі комерційні послуги суднам, вантажовласникам, пасажирам, є власником та експлуатує кожен основний засіб порту та виконує всі регуляторні функції. Перевага такої моделі складається в прямому безпосередньому управлінні й експлуатації з боку державних органів та їх представників, в першу чергу у особі портової влади. Проте існують і недоліки – потенційна можливість виникнення монополії, яка знищує приватний сектор, відсутність вибору для клієнтів, неефективне оперування та низький рівень продуктивності. Прикладами є порти Індонезії (IPC), Сінгапуру (PSA, до 1997 року), порти Бангкок у Таїланді (PTA), Мумбаї (Індія), Дубаї (ОАЭ) та єгипетські порти (в основному, до 1996 р.). Прикладом також можуть служити порти на Каспії – Баку, Махачкала, Туркменбаши, більшість портів Ірану, що є цілком державними і працюють по моделі "сервіс-порт".

2. *Tool Port* (порт-інструмент) – організація, яка керує портом, є власником інфраструктури, основних засобів виробництва та важкого устаткування, передає їх у користування операторам, що виконують комерційні портові функції, й зберігає за собою всі регуляторні функції [148–149].

Вигоди такої моделі складаються із діючого та ефективного оперування із залученням технологій та можливості їх здійснення засобами приватного сектору. Найкращими прикладами цієї моделі є порти Кобе та Йокогама (Японія), Каошунг (Тайвань), Пусан (Корея) та Сіеттл (США). Адміністрація такого порту здійснює ті ж функції, що й у попередній моделі. При цьому деякі стивідорні (вантажно-розвантажувальні) операції здійснюються незалежними від влади порту організаціями, найнятими портовими або експедиторськими установами, та іншими суб'єктами, що мають право на здійснення даного виду діяльності в порту. Вся інфраструктура на території порту залишається у

власності порту. Стивідори одержують у тимчасове користування устаткування порту для перевалювання вантажів.

Поділ встановлених завдань є основною проблемою в даній моделі. У той час як портовій адміністрації належить перевалювальне устаткування, контракт на перевалювання укладає стивідорна компанія або з власником вантажу, або з власником судна, і несе відповідні зобов'язання перед ними за контрактом, у силу чого стивідорна компанія не має можливості цілком контролювати технологічний процес.

3. *Landlord Port* (порт-власник) – організація, яка керує портом, є власником тільки базової інфраструктури, тобто землі й основних портових засобів, призначених для доступу в порт і цілей захисту, та може передавати їх у користування операторам, в основному на базі укладання довгострокових концесій, зберігаючи при цьому за собою всі регуляторні функції. Вигода такої моделі складається у несуттєвості фінансування, яке потрібно від держави, ефективності та низьких тарифах (визначених конкурентим ринком). Маються, проте, й певні недоліки – виняткове використання і дискримінаційний підхід. Найкращими прикладами портів цього типу є найбільші порти Європи, а саме, Роттердам, Гамбург і Антверпен,; найбільші порти США –Лос-Анджелес, Лонг-Біч, Нью-Йорк та Н’ю-Джерсі), Келанг (Малайзія) та Гавкаємо Чабанг (Таїланд). При цьому власне адміністративний, чи орган-організація, яка керує портом, може виглядати по-різному, незалежно від "обсягу" власності, що належить державі і приватному сектору. Проте, міжнародні тенденції такі, що поза залежністю від загального рівня роздержавлення портів тієї чи іншої моделі, функції "портоуправління" здійснюють переважно державні компанії, а комерційні функції – приватні. У даній моделі спостерігається чітке розмежування функцій. Портова адміністрація є регулятивним органом і лендлордом (землевласником), у той час як портові операції здійснюються незалежними комерційними організаціями.

Адміністрація володіє інфраструктурою порту, включаючи землю, яку за встановлену плату (звичайно фіксована сума, розрахована за кожен квадратний

метр на період дії в рік) передається в користування іншим компаніям. Усі будівлі й устаткування, включаючи вантажні термінали, розташовані на території порту, передаються і оперуються незалежними компаніями. Вони також закуповують і встановлюють власне устаткування, включаючи кранове, на землях портового комплексу відповідно до встановлених вимог.

Таким чином, адміністрація морського порту залишається лише регулюючим органом, який не бере участь у комерційній діяльності по оперуванню портом. Прикладом подібної організації систем регулювання портової діяльності є порти Роттердам (Нідерланди), Антверпен (Бельгія), Н'ю-Йорк (США), Сінгапур та інші. Ця модель також використовується при керуванні низкою портів Балтики.

4. *Цілком приватизований порт* – така модель припускає відсутність якого-небудь втручання держави у діяльність порту. Всі активи порту, у тому числі і земля портового комплексу, знаходяться у власності компаній цілком, або у вигляді часток (чи однієї), що регулюють діяльність порту та визначають загальну стратегію його розвитку. Ризик у даній моделі в тім, що портові землі можуть бути відчужені і використані по нецільовому призначенню. Дана модель існує лише у Великобританії та Новій Зеландії.

В епоху лібералізації та приватизації портів роль держави трансформується від безпосереднього надання послуг на користь регулювання та контролю над портовою діяльністю до організацій повністю самостійних, незалежних від контролю держави. Підсумовуючи, визначим, що реформування державного управління портами в багатьох країнах реалізується на основі чотирьох стратегій – приватизації, комерціалізації, лібералізації і модернізації структури портової влади.

Щоб визначити, яка з зазначених вище моделей буде найбільш ефективною у конкретному випадку та найбільш прийнятною до українських умов функціонування, на наш погляд потрібно керуватися такими критеріями:

– модель "*порт-власник*" застосовна до портів з дуже об'ємним вантажопотоком (20 млн. та більше тонн на рік) для того, щоб привнести

природну конкуренцію в середовище підприємств, яким надають право здійснювати портові послуги на певних умовах (концесіями чи ліцензіями);

– модель "*порт-інструмент*" є деякою адаптацією моделі "*порт-власник*" до дрібних та середніх портів, щоб також забезпечити конкуренцію серед підприємств, які надають портові послуги;

– модель "*сервісний порт*" виправдана переважно в двох випадках – інтеграція керування транспортом (при частковому оперуванні) і підтримка соціальної спадкоємності (при державному керуванні).

Варто обмовитися, що з погляду на досвід співробітництва державного і приватного секторів термін "приватизація" найчастіше вживана у широкому сенсі, як "роздержавлення", тобто, зниження державного контролю і підвищення ролі приватної ініціативи в процесі експлуатації державного майна. При цьому найчастіше зовсім не потрібно здійснювати перехід права власності на таке майно від держави до приватного інвестора, якщо це з якихось причин (політичних, правових тощо) не є можливим. Хоча у визначених випадках використовується і така схема. У процесі роздержавлення транспортної галузі економіки країни можуть бути також задіяні фінансові і консалтингові організації, яким приділяється не остання роль.

При цьому необхідно відзначити, що сучасний морський порт – це багатоцільова економічна система, інтегрована в логістичні ланцюжки з різними видами транспорту. Це в свою чергу призвело до того, що в останні десятиліття в портовій індустрії відбулися значні перетворення:

- змінилося співвідношення факторів виробництва – капітал став грати більш істотну роль, ніж праця;

- підвищився рівень контейнеризації вантажів, що, з одного боку, знизило операційні витрати на обробку вантажів, а з іншого боку – зажадала великих інвестицій у будівництво об'єктів відповідної інфраструктури й устаткування;

- зріс рівень конкуренції між великими портами, які обслуговують міжнародні лінії;

- порти перетворилися у великі логістичні вузли, які мають сучасні переробні потужності і розвинуту інфраструктуру.

Наприкінці минулого століття сформувалася загальна думка експертів, що сильна державна участь у діяльності портів стримує їх розвиток [158].

Порти стали "вузьким місцем" світової торгівлі з причин жорсткого централізованого урядового контролю над виконанням ними своїх завдань, недостатності бюджетного фінансування, технологічної відсталості і низкою ефективністю портової діяльності, надлишку трудових ресурсів. У підсумку, рішення проблеми багато країн знайшли в широкому залученні приватного сектору в портову індустрію.

Але, виходячи з усіх перелічених особливостей, традиційним та виправданим є підхід, який використовується у більшості країн світу, тобто, коли портами володіє і керує держава. Присутність держави в діяльності портів була обумовлена тим, що порти є суспільною власністю і забезпечують публічні інтереси, а приватний сектор не в змозі надати користувачам рівний доступ до послуг порту на недискримінаційній основі.

2.3 Фінансово-економічна криза: сутність, причини, тенденції та особливості діяльності вітчизняних портів в умовах невизначеності

Сучасний розвиток економік світу можливо визначити як такий, який потребує врахування циклічності процесів та саморегулювання економічних систем, що пов’язано з неохідністю відновлення втраченої рівноваги в період кризи. Враховуючи теорію хвиль, яка використовується останнім часом при дослідженні економічних систем, та характеризується природним процесом економічного підйому та спаду, втрата рівноваги економічної системи (або точка спаду хвилі) може бути розглянута як економічна криза.

Кризові явища, спричинені недостатнім та несвоєчасним врахуванням змінних умов виробництва, тобто невідповідністю наявного організаційно-еконоічного механізму регулювання діяльності умовам економічної системи,

що скалась на даний час. Частіше всього це пов’язано зі змінами у методах та формах господарювання, сповільненням темпів виробництва, появою нових методів та технологій, різким зменшенням основних фінансових показників діяльності тощо.

Економічна криза – складне та ще недостатньо теоретично та практично вивчене явище, в зв’язку з чим існує декілька різних наукових підходів та теорій її пояснення, серед них найпоширенішими, на наш погляд, є такі [163, 171, 172] (табл. 2.2), які в свою чергу можливо розділити на наукові та поверхові. До поверхових належать спроби економістів пояснити кризи появою плям на сонці, ритмом руху планет тощо.

Науковий підхід до з'ясування причин виникнення економічних криз є темою досліджень значної групи вчених, що намагалися тим чи іншим чином з’ясувати їх причини. Так, англійський економіст Д. Рікардо такою причиною вважав несправедливість у розподілі багатства. Швейцарський економіст С. де Сісмонді пояснював кризи недоспоживанням народних мас, невідповідністю між виробництвом і споживанням [172].

Таблиця 2.2

Теорії економічних криз

Назва теорії	*Автор*	*Сутність теорії*
Грошова теорія	Хоутрі та ін.	пояснює цикл експансією (стиском) банківського кредиту
Теорія нововведень	Шумпетер, Хансен	пояснює цикл використанням у виробництві важливих нововведень
Психологічна теорія	Пігу, Беджгот та ін.	трактує цикл як наслідок хвиль песимістичного й оптимістичного настрою, що охоплюють населення

Продовження Табл. 2.2

Назва теорії	*Автор*	*Сутність теорії*
Теорія недоспоживання	Гобсон, Фостер, Кетчінгс та ін.	вбачає причину циклу в занадто великій частці доходу, що припадає багатим і ощадливим людям, у порівнянні з тою, що може бути інвестована
Теорія надмірного інвестування	Хайєк, Мізес та ін.	причиною рецесії є, швидше за все, надмірне, ніж недостатнє, інвестування
Теорія сонячних плям	Джевонс, Мур	причини кризи – погода, врожай
Концепія Кейнса – державне втручання в економіку	Дж. М. Кейнс	економічні кризи є неминучими в умовах класичного капіталізму, як принципово необхідний засіб згладжування проблем кризи й безробіття
Концепції “рівноважного ділового циклу”	розвиток ідей монетаризму	держава відіграє роль своєрідного генератора грошових “шоків’, що виводять господарську систему зі стану рівноваги й у такий спосіб підтримують циклічні коливання в суспільному відтворенні

К. Маркс найбільш глибинною причиною кризи називав основну суперечність капіталістичного способу виробництва та суспільного характеру виробництва з приватнокапіталістичним характером привласнення результатів цього виробництва.

Видатний український економіст М. Туган-Барановський причину криз бачив у диспропорційності розвитку економіки, тобто у нерівномірному розвиненні всіх галузей. Слідом за Туган-Барановським, який показав, що причиною криз є періодичні поглинання/«виштовхування» реальним сектором економіки вільного грошового капіталу, Артуром Шпітгофом (1902 р.) була пояснена причина циклічності кризового процесу.

А. Шпітгоф довів, що механізмом притягання вільних капіталів є формування капіталоутворення в секторах економіки, які подають особливі надії. Технічні винаходи та усілякі відкриття в цих галузях утворюють силу тяжіння капіталу. І цей рух відбувається у вигляді ривків – винаходи і технічні досягнення розширюють "ядро капіталоутворення", викликаючи необхідність його заповнення [163, с. 35-36].

Слідом за Артуром Шпітгофом у цей потік досліджень свій внесок робить австрієць – Йосиф Алойз Шумпетер (1912 р.). Він переконливо доводить причини виникнення циклічності. На його думку причина циклічності в процесах, що формує інновація. Якщо винаходи розсіяні в часі відносно рівномірно, то інноваціям властиво з’являтися та посилюватися хвилями. Інновація – це історично безповоротна зміна способу виробництва речей. Інновація – це і нові товари, і нові технології. Але саме головне, інноваціям властиво напливати хвилями і відступати, тому що вони за своєю природою пов'язані із підприємницькою активністю [171].

Велике значення для прогнозування економічних криз на основі інноваційних циклічних процесів, має поєднання в єдину смислову конструкцію інновацій, що описані Шумпетером і Кондрат’євим у побудові теорії економічних кризових хвиль [171, 70, 169].

Результати досліджень кризи показують, що сигнал про її початок зазвичай традиційно приходить із сільського господарства. Однак сільське господарство тут не є головним «гравцем». Головну роль у настанні кризи грають фінансові ринки. Напруга на ринку позикових капіталів зазвичай виникає через великі кредити у реальному секторі та наступному дефіциті депозитів населення.

Звичайно в одну «довгу хвилю» Кондрат’єва вкладаються п'ять циклів Жюглара, а в один цикл Жюглара – два цикли Кітчина. Варто звернути увагу, що цей системний хвильовий інноваційний процес еволюції економіки має тривалість близько 60 років (50 років основного циклу в рамках довгої хвилі Кондрат'єва, плюс приблизно десять років перехідного фазового періоду). Він (цей процес) іноді може мати лаг запізнення, іноді він у деяких країн йде з певним випередженням, але завжди є природні процеси, ідеальні стосовно цих економічних циклічних процесів, з якими можна порівнювати їхній дизбаланс за часом [70, 169].

Економічна криза – надзвичайно складне явище. Тому, всі наведені наукові причини пояснюють її виникнення з різних боків. Але найбільш об'ємною, глибинною причиною, яка охоплює певною мірою інші другорядні причини, є суперечність між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичною формою привласнення [70].

Серед основних причин виникнення кризових ситуацій, може бути неадекватність використовуваних методів та ступеня розвитку суб’єктів управління тенденціям розвитку сфери його впливу. Більш того, від позиції суб’єкту у власній ієрархії залежить ступінь його впливу (оздоровчого, чи руйнівного) на процеси розвитку, або деградації, всієї системи.

Тенденцією останніх років є орієнтованість на рівень якості життя населення як основного завдання функціонування всіх галузей економіки, тим більш сфери послуг. Таке становище є можливим забезпечити лише шляхом стійкого економічного. Проте, спостереження показують, що тривале економічне зростання не може бути рівномірним, його постійно переривають періоди

економічної нестабільності. Піднесення і спади рівнів економічної активності, що змінюють одне одне, зазвичай називають діловим чи бізнесовим циклом.

Діловий цикл припускає рух трьох величин: рівня зайнятості чи процента безробіття, обсягу продукції і рівня цін. У процесі беззупинного економічного зростання економічна система проходить чотири фази, що називаються фазами ділового циклу. Їх уперше в економічній науці запропонував видатний австро-американський учений Йозеф Шумпетер. Це - пік (процвітання), спад (рецесія), дно (депресія) і піднесення (розширення та прискорений розвиток економіки шляхом відновлення основних фондів на новій технологічній основі, передусім за рахунок впровадження інновацій) [171].

Вже більше двох століть науковці намагаються з'ясувати основні причини економічних криз та розробити рекомендації щодо їх відвернення. Перша економічна криза стимулювала процес еволюції власності. Тому не випадково в 30-ті роки починають виникати акціонерні товариства – колективна форма капіталістичної власності. Але еволюція власності відставала від темпів та масштабів усуспільнення виробництва і праці, що призвело до нової кризи та настання нового економічного циклу [171] .

Усі кризи розрізняються між собою, оскільки кожна з них історично неповторна та індивідуальна. Пояснити їхню суть за допомогою лише якоїсь однієї групи факторів неможливо. Проте можна виділити низкузагальних закономірностей, які притаманні усім їм [70, 163, 171]:

1. Циклічний характер розвитку економіки, пов'язаний із необхідністю оновлення основних виробничих активів та впровадженням сучасних досягнень науково-технічного прогресу.

2. Глобалізація світової економіки, що прискорює впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу, та здійснює вплив на економіки як окремих країн, так і всесвіту в цілому.

3. Сучасні економічні цикли охоплюють не лише процес виробництва, але й обміну, розподілу і споживання. Це зумовлює багатогранність циклічних коливань, показниками яких є: загальні масштаби виробництва, динаміка

національного доходу і валового національного продукту, завантаженість виробничих потужностей, зайнятість, реальні доходи населення.

4. Звичайно економічні цикли мають чотири послідовні фази: кризу, депресію, пожвавлення, піднесення. Визначальними моментами серед них є фази кризи та піднесення. Перехід від однієї фази циклу до іншої здійснюється автоматично – на основі ринкових саморегуляторів.

Проте сучасний економічний цикл має суттєві відмінності. Розглянемо основні з них [169]:

– дія і вплив фази циклу виходять за національні межі;

– посилюється державно-монополістичне регулювання циклічних процесів;

– підвищується роль соціальних аспектів у механізмі антициклічного регулювання;

– фази пожвавлення і піднесення триваліші та інтенсивніші, а фази спаду і депресії менш глибокі та тривалі;

– науково-технічна революція, структурна перебудова економіки впливають на частоту криз: період їх повторення скоротився спочатку з 10-14 до 5-7 років, а сьогодні кризові явища повторюються вже через 1-2 роки;

– нерегулярність коливань, розмитість меж між фазами, випадіння окремих фаз (після кризи, наприклад, може зразу розпочатись пожвавлення);

– темпи піднесення невисокі – 2-3 % на рік, в умовах піднесення залишається значна кількість безробітних;

– основні економічні параметри менш динамічні, соціально-економічні процеси відбуваються повільніше;

– суперечливе поєднання асинхронності та синхронності соціально-економічних процесів у різних країнах;

– зниження ролі циклічних факторів у динаміці цін – глибока криза, стагнація виробництва можуть супроводжуватися зростанням цін, посиленням інфляційних процесів;

– переплетіння циклічних криз з нециклічними, синхронізація і взаємодія економіко-соціальних коливань, кризових явищ і природноекономічних циклів;

– частішими і серйознішими за своїми наслідками стають нециклічні коливання, сутність яких вивчена недостатньо, а отже, відсутні ефективні методи регулювання їх;

– кризові явища охоплюють нові сфери і рівні (галузі нематеріального виробництва, індустрію відпочинку тощо).

Особливості сучасного економічного циклу потребують удосконалення механізмів антикризового регулювання, пошуку нових, більш дієвих методів і важелів пом'якшення циклічних коливань.

Основною фазою, що формує і визначає характер і тривалість економічного циклу, найвідчутнішою за своїми соціально-економічними наслідками, є криза (рецесія), стискання, падіння [163].

Її можно охарактеризувати:

– порушенням макроекономічної рівноваги, розбалансуванням взаємодіючих структур;

– перевиробництвом з наступним падінням обсягів виробництва;

– падінням цін на міжнародних та локальних ринках;

– зростанням рівня безробіття, надлишком виробничих потужностей;

– падінням рівня реальної заробітної плати, інших доходів, прибутків підприємств, життєвого рівня населення;

– зниженням платоспроможного попиту населення, зменшенням загальних обсягів торгівлі;

– крахом грошово-кредитних зв'язків та фінансових систем;

– наростанням системи взаємних неплатежів;

– кредитною напругою, злетом норми позикового відсотку;

– нестачею грошової маси, високими темпами інфляції;

– масовим знеціненням капіталу, завмиранням інвестиційних процесів;

– падінням курсу акцій, біржовою панікою;

– масовим банкрутством підприємств;

– зростанням соціальної напруженості у суспільстві, тощо.

Кризові явища продовжують наростати до моменту відновлення макроекономічної рівноваги на її найнижчих рівнях (коли процес падіння припиняється і розпочинається фаза депресії). Двоїста природа кризи виявляється в тому, що, з одного боку, вона є наслідком внутрішніх суперечностей системи, а з іншого – формою їх розв'язання, виконуючи функцію оздоровлення (санації) фінансово-економічної системи [62].

Депресія (застій, стагнація) може бути досить довготривалою, вона характеризується «післяшоковою» ситуацією. Нами відокремлені основні її ознаки [78, 79]:

– стабільність виробництва, але на найнижчому рівні;

– призупинення падіння цін, вгамування інфляційних процесів;

– зберігання високого рівня безробіття, рух капіталу нежвавий, відсутність нових інвестицій, висока норма позикового відсотка;

– початок відновлення господарських зв'язків;

– стабілізування та поступове зменшення товарних запасів.

Внаслідок цього помітні поступове поширення реанімаційних процесів, наростання позитивних тенденцій. В першу чергу такі зміни відображуються на результатах діяльності виробничого сектору економіки. Тому транспорт, як інфраструктурна галузь економіки, яка забезпечує можливість здійснення економічної активності всіх напрямків виробничої діяльності країни, один з найперших схильний витримувати усі наслідки коливання розвитку цих процесів. Розпочинається фаза пожвавлення. Серед її основних проявів, безпосередньо впливаючих на роботу портів як основних вантажорозподільчих центрів, також, слід відзначити такі:

– початок оновлення основного капіталу, модернізації виробництва;

– відновлення інвестиційного процесу;

– активізацію сукупного попиту;

– підвищення рівня виробництва;

– скорочення безробіття;

– зростання позикового відсотка, товарних цін, внаслідок впровадження наукомістких технологій та підвищення якості виробництва [78].

Отже, представники різних напрямів і економічних шкіл наводять різні об'єктивні та суб'єктивні причини циклічності економічного розвитку, які можна згрупувати та визначити як зовнішні та внутрішні, виходячи з їхнього впливу на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз [119].

Серед *зовнішніх* причин можливо відокремити:

- війни, революції та інші політичні потрясіння;

- відкриття великих ресурсних родовищ (золото, уран, нафта та інші цінні ресурси);

- освоєння нових територій і пов'язана з цим міграція населення, коливання чисельності населення земної кулі;

- потужні прориви в технологіях, винаходи й інновації, які дозволяють докорінно змінити структуру суспільного виробництва.

Серед *внутрішніх* причин виділяють:

- особисті потреби, скорочення або зростання яких відбивається на обсягах виробництва і рівні зайнятості;

- інвестування, тобто вкладення коштів в розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;

- економічну політику держави, яка прямо та опосередковано впливає на виробництво, попит і споживання.

Розглянуті причини взаємопов'язані, можуть викликати як підйом, так і спад економічної активності через певні проміжки часу.

Наслідки кризи залежать від ефективності обраних методів антикризового управління, які можуть як пом'якшувати так і загострювати кризу.

Перелік сукупності можливих позитивних і негативних наслідків кризи достатньо значний [82]:

1) оновлення, оздоровлення, перебудова соціально-економічної системи або її руйнування, виникнення нової кризи;

2) загострення або послаблення кризи;

3) різкі зміни в соціально-економічній системи, або м'який вихід з кризи;

4) довгострокові, короткострокові, якісні, кількісні зміни (або разом);

5) незворотні або зворотні зміни.

Таким чином, наслідком кризи може бути як відновлення соціально-економічної системи, так і її руйнування; як розв'язання накопичених протиріч, так і виникнення нової кризи. Отже, вихід із кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками. Не можна виключати перехід у стан нової кризи (навіть ще більш глибокої та тривалої). Кризи можуть виникати як ланцюгова реакція. Іноді існує можливість консервації кризових ситуацій на досить тривалий період (найчастіше це обумовлено певними політичними причинами). Тому, прийняття рішень антикризового характеру вкрай відповідальне для керівництва [72].

Власне будь-яке управління певною мірою має бути антикризовим, а соціально-економічна система повинна бути пристосована до тривалого існування з можливостями адаптації до швидкозмінних умов функціонування. Можливість здійснення антикризового управління залежить від професіоналізму й мистецтва керівництва, характеру мотивації, розуміння передумов кризи та її наслідків, а також відповідальності керівників [72].

В умовах сьогодення провідною ознакою кризи є скорочення прибутку капіталоутворюючих галузей і, як наслідок, всебічна боротьба з витратами.

Специфічні фінансово-економічні кризи розгортаються на основі суперечностей, внутрішньо притаманних фінансово-економічній системі, і утворюють власне джерело її саморозвитку.

За змістом фінансово-економічні кризи можуть виступати як кризи сфери фінансово-грошового обігу, так і кризи сфери кредиту. Оскільки грошовий обіг у значній частині функціонує у вигляді кредитних засобів обігу, то грошові кризи фактично є кризами фінансової системи. Вони частіше зароджуються у фазах

пожвавлення і піднесення промислового циклу. Під час масового оновлення виробничих фондів різко зростає попит на кредитно-грошові ресурси. Це викликає розбухання кредитної заборгованості підприємств, призводить до зростання банківського відсотка, збільшення масштабів фіктивного капіталу, посилює інфляцію та спричиняє біржові потрясіння. Розпочинається фінансова-грошова криза. Конкретними формами прояву її є кризи платіжних засобів, позикового капіталу та грошового обігу [72, с.126-128].

За висновками спеціалистів [70] наступна велика економічна криза по закінченні чергової «довгої хвилі» Кондрат'єва повинна відбутися у 2020-2030 рр. з можливими ризиками втрати капіталу. Проте, в останній такий кризовий перехідний період економіка України увійшла з запізненням на 10-13 років – у 90-і рр. XX ст.

Характеризуючи сучасну фінансово-економічну кризу в Україні, в ній слід виділити такі важливі моменти (особливості) [7]:

1. Стрімке скорочення виробництва.

2. Катастрофічна глибина й тривалість кризової фази та фази депресії, яка настає після кризи. Адже основний капітал (фонди) країни фізично зношені більш, як на 60%, не говорячи про знос моральний.

Світовий досвід показує, що вихід з економічної кризи розпочинається з оновлення основного капіталу, тобто з інвестицій у виробництво. А вони, як зазначено вище, майже припинені. Чому? По-перше, тому, що в умовах інфляції й економічної нестабільності капіталовкладення в комерційну діяльність більш прибуткові, ніж у виробництво. По-друге, величезна зовнішня й внутрішня заборгованість стали перешкодою для залучення кредитних ресурсів, без яких припинити падіння виробництва стає практично неможливим.

3. Глибина й тривалість фінансово-економічної кризи в Україні зумовлена ще й тим, що вона, по-перше, є складовою частиною кризи соціально-економічної системи, по-друге, розгорталася на фоні монополізму в усіх сферах, а по-третє, переплітається з кризами – фінансовою, структурною, енергетичною та екологічною. Все це породжує непослідовність,

суперечливість і недієвість більшості заходів, що вживають владні структури по стабілізації економіки.

4. Заходи щодо реформування економіки продиктовані не внутрішніми умовами, що впродовж багатьох років формувалися в Україні, й не інтересами переважної більшості населення країни, а інтересами міжнародних організацій і, в першу чергу, міжнародного валютного фонду. Тому вони не мають достатньої підтримки населення, що поглиблює економічну кризу й ускладнює процес виходу з неї.

У зв’язку з цим ключовими завданнями соціально-економічної політики держави з метою запобігання, та, у разі виникнення, протидії фінансово-економічній кризі та її руйнуючого впливу на національну економіку, мають стати:

– державна інвестиційна підтримка накопиченого потенціалу фундаментальних науково-технологічних розробок шляхом нетрадиційних способів залучення грошових ресурсів;

– відповідна фінансово-кредитна політика, спрямована на пріоритетне формування національного ринку інвестицій та технологій;

– пріоритетне інвестування виробництв прогресивних технологій для усіх секторів економіки;

– масове кредитування банками інноваційної діяльності (за умов зниження ставки рефінансування та незмінності її впродовж 5–8 років);

– зниження ризиків на ринку інвестицій шляхом передання прав на розпорядження акціями спеціалізованим компаніям по ринкових операціях з цінними паперами;

– послаблення фіскального тиску та посилення податково-пільгового стимулювання в науково-інноваційній діяльності тощо.

Крім того, в країні існує гостра потреба розробки стратегії випереджального розвитку, яка надасть можливість глибоко пізнати і зрозуміти шляхи, методи та джерела соціально-економічного зростання та структурного оновлення економіки.

Державні методи боротьби з фінансово-економічною кризою виробництва мають, у свою чергу, поєднуватися з процесами антикризового управління на рівні конкретного підприємства, адже причиною кризового становища підприємств в Україні є не лише зменшення платоспроможного попиту покупців, передусім населення, а й неадекватний ринковим вимогам стан управління фінансово-економічною системою господарювання.

Розвитку економіки сприятиме також мотиваційний механізм підтримання виробництва, що створить рівні умови для різних сфер економічної діяльності, збільшення маси прибутку (доходу), головним чином не за рахунок підвищення його норми, а в результаті розширення обсягу виробництва і реалізації товарів та послуг, а також пільговий режим для прямих вітчизняних та зарубіжних інвестицій у виробництво.

У свою чергу, фінансово-економічна криза щодо портової діяльності може бути визначена як крайнє загострення протиріч між фінансово-економічною системою портів, в основі якої лежить діючий організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності, та швидкозмінними умовами зовніщнього середовища. Таке становище, в свою чергу, загрожує стійкому стратегічному розвитку портів та підтримці належного рівня їх конкурентоспроможності.

Серед основних причин фінансово-економічної кризи вітчизняних портів також можливо відокремити застарілі системи управління, що не відповідають умовам сьогодення, з іншого боку втрату налагоджених (у тому числі й традиційних) зв’язків з вантажовласниками. Крім того, відставання у впровадженні та використанні сучасних технологій, відсутність науково-розроблених та діючих стратегій розвитку з системою контролю щодо їх виконання, значний податковий та регуляторний тиск, та, як наслідок усього, низька якість послуг, що надаються, втрата відповідного рівня конкурентоспроможності та позицій на ринку транспортних послуг.

Однак, фінансово-економічну кризу, що для вітчизняних портів затяглася вже на два десятка років, слід розглядати не лише як негативне явище, але й з

точки зору позитивних причинно-наслідкових зв’язків, що пов’язано зі необхідністю зміни діючого організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, впровадженням сучасних технологій та підвищенням загального рівня конкурентоспроможності портів. За роки реформ ситуація не лише не поліпшилася, а значною мірою ускладнилася.

Для виходу з кризи вітчизняним портам необхідно реалізувати заходи стратегічного і тактичного напрямів. Де стратегічний передбачає заходи тривалого характеру щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності на основі вирішення теоретичних і практичних завдань, із застосуванням усього інструментарію економічних досліджень: імітаційного та математичного моделювання, економічного експериментування і прогнозування, експертних методів та статистичного аналізу тощо [24].

Впровадження антикризового управління у портах потребує розробки відповідного теоретичного підґрунтя – пристосування до специфіки діяльності портів теорії кризових явищ, тобто причини та наслідки їх виникнення, розвитку, діагностики, організації і методичного забезпечення переборення. А на рівні окремого порту – практичного інструментарію діагностики загроз виникнення кризи та банкрутства; оцінки наявного або формування можливого потенціалу виживання; прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства; підготовки та економічної експертизи окремих антикризових заходів, оцінки їх наслідків; формування антикризової програми функціонування портів та організації контролю за її реалізацією.

Головними напряммаи антикризового управління у портах мають бути модернізація, реконструкція активів, удосконалення технологій та організації виробничого процесу, а також його диверсифікація, розробка цільових комплексних програм виживання та розвитку з попереднім аналізом фінансово-господарської діяльності портів, їх активів та пасивів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, забезпеченості власними засобами, існуючих і можливих замовлень, попиту та цін на портові послуги [24, с.217-220].

Висновки до другого розділу

1. Проведений аналіз підтвердив, що транспортний комплекс України, виходячи з географічного положення країни, значною мірою може виконувати транзитні функції. Однак, процес ринкових перетворень привів до того, що Україна втратила величезний вантажопотік транзитних вантажів, які переспрямовані вантажовласниками та перевізниками через порти Румунії, Болгарії, Туреччини та країни Балтії. Наявність портових потужностей у минулі роки забезпечувалась 32 морськими портами та портопунктами Чорноморсько-Азовського регіону, серед яких на сьогодні в Україні лише 13 з них.

Проте наявність переваг розташування на території проходження важливих транспортних коридорів міжнародного значення являє потенціал розвитку транспортної складової у процесі переміщення вантажів.

2. Після світової економічної кризи 1998 р., відбулося значне переміщення виробничих потужностей у країни Азії, по причині набагато дешевших ресурсів. В свою чергу, це сприяло розвитку світової морської торгівлі. Наступна фінансова криза 2008 р., навпаки, призвела до значного падіння фрахтових ставок і, як наслідок, до зменшення обсягів морських перевезень.

3. Сьогодні морські порти України знаходяться в складних умовах, пов’язаних з втратою значної частки транзитного вантажопотоку, значення якої досягає 40%. Разом з тим, морські порти мають значний резерв потужностей.

4. Незважаючи на те, що в даний час у світі йде активний процес формування нової географії морських і наземних перевезень, багато українських портів знаходяться осторонь від цих процесів і стурбовані не підвищенням своєї ролі в розвитку інтеграційних процесів, а конкуренцією на внутрішньому ринку стивідорних послуг.

5. Зміна в структурі вантажопотоків, поширення обсягів та географії контейнерних перевезень визначили необхідність зміни й у портовій інфраструктурі, яка в умовах ринку повинна забезпечити випереджальні темпи розвитку для підвищення рівня конкурентоспроможності портів в перспективі. У роботі

розглянутий європейський досвід стратегічного розвитку портів та напрямків портової діяльності. Зокрема було розглянуто порти Великобританії, Франції, Бельгії та інші, й виділені основні переваги та недоліки приватизації портів.

6. Серед основних моделей управління портами в сучасних умовах можна виділити: service порт, landlord порт, tool порт і повністю приватизований private порт. Сучасний стан українських портів вимагає певних перетворень і розвитку, у першу чергу, державно-приватного партнерства для стійкого ефективного функціонування в умовах конкуренції.

7. Першою необхідною умовою ефективного розвитку портів є вибір такого стратегічного напряму, який орієнтований на динаміку змін в зовнішньому середовищі. У цьому сенсі існує тільки два стратегічні напрямки розвитку портів: стратегія зростання та стратегія скорочення. Другою необхідною умовою є орієнтація розвитку портів на конкретну і визначену мету. Третьою необхідною умовою ефективного розвитку портів має бути орієнтація на забезпечення максимально можливої ефективності використання всіх їх виробничих ресурсів.

РОЗДІЛ 3
ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

3.1 Тенденції розвитку портової галузі в умовах кризи та їх вплив на організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності.

Наявний досвід та аналіз світових тенденцій розвитку портів довів, що процес трансформації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, притаманний багатьом економічним системам, як розвинутих країн, так і країн, які досьогодні остаточно не сформували оптимальне рішення по цьому питанню, може бути остаточно сформований у декілька моделей здійснення портової діяльності.

"Європейська модель" передбачає відділення інфраструктури від операторів або перевізників. Європейську модель, у свою чергу, можна розділити на два різновиди, позначивши їх умовно як французьку й німецьку, хоча розрізняють ще шведську й англійську [147, с. 18].

Європейська модель у сукупності передбачає поєднання (досвід Німеччини, Франції – за роки проведення реформ вони змогли добитися збільшення обсягу пасажирських перевезень і зниження витрат на персонал) або чіткий розподіл обов'язків між декількома суб'єктами в транспортній галузі (практика Швеції – в основу реформи покладені поділ інфраструктурної складової та експлуатаційної діяльності у портах), або більш "радикальний" варіант – реформа транспортної галузі у Великобританії, де її найбільша частина була приватизована.

Прикладами проведення процедур по акціонуванню транспортної галузі є *Polskie Linie Kolejowe* (“Польські залізниці”), яка не є приватною власністю, а утримує пакет акцій товариства у державній власності із наданням права здійснювати операційну діяльність приватним структурам. Після реформування

відпала необхідність створення спільних підприємств із залізницею, замість чого сформовано чіткий поділ відповідальностей та функцій, які закріплені за різними суб’єктами господарювання.

Отже, у системі управліннясучасними інфраструктурними комплексами більшості країн світу закладена розбіжність між володінням державою основними об'єктами виробничої інфраструктури й користування ними з боку приватного капіталу. Процес приватизації інфраструктури транспортної мережі зазнається недоцільним з погляду соціально-економічних причин, які обумовлені обмеженістю державного й муніципального фінансування окремих сфер інфраструктури [43]. У зв'язку з цим, використовуючи сучасні форми державного регулювання економіки, є реальна можливість залучення ресурсів приватного сектору з метою будівництва, експлуатації й модернізації різних інраструктурних об'єктів, у тому числі портів. Відносно України можна відзначити, що роль приватного сектору в управлінні транспортною інфраструктурою, як і раніше, обмежена з багатьох причин.

Тим не менш, ефективність взаємодії приватного сектору та держави у портовій діяльності є можливою у разі використання доцільної форми таких взаємин. Наприклад, однією з таких інноваційних і ефективних форм, які активно використовують в управлінні транспортною інфраструктурою, є механізм окремого й часткового державно-приватного партнерства, при якому всі учасники одержують певну вигоду. Так, держава частково передає свої інвестиційні обов’язки перед інфраструктурним комплексом приватному сектору, який отримує повноваження щодо будівництва й експлуатації відповідних об'єктів. Наслідками для суспільства є знищення розбіжностей, пов'язаних із залишковим фінансуванням соціальних потреб. Взагалі, така форма співробітництва держави й приватного сектору стимулює розвиток інфраструктурної мережі й підвищує транспортний потенціал країни.

Щорічні інвестиції по усьому світу через механізм ДПП залучаються в обсязі від 7,5-9 млрд. євро, близько 40% з цих коштів припадають на частку Великобританії. Європейський інвестиційний банк активно підтримує цю

тенденцію, із самого початку й до теперішнього часу фінансується близько 60 проектів ДПП у Європі із загального обсягу отриманих кредитів [164, 174].

Прикладів взаємоприйнятного та взаємоефективного співіснування держави із приватним сектором існує багато, починаючи із європейського досвіду, де така взаємодія розглядається лише як тимчасові превентивні дії для вирішення фінансових проблем державними установами. Проте, у 1992 р. консервативний уряд Дж. Мейджора у Великобританії й Північної Ірландії ввів ініціативу щодо часток фінансування (*Private Finance Initiative*), яка стала першою систематизованою програмою, спрямованою на впровадження державно-приватного партнерства у сфері портової діяльності [14].

Уряд Великобританії вперше розв'язав проблему щодо застосування державно-приватного партнерства у транспортній галузі наприкінці 80-х рр. По мірі збереження цього політичного курсу протягом наступних 20-ти років стимулом розвитку державно-приватного партнерства стало наростання ефективності його складових. Тобто сформовано механізм, з впровадженням та посиленням якого державні ресурси могли раціональніше застосовуватися для надання суспільних послуг. Первинний досвід такого партнерства стосувався надання послуг лише соціальної спрямованості (дошкільні, шкільні заклади, лікарні, санаторії тощо), підґрунтям якого були концесійні угоди між покупцями послуг, тобто користувачами, та приватними постачальники цих послуг. Згодом почалося відновлення інфраструктури. Так, у транспортному секторі Великобританії було реалізовано понад 200 проектів, спрямованих на відновлення автобусних парків, залізничних магістралей, автомобільних шляхів, мостів.

Тобто, аналіз довів, що державно-приватне партнерство є найбільш результативним у середовищі зі стабільним політичним курсом. У цілому державно-приватне партнерство мало величезне значення для підвищення стандартів якості послуг, які пропонувалися державним транспортним сектором Великобританії [14].

Цікавим є досвід застосування ДПП французькою владою. Країна мала значну практику державно-приватної взаємодії в сфері інфраструктури, але загалом у формі концесій, правова база якої була нестабільною й дуже слабкою. Державний сектор став ініціатором розвитку державно-приватного партнерства. Були прийняті нові форми партнерських контрактів, за якими, зокрема, побудовані нові автомобільні дороги, залізничні переїзди та колії, оновлена інфраструктура підприємств державного транспортного сектору.

На сьогодні у Франції загалом запроваджується понад 50 проектів із ДПП на суму 8 млрд. євро, з яких 8, загальною вартістю 1,1 млрд. євро, у транспортній сфері. Однією з особливостей партнерства, яка притаманна Франції, є баланс між великими та малими проектами, які впроваджує місцева влада [53]. Основним напрямком впровадження державно-приватного партнерства в країні є надання концесій на спорудження автомагістралей та надання послуг водопостачання.

Широке поширення має механізм ДПП в Італії, яка отримує максимальні переваги від запровадження цих ініціатив. Серед основних інструментів використовуються концесійні механізми, орендні схеми, процедури побудови та підтримки акціонерних товариств з різною часткою участі держави у цих товариствах. Серед основних сфер застосування таких механізмів – програми економічного та соціального розвитку місць та регіонів, підтримка діяльності галузей та окремих підприємств.

Концесію в Італії обрано як досить універсальний засіб вирішення економічних проблем [174] і вона є найбільш розвинутою та прогресивною формою партнерства держави, органів місцевої влади й приватного сектору на сучасному етапі розвитку економіки країни. Серед основних напрямків реалізації програм державно-приватного партнерства обрано соціальну, житлово-комунальну та транспорту сфери. У галузі транспорту за останні роки було реалізовано 4 великих проекти щодо реконструкції автодоріг, залізничного полотна й припортової інфраструктури на загальну суму у 0,8 млрд. євро [174].

Успішними прикладами державно-приватного партнерства стали такі проекти в сфері залізничного транспорту: *Tunnel Rail Link* (Великобританія), високошвидкісна магістраль *HSL Zuid* (Нідерланди), лінія *Oresund* (Данія – Швеція). Із застосуванням механізму державно-приватного партнерства були закінчені й такі складні проекти, як Євротунель під протокою Ла-Манш, Сіднейський портовий тунель, міст «Конфедерації» в Канаді, національні аеропорти в містах Гамір-Бурге й Варшава, Центральний парк у Нью-Йорку, окремі зони метрополітену в Лондоні та інші.

Вважаємо, що вивчення та аналіз цього досвіду є важливим чинником розвитку механізмів регулювання портової діяльністю в Україні (рис.3.1 – 3.2).

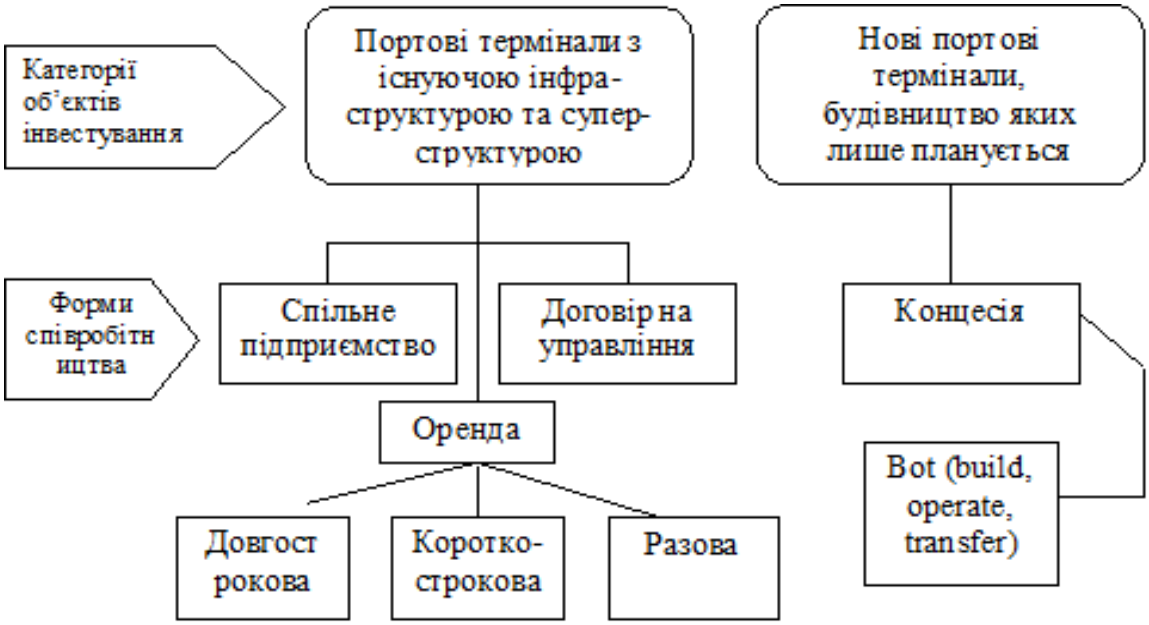

Рис. 3.1. Характеристика основних форм співробітництва державних структур і приватного капіталу в портових зонах

Аналіз основних переваг та недоліків тих чи інших форм розвитку портової діяльності в Україні наведено у Додатку В.

Щодо української портової сфери, то головними проблемами є невідповідність рівня розвитку портів, ефективності та якості їх управління і функціонування сучасним міжнародним вимогам, попиту економіки та

суспільства на ці послуги. Не забезпечується випереджаючий розвиток і повномасштабне використання існуючого потенціалу портів. Державна система забезпечення безпеки мореплавання не повною мірою відповідає світовим стандартам, зокрема стосовно організації державного портового нагляду та здійснення в порту окремих адміністративних функцій, координації дій під час пошуку та рятування на морі.

За якісними і технічними характеристиками, такими, як глибини на підхідних каналах, у причалів, техніко-технологічні засоби перевантаження і збереження вантажів, технічний стан причалів й устаткування, рівень автоматизації і комп'ютеризації морські порти залишилися на рівні 90-х років минулого сторіччя, тобто відсутня ефективна система оновлення основних активів державних морських портів.

Застаріла структура управління державними портами, з використанням традиційно бюрократичних процедур при вирішенні усіх питань функціонування портової сфери, її розвитку, тощо, не забезпечує можливості надання рівних умов для існування економічної конкуренції, навпаки, створює законодавчі та організаційні бар'єри для налагодження ефективного і прозорого механізму інвестування у розвиток портової діяльності.

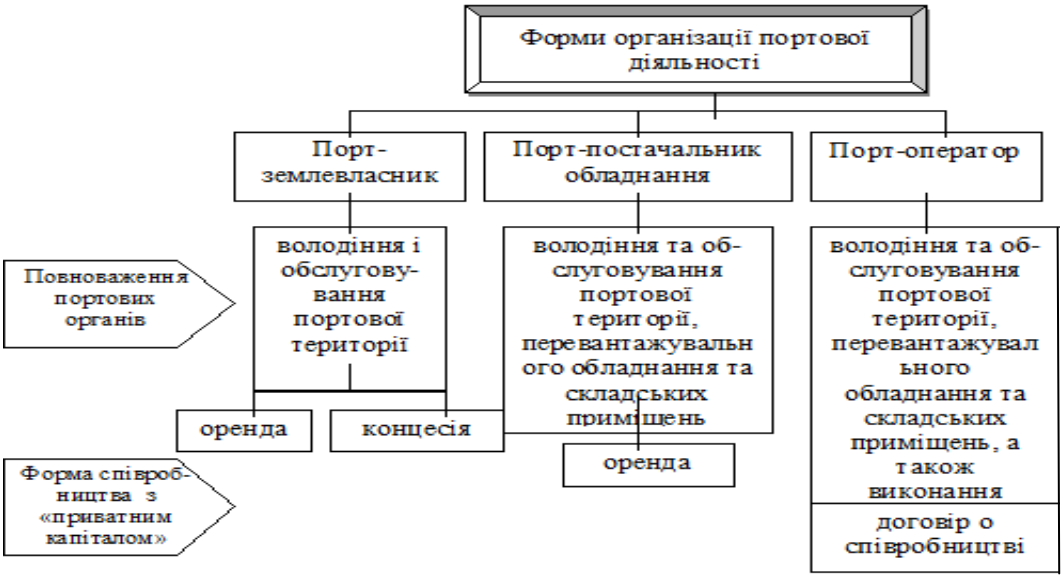

Рис. 3.2. Характеристика основних форм організації портової діяльності

Таким чином, необхідні докорінні структурні перетворення, які нададуть змогу здійснювати розбудову ринкової портової інфраструктури в галузі портової діяльності, істотна модернізація системи регулювання портової діяльності на усіх рівнях, реалізація принципів державно-приватного партнерства у морських портах (рис. 3.3.).

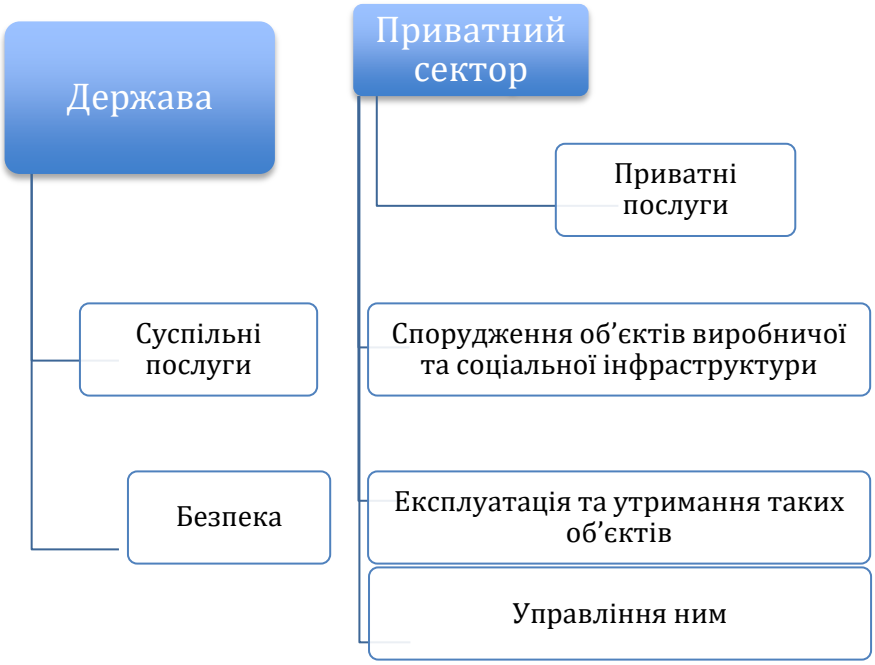

Рис. 3.3. Підвищення рівня ефективності послуг за рахунок поєднання суспільних та приватних послуг

Для здійснення цих перетворень вважаємо за необхідне:

- створити законодавчі умови формування та підтримки довгострокової мотивації державно-приватного партнерства у морських портах;
- забезпечити ефективний нагляд за додержанням вимог національного та міжнародного законодавства з боку суден, морських терміналів, портових операторів, інших суб'єктів портової діяльності;
- стимулювати усі види виробничо-господарчої діяльності у портах підприємствами різних форм власності на принципах сумлінної конкуренції;

- забезпечити істотне підвищення рівня привабливості сфери портової діяльності для інвесторів, що у свою чергу приведе до значного підвищення темпів розвитку портів;

- привести систему регулювання портової діяльності у відповідність до міжнародного законодавства.

Для реалізації таких перетворень у відповідності до загальносвітових тенденцій, на нашу думку, вкрай необхідні певні зміни у системі регулювання портової діяльності та державній системі забезпечення безпеки судноплавства, які повинні зачепити органи державної влади, перш за все Міністерство інфраструктури, з формуванням відповідних структурних одиниць, які несут відповідальність за діяльність портової галузі. Наслідками перетворень у цьому напрямку мають бути процеси формування:

- державної морської адміністрації та державної адміністрації портів;

- філіалів Морської адміністрації в окремих портах;

- державного підприємства з організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення управління морським та річковим транспортом;

- державного підприємства, що забезпечуює функціонування Державної системи забезпечення безпеки судноплавства:

- державної морської лоцманської служби, морської аварійно-рятувальної служби та державної навігаційно-гідрографічної служби;

- державної підтримки системи науково-дослідних, проектно-конструкторських та дослідницьких галузевих установ.

Зміна способів веденя господарської діяльності та організації виробництва у портах має відбутися, у першу чергу, завдяки її організаційного перетворення. Для цього необхідні першочергові дії стосовно системи регулювання цієї діяльності, які можливо здійснити шляхом:

- вибору та обґрунтування доцільності впровадження певної, оптимальної в конкретних умовах портової діяльності, організаційно-правової форми ведення цієї діяльності – спільні приватно-державні підприємства, публічні акціонерні товариства, холдинги тощо;

- побудови методичного базису функціонування та розвитку обраної моделі;

- визначення об'єктів інфраструктури портів, що передаються морським адміністраціям портів з наданням права подальшої передачі в оренду (концесію тощо);

- визначення об'єктів інфраструктури портів (спеціалізованого майнового комплексу), що передаються морським адміністраціям портів без права подальшої передачі в оренду (концесію тощо);

- складання реєстрів державних об'єктів в портах;

- формування процедури передання заздалегінь визначенних портових функцій (у відповідності до діючого законодавства) організаціям та установам недержавної форми власності з обов’язковим запровадження механізмів контролю шляхів експлуатації державних активів цими організаціями та установами;

- формування та запровадження сучасних механізмів до ефективного використання переданого портовим операторам у користування державного майна (договори управління, концесії, оренди);

- створення прозорої системи пошуку, оцінки, вибору та використання інвестицій у розвиток портової інфраструктури;

- законодавчого закріплення за морськими портами, що мають стратегічне значення для держави та знаходяться у вузлових точках міжнародних транспортних коридорів, особливих умов їх функціонування та розвитку відповідно міжнародним стандартам щодо портової діяльності;

- впровадження економічно обґрунтованого підходу до формування співвідношень розмірів ставок портових зборів, ставок і тарифів на портові послуги, які будуть стимулювати розвиток конкурентного середовища у портах;

- впровадження гнучкої системи встановлення ставок портових зборів відповідно паритетів національної валюти та іноземних валют, співвідношень із ставками зборів у портах-конкурентах;

- ініціювання внесення змін до чинного законодавства щодо зміни низки податків, пов'язаних із експлуатацією суден, єдиним реєстраційним збором;

- запровадження режимів “кращої світової практики” у супутних напрямках портової діяльності – наданні митних послуг, санітарних, екологічних, брокерських тощо;

- посилення кадрової політики, зокрема удосконалення порядку визначення кваліфікаційних вимог, удосконалення конкурсної системи відбору кандидатів, істотне підвищення рівня управлінської культури, навичок.

Зміни, які мають місце у розвитку світової портової системи активно впливають на діяльністі морських портів в Україні, спонукають керівництво усіх ланок корегувати напрямки своєї діяльності у відповідності до цих змін. Це стосується як загального регулювання портової діяльності, так і поточних питань, пов’язаних з операційною діяльністю портів. Враховуючи особливості розвитку української економіки, нами сформульовані основні напрямки розвитку вітчизняних портів, які мають стати визначальними для досягнення рівня конкурентоспроможності, прийнятного для позиціювання національної портової сфери як рівноправого партнера на світових ринках транспортних послуг.

Ці напрямки нами визначені як такі:

а) *вимоги диверсифікації портової діяльності, яка в даний час виходить за звичайно прийняті межі порту.*

Нами передбачається, що диверсифікація має здійснюватися у якості зовнішньої функції (виключно для портових користувачів).

Нами ці функції поділено на три основні групи:

– функції, які пов'язані зі звичайним обслуговуванням суден в портах. Для скорочення часу знаходження суден у портах необхідно постійно здійснювати пошук таких додаткових робіт і операцій, які були б спрямовані на вирішення завдань економії часу стоянки суден. Порти повинні мати можливість запропонувати судновласникам нові форми матеріально-технічного й продовольчого забезпечення, знайти необхідні матеріально-технічні ресурси для задоволення потреб суден, запропонувати різноманітні ремонтно-

профілактичні та інші послуги, термін виконання та якість яких повинні відповідати загальносвітовим вимогам якості і т. ін.;

– функції, які мають здійснюватися на перетені територій та акваторії, тобто класичні функції забезпечення вантажо-розвантажувальних робіт з морського транспорту на наземний, та у зворотному напрямку. Основний сенс проведення диверсифікації складається з необхідності надання нових видів послуг портовим користувачам у вигляді відкритого доступу до необхідної інформації щодо просування, стадії обробки вантажу, можливості дистанційного оформлення запитів на отримання портових послуг, додаткової обробки вантажів та їх зберігання за певних умов та термінів тощо;

– берегові функції, які виконуються в тиловій частині портів і за межами традиційних портових територій. Ці функції пов'язані з виконанням таких операцій як зберігання вантажу, що не обумовлено діючою технологією і організацією перевантажувальних робіт, розподіл вантажів, їх маркування, пакування, фасування, здійснення необхідних досліджень якості та відповідності вантажів заявленим характеристикам, передпродажна підготовка тощо. Ця група функцій може бути найбільш ефективною в українських умовах функціонування портів, оскільки має певне техніко-технологічне підґрунтя їх здійснення. Вже сьогодні українські порти мають певний успішний досвід у цьому напрямку, де порт Чорноморськ надає свої території для автомобільних складських майданчиків, а в Одеському морському порту функціонує завод по переробці соняшникового насіння з подальшим відправленням олії на експорт. Переваги такого підходу очевидні, незважаючи на низку обмежень (територіальних, екологічних, соціальних), які мають бути враховані у процесі прийняття рішення щодо вибору саме цієї форми диверсифікації портової діяльності.

Диверсифікація продукції визначається самим поняттям продукції морських торговельних портів та її особливостями.

Економічний сенс портової послуги полягає у завершеному переміщені вантажів із морського на наземний вид транспорту, або у зворотному напрямку,

де продукція має безречовну форму та відноситься до послуги з усіма притаманними їй властивостями. Проте таке класичне уявлення про портову послугу не враховує новітні вимоги сучасності та перетворення у межах портового простору на користь формування великих за значущістю товаро-розподільних центрів з переліком додаткових функцій не лише обслуговуючого, а й виробничого характеру.

Маючи споживчу вартість, здатність задовольняти потреби користувачів, портова послуга може бути модифікована у залежності до багатьох факторів, таких як напрямки перевантаження, види вантажів, надання додаткових властивостей товарам шляхом їх обробки, переробки, пакування, зміни їх транспортних характеристик, термінів обробки та обслуговування тощо. Так чи інакше, портова послуг, у якості продукції портів та у залежності від набутих ознак, достатньо різноманітна та затребувана.

б) формування дистриб’юторських мереж, в межах яких визначальними стають інформаційні технології та засоби їх реалізації, тобто інформаційна інраструктура, або інфорструктура.

Цей напрямок до теперішнього часу в морських торговельних портах України суттєвого та вагомого розвитку не одержав, незважаючи на започаткування ініціатив по формуванню інформаційного портового середовища для всієї мережи українських портів.

Насьогодні процедури перерозподілу вантажів є елементами, або ланками, глобальних логістичних ланцюгів постачання товарів, у яких їх виробництво, просування, надання додаткових якостей, підвищення споживної цінності, розподілення тощо є складові, нерозірванні один від одного. Тобто прийняття рішень по кожному з елементів цього ланцюга, має враховувати специфіку кожного іншого етапу просування вантажів від місця виробництва до місця споживання, та об’єднувати усі ці етапи у єдину інформаційну мережу.

На нашу думку, дистриб’юторська діяльність портів передбачає та має враховувати:

– процедури по беспосередній дистриб'юції товарів шляхом їх транспортування від виробника до споживача;

– процедури по дистриб'юції інформації шляхом її збирання, накопичення та розподілу.

Виконання цих процедур в українських портах потребує наявності та розвитку транспортної інфраструктури традиційної та інноваційної якості, здатної задовольняти сучасні вимоги користувачів по транспортуванню, складуванню, обробці, пакуванню, документальному оформленню, перевірці на відповідність стандартам якості та екологічної безпечності тощо.

У той час як інша группа процедур потребує наявності та можливості здійснювати оперування засобами зовсім нової якості – інфоструктури, з отриманням можливості зберігати, накопичувати та розподіляти інформацію в інформаційному просторі у режимі реального часу. Розвиток цього напрямку наблизить українські порти до започаткування сового розвитку й набуття стану портів наступної генерації (3-4-5-6).

Проте здійснення дистриб'юторської діяльності українськими портами не повинна обмежуватися лише просторами самого порту/портів. Завданням на перспективу мають стати створення інформаційних майданчиків наднаціонального рівня. Поки що прикладами найбільш успішних спроб дистриб'юторської портової діяльності у межах портових співтовариств є порти "Великої Одеси" та Маріупольский порт. Проте позиції останнього сильно послаблюються мілководдям Азовського моря та важкою політичною ситуацією.

Надійний потік інформації є необхідною передумовою для забезпечення швидкого й ефективного просування вантажів через порти та забезпечення бажаного рівня конкурентоспроможності цих портів. Порти фактично мають бути високорозвинутими інформаційними центрами. Такий підхід є важливим, сучасним та затребуваним, оскільки забезпечує своєчасне корегування різних видів діяльності у режимі реального часу, надаючи постійно оновлюваної

інформації усім групам користувачів портових послуг – митниці, судноводіям, вантажовласникам, банкам, брокерам, експедиторам, страховим компанім тощо.

За останні роки у вітчизняних портах було сформовано так званий “інформаційний простір”, у який включено усі вітчизняні порти. Незважаючи на цілу низку яскраво виражених перваг, оперативності, інформативності, доступності, якості даних, які можуть бути затребувані та отримані користувачами портів у будь-який термін, залишаються відкритими питання сформованості системи обміну данними у межах цього простору, скоординованості внутрішніх підрозділів у єдиній глобальній системі, можливість бесперешкодного обміну між адміністрацією, користувачами та підрозділами порту.

в) створення на найближчих до портів територіях підприємств і організацій, які надають промислові, торгові, інформаційні, фінансові та інші види послуг вантажовласникам і власникам транспортних засобів у доданок до тих, які входять в перелік традиційних портових послуг.

Цей стратегічний напрямок розвитку українських портів має передбачати:

– надання промислових послуг вантажовласникам та власникам транспортних засобів, які співпрацюють з портами;

– виробничу обробку вантажів, що створює додану вартість цим вантажам, сформовану шляхом набуття додаткових якостей, які підвищюють споживну цінність цих вантажів;

– розвиток інфраструктури портових зон, яка забезпечує просування вантажів через порти.

Перший елемент цього напрямку завжди був присутній в українських портах, в більшості своїй як функціонування судноремонтних підприємств, бази технічного обслуговування, великих майстерень з ремонту перевантажувальної техніки, контейнерів та ін.

Другий та третій елементи поки що не мають достатнього розвитку, не дивлячись на певні зрушення в цій сфері. Наприклад, спорудження заводу по переробці риби, яка надходить з промислів, цехів по збірці автомобілів в

порту “Чорноморськ”, олійнопереробляючого заводу в Одеському порту і деяких інших підприємств.

Однією з важливих умов залучення додаткових вантажопотоків у портові зони, підвищення ефективності та інноватиності портової діяльності та покращення якості життя населення регіону, який оточує портову зону, є поєднання портових функцій із виробничими потужностями, розташованими на території портів.

Формування розвиненої інфраструктури в портовій зоні (банки, страхові компанії, консалтингові фірми тощо), яка обслуговує вантажовласників, судновласників та інші суб'єкти, які ведуть свою підприємницьку діяльність на території портів, також є важливими чинниками залучення вантажопотоків у порти і підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

г) розвиток в портовій зоні мережі малих підприємств, відомих в світовій практиці як комутанти, які б працювали на обслуговування вантажопотоків, що прямують через порти.

У портовій зоні малі підприємства найчастіше працюють у сфері обслуговування вантажовласників і судновласників, надаючи транспортно-експедиторські, агентські, брокерські, крюінгові та інші послуги. Саме тут найбільш необхідна мобільність і оперативність, властива малому підприємництву.

Такий вид діяльності є природним для портових зон, виконує низку важливих допоміжних функцій, є умовою ефективного функціонування та розвитку портів.

В цей же час звертає на себе увагу прагнення майже всіх українських портів зберегти безпосередньо в своїй структурі підрозділи допоміжного та обслуговуючих виробництв – автогосподарство, електромереж, ремонтно-будівельні структури, майстерні з ремонту портової механізації та ін. Українські порти по суті є натуральними господарствами, для управління якими потрібен великий управлінський апарат. Тому існує потреба у створенні

певного об'єднання, яке надало б змогу зібрати під своїм керівництвом самостійні підприємства, представників влади і науковців.

Враховуючи сучасне становище портової галузі, тенденції її розвитку на перспективу, бажання зберегти статус України як морської держави та певні кроки органів влади у цьому напрямку, вважаємо за доцільне створення кластерів як ефективного виду об'єднання портового господарства з промисловим сектором, обслуговуючими та супутними галузями. В світі кластери відомі як відносно нова ефективна форма інтеграції влади, науки і виробництва. Зараз в морській галузі України існують всі необхідні передумови формування кластерів:

– сприятливі географічні умови;

– наявність вищих навчальних закладів, що готують фахівців для морської галузі, і науково-дослідницьких організацій, які виконують наукові розробки у цьому напрямку;

– наявність фахівців, які мають досвід роботи на підприємствах морського транспорту;

– збереження добре налагоджених виробничо-економічних зв'язків.

На нашу думку, малі і середні підприємства, які працюють в портовій сфері, об'єднуючись в кластер, не втратять своєї самостійності, але одержать значні переваги як в рішенні стратегічних завдань, так і в повсякденному функціонуванні. Серед цих переваг звернемо увагу на такі:

– захист юридичних прав суб'єктів господарювання у сфері портового бізнесу;

– навчання та можливість перекваліфікування (у разі гострої потреби) кадрів;

– здійснення прикладних наукових досліджень;

– інформаційне забезпечення;

– юридичне, економічне, науково-технічне консультування;

– рекламні послуги;

– фінансова підтримка на більш преференціальних умовах;

– підтримка безпеки господарської діяльності.

д) реформування власності шляхом використання принципу виборчої “ковзаючої” приватизації, перш за все комерційної діяльності.

Для реалізації цього напрямку в межах портової діяльності й у берегових обслуговуючих організаціях було запровадженно Закон “Про морські порти України”, головною метою якого було саме таке завдання – розділення операційної діяльності та державних регулятивно-контролюючих функцій. У відповідності до цього закону підрозділи, які здійснюють операційну діяльність, повинні розглядатися як об'єкти першочергової приватизації, а підрозділи, які реалізують державні функції (створення безпечних судноплавних умов, державний контроль за судноплавством, виконання аварійно-рятівних робіт, забезпечення екологічної безпеки тощо), має знаходитися під управлінням держави і частково фінансуватися за рахунок державного бюджету. На жаль, досьогодні це завдання не виконане в обсязі, який передбачений цим законом, умов для проведення комерціалізації та корпоратизації портової діяльності так і не створено.

На нашу думку, керівництво портів, як представники органів виконавчої влади та найбільш компетенті спеціалісти у цій сфері, повинні мати змогу (законодавчу, у першу чергу) зробити вибір між певними можливими варіантами зміни організаційно-правової форми, володіти механізмами та ресурсами здійснення цих перетворень, та нести повну відповідальність за наслідки своїх рішень.

Вважаємо, що вибір в пользу здійснення приватизації може призвести до виникнення найбільш конфліктної ситуації між зацікавленими сторонами. Тому, як більш “м’який” варіант перетворень, є можливим проведення приватизації за принципом «виборчої ковзаючої приватизації», який припускає використання підходу до розділення функцій шляхом глибокого вивчення кожної з них і виявлення, які з цих функцій і на якому етапі розвитку економіки країни повинні виконуватися безпосередньо державними органами, які – портовими властями, а які – приватними (колективними, сумісними) операторами.

Така форма приватизації дозволить розширити номенклатуру пропонованих клієнтам послуг, залучити додаткові кошти для фінансування будівництва й реконструкції портових споруд, придбати сучасні коштовні перевантажувальні машини, крани й устаткування, підвищити ефективність регуляторної діяльності у портах. В той же час, процес суцільної приватизації може мати негативні наслідки. Перш за все, існує ризик формування монопольних структур, які знищать прозору конкуренцію на цьому ринку. Тому приватизація деяких важливих функцій, наприклад, виконання вантажо-розвантажувальних робіт, перевезення вантажів і пасажирів місцевим флотом тощо, повинна обов'язково забезпечуватися заходами з організації вільної конкуренції, щоб уникнути утворення монопольних структур.

Ще однією з загроз, за умов недостатнього розвитку ринкових механізмів, що має місце в Україні, є посилення уваги до прибутку. Це може призвести до недооцінки необхідності розвитку виробництва і, як наслідок, така приватизація забезпечить суцільну вигоду лише для операторів, попри інтересів всіх інших задіяних сторін та клієнтів такого порту. У зв'язку з цим, слід звернути увагу на створення спільних підприємств на території портів, які здійснюватимуть експлуатацію контейнерних, рефрижераторних, хімічних, вугільних та інших терміналів, використовуючи гідротехнічні та інші споруди, важку техніку тощо, яка належить державі та передається у керування на умовах довгострокової оренди. Водночас, спільні підприємства мають проводити роботу по залученню вантажопотоків, фінансуванню придбання необхідної коштовної портової техніки – машин, кранів, устаткування для технічного вдосконалення і розвитку терміналів, що експлуатуються.

е) передача портової інфраструктури (причалів, каналів, захисних споруд, складів, території) у власність місцевих органів державної влади.

Морські торговельні порти в різних країнах світу знаходяться в загальнодержавній, муніципальній (комунальній), колективній (акціонерній) та приватній власності. Але найефективніше розвиваються і функціонують порти, які обрали муніципальну та колективну форми власності. Прикладом є порти

Німеччини – Гамбург, Бремен, Бремер-Хафен, Вільгельм-Хафен; Голландії – Роттердам; Бельгії – Антверпен, Остенде; США – Лос-Анджелес; Великобританії – Брістоль, Портсмут; Південної Кореї – Пусан.

На нашу думку, одним з підходів до підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності діяльності для українських портів повинні стати організаційно-структурні перетворення, пов'язані з вдосконаленням економічної діяльності, перш за все через розвиток форм власності.

Першим кроком в цьому напрямку може стати передача території, акваторії, причальних і захисних споруд, а також важкого перевантажувального устаткування і складських територій в муніципальну власність, що дозволить:

– ефективно поєднувати загальнодержавні інтереси з інтересами регіону (міста), у відповідності до діючого в ринковій економіці принципу – що вигідно території, то буде вигідно і державі;

– поєднати інтереси портів та інших учасників процесу перевезення вантажів від виробника до споживача;

– усунути міжвідомчі (міжгалузеві) бар'єри, що надасть можливість ефективніше управляти портом на основі координації портової діяльності з роботою решти підприємств і організацій міста різних форм власності;

– істотно впливати на вирішення соціально-економічних проблем розвитку портів, згладжувати можливі соціальні конфлікти, пов'язані із застосуванням в портах сучасних комунікаційних і перевантажувальних технологій, які неминуче призведуть до вивільнення працівників. Вирішення питань працевлаштування працівників, що вивільняються, шляхом створення нових робочих місць в інших сферах економіки міста можливо тільки за допомогою органів місцевого самоврядування;

– пов'язати плани розвитку міста і порту. Порт і місто повинні розвиватися за єдиним планом. Для розвитку порту потрібні, як правило, додаткові території, які має змогу надати лише місто, додаткові кваліфіковані кадри, яким необхідно житло, об'єкти соціального призначення, торгові

організації та ін. Розвиток всієї цієї інфраструктури знаходиться в компетенції органів місцевого самоврядування.

Прикладом такого єдиного стратегічного плану узгодженого розвитку порту і міста з позиції вимог XXI століття може служити комплексний план розвитку порту і міста Пусан (республіка Корея). У цьому плані передбачені, скоординовані і узгоджені всі функції міста і порту. Така концепція розвитку порту і міста просто необхідна для виживання в гострій конкурентній боротьбі, вона дозволяє підвищити інвестиційну привабливість порту та зменшити загрозу виникнення екологічних катастроф.

Вважаємо, що передавання майна портів в муніципальну власність може бути вигідна всім, а саме:

– *державі*, оскільки, по-перше, Україна зможе реалізувати свою геополітичну перевагу щодо Євроазіатського транспортного коридору і, по-друге, місцеві органи самоврядування зможуть краще захищати інтереси держави у зв'язку зі своєю близькістю до виробничого об'єкту і прямою зацікавленістю в результатах його розвитку і функціонування;

– *місту*, оскільки передача портового майнового комплексу у муніципальну власність дозволить органам самоврядування більш цілеспрямовано (на користь міста) робити вплив на виробничо-економічну діяльність. Найчастіше порт є основним бюджетним донором міста;

– *порту*, оскільки у працівників порту з'являться додаткові можливості фактичного впливу на органи місцевого самоврядування в своїх інтересах, тоді як зараз такий вплив на центральні органи влади практично відсутній;

– іншим *підприємствам* і *організаціям* міста, оскільки міська адміністрація більш цілеспрямовано підтримує їх розвиток і функціонування в межах їх взаємодії з портом.

Реалізація перерахованих позитивних моментів муніципалізації портів, а також згладжування можливих негативних моментів залежить від ініціативи працівників міської влади і портів.

є) формування ефективно функціонуючого портового співтовариства.

Будь-який порт являює собою комплекс, в основі функціонування якого лежать три базові положення:

– серед основних функцій портів є функція виконання вантажо-розвантажувальних робіт користувачам портів. У якості користувачів будь-яких структурних підрозділів або супутних підприємств мают виступати судновласники, вантажовласники;

– виходячи зі світового досвіду щодо якості та номенклатури портових послуг, користувачи потребують відповідного рівня, що накладає на порти вимоги дотримання відповідного рівня;

– портова діяльність, як і будь-який інший вид діяльності, потребує координації, що передбачає наявність програм та структурних елементів портової системи, які відповідні за їх контроль та коригування.

Створення портового співтовариства потребує об’єднання інтересів усіх заподіяних у процесі надання портових послуг сторін, включаючи структурні підрозділи, служби/організації по обробці суден/вантажів у портовій зоні, вантажовласників.

Тому при створенні портового співтовариства мають переслідуватися такі цілі:

– гармонізація відносин між різними видами транспорту, додатковими та суміжними видами діяльності;

– залучення та збільшення вантажопотоків, які є визначальними для розвитку портів;

– беспосередня участь органів місцевої влади у діяльності співтовариства;

– створення мережі «зовнішніх зв'язків» портів;

– створення і розвиток інфраструктури здійснення портової діяльності;

– знаходження оптимуму у рішеннях, в яких приймають участь усі задіяні у портову діяльність сторони.

Нами сформовано перелік принципів, на які повинні спиратися учасники портового співтовариства при своєму об’єднанні:

а) діяльності портового співтовариства має включати усіх контрагентів портової зони, включая підприємства та організації беспосереднього впливу;

б) портове співтовариство повинно мати дієвий орган (раду), в якому мають бути заявлені представники всіх підприємств і організацій, які працюють або тим чи іншим чином співпрацюютьз портами, включаючи представників місцевих органів влади і портових працівників (членів профспілки);

в) ради портового співтовариства, відповідно до свого Статуту та характером діяльності, виконує лише дорадчі функції. У їх обов'язки також входить виконання інформаційно-консультаційних послуг. Проте, першочергове завдання існування цього органу – інтереси співтовариства, інвесторів, робітників тощо, що накладає певні обов'язкі на усіх членів ради;

г) зібрання членів ради має відбуватися на регулярній основі, за необхідності формувати комітети по вирішенню поточних та термінових завдань;

д) одним з основних завдань ради є надання інформації щодо своєї діяльності та діяльності партнерів у відкритий доступ. Така практика має відбуватися теж на регулярній основі та за допомогою сучасних засобів.

Створення і розвиток портового співтовариства неможливо здійснити лише адміністративними методами. Цю роботу потрібно вести на основі економічних інтересів, поступово залучаючи до його діяльності всі зацікавлені сторони. Але з іншого боку, адміністрація (вище керівництво) порту повинна чітко зрозуміти істину, що без дієздатного портового співтовариства порту в ринкових умовах буде важко виживати в конкурентній боротьбі не тільки з іноземними портами, але і національними портами, а також підприємствами й співтовариствами інших видів транспорту, що діють на паралельних напрямках.

ж) здійснення організаційних перетворень у портах.

Українські порти зберегли свої організаційні структури без істотних змін ще за часів доринкових форм функціонування. Основною характеристикою внутрішніх організаційних структур портів є жорстке підпорядкування всіх видів діяльності головній меті – перевантаженню вантажів з морського

транспорту на наземні, та зворотно, а також обслуговування транспортних засобів, вантажів та пасажирів.

У портах необхідно створювати окремі самостійні у фінансовому відношенні підрозділи, об'єднуючі види діяльності, що приносять однаковий результат. Відносини між підрозділами різних видів діяльності повинні будуватися на договірних умовах та у еквівалентному обміні. На цій основі можна добитися підвищення ефективності роботи не тільки окремих підрозділів, але й портів в цілому, що сприятиме підвищенню рівня їх конкурентоспроможності.

з) вдосконалення системи портового маркетингу як найбільш важливого чинника збільшення рівня конкурентоспроможності портів.

Якщо розглядати порти як економічні системи, в яких здійснюється перетворення ресурсів, то портовий маркетинг повинен функціонувати на вході у цю систему – придбання необхідних ресурсів, і на виході – реалізація продукції, робіт, послуг портовим користувачам (вантажовласникам, судновласникам тощо).

При формуванні системи портового маркетингу будь-який порт має перш за все визначити свої цілі та стратегію. Цілі маркетингу повинні бути підпорядковані загальним цілям порту. На даному етапі розвитку українських портів їх головна мета полягає в тому, щоб звести до мінімуму витрати на проходження вантажів через порт (зниження собівартості), і на цій базі формувати прийнятні тарифи, забезпечувати оптимальні терміни цього проходження і максимального збільшення доданої вартості. Ця загальна мета дозволяє конкретизувати цілі портового маркетингу: залучення необхідного обсягу вантажопотоків для забезпечення оптимального завантаження кожного конкретного порту, а також пошук необхідних ресурсів, які нададуть змогу здійснювати портову діяльність за мінімально можливими втратами. Деякі порти як загальну мету можуть визначати максимальний прибуток, диверсифікацію портової діяльності тощо. На наш погляд, портовий маркетинг має бути спрямований на забезпечення трьох головних напрямків свого

розвитку – інформаційному, дослідницькому і рекламно-пропагандистському. Ці три напрямки дуже тісно взаємопов'язані (рис. 3.4).

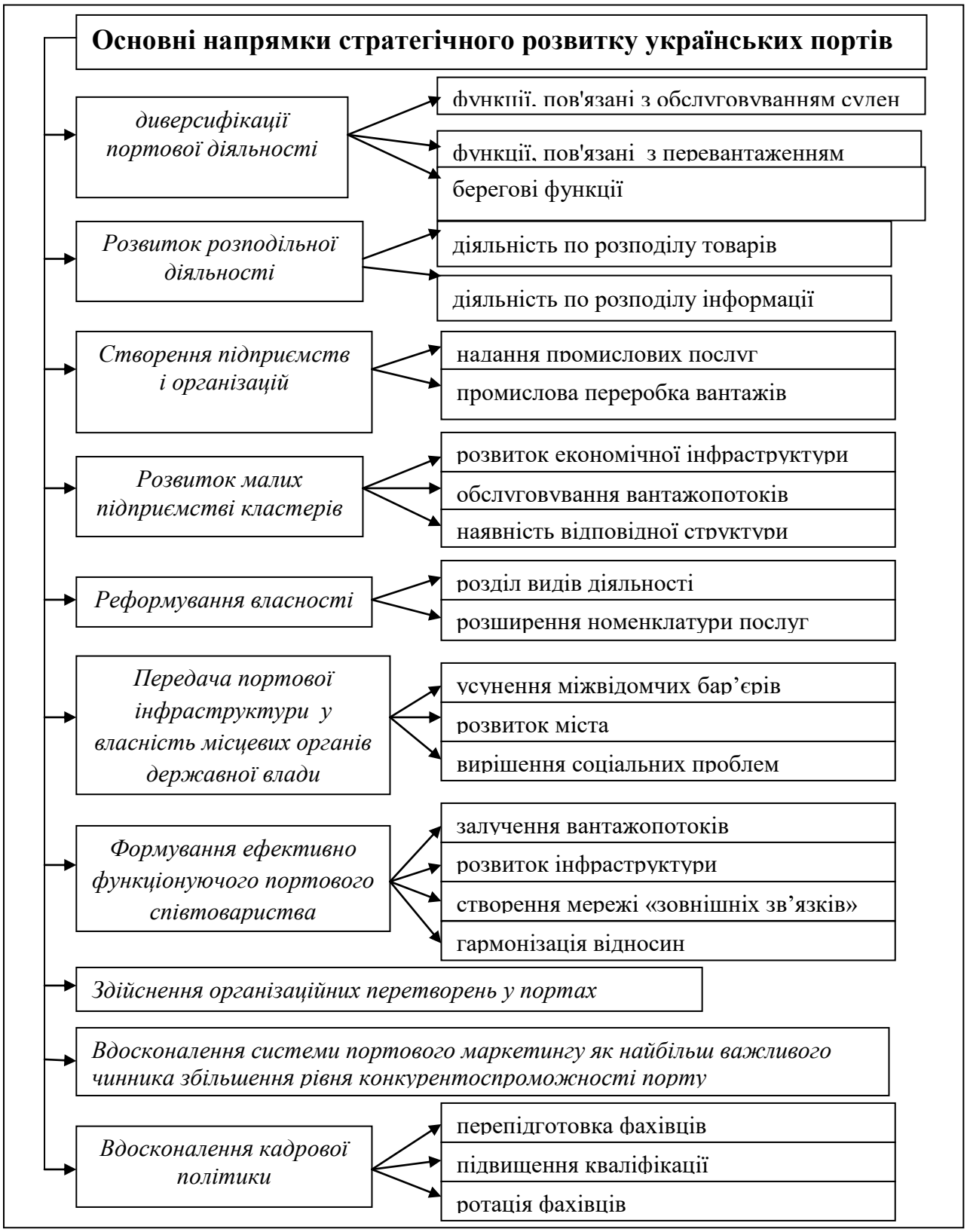

Рис.3.4. Напрямки стратегічного розвитку українських портів

і) вдосконалення кадрової політики.

Цей напрямок є дуже важливим, тому що розвиток трудових ресурсів – основа підвищення рівня конкурентоспроможності портів. Лише невелика частка, біля 20-30% управлінського складу, працює у відповідності до спецільності, отриманої у вищих навчальних закладах. Якщо ж врахувати, що ця кваліфікація більшістю була одержана ще за років панування адміністративно-командної економіки, то важливість проблеми значно збільшиться. У відповідності до існуючої практики та теоретичного базису управлінської науки відомо, що ефективність виробниутва лише на 20% залежить від техніко-технологічних умов, проте на 80% - від рівня організації та здійснення процесу управління

Тому підвищення рівня конкурентоспроможності портів передбачає, поміж іншим, формування та реалізацію довгострокової програми роботи з кадрами, в якій, вважаємо за доцільне передбачити:

– перепідготовку тих працівників, які мають вищу освіту, але працюють не за фахом, одержаним у вищому навчальному закладі;

– підвищення кваліфікації з відривом від виробництва (на 3-4 місяці) осіб, які працюють за фахом, але вимагають оновлення знань з урахуванням нової економічної ситуації в країні, а також з урахуванням науково-технічного прогресу;

– періодичну ротацію фахівців (раз у 5 – 7 років) у зв'язку з необхідністю підвищення ініціативності, розширення кругозору тощо.

Викладені концептуальні напрямки стратегії функціонування та розвитку морських портів України у загальних рисах відображають ті шляхи, реалізація яких дозволить їм брати активну участь в перевезеннях вантажів і пасажирів на паритетних умовах на міжнародних ринках транспортних послуг. Конкретне втілення кожного з перерахованих напрямків по кожному з портів залежить від їх традиційної спеціалізації, досягнутого техніко-технологічного рівня, компетентності менеджменту, цілей і завдань, які стоять перед ними. При цьому потрібно мати на увазі, що рівень реалізації цих напрямків залежить не

тільки від працівників портів, але й від рівня розвитку та сучасного стану, у якому знаходяться інші учасники транспортного процесу.

3.2 Структуризація рівняння Беллмана та аналіз можливостей його практичного використання для оптимізації механізмів регулювання портової діяльності в умовах фінансово-економічної кризи

Питання розвитку вітчизняних портів повинні розглядатися не лише в національному масштабі, але й у розрізі інтегрування у міжнародні системи поділу праці.

В умовах різноманітних обмежень на оптимізацію виробництв фондомістких галузей (до яких можливо віднести й порти), у яких виробничий експеримент є економічно невиправданим, необхідна розробка адекватних моделей та вибір достовірних критеріїв, що дозволять на стадії аналізу і проектування рекомендувати коректні управлінські рішення, які враховують граничні можливості технологій, ресурсів, економічні та інші умови для підвищення ефективності процесу надання портових послуг.

Виходячи з цього оптимізація організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності може бути представлена як набір процедур структурно-параметричної адаптації організаційно-економічних систем до мінливих зовнішніх та внутрішніх умов функціонування з урахуванням стану невизначеності, притаманному будь-яким процесам під час прояву кризових явищ.

Методи та алгоритми прийняття таких управлінських рішень розроблено недостатньо. Зокрема, залишається відкритим питання щодо умов реформування організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності.

Для реалізації мети його оптимізації у роботі:

1) проведено декомпозицію проблеми на складові завдання (пряму, зворотню, комбіновану та прогнозну) з розробкою відповідних проблемно-орієнтованих методик аналізу, пошуку рішень та їх алгоритмічного забезпечення для практичної реалізації;

2) запропоновано методику вирішення проблеми оптимізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності як структурно-параметричної адаптації всієї портової системи. Це дозволяє об’єднати як внутрішні організаційно-технологічни якості, так і зовнішні вимоги щодо якісно-кількісних параметрів вихідного продукту (наданих послуг) з урахуванням вимог та обмежень цільової функції;

3) досліджено завдання граничного переходу до нових форм організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, у яких при невиконанні граничної нерівності, оптимізація як процедура, спрямована на підвищення життєздатності системи, є неефективною;

4) запропоновано алгоритм інформаційної підтримки процесу прийняття рішень щодо оптимізації, який відрізняється тим, що базується на вирішенні чотирьох типів завдань (прямої, зворотної, комбінованої та прогнозної) і включає рівні порівняльного, логічного, технологічного аналізу, рівень доцільності та рівень модельних імітаційних розрахунків;

5) для прийняття рішень з початку проведення процедур оптимізації організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, запропоновано використання критерію, заснованого на системній закономірності “золотого перетину” в динаміці життєвого циклу организаційно–технологічних систем.

Щоб побудувати економетричну модель цієї залежності необхідно бути впевненим, що між факторами відносного рівня витрат, розміром обігу, часткою власного обсягу послуг та трудомісткістю робіт не існує мультиколінеарності.

Тому, на першому етапі запропонована модель та, враховуючи її фактори, було досліджено наявність явища мультиколінеарності за алгоритмом Феррара-Глобера. Для чого:

1. Сформульована мета дослідження, визначено набір економічних змінних, що беруть участь у моделі з урахуванням теоретичного обґрунтування кожної з них.

2. Виконана перевірку на функціональну й кореляційну залежність (мультиколінаарність).

3. На етапі безпосереднього моделювання (вибору загального виду моделі та виявленню тих зв’язків, що входять до неї) обрано вид функції та проведено специфікацію моделі: в математичній формі виражені зв’язки та виявлені співвідношення, встановлено склад ендогенних та екзогенних змінних (у тому числі лагових), сформульовані вихідні передумови та обмеження моделі.

4. Зібрано необхідну інформацію – значення змінних, що спостерігаються за участю дослідника (активний експеримент).

5. Проведено статистичний аналіз моделі та оцінку її параметрів.

6. Проведено верифікацію моделі.

7. Виконано розрахунки за моделлю.

8. Зроблено за отриманими результатами висновки та надані рекомендації.

Підприємства портової сфери у процесі функціонування піддаються не лише перешкодам та збуренням, але й природним процесам старіння технологій, зміни ресурсної бази, зміни характеристик та режимів функціонування. Крім того, постійно змінюється як середовище реалізації вихідних продуктів, так і економічні характеристики взаємодії портів із зовнішнім сердовищем. Перелічені фактори та параметри визначають порти як систему зі своїми елементами, зв’язками, визначають їх місце у цій системі.

Вважаємо, що глобальною метою виробничої системи портів є максимізація терміну життєвого циклу при умові впровадження у процесі життєвого циклу певних обмежень та виконання певних умов функціонування. А завданням їх системи регулювання є пошук таких керуючих впливів на структуру та параметри системи (порту), які б забезпечили максимальний термін її життєвого циклу.

У таблиці 3.1 наведено основні показники оцінювання ефективності організаційно-економічного механізму при різних формах організації діяльності портів.

Таблиця 3.1

Формалізація основних показників ефективності організаційно-економічного механізму портів при різних формах організації його діяльності

Основні показники	Державне підприємство	Приватне підприємство	Акціонерне товариство	Оренда	Концесія
Власний капітал підприємства	незначний (10% від вартості фондів)	100 % вартості фондів	100 % вартості фондів	незначний до 10% від вартості фондів	середній від 10 до 100% від вартості фондів
Тип організаційної структури	Лінійно-функціональна, жорстка	адаптивна	адаптивна	жорстка або адаптивна	адаптивна
Витрати	високі	низькі	середні	середні	низькі
Податки (основні)	до 93% (податок на прибуток 18% + дивіденди 75%)	18% (податок на прибуток), можливість мінімізації податків	18% (+75) (податок на прибу-ток), +дивіденди, якщо дер-жавне АТ, або ли-ше податок на прибуток	18% (податок на прибу-ток), + вартість оренди 10%-20% від вартості фондів	концесійний податок (досить не затверджено в Україні)
EBITDA	Прибуток + амортизація	Прибуток + амортизація	Прибуток + амортизація	Прибуток	Прибуток
Основні показники	Державне підприємство	Приватне підприємство	Акціонерне товариство	Оренда	Концесія
Можливість капіталізації	дуже низька	середня залежить від наявних кошті та можли-вості залучення кредиту	висока	низька або середня	Середньо-висока
Ступінь впливу кризових явищ	Висока	Низька	Середня	Середня	Середня

Найбільш раціональним засобом продукування та реалізації управлінських впливів, спрямованих на структурно-параметричну адаптацію портів, є

економіко-математичне моделювання цих процесів та прогнозування очікуваних результатів. Крім того, найбільшу складність у формальному описі викладених процесів являє поєднання відносно простих часткових моделей та співвідношень у загальну модель, адекватну реальним процесам.

Враховуючи проблеми, які є притаманними сучасній українській економіці стосовно можливості її фінансування (недосконалий ринок) для вирішення проблем розвитку портів та залучення інвесторів, у тому числі закордонних, доцільним є підхід до пошуку рішення за допомогою використання динамічної моделі з фазовими змінними, в умовах нестаціонарності ринку та можливим настанням критичного моменту часу (тобто вимога максимізації капіталу до деякого моменту часу).

Як відомо, для України однією з обмежувальних умов є можливість настання (або посилення) кризового явища, момент прояву якого заздалегідь невідомий.

Цей феномен суттєво впливає на інвестиційну привабливість портів. Оскільки портова діяльність потребує постійних вкладень завдяки своєї значної капіталоємності (у першу чергу, інфраструктурної), вона вкрай залежна від загального інвестиційного фону країни. Проте, перманентними стають ситуації, коли ринок інвестицій не є стаціонарним, інвестиційний обрій не визначений та інвестиційні проекти можуть стати недоступними у будь-який момент часу.

За таких обставин пошук інвесторів та залучення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів для розвитку портів, або вибір найбільш прийнятної форми вкладення власного капіталу у їх розвиток, лише ускладнюється.

Іншою проблемою може стати завдання вибору інвестиційного проекту серед низки можливих з урахуваннях наявності всіх обмежень його ефективного впровадження. Тобто проведення процедур оптимізації інвестиційної діяльності, як вагомого етапа у процесі регулювання портової діяльності, передбачає розробку методичного базиса для здійснення оцінки потенційних інвестиційних проектів у розвиток портів.

Початком наукового обговорення проблеми оцінювання інвестиційних проектів з метою вибору оптимального були роботи Д. Хіршлейфера, Р. М. Солоу, Д. Гейла, Р. Дорфман [165, 166, 168, 172]. У цих роботах зроблені спроби знайти універсальний показник, що розраховується на основі потоку платежів проекту. За допомогою отриманих таким чином даних можна здійснити вибір найбільш прийнятного інвестиційного проекту. Для цього розглядалися в основному два показника: NPV (*net present value*) – чиста приведена вартість грошових потоків, та IRR (*internal rate of return*) – ставка дисконту, при якій NPV проекту обертається в нуль. Але тільки визначивши інтервал часу, можна прийняти оптимальне рішення і розрахувати очікуваний прибуток. Тобто пошук оптимального рішення залежить від інтервалу планування.

Відома в економічній теорії проблема «горизонту планування» полягає в тому, що оптимальна поведінка залежить від того, на який час проводять планування, а вибір цього горизонту не має раціонального обґрунтування. Крім того, необхідно пам’ятати, що стійкість соціально-економічних моделей передбачає використання асимптотично оптимальних планів.

Додаткова складність полягає в тому, що майбутній прибуток не може бути визначений точно, а тому сам має бути описаний як об'єкт нечислової природи.

Отже, завдання максимізації прибутку може мати точний сенс, лише, наприклад, як максимізація нечіткого прибутку на нечіткому інтервалі часу.

Для приведення економічних величин до одного моменту часу (за порівнянними цінами) використовують індекси інфляції, в іншій термінології, дефлятори, які розраховані за допомогою тих чи інших споживчих кошиків. При цьому на нечіткість ринкових цін товарів накладається довільність у виборі складу споживчого кошика і обсягів споживання.

Теоретичний аналіз цієї ситуації здійснив нобелівський лауреат з економіки В. В. Леонт’єв, зробивши висновок про принципову неможливість порівняння економічних величин, які відносяться до різних моментів часу [82].

На наш погляд можливим може стати підхід у вигляді завдання, наприклад, пошуку індексу інфляції в інтервальному вигляді.

Ще більш розмитими та узагальненими є макроекономічні показники типу «валового внутрішнього продукту» (ВВП), особливо при їх порівнянні по роках і країнах. На думку відомого економіста О. Моргенштерна, подібні макроекономічні показники можуть бути визначені лише з точністю у 5-10% [97].

Нечіткість в неявній формі присутня і в натуральних показниках. У зв'язку з цим розглянемо проблему управління інвестиційними процесами.

Найважливіша з них – необхідність порівняння інвестиційних проектів. З чисто фінансової точки зору такий проект – це фінансовий потік (*cash flow*). Інакше кажучи - потік платежів і надходжень. Ще більш формально – послідовність моментів часу, кожному з яких відповідає певна величина платежів (для визначеності їх враховують зі знаком «мінус») або надходжень (враховуємо зі знаком «плюс»).

Як оцінювати такі потоки в цілому, як їх порівнювати?

З багатьох характеристик потоків платежів розглянемо дві – чисту приведену величину (чисту поточну вартість), або чистий дисконтований дохід, що позначається NPV, і внутрішню норму прибутковості, або прибутку, IRR.

При визначенні NPV з метою приведення величин платежів і надходжень до певного моменту часу використовується постійний дисконт-фактор. У реальності дисконт-фактор не є заздалегідь відомою функцією від часу і залежить від динаміки як макроекономічних показників – ставки рефінансування та індексу інфляції, так і мікроекономічних – фінансового стану інвестора, кредитної та депозитної ставки конкретного банку. Крім того, розміри і терміни здійснення платежів та надходжень також можуть бути відомі лише з деякою точністю.

Отже, вважаємо, що, як функція від невизначених (розмитих) величин, така характеристика інвестиційного проекту, як NPV, сама є невизначеною.

Лише частково цю невизначеність можна нівелювати, розглядаючи NPV як функцію однієї незалежної змінної – дисконт-фактору. Якщо всі перераховані невизначеності можна описати інтервалами (тобто задати границі – «від» і «до»), то NPV також описується інтервалом, межі якого можна

розрахувати за допомогою підходів, розвинених в статистиці інтервальних даних. В результаті у ряді випадків при порівнянні двох інвестиційних проектів неможливо зробити однозначний вибір за рахунок використання лише NPV.

Справа в тому, що порівняння чисел можна провести завжди, а порівняння інтервалів – лише тоді, коли вони не перетинаються. Якщо ж вони перетинаються, то доцільно заявити про еквівалентність двох розглянутих інвестиційних проектів за чистою поточною вартістю NPV.

Внутрішня норма прибутковості IRR – це значення постійного дисконт-фактора q, при якому NPV як функція q обертається в 0.

На жаль, при «невдалому» розподілі надходжень і платежів рівняння NPV (q) = 0 може мати не одне, а багато рішень. В літературі вказують й інші причини, за якими IRR недоцільно використовувати для порівняння потоків платежів [97].

Крім того, в разі використання IRR є ті ж джерела невизначеності, що і для NPV – розмитість дисконт-фактору, терміну та величин надходжень та платежів. Ця розмитість призводить до необхідності розглядати IRR як інтервал, а при непустоті перетину інтервалів, що відповідають двом інвестиційним проектам, порівняння цих проектів зводиться до твердження про їх рівноцінність.

Отже, розглянуті характеристики інвестиційних проектів за NPV і IRR, як і будь-які інші, мають неусувні невизначеності. Ігнорувати ці об'єктивні обставини, переоцінювати точність економічних розрахунків значить обманювати себе самого, або вводити в оману замовників розрахунків.

Як же діяти при аналізі інвестиційних проектів?

Вважаємо за доцільне використання таких корректних підходів.

По-перше, необхідно послідовно прорахувати усі наявні невизначеності (в тому числі вказані вище) і застосувати ті чи інші засоби аналізу невизначених величин, зокрема, розроблені в теорії нечіткості та в статистиці об'єктів нечислової природи [97].

Іншими словами, є потрібним більш ретельний економіко-математичний аналіз ситуації, який припускає побудову відповідних економетричних моделей, розробку та/або застосування необхідного програмного забезпечення.

По-друге, замість розрахунків можна звернутися до інтуїції фахівців. Застосувавши сучасні методи експертних оцінок, зокрема, засновані на зборі оцінок експертами нечислових економічних величин та їх аналізі методами статистики об'єктів нечислової природи.

Для практичного використання є перспективним здійснювати оцінювання у вигляді інтервалів (окремий випадок застосування теорії нечітких множин) і, відповідно, проводити їх аналіз методами статистики інтервальних даних. Застосування комбінованих підходів передбачає використання систем, що інтегрують економетричні та економіко-математичні моделі з методами експертних оцінок.

Концептуально інший підхід було запропоновано в роботах Д. Г. Кантора і С. О. Ліпмана [161]. Автори поставили формальне математичне завдання оптимізації інвестиційної діяльності, в якій показники NPV та IRR не використовувалися в явному вигляді як критерії оптимізації, а були лише характеристиками дій інвестора, який максимізує свій капітал до відомого заздалегідь моменту часу в умовах недосконалого ринку (в тому числі коли інвестиційна діяльність ведеться за рахунок самофінансування, тобто підприємство не має можливості або наміру позичати кошти.

Модель описує поведінку інвестора в дискретному часі з рівномірним одиничним шагом $t = 0,1, \dots r$.

Інвестиційний проект задається кінцевою послідовністю фінансових потоків: $a = [a_0, a_1, \dots a_r]$, – значення яких показує величину чистого грошового надходження на поточний рахунок суб'єкта, що реалізує проект в момент часу $t = 0,1, \dots r$, де $r > 1$ – тривалість реалізації проекту.

Позитивні значення відповідають доходам, негативні - витратам.

Проект вважається стаціонарним, тобто його характеристики незмінні в часі та існує можливість реінвестування отриманих доходів в інвестиційний проект подальшого розвитку портової діяльності.

Проект може бути реалізований за будь-якої інтенсивності, чому будуть відповідати фінансові потоки.

Горизонт планування діяльності позначається *n*.

У моделі робиться припущення, що інвестиції дозволені в перші *t* моментів часу (горизонт інвестування).

Мета інвестора полягає у максимізації залишку на розрахунковому рахунку до критичного моменту часу.

Врахувавши раніше отриманні результати досліджень щодо вирішення проблеми оптимізації інвестиційної діяльності, нами була запропонована динамічна модель горизонтально інтегрованої компанії з виробництва днопоглиблювальних робіт у порту й за допомогою апарату булевого програмування описані операційна, виробнича та інвестиційна діяльність цієї компанії.

Така модель є особливо актуальною для проектів з великими капітальними витратами на ранніх стадіях реалізації та у тривалому (розтягнутому) періоді реалізації. Позитивним моментом у цій моделі є відносна стабільність вартості портових робіт.

Метою реалізаціі і впровадження цієї моделі є аналіз впливу невизначеності щодо настання кризових явищ (критичного моменту) на інвестиційне рішення в умовах недосконалого ринку, та розробка механізмів побудови стратегії (й тактики) оцінки темпу зростання капіталу інвестора, що надасть йому можливість уникнути розорення.

Запропонована у роботі модель дозволяє розробити певну технологію для проведення сценарного аналізу мікро- та макроекономічних обставин, проаналізувати середньо- та довгострокові наслідки податкових новацій держави та оцінити їх вплив на прийняття інвестиційних рішеннь.

Вхідні параметри моделі можна розділити на два класи. Перший клас – це параметри, які притаманні діяльності порта – виробничі характеристики його потужностей, фінансові показники, характеристики доступних інвестиційних проектів.

Другий клас – зовнішні по відношенню до порту параметри – відносно невелика кількість макроекономічних параметрів, світові ціни на днопоглиблювальні роботи, параметри оподаткування тощо.

За допомогою числового методу (варіант гілок і меж) діяльність порту оптимізується таким чином, щоб максимізувати дисконтованну суму прибутку, яка розподіляється серед акціонерів порту (якщо проводиться оптимізація портового співтовариства саме у такому вигляді). Запропоновано механізм відбору терміну початку інвестиційних проектів та вплив фінансових обмежень на діяльність портів.

Ще однією з обмежувальних вимог в умовах сучасної української економіки є вимога стаціонарності ринку на великому горизонті часу. Позитивним є фактор низької волотильності тарифів на днопоглиблювальні роботи, як постійних та одних з найбільш витратних видів портових робіт.

Проведений аналіз відомих економіко-математичних моделей довів, що найбільш прийнятною у данному випадку є модифікована модель Кантора-Ліпмана, що призводить завдання інвестора до рішення рівняння Беллмана.

Рівняння, що визначається формалізованим набором елементів, умов функціонування та зв'язків між ними, правилами вибору параметричних змінних на підставі заздалегідь сформульованої функції корисності:

$$M = \{X, Y[Yx \subset Y, x \in X], Q(\frac{X}{X * Y}), \ (X * Y), \tag{3.1}$$

де X – множина станів;

Y – множина керуючих альтернатив;

$[Yx \subset Y, x \in X]$ – обмеження на допустимість управлінських альтернатив в залежності від стану;

$Q(\frac{X}{X * Y})$ – перехідна функція, яка представляє ймовірність однокрокових переходів на множині станів в залежності від керування;

$\Omega(X \cdot Y)$ – функція корисності, що являє апріорні переваги на управліннях $y \in Y$ у відповідності з умовою $(y' > Y) \leftrightarrow [\omega(x,y')]$, яка встановлює і класифікує за ступенем корисності відповідність станів та управлінських впливів, що досліджені в умовах обраної стратегії.

У рамках моделі такої структури проблема всебічно досліджена під різними назвами – марковскі процесси прийняття рішень, динамічне програмування, керовані марковські процеси, стохастичне оптимальне керування та інші. Проте, незважаючи на відому універсальність цієї моделі, безпосереднє її використання у задачах визначення ступеня життєздатності системи, структурно-параметричної адаптації, максимізації терміну життєвого циклу та інших економіко-математичних завдань система потребує її суттєвої доробки.

Доробка стосується, перш за все, введення і формального подання набору критеріїв та опису структури виробництва з матеріальними й інформаційними зв'язкам. Тому, модель у частині структурно-параметричного уявлення для задач модернізації технологій та реконструкції процессу надання портом послуг, на нашу думку, повинна мати такий вигляд:

$$M = \{X, Y[\cdot], Q(\cdot), \omega(\cdot), S(s, M_S, I_S) G(\cdot)\}, \qquad (3.2)$$

який враховує стан керованої системи у зіставленні з критеріями $G(\cdot)$.

У свою чергу, система критеріїв $G(\cdot)$ повинна враховувати діапазони припустимих параметрічних змін, зв'язати їх з економічними параметрами $E(\cdot)$, на підставі яких оцінюється ефективність функціонування підприємства. Вважається, що економічна адаптація є визначальною, а модель стає трансцендентною відносно $Q(\cdot)$.

Аналітичне рішення такої моделі важко знайти, тому стає важливим пошук рішення методами послідовної лінеарізації.

Як вихідне рівняння задаєтся опис. За допустимих технологічних та економічних змінних формуються початкові умови, та виконується попередній розрахунок параметрів її елементів, ресурсних рівнянь, рівнянь перетворення, які відповідають «вільному руху», тобто функціонуванню виробництва без перешкод і обурень.

Далі підбираються такі значення $Q(q_1, q_2.,q_n)$, які відповідають моделі $Q(\cdot)$. Перешкоди і збурення, що відбуваються у портовій діяльності перераховуються

у їх організаційні, технологічні та економічні ефекти – в зміни параметрів і структури при фіксованих раніше значеннях.

По суті проводиться аналіз траекторії, або вільного руху, за умов принципу мінімуму відхилення. Значення параметрів, які виходять за мінімум відхилення, є установками або завданнями для параметричної адаптації.

Таким чином, для того, щоб граничні допустимі значення параметрів відповідали значенням, отриманим в результаті параметричних перетворень, необхідно виконати перехід параметричного перетворення – структурну реконструкцію та перетворення (допустимих змін параметрів) модернизації технологій.

В умовах, коли їх змінення не є можливим, потрібні структурні перетворення, гранично допустимі значення (існуючі технологічні процеси, транспортні комунікації) повинні відповідати значениям, отриманим у результаті параметричних перетворень.

Головним завданням оцінки є проблема оцінки доходності інвестиційних проектів в ситуації, коли момент завершення інвестиційонної діятельності заздалегідь не відомий та повязаний із настанням кризових явищ, точних моментів настання яких інвестор не має можливості передбачити. Для здійснення оцінки такого типу дослідження обрано рівняння Беллмана у модифицірованій моделі Кантора-Ліпмана [161]. Визначається ефективність стратегії інвестування, яка гарантує нерозорення інвестора, оцінки доходності інвестиційних проектів для інвестора.

Опис моделі.

Фінансовий стан інвестора описується вектором $\frac{b}{S}(t) \in P^{r+1}$, де *i*-а компонента дорівнює грошовим залишкам у момент часу *(t+i)*, за умови, що, з моменту часу (*t*), нові проекти не починалися. Якщо позначити через *u(t)* інтенсивність реалізації проекту у момент часу *t,* то динаміка фінансових станів буде описуватися рівнянням:

$$\frac{b}{S}(t+1) = A(\frac{b}{S}(t) + u(t)\frac{b}{q}), \tag{3.3}$$

де $\frac{b}{q} = \{b_0, b_1, ...b_r\}, b_i = \sum_{j=0}^{j} aj, A(r+1)*(r+1) = \begin{matrix} 0 & 1 & 0 & k & 0 \\ 0 & 0 & 1 & k & 0 \\ k & k & k & k & k \\ 0 & 0 & 0 & k & 1 \\ 0 & 0 & 0 & k & 1 \end{matrix}$. (3.4)

Оцінки зверху темпу зростання капіталу.

Передбачається, що інвестиційна діяльність ведеться в умовах самофінансування. Це означає, що грошові залишки інвестора мають бути невідмінні у будь-який момент часу:

$$Si(t) \geq 0, i = 0, k, r. \tag{3.5}$$

Тобто, кожного моменту часу можливе настання двох подій – проект або залишається доступним для інвестицій, або проект «закривається» (зникає попит на інвестиції) і тоді інвестор повинен завершити всі вже початі інвестиційні проекти, не починаючи нові. При цьому робиться припущення, що ймовірність настання другої події постійна та дорівнює Δ. Позначимо це через компоненту вектора з номером r. Тоді можна записати завдання інвестора як:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^{+\infty} \Delta(1-\Delta)^{t-1}(\frac{b}{S}(t))_r \to \max \\ \frac{b}{S}(t+1) = A(\frac{b}{S}(t) + u(t)\frac{b}{q}), t = 0,1,k \\ \frac{b}{S}(t) \geq 0, \forall t = 0,1,k \\ \frac{u}{p}(t) \geq 0, \forall t = 0,1,k \\ \frac{p}{q}(0) = S \end{cases}. \tag{3.6}$$

Позначимо через *V(b/S)* функцію Беллмана, яка буде оцінювати найкращий результат інвестування в описаних умовах при початковому фінансовому стані. Тоді

$$V(\frac{\vec{b}}{S}) = \max$$

$$[\Delta(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S})_r + (1-\Delta)V(A(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S}))], \qquad (3.7)$$

$$\{u|u \geq 0, \frac{b}{S} + u\frac{b}{S} \geq 0\}$$

Цьому рівнянню відповідає оператор Беллмана:

$$BW(\frac{b}{S}) = \max \qquad (3.8)$$

$$[\Delta(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S})_r + (1-\Delta)W(A(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S}))]$$

Стратегію, що відповідає рівнянню Беллмана, будемо вважати оптимальною стратегією інвестування:

$$u(\frac{b}{S}) = \arg\max$$

$$[\Delta(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S})_r + (1-\Delta)V(A(\frac{b}{S} + u\frac{b}{S}))], \qquad (3.9)$$

$$\{u \mid u \geq 0, \frac{b}{S} + u\frac{b}{S} \geq 0\}$$

Позначимо:

$$B_1 = \max_{1 \geq t \geq r} b_t$$

$$B_2 = \min b_1 \tag{3.10}$$

$$\Delta > 1 - \frac{B_2}{4B}$$

Тоді найбільш обережна стратегія будет оптимальною, тобто:

$$\begin{gathered} u(S) = \min[-\frac{S_i}{b_i}] \\ 0 \geq i \geq r; \quad b \geq 0 \end{gathered} . \tag{3.11}$$

Дане припущення підтверджує гіпотезу про те, що якщо ризик перевищує деяку оцінку ефективності проекту, то інвестор буде вести себе обережно. У нашому випадку характеристикою ризику є ймовірність настання кризису *Δ*, а оцінкою доходності проекту – вираз $\frac{4B_2 - B_2}{4B_1}$, де B_2 – мінімально необхідні для реалізації проекту пропозиції, B_1 - максимально чисті надходження від проекту за весь період його реалізації.

Оцінка знизу темпів зростання капіталу.

За такої умови оптимальною стратегією інвестування є:

$$\varphi(\frac{b}{S}) = \min_{0 \leq i \leq r}[-\frac{S_i}{b_i}], \tag{3.12}$$

Таким чином, ми підходимо до динамічної системи:

$$\begin{cases} \frac{b}{S}(t+1) = A\frac{b}{S}(t) = A(\frac{b}{S}(t) + f\ \frac{b}{S}(t)\frac{b}{q}), \\ \frac{b}{S}(0) = \frac{b}{S_0}, t = 0,1,2,k \end{cases} . \tag{3.13}$$

Тобто на кожному кроці $t = 1, 2 \ldots n$ використовується один з операторів:

$$A_i : A_i\vec{S}(t) = A(\vec{S}(t) + (-\frac{S_i^t}{b_i})\vec{b}), где: b_i < 0. \qquad (3.14)$$

Кожний з операторів A_i має бути аданий матрицею:

$$A_i = \begin{matrix} 0 & 1 & 0 & k & 0 & \frac{b_1}{b_i} & 0 & k & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & k & 0 & \frac{b_1}{b_i} & 0 & k & 0 & 0 \\ Mk & k & k & k & k & k & k & k & k & M \\ 0 & 0 & 0 & k & 0 & 0 & 0 & k & 0 & 0 \\ Mk & k & k & k & k & k & k & k & k & M \\ 0 & 1 & 0 & k & 0 & \frac{b_1}{b_i} & 0 & k & 0 & \tau \\ 0 & 0 & 1 & k & 0 & \frac{b_1}{b_i} & 0 & k & 0 & \tau \end{matrix}, \qquad (3.15)$$

Оцінка зверху темпів зростанняу капіталу.

Спільним спектральним радіусом операторів $A_i, A_d \in L(R^{r+1})$ називається число $\hat{f}(A_1...A_d) = \lim\max(\| A_\sigma(1)...A_\sigma(m) \| \frac{1}{m})$, де максимум берется по всіляких функціях $\sigma(x)$, де $\sigma = 1,...m \to 1,...d$.

У системі за оцінкою зверху на максимальний темп зростання капіталу буде спільний спектральний радіус операторів. Далі будемо розглядати матриці $\{A_k : k = 1,...d\}$ що відповідають операторам.

Обчислення спільного спектрального радіусу є досить важкою процедурою.

У середовищі MatLab були реализовані розрахунки спільного спектрального радіусу, виконано порівнння оцінки Кантора-Ліпмана та спільного спектрального радіусу.

Оцінка знизу темпів зростання капіталу.

У результаті експерименту встановлено, що має сенс брати як оцінку знизу темпу зростання капіталу той, що реалізується в періодичному сенсі та використовує набір операторів траекторії. Існує траекторія збалансованого зростання з темпом λ на період довжини хвилі *T*, що задається оператором $A_{j1}, A_{j2},..., A_{jV}$ якщо $\exists t_0$:

$$\vec{S}(t+T) = A_{j\tau} A_{jr} ... A_{j1} \vec{S}(t) = \lambda \vec{S}(t), \forall t \geq t_0 . \qquad (3.16)$$

У системі існує траєкторія збалансованого зростання з темпом λ на період довжини *T*, що задається операторами, якщо на кожному кроці $t = 1,2,...$ застосовується один з операторів :

$$A_j : A_i \vec{S}(t) = A(\vec{S}(t) + (-\frac{S_i^t}{b_i})\vec{b}) \text{, где } i : b_i < 0 . \qquad (3.17)$$

Система має траекторію збалансованого зростання з темпом λ на періоді довжини *T* тоді і лише тоді, коли має рішення така система:

$$\begin{cases} \vec{p} \geq 0; \\ B_{jk_2}^{-1} A_{jk_1} B_{jk_1} \vec{p} \geq 0; \\ B_{jk_3}^{-1} A_{jk_2} A_{jk_1} B_{jk_1} \vec{p} \geq 0; \\ \dots \\ B_{jk_r}^{-1} A_{jk_{r-1}} ... A_{jk_2} A_{jk_1} B_{jk_1} \vec{p} \geq 0; \\ B_{jk_1}^{-1} A_{jk_T} ... A_{jk_2} A_{jk_1} B_{jk_1} \vec{p} = \lambda * \vec{p}. \end{cases} \qquad (3.18)$$

Проблема пошуку траекторій збалансованого зростання зводиться до знаходження рішення системи. Це дозволяє ефективно вирішувати поставлене

завдання перевірки існування у системі траєкторії збалансованого зростання на періоді довжини T, що задано деякою функцією $j:\{1,2,...T\} \to \{i \mid b_i < 0\}$.

Для цього достатньо вирішити завдання пошуку власних чисел та власних векторів оператора $B_{jk_1}^{-1} A_{jk_T} ... A_{jk_2} A_{jk_1} B_{jk_1}$, після чого перевірити, чи задовольняє хоча б одна пара нерівностям системи. Серед тих пар, що будуть задовольняти цій умові, можливо взяти пару з максимальним значенням λ. Це й буде оцінка знизу темпів зростання капіталу в системі регулювання портової діяльності.

Можливо порівняти темп зростання *IRR*, що реалізується на траєкторії, та оцінку Кантора-Ліпмана для цього проекту. Оцінка Кантора-Ліпмана та *IRR* мають сенс у визначенні річної доходності проекту, а показник λ, який був нами розрахований, має сенс при визначенні доходності проекту за період, який відповідає певній довжині траєкторії, на якій реалізуєся зростання - два роки. Тому, для порівняння показників їх необхідно привести до однакової розмірності, наприклад, винести відповідний корінь з показника λ, тобто розглянути $\lambda^{\frac{1}{2}}$.

3.3 Модель горизонтально інтегрованої портової галузі, яка функціонує в умовах фінансово-економічної кризи

Історично, порти України, які до цього знаходилися у підпорядкуванні Міністерства транспорту, і являли собою сукупність різних об'єднань у вигляді судноплавних компаній, портів, судноремонтних та суднобудівних заводів та інших підприємств морської галузі мали свої норми, правила, форми взаємодії господарюючих суб’єктів, організаційну структуру секторів – все це було спрямовано, в першу чергу, на досягнення сформованих державними органами цільових та виробничих показників. Фактично таку структуру можливо розглядати як вертикально інтегровану.

При цьому, не ставилися завдання досягнення найбільшої економічної ефективності. Це призвело, наприклад, до того, що за неефективних методів

надання послуг та управління цим процесом собівартість та ефективність портових послуг були не на належному рівні.

Цілком вочевидь, на начальному етапі проведення економічних реформ постало прагнення підвищити економічну ефективність портів. Основні зусилля було спрямовано на мінімізацію витрат. Це призвело до створення горизонтально інтегрованих (повністю або частково) компаній у морській галузі.

Здатність акумулювати потужні фінансові та інші виробничі ресурси для реалізації крупних проектів, посилення науково-технічного потенціалу, який дозволив розробляти та впроваджувати нові технології, ефективність у перерозподілі відмічених вище ресурсів та відносна простота взаємодії між органами виконавчої влади та невеликою кількістю крупних компаній могли б зробити горизонтальну (кластерну або акціонерну) форму організації домінуючої формою на всекраїнському транспортному ринку.

Для здійснення цього, існують певні обмеження, деякі з яких, на наш погляд найбільш переважні, такі:

• безпрецедентний рівень корумпованості усіх ланок обслуговування клієнтів портового середовища;

• втрата довіри з боку провідних бізнес-партнерів;

• відмова світової спільноти від співпраці з провідними портами України по причині непердбачуваності, авторитарності та економічної неадекватності українських партнерів;

• авторитарність та архаїчність топ-менеджменту портів;

• нездатність менеджменту бути гнучким, мобільним та прозорим;

• відсутність мотиваційних програм щодо стимулювання особистого зростання працівників портів;

• абсурдність та економічна, геополітична, соціальна недоцільність проведення приватизаційних процедур в умовах військових дій на території України;

• катастрофічна нестача ресурсів на підтримку, оновлення та придбання нового обладнання, технічного забезпечення новими сучасними автоматизованими приладами всіх процесів надання послуг клієнтам порту;

• відсутність маркетингової політики портів тощо.

Побудова організаційно-правового базису портів у вигляді Акціонерних товариств є найбільш прийнятним та адекватним сучасним умовам. Система законодавчого регулювання портової діяльності у вигляді Публічних акціонерних товариств, являє собою ієрархічну структуру. Перш за все правовий статус портів та особливості їх функціонування визначаються ГК України (у ст. 126), відповідними положеннями Цивільного кодексу України, Законом “Про цінні папери та фондовий ринок”, Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку “Про затвердження Порядку реєстрації випуску акцій акціонерних товариств, що створюються у процесі приватизації та корпоратизації”, Законам України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», Законом України «Про акціонерні товариства», Законом України «Про приватизацію державного майна», Указом Президента України від 15 червня 1993 р. № 210 «Про корпоратизацію підприємств», від 18 березня 1994 р. № 98 «Про порядок підготовки до продажу акцій відкритих акціонерних товариств, які створені шляхом корпоратизації», Постановою Кабінету Міністрів України від 05 липня 1993 р. № 508 «Про затвердження Положення про порядок корпоратизації підприємств».

На рис. 3.5. нами представлено схематичне уявлення про можливу сруктуру Публічного акціонерного портового товариства, з відокремленням виробничих, допоміжних та обслуговуючих одиниць, а також управлінської ланки.

На жаль, у вітчизняних портах ця форма ще й досі не розвинулася, незважаючи на законодавче декларування та .очевидну ефективність такої форми ведення бізнесу у портових зонах.

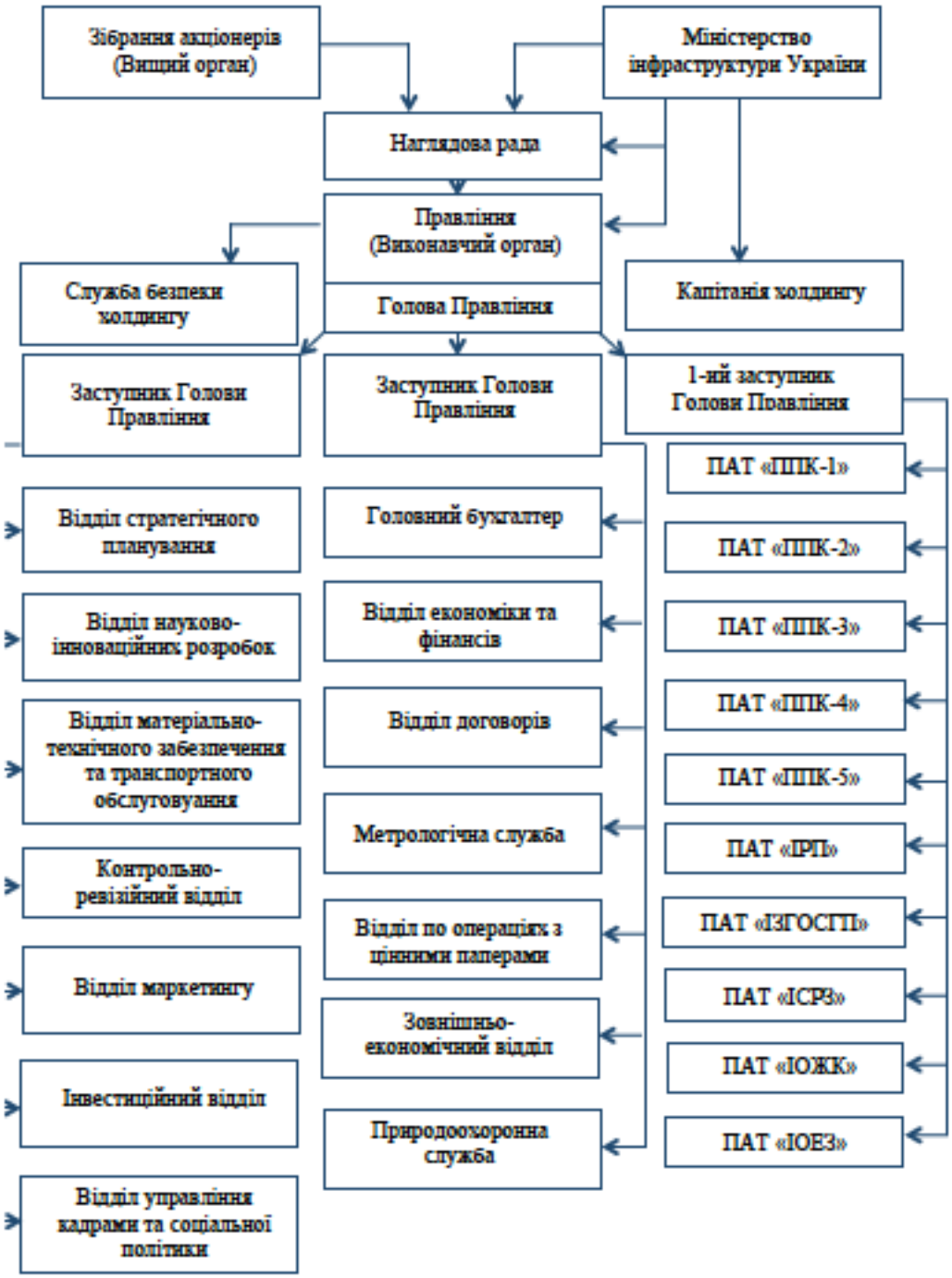

Рис. 3.5. Схема побудови державного Публічного акціонерного портового товариства

Основні положення моделі.

При описі порту розглядається його операційна, інвестиційна та фінансова діяльність.

Операційна діяльність порту складається з прийняття рішень щодо розподілу його ресурсів між підрозділами, що входять до складу порту.

Планування постачаннь ресурсів здійснюється з урахуванням потреб наявної інфраструктури та залежить від пропускної здатності й економічної ефективності робіт, що виконуються, та враховує доходи порту від надання певного виду послуг, налогові й транспортні витрати, операційні витрати відповідних підрозділів.

Інвестиційна діяльність портів складається з прийняття рішень щодо початку доступних інвестиційних проектів. Усі інвестиційні проекти характеризуються змінами виробничих характеристик самого порту та витратами, пов'язаними з цими змінами. При цьому вважається, що один і той же проект (наприклад, проект розробки нової технології), що відноситься до різних моментів часу – це два різних інвестиційних проекти, зі своїми, можливо різними, характеристиками. Розрізняють такі види інвестиційних проектів:

1. Інноваційні проекти.
2. Проекти структурних зрушень в порту (модернізація, реконструкція, продаж або купівля).
3. Проекти зміни обслуговуючих підприємств порту.
4. Проекти розширення меж реалізації робіт, послуг портів (диверсифікація діяльності).
5. Проекти покращення транспортної інфраструктури.

Фінансова діятельність портів полягає в управлінні фінансовими потоками. У кожний момент часу кожний порт має приймати рішення, яким чином розпорядитися своїм фінансовим результатом (чистим прибутком) – яку його частину направити на виплату дивідендів акціонерам (якщо ми розглядаємо порт як Публічне акціонерне товариство), а яку використати на фінансування інвестиційних проектів. При цьому вважається, що сам порт діє лише у цілях своїх акціонерів, вигода яких складається в одержанні відповідного діяльності рівня дивідендів.

Опис процесу надання послуг.

Вважається, що порт має заздалегідь задану кількість функціонуючих підрозділів, N_e –множина всіх підрозділів.

Кожний підрозділ $i \in N_e$ у момент часу *t* характеризуєтся :

– базовим профілем виробничого процесу – *Qio(t)*;

– витратами, пов'язаними з обслуговуванням процесу надання послуг – *[Cio] Q(t)*.

Припустимо, що порти мають кінцевий набір інвестиційних проектів, асоційованих з виробничими процесами. Кожний з проектів можна почати у будь-який з моментів часу, що розглядається. Якщо проект було запущено, то він реалізуєтся в повному обсязі та повторно починатися не може. Кожний інвестиційний проект z_i, що відноситься до визначеного виду послуг *i*, характеризується:

– зміною обсягів робіт, що припадають на момент часу *t, qiZi(t);*

– витратами, пов'язаними зі зміною процесів надання послуг в порту, що припадають на момент часу t_i – *[CiZi](t)*.

Таким чином, можна записати:

– обсяг робіт на підприємстві *Q* у момент часу *t*:

$$Q_i(t) = Q_i^0(t) + \sum_{Zi} q_i^{\ Zi}(t) * \theta_i^{Zi}, \tag{3.17}$$

– сукупні витрати, пов'язані з проведенням робіт у порту:

$$C_i^Q(t) = [C_i^\theta]_Q(t) + \sum_{Zi} [C_i^{\ Zi}]_q(t) * \theta_i^{Zi} * r_i, \tag{3.18}$$

Мінлива $\theta_i^{Zi} \in \{0,1\}$ має таку інтерпретацію: $\theta_i^{Zi} = 1$, якщо портом було прийнято рішення почати проект z_i у підрозділі *i;* $\theta_i^{Zi} = 0$ якщо таке рішення прйинято не було.

Опис фінансової діяльності портів.

Фінансове становище портів характеризується станом їх рахунків, *S(t)*, величинами боргів, *D(t)* та вартістю матеріальних активів, *PP&E(t)*.

Вважається, що порти можуть залучати засоби у єдиний спосіб – збільшення боргу. Вартість обслуговування боргу у момент часу *t* дорівнює *r(t).*

Надаючи певний перелік послуг, порти формують прибуток від операційної діяльності *EBITDA(t) :*

$$EBITDA(t) = \Sigma_{ij} e_{ij}(t) * m_{ij}^{ex}(t) - \Sigma_{ij} x_{ij} m_{ij}^{r}(t) + \Sigma_i O_i^{s}(t) * \\ * m_i^{so}(t) + \Sigma_{jik} Y_{jik}(t) * m_{jik}^{\Pr}(t) + \Sigma_{jk} pr_{ik}^{s}(t) * m_{jik}^{Pk}(t) - \\ - \Sigma_j (o_j^b(t) * p_j^{bo}(t)) \quad (3.19)$$

Порти також сплачують відсотки по боргам, формуючи, з урахуванням зносу матеріальних активів, базу для нарахування податків на прибуток – *EBT(t)*

$$EBT(t) = EBITDA(t) - depPP\&E(t) - r(t) * D(t) \quad (3.20)$$

Зі сформованої оподаткованої бази порти сплачують податок *TAX(t),* за ставкою *n*, та формують чистий прибуток *NI(t):*

$$NI(t) = EBT(t) - TAX(t); \quad (3.21)$$

$$TAX(t) = [n * EBT(t) - TAX(t)]_+; \quad (3.22)$$

Рівняння $TAX(t) = [n * EBT(t) - TAX(t)]_+$ є нелінійним, але його можливо замінити таким співвідношенням:

$$TAX(t) \geq n * EBT(t), \; TAX(t)] \geq 0, \quad (3.23)$$

Після цього порти сплачують дивіденди *Div(t)* у розмірі не менш, ніж ω-а частка нерозподіленого прибутку, за умови, що він був позитивним:

$$NI(t)_{+} \geq DIV(t) \geq \omega * NI(t), \quad DIV(t) \geq 0, \tag{3.24}$$

Нерівність $NI(t)_{+} \geq DIV(t)$ є нелінійною. Але враховуючи, що $NI(t) < 0$; $NI(t) = EBT(t)$, а при $NI(t) \geq ONI(t) = (1-n) * EBT(t)$ замінимо нелінійну нерівність такою:

$$DIV(t) \leq \frac{(1-n) * (EBT(t) - NI(t))}{n}; \tag{3.25}$$

Розрахунки показують, що, як правило, чистий прибуток портів позитивний через значний потік доходів від операційної діяльності. Тому для остаточного формулювання завдання скористуємося наступним співвідношенням :

$$NI(t) = (1\text{-}\,\mathrm{n}) * \mathrm{EBITDA(t)} \text{ - dep PP \& E(t) - r(t)} * \mathrm{D(t)} \text{ - r} * \mathrm{D(t\text{-}1)};$$

$$DIV(t) \geq \omega NI(t);$$

$$NI(t) \geq DIV(t) \geq 0, \tag{3.26}$$

Порти також можуть залучати нові позики $\Delta D(t)$ для запуску нових інвестицйних проектів. Залучаючи нову позику, порти збільшують свої сукупні борги:

$$D(t+1) = D(t) + \Delta D(t), \tag{3.27}$$

$$D(0) = D_0$$

Вважається, що порти у будь-який момент часу можуть використати вільні гроші на погашення боргу. Цьому відповідає негативне значення $\Delta D(t)$. Але при цьому сукупний борг окремого порту має бути не негативним, тобто не передбачається можливість депонування коштів. Можливості залучення позики

портом обмежені, передбачається, що його борг має бути забезпечений його активами. Це припущення формалізується у вигляді такого співвідношення:

$$\frac{PP\,\&\,E(t) - S(t)}{D(t)} \geq g, \tag{3.28}$$

де g – фіксований параметр, який визначає пропорційність борга і активів.

Розрахунковий рахунок портів змінюється за рахунок прибутку від операційної діяльності, сплачених податків, дивідендів та нових залучених позик:

$$\mathrm{S}(t+1) = \mathrm{S(t)} + \mathrm{EBITDA(t)} + \Delta D(t) - TAX\,(t) - DIV\,(t) - r\,D(t) - CAPEX\,(T),$$

$$\mathrm{S(O)} = S_O, \tag{3.29}$$

На розрахунковий рахунок накладається обмеження ліквідності: порти повинні резервувати гроші на розрахункових рахунках для виплати визначених l відсотків по боргах, що припадають на наступний момент часу:

$$\frac{S(t)}{r(t) * D(t)} \geq l; \tag{3.30}$$

Вартість матеріальних активів портів змінюється відповідно до зносу та придбання нового обладнання для робіт:

$$PP\,\&\,E*(t+1) = (1 - dep) * PP\,\&\,E(t) + CAPEX\,(t), \tag{3.31}$$

$$PP\,\&\,E*(0) = PP\,\&\,E_0.$$

Де у витрати на інвестиційну діяльність *CAPEX(t)* входять:

– витрати *CR(t)*, пов’язані з реконструкцією;

– витрати *CP(t)*, пов’язані зі зміною (модернізацією) портових потужностей;

– витрати *CQ(t)*, пов’язані з розробкою нових проектів, збільшенням обсягу робіт у портах;

– витрати *CT(t)*, пов’язані з інфраструктурними проектами.

Таким чином:

$$CAPEX(t) = C^R(t) + C^P(t) + C^Q(t) + C^T(t), \qquad (3.32)$$

Опис мети портів та підсумкове формулювання моделі.

Метою усіх портів є збільшення дисконтованої суми прибутку, що розподіляється серед їх акціонерів (при виборі організаційно-правової форми порту у вигляді публічного акціонерного товариства). Дисконтування відбувається за ставкою r_o *у* рамках моделі, що описує портову діяльність, яка розглядається на кінцевому горизонті часу. Це викликає проблеми урахування результатів портової діяльності, що припадають на момент часу після критичного.

Відносно дивідендів вважається, що виплати акціонерам зафіксовані в критичний момент часу *T*, будуть спостерігатися ще деякий фіксований час T_c. Таким чином, мета портів:

$$\sum_{t=1}^{T} \frac{DIV(t)}{(1+V_a)^t} + \sum_{t=T+1}^{T+T_c} \frac{DIV(T)}{(1+V_a)^t} \to \max; \qquad (3.33)$$

Аналогічно проводиться усереднення показників у критичний момент часу для всіх підрозділів та інвестиційних проектів у розвиток портової діяльності.

Розглянемо реальну залежність параметру від часу:

F(t), де *t=1.TF*, при чому *TF*> Т.

Тоді модельний опис параметру реалізується таким чином:

$$\begin{cases} F^{m}(t) = F(t), \quad t = 1,\ldots,(t-1); \\ F^{m}(T) = \dfrac{\sum\limits_{i=T}^{T^{F}} F(t)}{T_c}; \end{cases} \tag{3.34}$$

Підсумкове формулювання моделі:

$$\sum_{t=1}^{T} \frac{DIV(t)}{(1+r_a)^t} + \sum_{t=T+1}^{T+T_c} \frac{DIV(T)}{(1+r_a)^t} \to \max; \tag{3.35}$$

$$\sum_{J} (X_{ij}(t) + \sum_{z_a P_e(ij)} x_i^{zp}(t)) + \sum_{j} (e_{ij}(t) + \sum_{zP(if)} c_i^{zp}(t)) + O_i^{s}(t) = Q_i^{o}(t) + \sum_{z_i} q_i(t) * \theta_i^{z} \tag{3.36}$$

$$\sum X_j^{Zi}(t) + \sum x_j(t) \le \sum (x_{ij}(t) + \sum_{ZP} x_{ij}^{zo}(t)) + O_j^{b}(t), \tag{3.37}$$

$$X_j^{zj}(t) \le R_j^{zj}(t) * \theta_j^{zj};$$

$$X_j(t) \le R_j^{Q}(t) * (1 - \sum_{zj} \theta_j^{x_i});$$

Аналіз релаксованого завдання.

Опис, наведений вище, дозволяє вирішити задачу складання оптимального для акціонерів порту плану інвестиційних проектів та оптимізації операційної діяльності такого порту.

Проте, цей опис досить важко аналізувати за великої кількості змінних і співвідношень, що мають технічний характер (наприклад, співвідношення, яке з’явилося у результаті боротьби з нелінійністю вихідного опису).

Потрібно зрозуміти, на підставі яких принципів слід діяти компанії при формуванні свого інвестиційного плану, які параметри та умови діяльності

матимуть на нього суттєвий вплив. Для цього розглянемо спрощену постановку завдання.

Спрощення полягає у наступних припущеннях. Розглянемо лише процесс надання послуг, не торкаючись його підготовки, проектної стадії та інших супутних процесів. Відповідно й аналізувати будемо лише проекти, що мають відношення до процесу надання портових послуг.

Крім того, будемо вважати, що для кожного з підрозділів доступно не більше, як один інвестиційний проект, який можливо починати з довільною інтенсивністю, тобто розподіляти його реалізацію у часі.

Відмовимося і від визначеності боргу та отримання дивідендів портами, будемо вважати, що порт може як залучати, так і розміщувати гроші на ринку під фіксовану відсоткову ставку *r*. Якщо порт-АО показує за результатами своєї діяльності у періоді *t* чистий збиток, то він може підтримати статутний капітал, проводячи додатковий випуск акцій.

Таке припущення не дуже спотворює реальний стан справ. Розрахунки показують, що, як правило, у великих портах, при наявності постійного вантажопотоку не виникає чистого збитку через значний потік платежів від його операційної діяльності.

У спрощеній постановці завдання ми не будемо враховувати й обмеження, щодо розрахунку дивідендів в обов'язковому порядку не менше визначеної долі чистого прибутку, та обмеження щодо резервування грошових коштів на розрахунковому рахунку для виплат відсотків по боргу.

Будемо вважати, що можливості портів принципово не змінилися. У кожний момент часу *t* вони мають змогу управляти розподілом ресурсів виробництва $x_{ij}\, j(t)$, змінювати в рамках встановлених обмежень свій борг $\Delta D(t)$, приймати рішення, щодо запуску інвестиційних проектів розвитку $\theta_i(t)$.

Запишемо підсумковий вид спрощеного завдання :

$$\sum_{t=1}^{\infty} \frac{DIV(t)}{(1+V_a)^t} \to \max; \qquad (3.38)$$

$$\sum_j x_{ij}(t) = Qi(t) + \sum_{i \le \tau \le t} \theta_i(T) * q_i(t - \tau + 1); \quad (3.39)$$

$$\sum_j x_{ij}(t) \le Rj(t), \quad t = 1,2...; \quad (3.40)$$

$$S(t) = S(t+1) + (1-n) * \sum_{Ij}^{t-1} X_{ij}(t) * m_{ij}(t) - r(1-n) * (D_o + \sum_{\gamma}^{t-1} \Delta D(\tau)) - c(t) -$$
$$- \sum_i \sum_{i \le \tau \le t} (\tau) * c_i(t - \tau + 1) + \Delta D(t) - DIV(t);$$

$$(1-n) \sum_{ij}^{t-1} X_{ij}(t) * m_{ij}(t) - r(1-n) * (D_o + \sum_{\tau=1}^{t-1} \Delta D(\tau)) \ge DIV(t) \quad (3.41)$$

$$l * PP \,\&\, E_o + l * \sum_{V=1}^{l} C(\tau) + l \Sigma \Sigma Q_{i(\tau)} (\sum_{k=1}^{t-\tau+1} c_i(k)) \ge D_o + \sum_{\tau=1}^{t} \Delta D(\tau); \quad (3.42)$$

$$\sum_i \theta_i(t) \le 1; \quad (3.43)$$

$$x_{ij}(t) \ge 0; \quad \theta_i(t) \ge 0; \quad S(t) \ge 0; \quad S(0) = S_0; \quad (3.44)$$

Для аналізу наведеного завдання виведемо таке формулювання. З виразу Лагранжа для задачі, що розглядається, отримуємо:

$$L = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{DIV(t)}{(1+r^t)} + \sum_{t=1}^{\infty} (\sum_i \lambda_i^d(t) * (Q_i + \sum_t \theta_i(\tau) * q(t - \tau + 1) - \sum_{ij} x_{ij}(t)) +$$
$$+ \sum_j \lambda_i^r(t) * (R_i(t) - \sum_j x_{ij}(t)) + x_i(1 - \sum_t \theta_i(t)) + \Psi^s(t) * (S(t-1)) + (1+n); \quad (3.45)$$

$$\sum_{ij} X_{ij}(t) * m_{ij}(t) - r(1-n) * (D_o + \sum_{\gamma=1}^{t-1} \Delta D(\tau)) - C(t) \sum_i \sum_{i \le \tau \le t} \theta_i(\tau) * c_i(t - \tau + 1) +$$
$$+ \Delta D(t) - DIV(t) - S(t); \quad (3.46)$$

отже:

$$\sum_{t=1}^{\infty} (\sum_i Q_i(t) * \lambda_i^d(t) + \sum R_j(t) * \lambda_j^V(t) + C(t) * (l * \sum_{\tau=t}^{\infty} X^G(\tau) - \Psi^S(t)) + PP \,\&\, E_o *$$
$$* l * X^G(t) - D_o(V(1-n)) * (\Psi^S(t) +) V^{DIV}(t) + X^G(t))) + S_o \Psi^S(1) + X_i^{\theta} \to \min;$$

$$\Psi^S(t) \ge \Psi^S(t+1);$$

$$\Psi^{DIV}(t) + \Psi^{S} = \frac{1}{(1+r_a)}t; \tag{3.47}$$

$$\lambda_i^Q \geq 0; \quad x_j(t) \geq 0; \quad \Psi^{DIV}(t) \geq 0; \quad X^C \geq 0;$$

Представляє певний інтерес інтерпретація подвійних змінних. Спочатку звернемо увагу на змінні $\lambda_i^d(t)$ і $\lambda_j(i)$, які відповідають обмеженням на надані послуги. Ці змінні можна інтерпретувати як оцінки віддачі на одиницю потужності порту відповідно. Таким чином, можна сказати, що:

• $\lambda_i^d(t)$ – доходність *i*-го порту у момент часу *t*, виражена у грошових одиницях базового року (тобто приведена вартість).

• $\lambda_j(i)$ – доходність *j*-ом поту, виражена в грошових одиницях базового року.

З цієї точки зору виходить, що змінні мають сенс щодо ставки дисконту при залишках розрахункового рахунку, залишках кредитного ліміту порту та нерозподіленої частини чистого прибутку, що реінвестується у розвиток портової діяльності.

Зафіксувавши ставку дисконту акціонерів і вартість боргу порту, ми фактично визначили доходність інвестицій в нього (вартість капіталу для цього порту), виражену у вигляді відсоткових ставок. У нашій моделі ми обмежилися такими джерелами фінансування – залученими засобами, акціонерним капіталом та нерозподіленим прибутком. Якщо порти запозичують кошти, то умови повернення боргу фіксовані і виражені у вигляді процентної ставки *r*.

Якщо порти вирішили притягнути акціонерний капітал, то їх зобов'язання не фіксовані, але і цю ситуацію можливо інтерпретувати так само, як позику.

Якщо порти мають намір зробити додатковий випуск акцій, то вони повинні «пообіцяти» потенційним акціонерам додаткові дивіденди – *DIV(t)*.

Акціонери будуть згодні купити акції за ціною:

$$P = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{DIV(t)}{(1+Va)^t}, \tag{3.48}$$

де V_a – ставка дисконту акціонерів, яка є вартістю акціонерного капіталу.

Чим більше V_a, тим дешевше порти зможуть продати свої акції і тим менше коштів буде притягнено.

У свою чергу, порти мають інвестувати залучені кошти в певні активи, які забезпечують потрібний рівень їх доходності. За рахунок цього вони і відповідають по своїх зобов'язаннях перед кредиторами та акціонерами. З такої схеми проглядається загальне правило дії портів: необхідно знайти і використати активи, доходність по яких не менше ніж потрібно інвесторам. Власно величини, зворотні до $\Psi^S(t), X^G(t)$ та $\Psi^{DIV}(t)$ можна інтерпретувати як доходність фінансових активів портів: залишки на розрахункових рахунках, залишки кредитного ліміту й нерозподілений прибуток.

Вираз $\frac{1}{\Psi^{DIV}(t)+\Psi^S(t)}$ у подвійному завданні можна інтерпретувати як доходність (рентабельність) власного капіталу портів – коефіцієнт *ROE (return on equity)*. Рівняння означає, що порти повинні побудувати свою діяльність так, щоб рентабельність їх власного капіталу задовольняла акціонерів. Важливо помітити, що якби ми відмовилися від можливості фінансування портів за допомогою додаткової емісії акцій, тобто вважали б дивіденди не негативними, то замість рівняння мала б місце нерівність:

$$ROE(t) = \frac{1}{\Psi^S(t)+\Psi^{DIV}(t)} \le (1+V_a)^t \tag{3.49}$$

Це означало б, що якщо рентабельність власного капіталу портів (фактична їх внутрішня доходність) менше вимог акціонерів щодо доходності їх інвестицій, то дивіденди не виплачуються – акціонерам вигідніше залишити гроші в портовому товаристві.

Проаналізуємо, як в нашому випадку вимога акціонерів портів до доходності інвестицій (а це, як видно з формули (3.49), фактично обмеження на *ROE)*, впливає на планування виробничої діяльності. Звернемо увагу на рівняння, що зв'язує віддачу фінансових і матеріальних активів портового товариства, і перепишемо його у вигляді:

$$ROE(t) = \frac{1}{\Psi^S(t) + \Psi^{DIV}(t)} \le \frac{(1-n) * m_{ij}(t)}{\lambda_i^d(t)_j^\tau(t)}. \qquad (3.50)$$

У правій частині цієї нерівності стоїть оцінка доходності залишку на розрахунковому рахунку порту. Вона передбачає, що залишок можливо спрямувати на виплату боргу, а це, по-перше, зменшує відсотки, які необхідно буде виплатити за цим боргом, і, по-друге, розширює кредитний ліміт портів.

Нерівність:

$$\begin{aligned} &\sum_{\tau \ge t} (\lambda_i^d(\tau) * q_i(\tau - t + 1) - C_i(\tau - t + 1) * (\psi^S(\tau) - l * \sum_{k=\tau}^{\infty} X^G(k))) \le X_i^\theta; \\ &X_i^\theta \ge 0; \quad X_j^r(t) \ge 0; \quad \psi^{DIV}(t) \ge 0; \quad X^G(t) \end{aligned} \qquad (3.51)$$

дає правило, на підставі якого обирається термін початку інвестиційного проекту. Тобто, X_i^θ – витрати, пов'язані з інвестиційним проектом, наприклад, вартість проектних разроботок і різницю

$$(\sum_{\tau \ge t} (\lambda_i^d(\tau) * q_i(\tau - t + 1) - C_i(\tau - t + 1) * (\psi^S(\tau) - l * \sum_{k=\tau}^{\infty} X^G(k))) - X_i^\theta); \qquad (3.52)$$

можна трактувати як чисту приведену вартість, *NPV*, проекту розвитку портової діяльності, який запущено у порті у момент часу *t*.

До прибуткової частини проекту відноситься приведена вартість виручки від реалізації $\sum_{\tau \ge t} (\lambda_i^d(\tau) * q_i(\tau - t + 1)$, і вартість додаткового кредитного ліміту, виділеного під частину основних коштів інвестиційного проекту:

$$l * \sum_{\tau \geq t} C_i(\tau - t + 1) * \sum_{K=\tau}^{\infty} X^G(K). \tag{3.53}$$

До витратної частини проекту відносяться приведена вартість капітальних витрат за проектом $\sum_{\tau \geq t} C_i(\tau - t + 1) * \psi^S(\tau)$ і X_i^θ, які вже зроблені.

Умова додаткової нежорстокості до нерівності подвійного завдання говорить про те, що інвестиційний проект запускатиметься у момент часу *t*, коли досягається максимум *NVP* проекту.

Виключимо змінні $X^G(t), \psi^{DIV}(t)$. Для цього виразимо

$$\psi^{DIV}(t) = \frac{1}{(1 + r_a)^t} - \psi^S(t); \tag{3.54}$$

$$X^G(t) = \psi^S(t) - \psi^S(t+1) - \frac{r(1-n)}{(1+r_a)^{t+1}}, \tag{3.55}$$

і перепишемо двоїсту задачу у вигляді:

$$\begin{aligned}
&\sum_t \Big(\sum_i \langle Q_i(t), \lambda_i^d(t) \rangle + \sum_j \langle R_j(t), \lambda_j^n(t) \rangle - \\
&- \left\langle C(t), (1-l) * \psi^S(t) + \frac{l * r * (1-n)}{r_a * (1+r_a)^t} \right\rangle \Big) + \\
&+ \left\langle PP \,\&\, E_0; l * \psi^S(1) - \frac{l * r * (1-n)}{r_a} \right\rangle + \\
&- \langle D_0, \psi^S(1) + r * (1-n) \rangle + \langle S_0, \psi^S(1) \rangle + \sum_i X_i^\theta \to \min;
\end{aligned} \tag{3.56}$$

$$\lambda_i^d(t) + \lambda_j^r(t) \geq \frac{(1-n) m_{i,j}(t)}{(1+r_a)}; \tag{3.57}$$

$$\begin{aligned}
&\sum (\lambda_i^d(\lambda) * q_i(\tau - t + 1) - ((1-l) * \psi^S(\tau) + \frac{l * r * (1-n)}{r_a * (1+r_a)^\tau} * \\
&* C_i(\tau)) \leq X_i^\theta;
\end{aligned} \tag{3.58}$$

$$\lambda_j^r(t) \geq 0; \quad X_i^\theta \geq 0; \quad \psi^{DIV}(t) \geq 0; \quad X^G(t) \geq 0. \tag{3.59}$$

Рішення цієї задачі дає вираження капіталізації портового товариста:

$$C_{ap} = \lambda_i^d(t^{\min}) \geq 0, \frac{1}{(1+r_a)^t} \geq \psi^S(t) \geq \psi^S(t+1) + \frac{r(1-n)}{(1+r_a)^{t+1}} *$$
$$*(\sum_i \langle Q_i(t), \lambda_i^d(t) \rangle + \Sigma \left\langle R_j(t), \max(\frac{(1-n)*m_{ij}(t)}{(1+r_a)^t} - \lambda_i^d(t))_+ \right\rangle -$$
$$- \left\langle C(t)(1-l)*\psi^S(t) + \frac{l*r(1-n)}{r_a(1+r_a)^t} \right\rangle) + \langle PP \,\&\, E_0 l*\psi^S(1) + \rangle + \tag{3.60}$$
$$+ \sum_i \max_t (\sum_{r \geq t} (\lambda_i^d(\tau)*q_i^{(\tau-t+1)}) - ((1-l)*\psi^S(\tau) + \frac{l*r(1-n)}{r_a(1+r_a)^\tau})*C_i(\tau)))).$$

Кожному доданку в цьому виразі можна приписати певний економічний сенс:

$\langle S_0, \psi^S(1) \rangle$ – величина грошей на розрахунковому рахунку в початковий момент часу;

$\langle D_0, \psi^S(1) + r(1-n) \rangle$ – величина початкового боргу, з урахуванням виплачуваних по ньому відсотків та їх впливу на базу оподаткування (відсотки, що виплачено, зменшують податок на прибуток);

$\langle PP \,\&\, E_0, \psi^S(t) \rangle$ – вартість початкових засобів;

$\langle C(t)*\psi^S(t) + \frac{C*r(1-n)}{z_n} \rangle$ – величина капітальних витрат у момент часу *t*, приведених до базового року;

$\sum_j \left\langle R_j(t), \max_i (\frac{(1-n)*m_{ij}(t)}{(1+r_a)^t} - \lambda_i^d(t))_+ \right\rangle$ – прибуток від наданих послуг;

$\sum_i \langle Q_i(t), \lambda_i^d(t) \rangle$ – виручка від наданих послуг, приведена до базового року;

$\sum \max(\Sigma(\lambda(\tau)*q(\tau-t+1) - ((1-l)*\psi^S(\lambda) + \frac{l*r(1-n)}{r_a(1+r_a)\tau})*C_i(\tau)))$ – вклад до прибутку інвестиційних проектів.

Застосуємо принцип максимуму для нашого завдання. Вважатимемо, що у момент часу *t* нам відомі рішення, прийняті відносно інвестиційних проектів в період *[1,., (t - 1)]*, тобто відомі $\theta_i(\tau), \tau = 1,...(t-1)$.

Крім того, ми вважаємо відомими рішення про запозичення або виплату боргу $\Delta\hat{D}(\tau), \tau = 1,...(t-1)$, стан особового рахунку $\tilde{S}(t-1)$, оцінку здійснених витрат по проектах $\tilde{X}_i^{\theta}$ і оцінку вартості акціонерного капіталу $\tilde{\psi}^S(t+1)$.

Тоді ми можемо виписати декомпозоване завдання:

$$\frac{DIV(t)}{(1+V_a)} + \sum_i (\theta_i(t) * \sum_{\tau=t+1}^{\infty} (\hat{\lambda}_i^d(\tau) * q_i(\tau - t + 1) - ((1-l) * \hat{\psi}^S(\tau) + \frac{l * r(1-n)}{r_a * (1+r_a)\tau}) * \\ * C_i(\tau)) - \hat{X}_i^{\theta}) - (\Delta D(t)\hat{\Psi}^S(\tau) * r(1-n)) \quad (3.61)$$

$$\sum_j x_{i,j}(t) = Q_i(t) + \sum_{1 \le \tau < t-1} \hat{Q}_i(\tau) * q_i(t - \tau + 1) + \theta_i(t) * q_i(t) \sum_i x_{ij}(t) \le R_j(t); \quad (3.62)$$

$$\hat{S}(t-1) + (1-n) * \sum_{i,j} x_{ij}(t) * m_{ij}(t) - r(1-n) * (D_0 + \sum_{r=1}^{t-1} \Delta D(\tau) - C(t) - \sum (\sum_{1 \le \tau \le t-1} \hat{\theta}(\tau) * \\ C_i(t - \tau + 1) + \theta_i(t - \tau + 1) + \theta_i(t) * C_i(1)) + \Delta D(t) - DIV(t) \ge 0.$$

Зробимо ще одно припущення: в перший рік інвестиційні проекти не збільшують кількісної міцності виробничих потужностей.

Таким чином, декомпозоване завдання розпадається на два незалежних – оптимізацію операційної діяльності та оптимізацію інвестиційного процесу.

Нас більше цікавить останнє завдання.

Введемо такі позначення:

$$NI = (1-n) * \sum_{ij} x_{ij}(t) * m_{ij}(t) - r(1-n) * (D_0 + \sum_{\tau=1}^{t-1} \Delta D(\tau)); \quad (3.63)$$

$$\hat{R} = \hat{S}(t-1) - C(t) - \sum_i \sum_{1 \le \tau \le t-1} \hat{\theta}_i(\tau) * C_i(t - \tau + 1); \quad (3.64)$$

$$\hat{E} = l * PP \& E_0 + l * \sum_{V=1}^{t} C(\tau) + l \sum_i \sum_{\tau=1}^{t-1} \theta_i(\tau) * (\sum_{K=1}^{t-r+1} C(k)) - D_0 - \sum_{V=1}^{t-1} \Delta\hat{D}(\tau); \quad (3.65)$$

$$n_i = (1+r_a)^t * (\sum_{r=t+1}^{\infty} (\hat{\lambda}_i^d(\tau) * q_i(\tau - t + 1) - (1-l) * \psi^S(\tau) + \frac{i * r(1-n)}{r_a(1+r_a)} \tau * C(\tau) - x_i^{\alpha})).$$

Кожний вираз має економічний зміст:

– NI – чистий прибуток порту;

– R – різниця між сумою на розрахунковому рахунку порту та його капітальними витратами, не пов'язаними з інвестиційним проектом. Вона аналізується у теперішній момент часу, тобто це вільний залишок розрахункового рахунку;

– $\hat{E}$ – вільний кредитний ліміт порту;

– a – вартість боргу порту;

– n_i – оцінка майбутнього доходу від інвестиційного проекту.

Відмітимо, що ознака параметру заздалегідь не відома, негативні значення $\hat{R}$ ми інтерпретуємо як засоби, необхідні для реалізації проектів розвитку портів, рішення про запуск яких прийнято раніше.

Але припускатимемо, що $\hat{R} \geq -NI - \hat{E}$. Тоді завдання оптимізації інвестиційної діяльності порту запишеться таким чином:

$$DIV + \sum_i \theta_i * n_i - a\Delta D \to \max; \tag{3.66}$$

$$\hat{R} + NI - \sum_i \theta_i * C_i + \Delta D - DIV \geq 0; \tag{3.67}$$

$$NI \geq DIV;$$

$$\hat{E} + l * \sum_i \theta_i * C_i \geq \Delta D \geq 0; \tag{3.68}$$

$$1 \geq \theta_i \geq 0;$$

За умов доповнюючої нежорсткості знаходимо, що усі вільні кошти з розрахункового рахунку порту завжди витрачатимуться (коефіцієнт λ_1 є позитивним). Це факт очевидний, оскільки якщо у портів є вільні кошти, які не можна направляти на дивіденди (в силу їх обмеженості чистим прибутком) або на інвестування прибуткового інвестиційного проекту, то їх завжди можна покласти на депозит.

Перенумеруємо інвестиційні проекти так, щоб виконувалися такі нерівності:

$$\frac{n_1}{C_1} \geq \frac{n_2}{C_2} \geq \ldots \geq \frac{n_{k1}}{C_{k1}} \geq 1 \geq \frac{n_{k1+1}}{C_{k1+1}} \geq \frac{n_{k2}}{C_{k2}} > 1 - l(1-a) \geq \frac{n_{k2}}{C_{k2+1}} \geq \ldots \geq \frac{n_{k3+1}}{C_{k3+1}} \geq \ldots > \frac{n_k}{C_k} \quad (3.69)$$

Таке розбиття класифікує інвестиційні проекти і відокремлює наступні чотири групи:

– $i \in [1, k]$ – група безперечно ефективних проектів, які вигідні для акціонерів порту, їх слід фінансувати у першу чергу, можливо навіть за рахунок чистого прибутку порту – на шкоду дивідендам;

– $i \in [(k_1 + 1)...k_3]$ – група відносно ефективних проектів, які цікавлять акціонерів порту, тільки якщо є можливість їх профінансувати хоч би частково, за рахунок позикових коштів. Реалізація цих проектів залежить від дефіциту (чи надмірності) засобів у порту, і її фінансового важеля *l*. Тому ця група поділяється на дві підгрупи:

– $i \in [(k_1 + 1)...k_2]$– підгрупа проектів, для яких порт може в достатньому обсязі притягнути позикові кошти під заставу основних засобів, які виникають при реалізації проектів. Реалізація проектів цієї підгрупи для компанії досить пріоритетна, так що частина чистого прибутку порту може витрачатися на додаткове (окрім цільового кредиту, що притягається) фінансування при дефіциті вільних коштів;

– $i \in [(k_2 + 1)...k_3]$ – підгрупа проектів, фінансування яких відбувається тільки, якщо порт немає дефіциту вільних коштів;

– $i \in [(k_3...k]$ – група нерентабельних проектів. Якщо у товаристві залишаються вільні кошти після фінансування усіх рентабельних проектів й виплати дивідендів, то їх краще спрямувати на зменшення боргового навантаження, ніж на фінансування цих проектів.

Таким чином можна виділити чотири ситуації:

Ситуація 1: $\hat{R}+\hat{E}>(1-l)\sum_{i=1}^{k_3}C_i$.

У цій ситуації порт має надмірні вільні кошти, тому він може профінансувати (з позикових коштів, в першу чергу) усі рентабельні проекти і, якщо після цього залишаються залишки грошових коштів, виплатити частину старого боргу.

$$\begin{aligned}
&DIV = NI;\\
&\hat{\theta}_i = C_i; \quad \forall_i \in [1...k_3];\\
&\hat{\theta}_i = 0; \quad \forall_i \in [(k_3+1)...k];\\
&\Delta D = \sum_{i=1}^{k_3} C_i - \hat{R}.
\end{aligned} \tag{3.70}$$

Ситуація 2: $(1-l)*\sum_{i=1}^{k+1}C_i > \hat{R}+\hat{E} \geq (1-l)*\sum_{i=1}^{k^r}C_i;\ k_3 > k \geq k_2$.

У цій ситуації портам бракує коштів для фінансування усіх відносно ефективних проектів. Тому вони спочатку запускають усі потенційно рентабельні проекти, потім виплачують дивіденди і тільки після цього запускються відносно рентабельні проекти, для реалізації яких вистачає позик, що притягаються.

$$\begin{aligned}
&DIV = NI;\\
&\hat{\theta}_i = C_i; \quad \forall_i \in [1...k];\\
&\hat{\theta}_{k+1} = \frac{R+E}{1-l} - \sum_{i=1}^{k^k} C_i;\\
&\hat{\theta}_i = 0; \quad \forall_i \in [(k\ +2)...k];\\
&\Delta D = \frac{\hat{E}+l*\hat{R}}{1-l}.
\end{aligned} \tag{3.80}$$

Ситуація 3: $(1-l)*\sum_{i=1}^{k_2}C_i > \hat{R}+\hat{E} \geq (1-l)*\sum_{i=1}^{k_2}C_i - N$.

У цій ситуації портам доводиться відмовитися від реалізації відносно ефективних проектів і навіть частково урізати рівень дивідендів, щоб частину чистого прибутку спрямувати на додаткове до притягнених позик фінансування абсолютно ефективних проектів.

$$DIV = \hat{R} + \hat{E} + NI - (1-l) * \sum_{i=1}^{k_2} l_i;$$

$$\hat{\theta}_i = C_i; \quad \forall_i \in [1...k_2];$$

$$\theta_i = 0; \quad \forall_i \in [(k_2+1)...k];$$

$$\Delta D = E + l \sum_{i=1}^{k_2} C_i \,. \qquad (3.81)$$

Ситуація 4: $(1-l) * \sum_{i=1}^{k+1} C_i > \hat{R} + \hat{E} \geq (1-l) * \sum_{i=1}^{k} C_i * (1-l); \ \sum C_i - 1$.

У цій ситуації порти відчувають дефіцит вільних коштів, тому усі вони використовуються в пріоритетному для них напрямі – абсолютно ефективних проектах. Але навіть при максимальному використанні кредитних лімітів і усього чистого прибутку порти мають можливість реалізовувати лише частину абсолютно ефективних проектів.

$$DIV = 0;$$

$$\hat{\theta}_i = C_i; \quad \forall_i \in [1...k];$$

$$\hat{\theta}_{k+1} = \frac{\hat{R} + \hat{E} + NI}{1-l} - \sum_{i=1}^{k^k} l_i;$$

$$\hat{\theta}_i = 0; \quad \forall_i \in [(k^D+2)...k];$$

$$\Delta D = \frac{\hat{E} + l + (\hat{R} + NI)}{1-l}. \qquad (3.82)$$

Таким чином, запропонована у роботі модель описує операційну і інвестиційну діяльність портів. Модель операційної діяльності є базовою для завдання розподілу ресурсів.

Це завдання лінійного програмування (ЗЛП) великої розмірності: якщо врахувати три основні виробничі процеси у портах (наприклад, перевалювання, зберігання, надання супутних послуг) та планувати на 10 років, то кількість змінних буде близько 6,5 тис., а кількість обмежень – 7,5 тис.

Проте, завдання спрощується, тому що рішення про розподіл ресурсів у будь-який рік можна приймати незалежно від рішень, які були прийняті в, попередні роки. Це не впливає на капіталізацію.

Тобто, завдання розпадається на непов'язані між собою блоки по розподілу ресурсів меншої розмірності (650 змінних, 750 рівнянь), що відносяться до кожного з моментів часу. Такі завдання з успіхом вирішуються відомим сімплекс-методом, або його модифікаціями, орієнтованими безпосередньо на завдання розподілу ресурсів (транспортні завдання).

Інвестиційні проекти є засобом зміни обмежень в завданні розподілу ресурсів. Наприклад, якщо в початковому завданні одна з умов звучала таким чином:

«Порт «X» входить в регіональний кластер «Y» та може перевантажити не більше, як $(Q(t) + q(t - \tau)$ обсягів вантажів на рік, у разі, якщо проект буде розпочато в році τ».

Така постановка завдання відразу сильно ускладнює модель.

По-перше, інвестиційні проекти зв'язують моменти часу між собою, що не дозволяє декомпозувати завдання і знизити їх розмірність.

По-друге, в такій постановці завдання планування інвестиційних проектів вже не є завданнями лінійного програмування. Змінні-управління, що відповідають за запуск інвестиційного проекту є булевими: «1» – проект запущений, «О» – проект не запущений.

Якщо до такого завдання застосовувати метод повного перебору, то треба було б вирішити $(T+1)^N$ завдань лінійного програмування,

де T – число моментів часу, N – число проектів.

Наприклад, якщо T=15, N=25, то виходить 2100 завдань. При сучасному розвитку обчислювальної техніки знадобився б великий обсяг часу, щоб вирішити їх усі. Тому для вирішення поставленого завдання пропонується один з варіантів методу “гілок і меж”. У тестовому варіанті моделі (5 інвестиційних проектів, 10 моментів часу) метод дозволив знайти рішення за період, що не перевищує 1-2 хвилин.

Суть методу полягає в класифікації інвестиційних проектів і подальшій оцінці впливу на капіталізацію побудованих варіантів. Класифікація інвестиційних проектів здійснюється з урахуванням часу запуску певних проектів.

Наприклад, групу проектів складають такі, в яких проект номер 1 запускається в 2016 році. Ті, що дають результати гірше вже відомого наближення, відбраковуються. Групи, що залишилися, розглядаються детальніше. Відбувається їх розбиття на підгрупи. Розбиття наведених вище груп та підгруп можливо отримати, наприклад, зафіксувавши термін початку 2-го проекту у 2018 році.

«Опускаючись», таким чином, від найзагальніших до конкретних розкладів проектів, знаходимо оптимальний розклад.

Як вже було сказано, метод активно використовує оцінку капіталізації, що реалізується на тому або іншому класі розкладів. Ці оцінки будуються на основі релаксованого завдання, в якому інвестиційні проекти можуть запускатися по частинах в різні моменти часу. Тобто розклад запуску інвестиційних проектів в релаксованому завданні може виглядати таким чином:

Проект 1: 2017 р. – 20 %; 2018 р. – 50 %; 2019 р. – 30 % ...

Проект 2: 2017 р. – 0 %; 2018 р. – 70 %; 2019 р. – 30 % ...

……

Проект К: 2019 р. – 90 %; 2020 р. – 10 %.

Будь-який розклад початку проектів початкового завдання є припустимим розкладом в релаксованому завданні. Але зворотне, звичайно ж, не вірно.

Релаксоване завдання є завданням лінійного програмування, яке зберігає усі обмеження (за винятком дискретності змінних, що відповідні за запуск інвестиційних проектів) початкового завдання, тобто є його безперервним аналогом. Тому оцінка капіталізації портів, яку отримано при вирішенні релаксованого завдання, є верхньою оцінкою капіталізації цих портів, яка може бути отримана при виконанні розглянутих проектів.

Відзначимо, що релаксоване завдання отримане завдяки технічній зміні початкового завдання і це відкриває широкі можливості для застосування різних еврістик. З вирішення релаксованого завдання можна отримувати допустимі (але не обов'язково оптимальні) рішення початкового завдання. У цьому методі застосовується «округлення» розкладу.

Тобто, проект запускається в той момент часу, в який була запущена його максимальна частина.

Реалізацію великих інвестиційних проектів не може бути здійснено безпосередньо у портах, в силу відсутності необхідного капіталу в умовах діючого податкового пресу. Тому запропоновано розглянути модель здійснення інвестиційного проекту при різних обсягах вантажопотоку і різних ставках дивидендів (під дивидендами, у цьому випадку та в умовах сьогодення, ми можемо також розуміти частину чистого прибутку, який вітчизняні порти повинні віддавати державі, на сьогодні це 75%. Але ми розглянули варіанти 50 та 30 %, як то було раніше).

Інвестиційні проекти, розглянуті як проекти впровадження нових технологій перевантаження в портах, є найбільш актуальними.

Програмний комплекс, що дозволяє оцінити вплив інвестицій на капіталізацію, розроблений в середовищі Matlab.

Основні розрахунки наведені в Додатку III.

Щоб отримати підсумковий вид моделі нам було необхідно описати фінансову діяльність порту (Додаток I).

Як показують розрахунки, визначальними чинниками для портового сектора є наявність вантажопотоків та тарифи на вантажно-розвантажувальні роботи.

Це призводить до можливого виникнення ситуацій, коли порти, орієнтуючись на прогнози, які було зроблено при початковому тренді цін, починають вкладати інвестиції в нові технології, нерентабельні із-за нової корекції цін.

Також може виникнути криза і в самих портах, із-за наявності жорстких бюрократичних процедур та неможливості вчасно реагувати на мінливість ринку. Цікавою здається проблема оцінки того, як на інвестиційну діяльність, впливає очікування такої кризи Δ (рис. 3.1).

Причому криза можлива лише після критичного моменту часу *T*, тобто на тому “хвості”, який описано в моделі.

З урахуванням пропозицій, мета портів має формалізований вигляд:

$$\sum_{t=1}^{T} \frac{DIV(T)}{(1+r_a)^t} + \sum_{t=T+1}^{T_c} \frac{DIV(t)(1-\Delta)^{t-T}}{(1+r_a)^t} \to \max; \qquad (3.69)$$

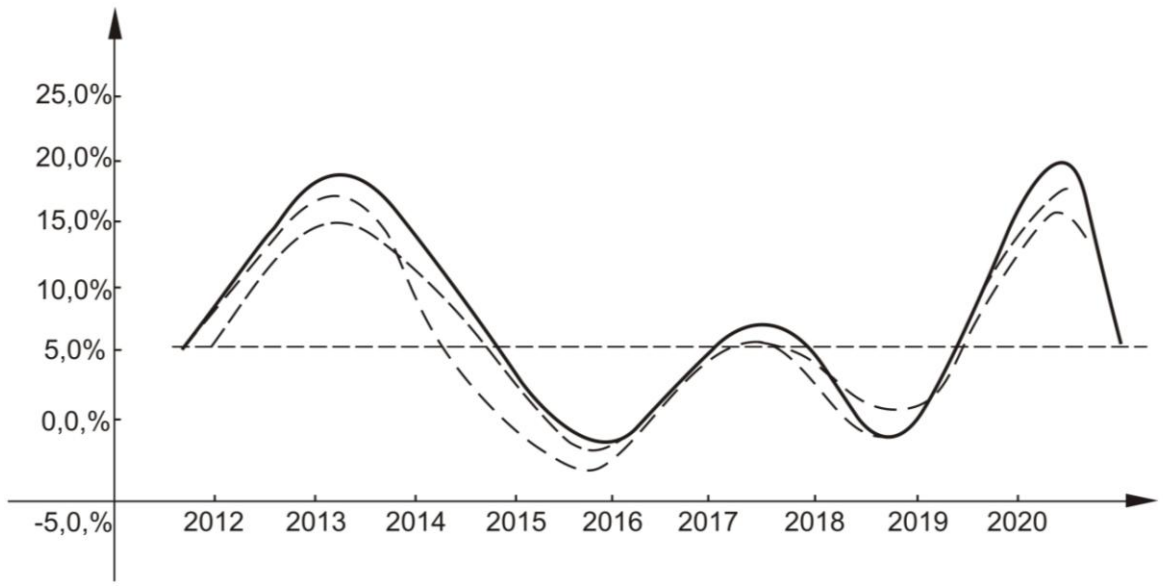

Рис. 3.1**.** Капітальні витрати порту у кризовий період

При збільшенні Δ інвестиційна стратегія стає усе більш «короткозорою» (див. графік на рисунку 3.2). Керівництво портів прагне інвестувати у краткотерміновому періоді, коли кризова ситуація не передбачається.

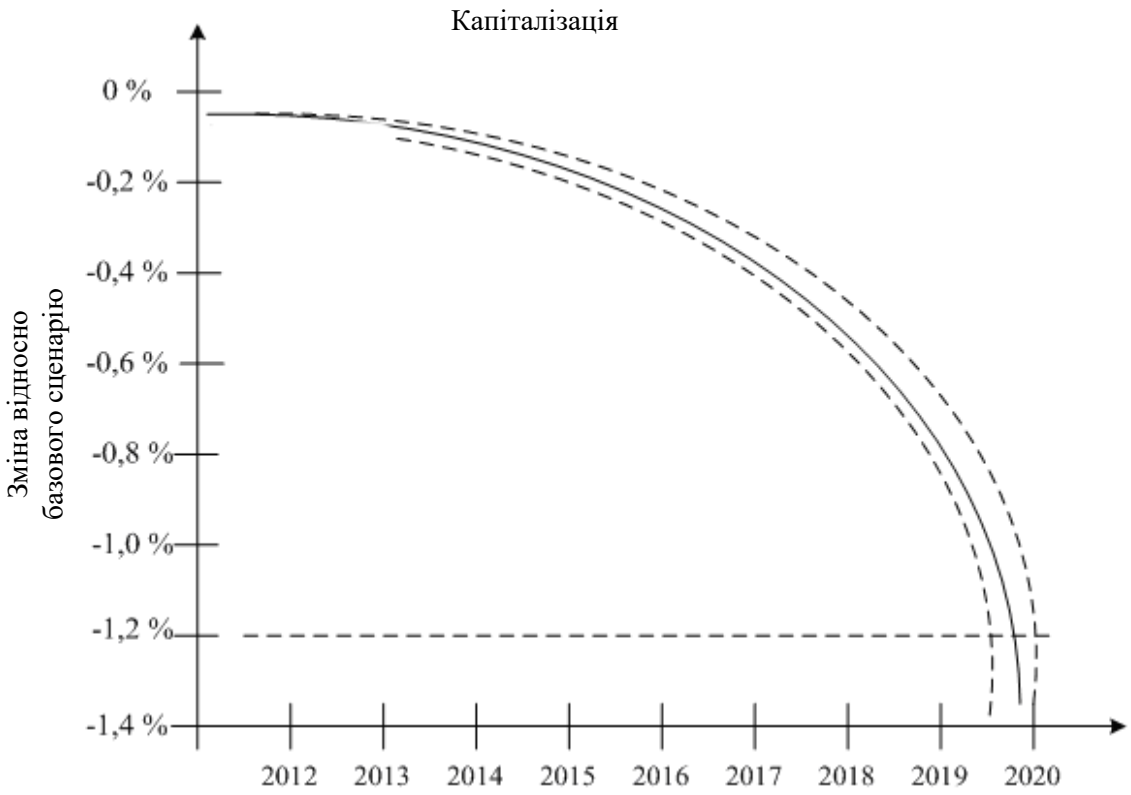

Рис. 3.2. Вплив капітализації на вартість порту

Якщо визначити капіталізацію як приведену вартість дивідендів, які виплачуються без урахування ймовірності кризи, то можна побачити, що короткозора поведінка негативно позначається на вартості всього порту.

Підсумковий вигляд моделі.

Щоб отримати підсумковий вигляд моделі, необхідно описати фінансову діяльність кластера підприємств, що здійснюють логістичні послуги через порти. Для цього скористаємося підходами, розглянутими спочатку.

Застосовуючи відповідні оцінки інвестиційних проектів, і орієнтуючись на поточну кон’юнктуру, економічний агент (супутне підприємство) складає певну інвестиційну програму.

Проте, з часом зовнішні умови діяльності агента можуть істотним чином змінитися і він може зіткнутися із ситуацією, коли необхідно знайти додаткові кошти для обслуговування вже прийнятої інвестиційної програми.

Такі тимчасові горизонти говорять про те, що при оцінці проектів необхідно враховувати як цінову кон’юнктуру, так і зміни попиту й умов здійснення проекту.

При сучасному стані української економіки зробити таку оцінку украй складно.

По-перше, більшість економічних агентів орієнтована на короткостроковий горизонт планування своєї діяльності. Періоди часу, на які припадає основна віддача проекту, не можуть бути проаналізовані детально через відсутність інформації про плановану поведінку контрагентів.

Виходом може бути моделювання поведінки агентів при різних сценаріях розвитку подій.

По-друге, в Україні немає значного досвіду вирішення подібних завдань.

По-третє, в Україні не структурований внутрішній ринок, тобто відсутня певна спеціалізація між портами, і за невеликий вантажопотік готові боротися усі порти, навіть ті, у яких немає необхідних технологій для здійснення потрібного виду портової діяльності.

По-четверте, проблематичним є отримання якісного довгострокового прогнозу макроекономічних параметрів. Природними вимогами до прогнозів є узгодженість та оперативність. У роботі частково заповнюється цей пропуск – досліджується зв'язок між макроекономічними характеристиками та інвестиціями.

Підсумовуючи, у роботі наведено розрахунки визначення найкращого варіанту інвестиційного проекту розвитку портової діяльності за різних зовнішніх умов (Додаток III).

В результаті проведені розрахунки за визначеними вище критеріями (капіталізація та дивідендна політика), де також враховувалися очікування кризи в Україні, її непідготовленість до виходу з “довгої хвилі” кризи і входу в нову технологічну фазу, втрати частини науково-технічного персоналу, інфляційні явища та нестійкість національної й світових валют.

Висновки до третього розділу

1. Проблема розвитку портовго комплексу України, в тому числі ринку портових послуг, розглядається не лише в національному розрізі, але й в розрізі інтегрування вітчизняних портів в міжнародні системи розподілу праці.

Подібна інтерпретація проблеми обумовлена такими передумовами:

– необхідність подолання системної промислової кризи і, перш за все, кризи морської галузі України;

– настійні потреби підвищення конкурентоспроможності портів України на зовнішньому ринках;

– зростання ролі вітчизняних портів у забезпеченні гострих потреб економічного зростання та економічної безпеки України;

– необхідність залучення потенціалу портів на вирішення проблем формування інноваційної економіки та вирішення задач соціально–економічного розвитку України.

2. З урахуванням світової практики, для успішного просування на ринку портових послуг ефективним є розвиток системи ринкових механизмів регулювання, включаючи впровадження нових технологій перевалювання вантажів.

3. Завдання управління функціонуванням порту розглядається з позицій проектного інвестування з урахуванням підходу оптимізації діяльності на основі оцінки інвестиційних проектів.

4. Запропонована модифікована модель, що дозволяє оцінити вплив очікування «кризової ситуації» на активність інвестора в плані інвестицій.

5. У рамках запропонованої моделі рішення рівняння Беллмана дозволило знайти достатні умови оптимізації стратегії інвестування та виборі «обережної» стратегії (стратегії, що гарантує те, що підприємство не буде розорене).

6. Отримано результат, що дозволяє оцінити дохідність інвестиційних проектів при традиційній структурі платежів.

7. Сформульовані умови вирішення завдань про вибір джерел та обсягів фінансування на зафіксовану інвестиційну програму.

8. Отримана можливість оцінити вплив світової кон'юнктури і політики уряду, внутрішніх макроекономічних показників на Україні на розвиток сфери портових послуг.

9. У рамках розробленої моделі запропоновано алгоритм, що дозволяє здійснювати вибір характеристик і встановлювати значення параметрів, що свідчать про продовження кризової ситуації.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення і представлено нове рішення наукового завдання, пов'язаного з розширенням і уточненням положень оптимізації механізмів регулювання портової діяльності в умовах кризи на основі використання світового досвіду оптимізації функціонування сучасних портів та управління ними. Виконане дослідження дозволяє сформулювати такі висновки і надати певні рекомендації:

1. У роботі доведено, що за останні роки відбулась значна трансформація організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності, що пов’язано з переходом від планової до ринкової економіки, при цьому якщо при плановій економіці основну увагу приділяли важелям керування та взаємовідносинам між суб’єктом та об’єктом керування, що повинні були забезпечити стабільне функціонування порту як системи, то в сучасних ринкових умовах організаційно-економічний механізм регулювання портової діяльності розглядається як проектно-цільова схема взаємодії підсистем забезпечення виконання заданої мети та економічних важелів її здійснення, яка доповнена обранням відповідної ринкової стратегії та інструментами досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності портів на міжнародному ринку транспортних послуг.

2. У роботі обґрунтовано основні принципи реалізації ринкової стратегії портів, в основі яких є розгляд організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності з позицій системного та ситуаційного підходів, з урахуванням нестійкості та невизначеності зовнішнього середовища; сформовані пріоритетні цілі, спрямовані на швидку адаптацію до нестійких умов середовища за рахунок зміни або коригування діючої стратегії регулювання портової діяльності.

3. Автором запропоновано визначення поняття фінансово-економічної кризи у портовій галузі та впливу її наслідків на формування організаційно-економічного механізму регулювання її діяльністю, що полягає у загостренні

протиріч між фінансово-економічною системою та умовами навколишнього середовища, і загрожує стійкому стратегічному розвитку портів й підтримки належного рівня їх конкурентоспроможності. Визначено основні причини кризи, з яких найголовнішими є закономірні економічні цикли та науково-технічний прогрес, та її наслідки, які в свою чергу забезпечують необхідність зміни організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності.

4. Автором проаналізовано та доведено, що не зважаючи на найкраще геополітичне положення, наявність стратегічних транспортних коридорів з можливістю залучення транзитних вантажів, українські порти втратили величезний вантажопотік, що пов'язано не лише з впливом політичних факторів, але з неефективністю діючого організаційно-економічно механізму регулювання діяльності у вітчизняних портах. В роботі обґрунтовано доцільність побудови моделі горизонтально інтегрованої портової галузі, яка передбачає докорінне перетворення існуючих організаційно-економічних механізмів її регулювання. У запропонованій моделі у якості головної мети встановлено максимізація терміну життєвого циклу, а основними параметрами – рівень капіталізації (що визначається на підставі доходності інвестиційних проектів в умовах, коли невизначено момент закінчення інвестиційної діяльності та потенційна можливість кризових явищ, точний момент настання яких інвестору невідомо) та ефективна дивідендна політика;

5. Автором досліджено та узагальнено особливості розвитку світової портової системи, та визначено основні функції, що обумовлюють формування портів 4-6-го покоління. За таких умов порти перетворюються із звичайних пунктів перевалювання на крупні промислово-логістичні центри, що потребує зміни їх організаційно-економічного механізму регулювання портової діяльності на основі впровадження ефективних моделей, які в умовах глобалізації можуть швидко адаптуватися до змін середовища, та нівелювати потенційні кризові явища.

6. Автором побудовано методичний підхід до оцінювання привабливості та цілеспрямованості використання певних інвестиційних

проектів розвитку портів. У якості основних критеріїв доцільності пропонується використовувати такі: можливість забезпечення стійкої довгострокової позиції на ринку, практично постійне зростання прибутку та забезпечення капіталізації. В залежності від стану розвитку портів та етапу їх життєвого циклу у якості основного результату може бути обрано як один з наведених критеріїв, так і усі разом.

7. У роботі обґрунтовано доцільність використання рівняння Беллмана у моделі Кантора-Ліпмана для оптимізації економічного механізму регулювання сучасної портової діяльності, що дозволяє визначити ефективність обраної стратегії інвестування, та гарантує не розорення інвестора в умовах прояву кризових явищ;

8. Автором запропоновано методичний підхід, який дозволить оцінити ступінь привабливості певного інвестиційного проекту у “портфелі” потенційно можливих. Побудований підхід передбачає та враховує особливості реалізації обраного проекту у стані нестабільності та потенційної можливості настання або поглиблення рівня фінансово-економічної кризи в країні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ, ЦУЛ, 2003. 504 с.

2. Глухів А.В. Оцінка конкурентноздатності товару і способи її забезпечення // Маркетинг, 1999. №2. С.56 — 64.

3. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Визначення конкурентоспроможності з урахуванням особливостей портової діяльності // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2017. Вип. 63. С. 73—82.

4. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Визначення рівня конкурентоспроможності портів у кризових умовах / VII міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми розвитку транспорту і логістики», 26-28 квітня 2017 р., Одеса : ОНМУ, 2017. С. 241—244.

5. Глушко Г. М., Головченко О. М. Застосування системного підходу в розв’язанні проблеми економічної безпеки підприємства // Зб. тез наук. робіт учасників щорічної звітної конференції проф.-виклад. складу Міжнародного гуманітарного університету, 17 травня 2013 р., м. Одеса. С. 15—17.

6. Глушко Г. М. Інноваційна стратегія України // Аналитический журнал Маркет-Ревю, 2004. № 8. С. 66—78.

7. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Конкурентоспроможність вітчизняних портів в умовах фінансово-економічної кризи // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2016. Вип. 62. С. 34—40.

8. Глушко Г. М. Мета формування ринкової стратегії підприємства в умовах сучасної української економіки//Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент: зб. наук. пр. Одеса, 2012. Вип. 4. С. 38—47.

9. Глушко Г. М. Науково-технологічні парки як інноваційні форми розвитку країни // Науковий вісник: зб. наук. праць. Дніпропетровськ, 2004. №3. С. 18—27.

10. Глушко Г. М., Сабадирьова А. Л. Особливості управління інноваційним потенціалом підприємства // Науковий вісник науки : економіка, політологія, історія: зб. наук. пр. Одеса, 2007. №4(41). С. 23—30.

11. Глушко Г. М., Красностанова Н. О. Проблеми інноваційної діяльності в Україні // Зб. матеріалів міжнар. міжвузівської конференції. Гомельський державний технічний університет. Гомель, 2003. С. 82—83.

12. Глушко Г. М. Проблеми регіонального регулювання інноваційних процесів в умовах становлення ринкової економіки // Науковий вісник науки: економіка, політологія, історія : зб. наук. пр. Одеса, 2008. №2(61). С. 27—39.

13. Глушко Г. М. Стратегії розвитку портової діяльності: принципи формування та реалізації // Економічні інновації : зб. наук. пр. Одеса, 2017. Вип. 64. С. 65—70.

14. Глушко Г. М., Головченко О. М. Формування господарського механізму функціонування підприємства з позиції системного підходу // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент : зб. наук. пр. Одеса, 2013. Вип. 5. С. 9—19.

15. Глушко Г. М. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємствами технічного флоту/Економіка і управління: досягнення та перспективи, 23—24 листопада 2012 р.: зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2012. С. 106—108.

16. Грещак М. Г., О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 228 с.

17. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. Київ : Наукова думка, 1998. 390 с.

18. Економіка предприятия / під ред. Н. А. Сафронова. М. : Юріст', 1998. 245 с.

19. Економічний словник / під ред. Т. В Осовська, О. О. Юшкевич, 2-е вид. випр. Київ : Кондор, 2006. 355 с.

20. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний : монография. Одесса : ИПРЭЭИ, 2010. 480 с.

21. Ільченко С. В., Мінакова С. М. Внутрішньогосподарський механізм функціонування портового комплексу України : теорія та практика. Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2015. 314 с.

22. Ільченко С. В. Питання юридичного забезпечення діяльності морських портів України // Економіка України. К., 2012. Вип. 6. С. 86 — 93.

23. Котлубай О. М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні : монографія. Одеса: ІПРЕЕД, 2004. 454 с.

24. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підруч. Київ : КНТЕУ, 2005. 824 с.

25. Ліганенко І. В. Узгодження стратегічних цілей підприємства і моделей управління його організаційним розвитком // Економіка : реалії часу. Одеса, 2014. №5.С.195—203.

Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch.2014.5.34.

26. Нікулін С. Г. До питания керованості морських портів // Розвиток методів управління та господорювання на транспорті : зб. наук. пр. Одеса: ОДМУ, 1998. Вип. 3. С.45—53.

27. Чабан В. Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка // Фінанси України, 2006. № 5. С. 143—148.

28. Чухрай Н. І., Патора Н. Р. Товарна і нноваційна політика : управління інноваціями на підприємстві : підручник. Київ : КОНДОР, 2006. 398 с.

29. Абрамов А. И. Место транспорта в системе общественного производства. Москва : Высшая школа, 1982. 79 с.

30. Акаев А. А. Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом//Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. Москва: УРСС, 2009. С.141—162.

31. Андрианов В. Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике. Маркетинг, 1999. № 5 С. 4—12.

32. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1989. 520 с.

33. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению//Белых Л. П., Беляев С. Г., Борисова Г. Г., Весенева Н. А. и др. / под ред. Г. П. Иванов. Москва : Закон и право, ЮНИТИ, 1995. 320 с.

34. Антикризисное управление: учебник / под ред. проф. Э. М. Короткова. Москва : ИНФРА-М, 2009. 620 с.

35. Аоки М. Введение в методы оптимизации / под ред. Б. Т. Поляка. Москва: Наука, 1977. 344 с.

36. Глушко Г. М., Ільченко С. В. Визначення рівня конкурентоспроможності портів у кризових умовах // Проблеми розвитку транспорту і логістики : VII міжнар. наук.-практ. конф., 26–28 квітня 2017 р. Одеса, 2017. С. 241—244. *(Особистий внесок здобувача: формування механізму оцінювання рівня конкурентоспроможності портів).*

37. Бланк Ш. П., Митаишвили А. А., Легостаев В. А. Экономика внутреннего водного транспорта: уч. для вузов. Москва: Транспорт, 1983. 463 с.

38. Боди З., Алекс Кейт, Алан Маркус. Принципы инвестиций. Москва: «Вильянс», 2002. 984 с.

39. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. Москва: Институт новой экономки, 1997. 864 с.

40. Бочаров В. В. Финансовый инжиниринг. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 400с.

41. Братусь С. Н. Право и хозяйственный механизм, С. 30 —31, 35.

42. Ван Хорн. Основы управления фінансами. / Финансы и статистика. Москва, 1997. 800 с.

43. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография. Киев : Центр учебной литературы, 2005. 648 с.

44. Винников В. В. Проблемы комплексного развития морского транспорта: монография. Одесса : Феникс, 2005. 229 с.

45. Владимирова Т. А. Финансово-экономический механізм интеграционного взаимодействия в сложной экономической системе: рычаги и методы. Новосибирск : СИФБД, 2002. 127 с.

46. Воевудский Е. Н. Управление на морском транспорте : учеб. для вузов. Москва : Транспорт, 1993. 366 с.

47. Воронов А. А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности продукции. Краснодар, КубГУ, 2004. 296 с.

48. Гилл Ф., Мюррей У., Райт М. Практическая оптимизация. Москва: Мир, 1985. 509 с.

49. Гитман Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования. Москва: Дело, 1997. 1008 с.

50. Глушко Г. М. Становление и трансформация организационно-экономического механизма функционирования предприятия // Особливості економічних процесів в умовах фінансової нестабільності: зб. тез наук. робіт учасників XX Міжнародної наук.-практ. конф., 23—24 листопада 2012 р., Львів, 2012. С. 17—18.

51. Гончаров В. В. Руководство для высшего управленческого персонала : в 2-х томах. Москва : МНИИПУ, 1996. Том 1. 752 с., Том 2. 768 с.

52. Горбашко Е. А. Обеспечение конкрентоспособности промышленной продукции. Санкт-Петербург: Изд-во СПбУЭФ, 1994. 178 с.

53. Гохан А. Патрик. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.

54. Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. авт. предисл. Б. З. Мильнер. Москва: Экономика, 1991. 319 с.

55. Гринин Л. Е., Малков С. Ю. Математическая модель среднесрочного экономического цикла и современный глобальный кризис / под ред. А. В. Коротаева // История и Математика : Эволюционная историческая макродинамика. Москва : «ЛИБРОКОМ», 2010. С. 233—284.

56. Грицык В. И., Космин В. В. Термины и понятия (словарь) : Транспорт. Строительство. Экономика. Менеджмент. Маркетинг. Системотехника. Информатика. Москва : УМК МПС России, 2000. 242 с.

57. Громов Н. Н., Персианов В. А. Управление на транспорте : уч. для вузов. Москва : Транспорт, 1990. 336 с.

58. Грузинов, В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия : учеб. пособ. Москва : Финансы и статистика, 2000. 208 с.

59. Гуревич П. С. Современный гуманитарный словарь-справочник. Москва : Олимп : ООО «Фирма «Издательство АСТ», 1999. 528 с.

60. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : инструменты и методы оценки любых активов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 1339 с.

61. Деревянко О. Организационно-экономический механизм планирования бизнес-процессов предпринимательских структур. Дис. ...канд. экон. наук. СПб., 2004. 156 с.

62. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) // Вопросы экономики. Москва, 2008. №1. С. 4—26.

63. Имитационное моделирование производственных систем / под. ред. А.А. Вавилова. Москва : Машиностроение, 1983. 416 с.

64. Ильченко С.В. Украина в мировой транспортной системе : перспективы функционирования и развития: монография. Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2012. 456 с.

65. Карлина Т. Структура организации и конкурентные преимущества // Проблемы теории и практики управления. Москва, 2012. № 6. С.76—84.

66. Карлоф Б. Деловая стратегия: пер.с англ. / научн. ред. и авт. послесл. В. А. Приписное. Москва : Экономика, 1991. 239 с.

67. Кендал Л. К. Экономика и организация работы. Москва : Транспорт, 1978. 264 с.

68. Киллен К. Вопросы управления / под ред. И. М. Верещагина. Москва : Экономика, 1981. 197 с.

69. Коваленко Н. Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. Курс лекций. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Экмос, 1999. 448 с.

70. Коротаев А. В., Цирель С.В. Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. Москва : Либроком / URSS, 2009. С. 189.—229.

71. Кругман П. П., Оббфельд М. Международная экономика. Санкт-Петербург: Питер, 2003. 832 с.

72. Котлубай А. М. Мировая морская политика и перспективы её развития // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. пр. Одеса, 2004. Вип.17. С. 5—21.

73. Котлубай М. И. Проблемы организации и развития морского траснпорта Украины // Транспортный комплекс Украины : экономика, организация, развитие : сб. науч. тр. Киев : ИКТП, 1996. № 3. С. 132—146.

74. Крушкин Е. Д. Управление бизнесом морского порта // Розвиток методов управління та господорювання на транспорті : зб. наук. пр. Одеса : ОДМУ, 2000. Вип. 7. С.80—96.

75. Крыжановский С. В. Изменение функций морских торговых портов в системе мирового производства и товарооборота // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. пр. Одеса, 2004. Вип.19 С. 102—116.

76. Куликов Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. Москва : Экономика, 2000.192 с.

77. Кульман А. Экономические механизмы : пер. с фр. Москва : АО «Изд. группа «Прогресс, «Универс», 1993. 247 с.

78. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций : пер с англ. Москва : Прогресс, 1982. Т.2. 174 с.

79. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / под ред. В.Б. Колчанова; пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2006. 800 с.

80. Лаптырев Д. А. Система управления финансовыми ресурсами банка : процессы — задачи — модели — методы. Москва : БДЦ-пресс, 2005. 682 с.

81. Леонов А. А. Теоретические основы управления морским транспортом : учеб. пособ. Москва : В/О «Мортехинформреклама», 1992. 112 с.

82. Леонтьев В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика : пер. с англ. Москва : Политиздат, 2000. 415 с.

83. Лившиц В. Н. Системный анализ экономических процессов на транспорте. Москва : Транспорт, 1986. 240 с.

84. Лукашевич В. М. Глобалистика : учеб. пособ. 3-е изд. перераб. и доп. Львов : «Новий Світ-2000», 2006. 540 с.

85. Лысенко Ю. Г., Румянцев Н. В. Моделирование технологической гибкости производственно-экономических систем. Донецк : ДНУ, 2007. 236 с.

86. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс : принципы, проблемы и политика. пер. с англ. Москва: Республика, 1992. Т.1. 399 с., Т.2. 400 с.

87. Макушев П. А., Москвиченко И. М., Тростянецкая Э. В. Транспортный менеджмент: уч. пособие. Одесса : Астропринт, 2004. 184 с.

88. Меркт Е. В. Стратегические приоритеты развития мировой портовой системы // Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті. Одеса : ОДМУ, 2000. Вип.7. С. 17—26.

89. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. Москва: Дело, 1983. 546 с.

90. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики : монография / И. П. Булеев, Н. О. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая и др. Донецк : НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2007. 526 с.,

91. Мильгром Д. А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий // Маркетинг в России и за рубежом, 1999. №2. С. 44—51.

92. Мильнер Б. З., Евенко Л. И., Рапопорт В. С. Системный подход к организации управления. Москва : Экономика, 1983. 224 с.

93. Мильнер Б. З. Теория организации: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА. Москва, 2000. 480 с.

94. Михайлов О. В. Основы мировой конкурентоспособности. Москва, 1999. С. 517.

95. Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: рекомендации по разработке стратегии развития производственных структур // Риск, 1999. №1. С. 112—123.

96. Морасини П., Стеджер Ульрих. Управление комплексными слияниями: в помощь руководителю компании, использующей стратегии M&A. / пер. с англ. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. 304 с.

97. Моргенштерн О. О точности экономико-статистических наблюдений. Москва : Статистика, 2006. 324 с.

98. Морозова И. В. Моделирование принятия решений в управлении техническим развитием судоходного предприятия. Одесса : ОГМУ, 1997. 147 с.

99. Нельсон Б. Библия менеджмента. Москва : Диалектика, 2006. 253 с.

100. Общая теория государства и права / отв. ред. В. С. Петрова, Л. С. Явич, Т. 2. Л., 1974, С. 15, 29.

101. Онищенко С. В. Моделирование процессов организации и функционирования системы маркетинга морских транспортных предприятий: монграфия. Одесса : Феникс, 2009. 328 с.

102. Опенышев С. Экономический механизм районного АПК в условиях перехода к рынку. Дис. ...канд. экон. наук. Москва, 1998. 136 с.

103. Орлов А. И. Устойчивость в социально-экономических моделях. Москва : Наука, 2003. 296 с.

104. Орлов А. И. Эконометрика : учебник для вузов. изд. 4-е, доп. и перераб. Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. 572 с.

105. Оучи Г. Методы организации производства: японский и американский подходы / научн. ред. Б. З. Мильнера, И. С. Олейника ; сокр. пер. с англ. Москва : Экономика, 1984. 184 с.

106. Пайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование : пер. с анг. 4-е изд. Санкт-Петебург: Питер, 2006. 784 с.

107. Паркинсон С. Н. Эти невероятные японцы. Принципы японского управления. Москва : Техн. школа бизнеса, 1991. 196 с.

108. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия. Санкт-Петербург : СПбУЗФ, 1992. 127 с.

109. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления / под общ. ред. Л. И. Евенко; пер. с англ. Москва : Прогресс, 1986. 424 с.

110. Полянский А., Соловьев М. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование, 2001. №4(9). С. 85—97.

111. Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. Механизм управления предприятием : Стратегический аспект. Харьков : ХГЭУ, 2002. 252 с.

112. Портер Майкл Э. Конкуренция : пер. с англ. Москва : «Вильямс», 2005. 608 с.

113. Портер Майкл Э. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с.

114. Постан М. Я. Экономико-математические модели смешанных перевозок. Одесса : Астропринт, 2006. 376 с.

115. Примачёв Н. Т., Примачёв А. Н. Принципы интеграции в торговом судоходстве. Одесса: Феникс, 2006. 344 с.

116. Примачёв Н. Т., Печерская Н. В. Проблемы и инструментарий формирования стратегии и развития торгового флота. Одесса: ИПРЭЭИ, 2003. 280 с.

117. Примачёв Н. Т., Вовк О. Ю. Эффективность функциональной деятельности предприятий морского транспорта. Одесса : ИПРЭЭИ, 2001. 124 с.

118. Пугель Т., Линдерт Питер Х. Международная экономика: учебник / пер. с англ. Москва : «Дело и Сервис», 2003. 800 с.

119. Путятин Ю. А., Пушкарь А. И., Тридед А. Н. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: монография. Харьков: Основа, 1999.488 с.

120. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва : Инфра-М, 2010. 512 с.

121. Робинсон С., Коултер М. Менеджмент / пер. с англ. 6-е изд-е. Москва : «Вильямс», 2004. 880 с.

122. Румянцев Н. В. Моделирование гибких производственно-логистических систем. Донецк : Юго-Восток, 2004. 235 с.

123. Самуэльсон П. Экономика / пер. с англ. Москва : МГП «Алгон» ВНИИМИ, 1994. Т1. 333 с. ; Т2. 415 с.

124. Словарь иностранных слов / под ред. И. В. Лёхина, проф. Ф. Н. Петрова. Москва : Гос. изд. иностранных и национальных словарей, 1955. 856 с.

125. Сломан Дж. Экономикс / под ред. Лукина С. В. ; пер. с англ. 5-е изд. Санкт-Петербруг : Питер, 2005. 832 с.

126. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер с. англ. Москва : Наука, 1962. 572 с.

127. Степанов О. Н. Стратегическое управление развитием морского порта : монография. Одесса : Астропринт, 2005. 324 с.

128. Степанов О. Н. Содержание и структура стратегического управления развитием порта // Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті. Одеса: ОДМУ, 2000. Вип.6. С. 79—92.

129. Столяров В., Васечко Л. Экономический механизм социального страхования // Фінанси України, 2001. №2. С. 31—43.

130. Стратегия позиционирования национального морского транспорта в глобальном транспортном рынке / под общей ред. Примачёва Н.Т. Одесса : Автограф, 2006. 234 с.

131. Структура и параметры развития рынка транспортных услуг / под общей ред. Примачёва Н. Т. Одесса : «ИздатИнформ», 2008. 268 с.

132. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента / пер. с англ. Москва : «Контроллинг», 1991. 104 с.

133. Терминологический словарь библиотекаря по социально-экономической тематике. Санкт.-Петербург : Российская национальная библиотека, 2011. С. 136.

134. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / пер. с англ. Москва : ИНФРА, 2000. 932с.

135. Фасхиев Х. А., Костин И. М. Оценка конкурентоспособности автомобилей // Вестник машиностроения, 2003. № 2. С. 14—25.

136. Фасхиев Х. А. Оценка экономической эффективности, качества и конкурентоспособности изделий машиностроения // Машиностроитель, 2000. № 5. С. 2 —12.

137. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : экономика, маркетинг, менеджмент. Москва : Издат.-книготорг. центр «Маркетинг», Дашкови Ко, 2002. 886 с.

138. Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. Москва : Мир, 1984. Т.1. 527 с.; Т.2. 751 с.

139. Финансовый менеджмент : теория и практика. / под. ред. Стоянова Е. Москва : Перспектива, 2003. 656 с.

140. Фрост Стивен. Настольная книга банковского аналитика : Деньги, риски и профессиональные приёмы / под научн. ред. М. В. Рудя ; пер. с англ. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. 672 с.

141. Ханк Д. Э., Уигерн Д. У., Райтс А. Д. Бизнес прогнозирование / пер. с англ. 7-е изд. Москва: «Вильямс», 2003. 656 с.

142. Хейне П., Боутке П., Причитко Д. Экономический образ мышления / пер. с англ., 10-е изд. Москва : «Вильямс», 2005. 544с.

143. Хозяйственное право : общие положения / под ред. В. В. Лаптева. Москва, 1983. с. 12—13.

144. Хозяйственный механизм общественных формаций / под общ. ред. Л. И. Абалкина. Москва: Мысль, 1986. 249 с.

145. Хозяйственный механизм на современном этапе / под ред. П. Г. Бунича. Москва : Экономика, 1980. 232 с.

146. Хозяйственный механизм рыночной экономики. Режим доступа : http://geum.ru/book/docum157.html

147. Хулей Г., Сандерс Дж., Найджел П. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / пер. с англ. Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. 800 с.

148. Чекаловец В. И., Колодин А. Л., Столяров Г. П. Совершенствование управления морскими торговыми портами : учеб. пособие. Одесса : ОНМУ, 2002. 142 с.

149. Чекаловец В. И. Эволюция мировой портовой системы и её влияние на стратегию развития морских торговых портов Украины // Транспорт. Одесса, 2003. №№25—26. С.61—66.

150. Черкесов–Цыбизов А. А., Чекаловец В. И., Примачёв Н. Т. Экономика морского транспорта. Москва : Транспорт. 1987. 430 с.

151. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учеб. пособ. 2-е изд. доп. Москва : ИНФРА-М, 2006. 366 с.

152. Шипунова О. В. Финансово-экономический механизм предприятия в условиях рыночной экономики // Вісник Української академії банківської справи. 2000. № 2 (9). С. 62—66.

153. Экономика предприятия : учебник / под ред. проф. Н. А. Сафронова. Москва : «Юрист», 2002. 584с.

154. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / под ред. А. П. Градова. Санкт-Петербург : Социальная литература, 1995. 414 с.

155. Экономические основы функционирования морского рынка транспортных услуг / под общей ред. Примачёва Н. Т. Одесса : Автограф, 2004. 320 с.

156. Эммент С. Искусство управления складом. Как уменьшить издержки и повысить эффективность : учеб.пособ. Москва : Гревцов-Паблишер, 2007. 320 с.

157. Якобсон Л. И. Экономические методы управления в социально-культурной сфере. Москва : Экономика, 1991. 176 с.

158. Яровая Н. В. Экономико-организационные основы диверсификации деятельности морских торговых портов // Розвиток методів управління та господарювання на морському транспорті. Одеса : ОГМУ, 2000. Вип.7. С. 109—118.

159. Ясин Е. Г., Яковлев А. А., Конкурентноспособность и модернизация российской экономики: начало проекта // Конкурентноспособность и модернизация экономики. Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. 379 с.

160. Alderton, P. M. (1994). Sea Transport: operation and economics. London : Thomas read, 226 p.

161. Cantor, D. G., Lipman, S. A. (1995). Optimal Investment Selection with a Multitude of Projects // Econometrica, № 5, P.1231—1240.

162. Chendler, A. D. (1990). Scale and Scope : The Dynamic of Industrial Capitalis, Cambridge, MA : Belknap Pres.

163. Chendler, A. D. (1962). Strategy and Structure : A Chapter in History of industrial Enterprizez. Cambridge, Mass, MITPress, 724 p.

164. Development and Globalization: Facts and Figures: электронный ресурс // United Nations Conference on Trade and Development / Geneva, 2007, 119 p. Режим доступа : http://www.unctad.org

165. Dorfman, R. (1981). The meaning of internal rates of return // J. of Finance, 36, № 5, P.1011—1021.

166. Gale, D. (1973). On the theory of interest // The american mathematical monthly, 80, № 8, P. 853—868.

167. Glushko, G., Ilchenko, S. Ukrainians' Ports Development Prospects under the Crisis Impact // Nowoczesna edukacja : filozofia, innowacja, doświadczenie. Łódź : Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki i Umiejętności, 2017. № 2(8) P. 40—49.

168. . Hirshleifer, J. (1958). On the theory of optimal decision // Journal of political economy, №. 66, P.229—239.

169. Korotayev, A. V., Andrey V. Tsirel, V. A. Sergey (2010). Spectral Analysis of World GDP Dynamics : Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008—2009 Economic Crisis // Structure and Dynamics, Vol.4, №1, P. 3—57.

170. Sachs, J. D. (2005).The End of Poverty : Economic possibilities of our time. Penguin Press, USA. 416 p.

171. Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quterly Jounal of Economics 70. P. 65-94.

172. Solow, R. M. (1963). Capital theory and the rate of return. Amsterdam : North Holland Press, 98p.

173. Sonin, I. M. (1995). Growth rate, internal rates of return and turn pikes in an investment model. Economic theory. 5. P. 383—400.

174. UNCTAD // Trade and Development Report, 2009 (/TDR/2009). UN, Geneva, 2009. 218 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК І

Приклад формування фінансової стратегії порту

№	Напрям діяльності	Найменування показника	Одиниця виміру	Базовий період		Плановий період (прогноз)					Відхилення (до поточного року)	
				2015 рік (звіт)	2016 рік (оцінка)	2017рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	%	+ -
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Фінансова діяльність	1.1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. гривень	519501	510350	586160	603700	621800	640500	659700	129,3	149350
		1.2. Фінансовий результат від операційної діяльності	-"-	75784	59984	80463	83700	87100	90500	94100	156,9	34116
		1.3. Чистий фінансовий результат (прибуток/ збиток)	-"-	49778	48366	65160	68400	71900	75400	79200	163,8	30834

		1.4. Рентабельність операційної діяльності	відсотків	14,6	11,8	13,7	13,9	14,0	14,1	14,3	121,2	2,5
		1.5. Рентабельність діяльності	-"-	9,6	9,5	11,1	11,3	11,6	11,8	12	126,3	2,5
2	Маркетингова діяльність	2.1. Питома вага обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємства на відповідному ринку	-"-	1,8	2	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	125,0	0,5
		2.2. Питома вага продукції, що реалізована за межами держави (експорт)	-"-	65,2	75,6	69,7	76	76	77	77	101,9	1,4
3	Виробнича діяльність	3.1. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	тис. гривень	585439	520810	599610	623600	648500	674500	701500	134,7	180690
		3.2. Обсяг продукції, виробленої на підприємстві (робіт, послуг),	-"-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

		усього, у тому числі за видами продукції										
		3.3. Виробничі потужності підприємства, усього, у тому числі за видами продукції	тис. тонн	8500	8500	8500	8500	8500	8500	8500	100,0	0
		3.4. Рівень використання виробничих потужностей	відсотків	54,2	45,9	47,1	48,2	50,6	51,8	54,1	117,9	8,2
		3.5. Питома вага витрат на енергоресурси у складі операційних витрат	-"-	5,7	7,8	7,0	7,8	7,9	8	8	102,6	0,2
4	Інвестиційна та інноваційна діяльність	4.1. Капітальні інвестиції, усього, у тому числі за джерелами фінансування	тис. гривень	25868	45540	22300	52650	61850	63000	66000	144,9	20460
		4.1.1. Кошти державного бюджету	-"-									
		4.1.2. Власні кошти підприємства	-"-	25868	45540	22300	19650	19850	20000	22000	48,3	-23540

		4.1.3. Інші джерела фінансування	-"-				33000	42000	43000	44000		
		4.2. Загальна сума витрат на інновації	-"-									
		4.3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції	-"-									
		4.4. Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції	відсотків									
5	Розвиток трудового потенціалу підприємства	5.1. Середньо-облікова чисельність штатних працівників	осіб	1439	1500	1450	1460	1470	1480	1490	99,3	-10
		5.2. Середньо-місячна заробітна плата працівників	гривень	11696	11944	14195	14621	15060	15512	15977	133,8	4033
		5.3. Продуктив-ність праці	тис. гривень / особу	406,8	347,2	413,5	427,1	441,2	455,7	470,8	135,6	123,6

		5.4. Питома вага працівників, які здійснюють науково-технічну діяльність	відсотків	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Стан та використання активів	6.1. Вартість активів, усього	тис. гривень	516120	494500	510000	518000	520000	523000	525000	106,2	30500
		6.2. Оборотні активи	-"-	128276	117000	130000	135000	140000	145000	150000	128,2	33000
		6.3. Основні засоби (первісна вартість)	-"-	4286963	4270000	4290000	4300000	4320000	4360000	4390000	102,8	120000
		6.4. Ступінь зносу основних засобів	відсот-ків	91,2	91,3	91,3	91	91	91	91	99,7	-0,3
		6.6. Рентабельність активів	-"-	9,6	9,8	12,8	13,2	13,8	14,4	15,1	154,1	5,3

ДОДАТОК II

Стратегічний напрям 1: Інтенсивний розвиток територій, що знаходяться у постійному користуванні підприємства та забезпечення стійкої конкурентної позиції

Стратегічна ціль 1.1:
Нарощування виробничих потужностей
Заходи:
- Ззалучення інвесторів та підприємств для освоєння наявних територій
- Впровадження сучасних технологій у виробничий процес
- Залучення коштів інвесторів на закупівлю нового обладнання

Стратегічна ціль 1.2:
Підвищення рівня конкурентоспроможності
Заходи:
- Залучення і переробка нових об'ємів вантажів
- Впровадження сучасних технологій управління портами
- Забезпечення навчання та розвиток персоналу

Стратегічний напрям 2: Підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності

Стратегічна ціль 2.1: Оптимізація використання ресурсів
Заходи:
Впровадження альтернативних видів енергетичного палива
Впровадження системи енергозбереження на підприємстві
Участь у державних та міжнародних програмах з енергозбереження на підприємствах

Стратегічна ціль 2.2:
Модернізація та оновлення фондів
Заходи:
Залучення інвестицій для ремонту флоту та оновлення автогосподарства
Списання основних засобів
Оновлення залізничний колій

ДОДАТОК ІІІ

Результати розрахунку показників економічного ефекту інвестиційного проекту при ставці податку на дивіденди d = 75 % і значенях вантажообігу від 1 600 000 до 2 000 000 тонн

Показники	Умовні позначення, розрахункові формули	Значення				
Вантажообіг на рік, тонн	Q	1 600 000	1 700 000	1 800 000	1 900 000	2 000 000
Річна виручка, млн.грн.	D=P*Q	166,6	177,0	187,4	197,8	208,2
Сумарні витрати за електроенергію, млн.грн.	$Z_1=z_1*t_1*Q$	0,36	0,39	0,41	0,43	0,46
Всього експлуатаційні витрати за рік, млн.грн.	$Z=Z_1+Z_2+$ $+Z_3++Z_4+$ $+Z_5+Z_6+Z_7$	83,1	83,1	83,1	83,1	83,2
Прибуток за рік, млн.грн.	D-Z	83,5	93,9	104,3	114,7	125,1
Річний прибуток після виплати податку на прибуток, млн.грн.	(D-Z)* *(1-J/100)	68,5	77,0	85,5	94,0	102,6
Річний прибуток після виплати податку на дивіденди, млн.грн.	(D-Z)* *(1-J/100)* *(1-d/100)	17,1	19,2	21,4	23,5	25,6

Термін окупності, років	S=I/[(D-Z)* *(1-J/100)* *(1-d/100)]	6,59	5,86	5,27	4,80	4,40
Горизонт планування, років	T	Чиста приведена вартість, млн.грн. NPV=(D-Z)*(1-J/100)*(1-d/100)*K-I				
1		-97,2	-95,3	-93,3	-91,4	-89,5
2		-83,1	-79,4	-75,7	-72,0	-68,3
3		-70,2	-64,9	-59,6	-54,3	-49,0
4		-58,5	-51,8	-45,0	-38,3	-31,5
5		-47,9	-39,8	-31,7	-23,7	-15,6
6		-38,2	-28,9	-19,7	-10,4	-1,1
7		-29,4	-19,1	-8,7	1,7	12,0
8		-21,4	-10,1	1,3	12,6	24,0
9		-14,2	-1,9	10,4	22,6	34,9
10		-7,6	5,5	18,6	31,7	44,8
11		-1,6	12,3	26,1	39,9	53,8
12		3,9	18,4	32,9	47,4	61,9
13		8,8	24,0	39,1	54,2	69,3
14		13,3	29,0	44,7	60,4	76,1
15		17,4	33,6	49,8	66,0	82,2
16		21,2	37,8	54,5	71,2	87,8
17		24,6	41,6	58,7	75,8	92,9
18		27,6	45,1	62,6	80,0	97,5
19		30,4	48,2	66,1	83,9	101,7
20		33,0	51,1	69,2	87,4	105,5

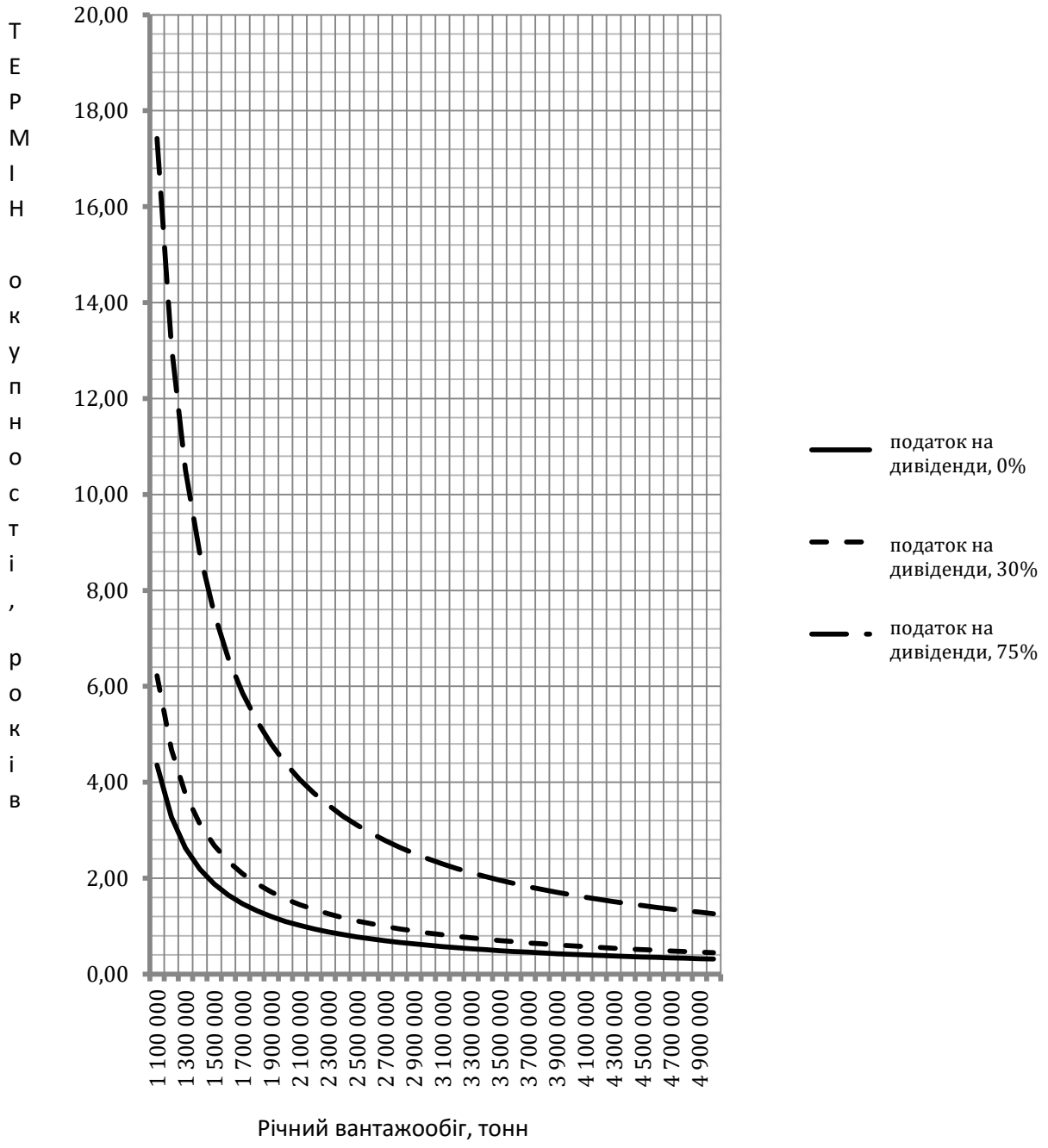

Рис. 1. Значення терміну окупності інвестиційного проекту
у залежності від річного вантажообігу
та ставки податку на дивіденди

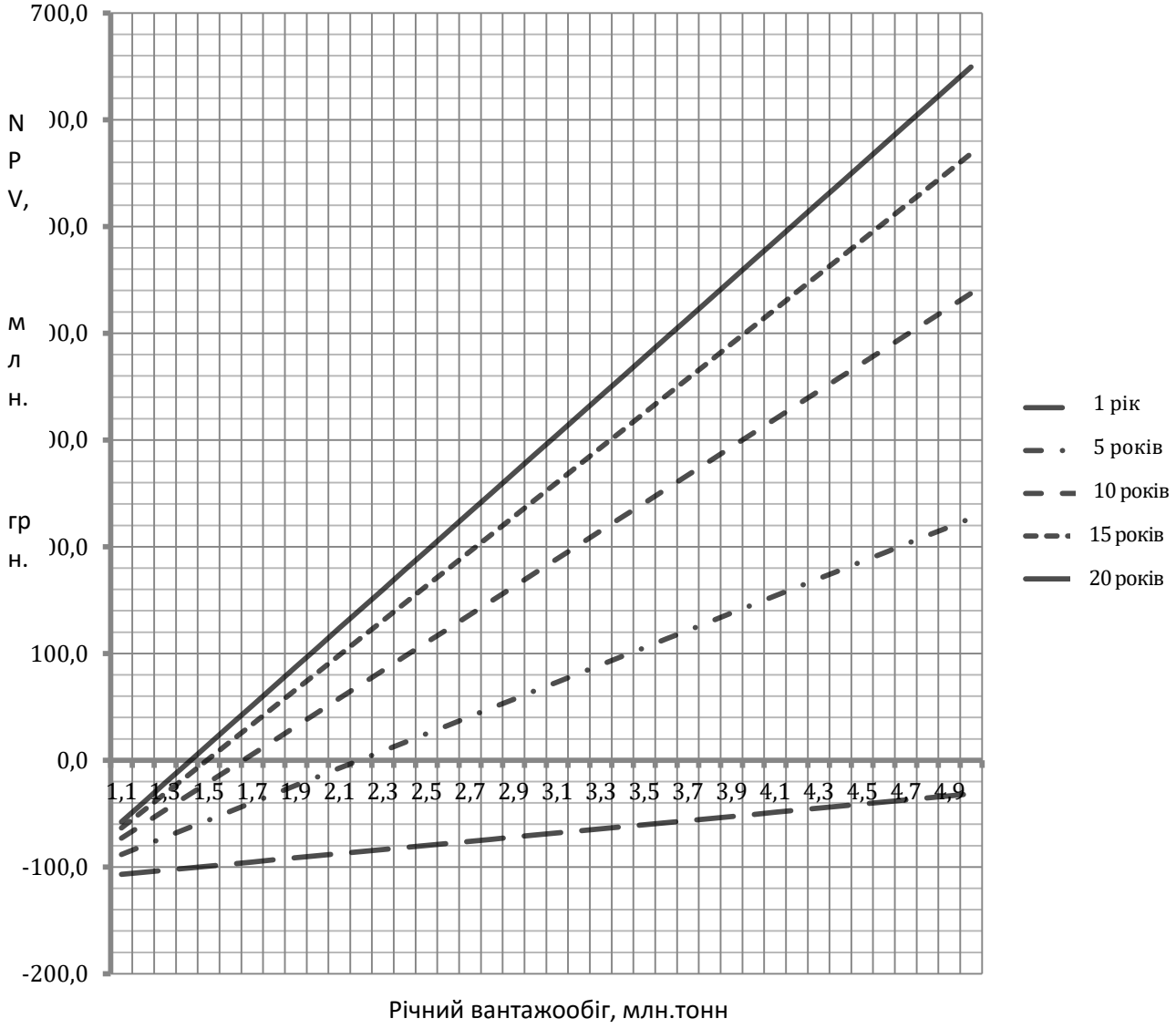

Рис. 2. Значення чистої приведеної вартості інвестиційного проекту при різних горизонтах планування (1, 5, 10, 15, 20 років) у залежності до річного вантажообігу при ставці податку на дивіденди 75 %