

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА МОРСЬКА АКАДЕМІЯ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МОРСЬКОГО ПРАВА ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра економічної теорії та підприємництва
на морському транспорті

Муравйов Гліб Миколайович

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

НА ТЕМУ

ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
УКРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Освітня програма – «Менеджмент в галузі морського та річкового транспорту»

Науковий керівник
д.е.н., професор
Голубкова І.А.

Здобувач вищої освіти _____

Науковий керівник _____

Завідуючий кафедрою _____

Нормоконтроль _____

Одеса 2021

ЗАВДАННЯ
на розробку кваліфікаційної роботи магістра
за темою:
**«ШЛЯХИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
УКРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ»**

	Зміст окремих частин дослідження	Строк виконання	Фактично виконано
1	Мета дослідження: розвиток експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі	08.10.21	08.10.21
2	Об'єкт дослідження: експортний потенціал на ринку морської торгівлі	08.10.21	08.10.21
3	Предмет дослідження: шляхи ефективної реалізації експортного потенціалу України	08.10.21	08.10.21
4	ВСТУП	15.10.21	17.10.21
5	РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ	29.10.21	29.10.21
6	РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ	19.11.21	19.11.21
7	РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ	30.11.21	30.11.21
8	ВИСНОВКИ	03.12.21	03.12.21
9	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	08.12.21	08.12.21
10	Анотація	08.12.21	08.12.21
11	Формування ілюстративного матеріалу	08.12.21	08.12.21
12	Відгук керівника	15.12.21	15.12.21

13	Рецензування	16.12.21	16.12.21
14	Дата захисту	23.12.21	23.12.21

Здобувач вищої освіти

Керівник

Завідувач кафедри

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ.....	8
1.1. Теоретичні основи реалізації експортного потенціалу України в світовій торгівлі.....	8
1.2. Роль морських портів та послуг, що надаються ними у розвитку світовій та національній економіках.....	14
1.3. Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу України.....	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ.....	31
2.1. Аналіз динаміки товарної структури світової торгівлі.....	31
2.2. Аналіз динаміки експорту товарів з України.....	35
2.3. Стан і завдання оптимізації українського зернового сегменту.....	43
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ.....	56
3.1. Основні напрямки використання експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі	56
3.2. Обґрунтування параметрів перспективної провізної здатності спеціалізованого сегмента морської транспортної індустрії України	62
3.3. Розрахунок і оцінка ефективності інвестиційних рішень забезпечення експортного потенціалу.....	73
ВИСНОВКИ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	85

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Сьогодні Україна перебуває на етапі, коли економічна та торговельна інтеграція до європейської та світової спільноти стає пріоритетним завданням для країни. Завдяки географічному розташуванню Україна як найбільша по території європейська країна викликає інтерес з боку як східних, так і західних сусідів, а також Китаю (як однієї з найпотужніших економік у світі). Торгові потоки між країнами визначаються безліччю різних чинників як економічного, природного і політичного характеру. Процеси глобалізації разом із необхідністю забезпечити ресурси економічного розвитку останнім часом значно змінили напрями торгових потоків у світі. Відносини з Європейським Союзом (ЄС) набувають для України особливого значення нині для визначення власних перспектив та резервів для підвищення рівня міжнародних торговельних контактів та рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку [1].

Для повного аналізу стану експорту товарів необхідно визначити ті країни, з якими Україна має значні обсяги товарообігу. Це дозволить надалі не прогавити основні напрями співпраці з ними, а також визначити стратегію розвитку торговельних відносин на світовому ринку.

Суть державного регулювання розвитку морської галузі, а внаслідок цього й підвищення рівня економічного, експортного потенціалу країни, підвищення рівня конкурентоспроможності України, повинна полягати в тому, що пріоритетним є розвиток саме тих напрямів, які є найбільшперспективними для країни. Тобто розвиток повинен відбуватись, як це прийнято в усіх розвинених країнах, не стихійно, а цілеспрямовано під правовим та економічним захистом держави.

Метою кваліфікаційної роботи є розвиток експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі.

Досягнення поставленої мети вимагало вирішення наступних взаємопов'язаних завдань, які визначили внутрішню логіку і структуру дипломної роботи:

- розглянути теоретичні основи реалізації експортного потенціалу України в світовій торгівлі;
- дослідити роль морських портів та послуг, що надаються ними у розвитку світовій та національній економіках;
- визначити пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу України;
- проаналізувати товарну структуру світової торгівлі;
- дослідити динаміку експорту товарів з України;
- проаналізувати стан і завдання оптимізації українського зернового сегменту;
- розглянути основні напрямки використання експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі;
- дослідити параметри провізної здатності спеціалізованого сегмента морської індустрії України;
- впровадити розрахунок і оцінку ефективності інвестиційних рішень забезпечення експортного потенціалу.

Об'єктом дослідження в даній роботі є експортний потенціал на ринку морської торгівлі.

Предметом дослідження є шляхи ефективної реалізації експортного потенціалу України.

Методи дослідження. В процесі проведення дослідження для розкриття поставлених завдань використовувалась сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. Розгляду питань розвитку експортного потенціалу та морської галузі присвячено досить багато вітчизняних та іноземних публікацій та наукових видань: Беноа М., Корістон М., Буркинського Б.В., Диканя В.Л., Загорулька В.М., Цветова Ю.М., Шинкаренка В.Г., Котлубая О.М., Кібік О.М., Хаймінової Ю.В., Редіної Є.В., Попова В.В. та ін. Досліджуються питання

розвитку експортоорієнтованих підприємств різних галузей, розглядаються питання євроінтеграції та її вплив на експортний потенціал України, окремо розглядаються питання розвитку морської галузі та окремих її елементів тощо.

Елементи наукової новизни дослідження полягають в розробці теоретичних положень і науково-практичних рекомендацій щодо ефективної реалізації експортного потенціалу України на ринку морської транспортної торгівлі.

Практична значущість даної дипломної магістерської роботи полягає у тому, що висновки і пропозиції дозволяють менеджерам судноплавних компаній удосконалити шляхи ефективної реалізації експортного потенціалу країни; отримані результати можуть використовуватись у науково-дослідницькій роботі здобувачів вищої освіти.

Апробація результатів роботи. Основні результати дипломного дослідження розглядалися на засіданні кафедри економічної теорії та підприємництва на морському транспорті та опубліковано тези: експортний потенціал в системі розвитку транспортного комплексу України // Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики: матеріали Міжнародної студентської науково-практичної конференції, 25-26 листопада 2021 року, - Одеса: ВидатІнформ НУ ОМА, 2021.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Теоретичні основи реалізації експортного потенціалу України в світовій торгівлі

Зростання ролі зовнішньої торгівлі та посилення міжнародної конкуренції між країнами впливають на подальший розвиток усієї системи світового господарства, диверсифікуючи економічні зв'язки між його учасниками. Умови середовища формування та реалізації експортного потенціалу різні: економічні, політико-правові, соціокультурні, технічні, природно-кліматичні [1].

Структура експортного потенціалу розглядається з погляду наявності певних ресурсів, можливостей та чинників, що впливають на ефективність експортної діяльності. Найчастіше експортний потенціал країни розглядається з позицій системного, ресурсного, результативного, ринкового, цільового, компаративного, функціонального та адаптаційного підходів [1].

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів: підприємству, галузі чи виду діяльності, регіону всередині країни, національній економіці, угрупованню кількох держав. Відповідно, між ними існує тісний взаємозв'язок: експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів регіонів та експортних потенціалів окремих галузей. Реалізація експортного потенціалу країни забезпечується через активну участь суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 1.1.). У цілому експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціально-культурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов

діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу [4].



Рис 1.1. Структуруючі елементи експортного потенціалу країни

Джерело: [1]

Із року в рік показники України у зовнішній торгівлі товарами та послугами демонструють значні коливання, які спровоковані низкою зовнішніх та внутрішніх негативних чинників. Економіка України характеризується високим рівнем відкритості, що створює певну нестабільність та залежність українських виробників від зовнішньої торгівлі на світових ринках.

Ризики й переваги, що впливають з експортної орієнтованості національної економіки, змушений брати до уваги кожен український уряд, а в часи економічних труднощів цю тему полюбляють згадувати всі політики.

По-перше, необхідно розробити план першочергових заходів розвитку експорту, а саме:

- створення покрокової інструкції для експортерів;
- вдосконалення інституційної бази в напрямку надання фінансової допомоги, або покриття фінансових витрат;
- вдосконалення бізнес-клімату шляхом консультування із фіскальними службами;

- прискорення роботи експортно-кредитного агентства шляхом обговорення принципів та засад його діяльності;
- створення умов для покриття фінансових витрат на дослідження та освоєння ринків підприємцями;
- укладання першочергових угод про співробітництво з регіонами перспективних країн Африки, Азії.

По-друге: для цього необхідно здійснювати консультації підприємців. Надавати консультації щодо просування товару, наприклад, з консультації щодо системи «10 кроків успішного експорту» (рекомендації ЄС). До яких входить:

- Крок 1. Оцінка власних можливостей та експортне планування;
- Крок 2. Вивчення потенційних ринків;
- Крок 3. Оцінка продукту на відповідність вимогам ринку;
- Крок 4. Визначення ціни;
- Крок 5. Визначення каналів експортних продажів та пошук партнерів;
- Крок 6. Просування продукту на новому ринку;
- Крок 7. Підготовка до продажу;
- Крок 8. Отримання необхідних для експорту документів та підготовка договору;
- Крок 9. Страхування вантажу;
- Крок 10. Поради з вдосконалення і розвитку експортної діяльності.

Основними напрямками його покращення є:

1. Ефективний діалог має забезпечити створення та регулярні контакти об'єднання експортерів, міжвідомчої комісії з числа представників державних органів, у тому числі митних, податкових, санітарно - епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, екологічного, радіологічного контролю, міської ради, а також недержавних інституцій підтримки МСП. Першочерговим завданням всіх інституцій, причетних до здійснення експорту, має стати напрацювання дорожньої карти, яка б визначала перші кроки експортера-початківця, а також надання фахових он-лайн консультацій. Основними з них є такі важливі

питання, як своєчасне і в повному обсязі відшкодування ПДВ, захист прав власності, зарегульованість митних процедур, підвищення пропускну здатності портів тощо. Вирішення таких проблем перебуває у компетенції центральних органів влади, тому необхідно надавати пропозиції щодо їх вирішення. Крім того, для просування експорту товарів і послуг недостатнім є використання можливостей українських дипломатичних представництв закордоном та економічних місій іноземних країн в Україні.

2. Об'єднання експортерів спільно з місцевою владою мають напрацювати відповідні звернення щодо сприяння експорту. Важливим чинником створення сприятливого експортного клімату є налагодження побратимських зв'язків з зарубіжними містами, а також з активним сегментом діаспори. При укладенні відповідних угод слід акцентувати увагу на створенні стимулів для МСП, не обмежуючись суто гуманітарною сферою. Забезпечення широкого доступу до базових сервісів з підтримки експорту насамперед полягає у нівелюванні інформаційної асиметрії. Основні дані щодо процедур при здійсненні експорту розрізнені на багатьох інтернет-ресурсах, особливо обтяжливим їх пошук, перевірка актуальності є для суб'єктів МСП. Тому вкрай важливим є забезпечення функціонування міського веб-порталу, що містить інформацію щодо митних процедур, вимог по стандартизації, посилання на інтернет-ресурси міжнародних проектів з посилення спроможності МСП, надавачів послуг з сертифікації, логістики, маркетингових досліджень тощо. Крім того, такий довідковий он-лайн ресурс з актуальною систематизованою інформацією має містити послугу фахової консультації з питань експорту від контролюючих органів та організацій підтримки бізнесу. Також слід запровадити проведення тематичних семінарів серед зацікавлених МСП щодо започаткування бізнесу, зовнішньоекономічної діяльності МСП, митних процедур, оподаткування, сертифікації тощо.

3. Необхідно надавати послуги для інтернаціоналізації бізнесу. Тому формування та надання послуг спрямовано на забезпечення доступу до фінансових ресурсів, подоланню нетарифних бар'єрів, зростання спроможності

МСП щодо пошуку бізнес – партнерів, підготовку кваліфікованих кадрів. Обмеженість доступу і висока вартість кредитних ресурсів для МСП є значними перепонами для розвитку експортної діяльності, та вимагають упровадження нових підходів до пошуку ресурсів. Крім того, враховуючи необхідність ефективного і відповідального використання ресурсів, найбільш прийнятним є формування механізму спільного фінансування експортних проектів власне МСП, міжнародними проектами та міською владою [2].

Для аналізу чинників, які впливають на експортний потенціал, їх ділять на контрольовані і неконтрольовані підприємством. Контрольованими вважатимуться ті чинники, які можуть змінити у потрібному собі напрямі. Неконтрольовані, своєю чергою, можна розділити на контрольовані і неконтрольовані державою. До контрольованих державою факторів ефективності експорту відноситимуться ті, які держава може змінити з метою підвищення ефективності експорту підприємств.

Чинники можна оцінювати за ознакою дискретність - безперервність. Дана характеристика застосовна не до всіх факторів, а тільки до тих, які можуть бути зведені до одновимірної властивості або показника, або вибору одного варіанту з декількох. Чинники можна охарактеризувати за допомогою тимчасового інтервалу, протягом якого вони діють постійно або тимчасово. До перших відноситься, наприклад, географічне положення або кліматичні умови, до другої - стратегія вибору способу входу на ринок.

Розуміння факторів, що впливають на експортний потенціал промислових підприємств, дозволяє класифікувати умови, що створюють середовище формування та реалізації експортного потенціалу: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природно-кліматичні [3].

Пропонуємо розділити дані фактори (за ознакою ступеня контролю за ними) на: ендогенні - пов'язані з діяльністю фірми, її зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту; екзогенні - включають характеристики політичного, географічного, природнокліматичного середовища внутрішнього та

експортного ринків (рис.1.2.).

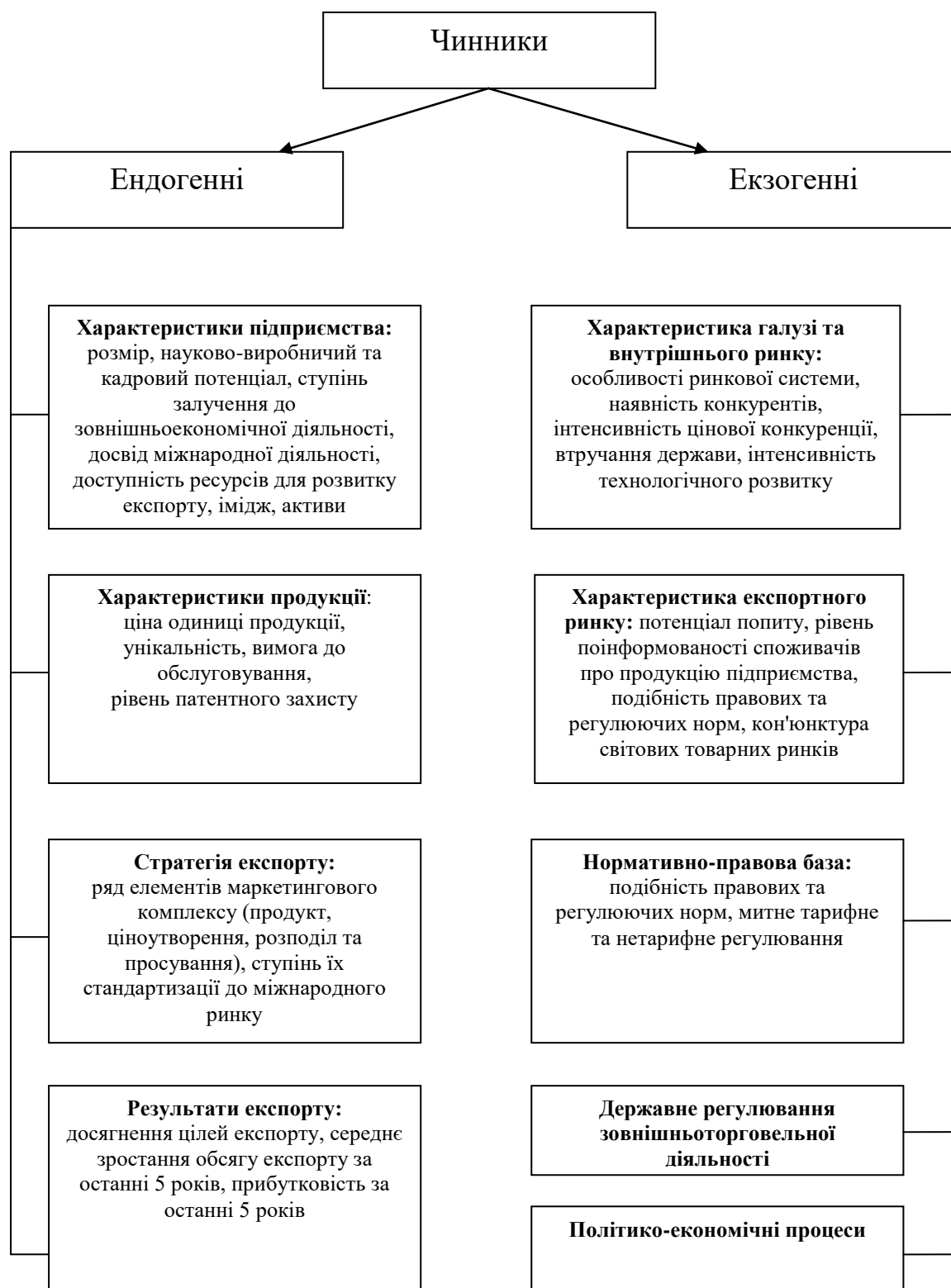


Рис. 1.2. Чинники, що визначають експортний потенціал підприємства

Джерело: розроблено автором [4]

Аналізуючи рівень експортного потенціалу України, можна стверджувати про наявність конкурентоспроможності національних товарних груп України на світових ринках та споживчого попиту на них. Подальша реалізація започаткованої стратегії розвитку експортного потенціалу України буде позитивно впливати на ступінь її участі на світових ринках, підвищувати роль та зацікавленість національних товаровиробників у зовнішній торгівлі. Удосконалення внутрішніх адміністративних процедур оформлення зовнішньоекономічної діяльності та поліпшення регуляторного середовища лише привабить суб'єктів господарювання до активної участі в ній та значно підвищить рівень експортного потенціалу України.

1.2. Роль морських портів та послуг, що надаються ними у розвитку світовій та національній економіках

Глобалізація економіки супроводжується процесами розвитку зовнішньоторговельного обміну, що потребує нових підходів до розвитку транспорту, пошуку нових технологій та організаційних форм перевезення вантажів. Україна має величезний транзитний потенціал, який здатний реалізувати національний транзитний ресурс.

Українські морські порти на Азово-Чорноморському басейні є вузловим елементом у побудові конкурентоспроможної національної транспортної системи. Внаслідок економічної кризи обсяги вантажів, що обробляються українськими морськими портами, є відносно нестабільними, що зумовлено залежністю портів від коливань вантажопотоків та високою внутрішньою та зовнішньою конкуренцією [5].

Аналіз зарубіжного досвіду показує, що конкурентоспроможність транспортної системи загалом та її окремих елементів забезпечується шляхом планування та реалізації проектів створення регіональних логістичних систем з подальшою їх інтеграцією до національної макрологістичної системи.

Останніми роками обсяги перевезення через українські морські порти характеризуються відносною нестабільністю. Ця нестабільність обумовлена двома фактами:

- залежність портів від обмеженого обсягу вантажів;
- конкуренція між українськими портами за ті самі вантажі.

Три морські порти Одеського регіону – Одеський, Південний та Чорноморськ, які реалізують близько 50% загального національного обороту портів, дедалі більше конкурують за ті самі перевезення, реалізують окремі проекти розвитку для збільшення пропускної спроможності, які не впливають на підвищення конкурентоспроможності національної портової системи в цілому [6].

Проблеми морським портам Дунайського регіону створюють обмежені можливості доступу, що збільшує вартість їхньої інфраструктурної підтримки. Ці порти також мають серйозну конкуренцію румунського морського торгового порту Констанція.

Порти Дніпровсько-Бузької дельти зазнають негативного впливу на конкурентоспроможність через обмежені можливості каналу, який знижує пропускну спроможність та збільшує час судноплавства.

Через порти Азовського моря реалізуються експортні та імпорتنі операції великих промислових підприємств Наддніпрянщини. Тому обсяги вантажів через ці порти значною мірою залежить від економічних результатів підприємств регіону.

Порти Одеського регіону забезпечують перевантаження 90% морських контейнерів через порти України. Внаслідок кризових явищ глобального характеру різко скоротилися обсяги контейнерних перевезень у світовому масштабі.

При розробці інвестиційних проектів розвитку морських портів та елементів інфраструктури морського транспорту необхідно враховувати минулі та прогнозовані результати їх діяльності, географічне розташування, регіональну підприємницьку та інноваційну активність, логістику та багато

інших факторів, що впливають на діяльність порту. На інвестиційну активність і стійкість у регіоні істотно впливає морський кластер.

Морські кластери забезпечують взаємодію морських транспортних та виробничих підприємств з органами місцевої влади, науковими та навчальними закладами регіону [7]. Тому для управління конкурентоспроможністю регіону та країни загалом необхідно реалізовувати проекти створення та розвитку морських кластерів. Але для того, щоб отримати максимальний ефект, необхідно на етапі створення оцінити перспективність створення морського кластера в певному регіоні (країні), що допоможе надалі уникнути неефективних вкладень ресурсів інвесторів та самих підприємств [8]. Запропонована автором організаційну структуру «національного морського кластера України» наведено на малюнку.

У процесі реалізації проекту створення та розвитку «національного морського кластера», автором застосовувалася модель, що визначає рушійні сили та опори розвитку [9].

Концептуальна модель рушійних сил проекту створення «національного морського кластера» будується на наведеній вище гіпотезі. Якщо сумарний рівень опору змін, включаючи невизначеність образу майбутнього та визначеність першого кроку нижче організаційного потенціалу проектного управління, проект може завершитися успішно. Коефіцієнт успіху проекту K_u , який визначає досягнуті характеристики реалізації проекту-час і вартість, може оцінюватися на основі обчислення індикатора І-інтенсивність споживання ресурсів проекту та його успішного завершення.

Розглянемо формулу організаційних змін [10].

$$I = U/R; \quad (1.1)$$

$$R = fr(R_b, V, F). \quad (1.2)$$

Де, R - сумарний рівень опору змін на основі проекту;

R_b - базовий опір змін в організації;

- V - характеристики невизначеності бачення майбутнього;
- F- визначеність першого кроку;
- U - організаційний потенціал з управління проектами;
- I - інтенсивність виконання проекту та його успішного завершення;
- S - критерії успіху проекту.

З основної моделі рушійних сил проекту на основі інтенсивності виконання проекту та його успішного завершення (1.1) можна визначити сумарний рівень опору. Він може бути надто високий, і низький, оскільки персонал може влаштовувати стабільність становища в організації. Врахування оточення конкретної організації, виду бізнесу, розміру компанії, що склалася в ній культури проектного управління, рівня технологічної зрілості Rb, характеристики невизначеності бачення майбутнього V, визначеність першого кроку F допоможуть дати відповідь на питання про «сумарний рівень опору змін» вираз (1.2).

Оцінюючи базового опору системи зміни з урахуванням реалізації проекту необхідно мати чіткі відповіді такі питання:

- Які фактори свідчать про наявність та інтенсивність групового опору?
- Чи задіяний весь потенціал для змін?
- Чи використовує компанія інструменти аналізу та зниження опору змінам?

Розгляд цих питань може дати відповідь про готовність компанії до змін та завдань, які необхідно вирішити організації, щоб здійснити необхідні зміни.

Невизначеність образу майбутнього формується на моделі бачення продукту та результату. На стадії зрілості часто спостерігається ситуація, коли власник бізнесу, що заряджає енергією персонал компанії на ранніх етапах розвитку організації, дистанціюється від ведення справ у компанії.

Створити привабливий образ майбутнього – завдання топ-менеджменту та власників бізнесу. Для формування образу майбутнього у компанії необхідний механізм відтворення підприємницької енергії (бажано різних рівнях управління).

Визначеність першого кроку може значно знизити стартовий опір організації змін. При цьому досить часто реалізується стратегія «важливо вплутатися в проект» без чіткого бачення майбутнього. Плата за таку стратегію проектного фінансування перевитрата коштів та часу.



Рис. 1.3. Склад національного морського кластера

Джерело: [10]

Ефективний порт, що добре керується, полегшує і здешевлює торгівлю з країною. Це стимулюватиме внутрішню торгівлю та промисловість, що, у свою чергу, збільшить обсяги продажів у порту.

Не можна не згадати, що під час пандемії, під знаком якої пройшов весь 2020 рік, Уряд України використав цей час для вдосконалення законодавчої бази, яка потрібна для розвитку та зростання інфраструктурних об'єктів, зокрема в рамках програми «Велике Будівництво», також передбачає покращення портів та морської інфраструктури в цілому.

За даними АМПУ, у 2020 році незважаючи на пандемію морські порти обробили близько 159 млн.т. вантажів (160 млн. т. у 2019 році), з яких 91,8% обсягу належить 5 морським портам – Південний, Миколаїв, Чорноморськ, Одеса та Маріуполь. Ці п'ять портів стратегічно важливі та викликають значний інтерес серед міжнародних операторів та інвесторів.

Таблиця 1.1

Динаміка перевезення окремих видів вантажів портами України

	2016	2017	2018	2019	2020
Перевезено, млн т грузів	131,7	132,9	135,2	160	158,8
<i>Зерно</i>	<i>40,3</i>	<i>38</i>	<i>40,3</i>	<i>54,61</i>	<i>48</i>
<i>Залізна руда</i>	<i>32,7</i>	<i>33</i>	<i>28,3</i>	<i>37,3</i>	<i>44,1</i>

Джерело: [35]

Враховуючи тенденцію зростання пропускної спроможності вантажів в Україні за останні 5 років, помітний значний імпульс для просування програм державно-приватного партнерства щодо подальшого оновлення та інвестицій у ключову логістичну інфраструктуру. Ми бачимо, що міжнародні оператори та авторитетні інвестори демонструють значний інтерес до ініціатив програм державно-приватного партнерства. Ці ініціативи повинні призвести до подальшої модернізації морських портів України, що дозволить швидко та ефективно справлятися зі зростаючим обсягом торгівлі України.

Дослідження NAI Global підтверджують, що програми державно-приватного партнерства можуть призвести до значного зростання пропускну́ї спроможності вантажів у найближчі десятиліття, залучити близько 50 млрд грн портових інвестицій та створити тисячі нових робочих місць, роблячи порти швидшими та ефективнішими в процесі їхньої роботи.

Це прогнозоване інвестування 50 млрд грн не стосується лише "важкої інфраструктури". Багато зусиль доведеться докласти планування розвитку, вдосконалення нормативно-правової бази, створення цифрових платформ, таких як PortCommunitySystem та інтеграції з міжнародними системами, такими як EuropeanSafeSeaNet. Крім того, місцеві нормативні та адміністративні функції, необхідні для забезпечення безперервного потоку імпорту/експорту, могли б бути додатково інтегровані для того, щоб забезпечити масштабність та ще більш високий рівень надання послуг.

Очевидно, що є багато аспектів приватного та державного сектору, які беруть участь у виведенні порту світового класу на український ринок. Працюючи з багатьма міжнародними портовими операторами та їх концесійними проектами в інших країнах світу, зазначимо, що умови для успішного розгортання ініціатив державно-приватного партнерства в морських портах України, без сумніву, є [11].

В обсягах значно переважають перевезення зерна (30,2%), залізняка (27,8%) та чорних металів (10,5%). Крім пандемії, зниження обсягів призвело до падіння врожайності зерна у 2020 році – 48 млн. т. проти 54,61 млн. т. у 2019 році (-12,1%). При цьому завдяки зростанню обсягів перевалки руди на 18,5% та зростанню цін на неї вдалося нівелювати падіння зернових, що за підсумками року не надто вплинуло на загальні обсяги.

Трохи випереджає за обсягами морських перевезень сусідня Польща - по 2019 р. тут морські порти обробили 187 млн. т. вантажів і Туреччина, у якої в 3 рази більше перевезень і відтак обсяги (478 млн. т.). Схожими є обсяги Греції та Швеції (близько 190-200 млн. т.) [35].

Розвитку морських вантажоперевезень в Україні повинні сприяти прийняті наприкінці 2020 року зміни до Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року, мають сприяти залученню 50 млрд. приватних інвестицій у портову галузь (про які ми вже згадували) та вийти на обсяги переробки вантажів у 2090 році. -265 млн. т. Ця стратегія передбачає запровадження диджиталізації у сфері морських вантажоперевезень – запровадження е-сервісів у морських портах, запровадження інформаційної системи «Морське вікно», інтеграцію з європейською системою SafeSeaNet.

Збільшенню обсягів морських перевезень має вплинути та укладання договору концесії "Ольвії", згідно з яким катарський оператор QTerminals інвестує у розвиток порту 3,4 млрд. грн. та 80 млн. грн. у місцеву інфраструктуру. Ці інвестиції мають підвищити рівень навігаційних і логістичних служб, оперативність роботи порту, а перспективі збільшити обсяги перевезень зерна. Цим договором передбачається будівництво зернового терміналу проектною потужністю 2 млн тонн зернових вантажів на рік та забезпечення мінімального обсягу перевалки вантажів від 2,55 до 2,83 млн. т. до 2029 та після 2030 р. Відповідно [38].

Україні потрібно відстоювати диджиталізацію логістичних постачань та вибудовування логістичного шляху, щоб її взяли в ланцюжок постачання, щоб наші порти були у пріоритеті. Адже порт створюється не для гарного малюнку, а для того, щоб у ньому концентрувалися світові логістичні потоки.

Перерахуємо деякі важливі елементи.

– Порти світового класу безпечні: безпека та захист мають ключове значення для безперебійної роботи та надійності будь-якого порту. З боку моря порт повинен належним чином підтримувати морську інфраструктуру та постачальників послуг, щоб судна могли безпечно прибувати та відправлятися у будь-який час. У самому терміналі вантажно-розвантажувальні операції порту повинні виконуватися кваліфікованими операторами, які працюють із сучасним обладнанням та операційними системами. Ще одним важливим аспектом є належне поводження з небезпечними вантажами та їх зберігання у порту або

навколо нього. Оскільки відсутність охорони та безпеки може призвести до поломок, пошкоджень, втрати вантажу, різних інцидентів та аварій.

– Конкурентна цінність: порти світового класу повинні працювати на такому рівні ефективності, який як мінімум відповідає рівню конкурентів, а як максимум - перевершує їх. Це означає, що операції мають бути не тільки безпечними, а й реалізовуватися так, щоб відповідати очікуванням клієнтів та користувачів, або навіть перевищувати їх. Крім того, тут також слід враховувати і комерційні аспекти. Як правило, ціни та продуктивність встановлюються відкритим ринком. Однак, за наявності в порту одного оператора, доцільно включити в концесійну/операційну угоду адекватний набір параметрів виконання та ціноутворення. Порт повинен постійно забезпечувати співвідношення ціни та якості, щоб вважатися об'єктом світового класу [15].

– Простота використання: такою ж важливою, як і ціна, є швидка обробка форм та формальностей, врегулювання експортних мит та своєчасне проведення різноманітних інспекцій та/або сертифікацій, необхідних для того, щоб відпустити вантаж його одержувачам, або дозволити експорт вантажу. Це вимагає, щоб оператори портів тісно співпрацювали з відповідними органами для забезпечення врегульованого досвіду користувача. Порти світового класу вимагатимуть певної державної політики для забезпечення того, щоб усі функції у процесі їх ланцюжка поставок були належним чином узгоджені, контролювалися та виконувались відповідно до задалегідь узгоджених параметрів. Це означає, що органи несуть постійні зобов'язання (а також основну зацікавленість) щодо забезпечення ефективної роботи порту в прозорому режимі.

– Система спільноти портів: якщо йдеться про товари, що імпортують та експортують, то задіяно набагато більше працівників, ніж тільки оператори порту. Тільки оцініть масштаб: компанії-перевізники, експедитори, команди суден, митних брокерів, численні державні установи, відправники вантажу, одержувачі, банки, геодезисти, торгові партнери тощо. На наш погляд, порт світового класу повинен об'єднати всі ці об'єкти в єдину (онлайн) систему

спільноти портів (PCS - PortCommunitySystem), яка поєднала б усі зацікавлені сторони у логістичному ланцюжку. Хороша система дозволить оптимізувати процеси, автоматично оновлювати та повідомляти зацікавлені сторони, скоротити обсяг паперової роботи, дозволити цифрові транзакції, подання та затвердження, виміряти оперативність реагування, звести до мінімуму бюрократію та стати інструментом постійного покращення ланцюжка поставок та роботи порту в рамках його.

– Стійкість: у сучасному світі порти повинні дотримуватися принципів сталого розвитку, оскільки це потрібно не тільки дедалі більшій кількості клієнтів, але й є одним із методів підвищення енергоефективності, скорочення довгострокових витрат та підвищення безпеки протягом усього періоду експлуатації.

– Відповідальний роботодавець: порти світового класу мають бути привабливими як місце для роботи. Талановиті люди повинні пишатися тим, що є частиною їхньої команди. Це означає, що портові оператори повинні розробляти системи винагороди, щоб кар'єра асоціювалася з відповідними можливостями в рамках організації.

Можна зробити висновок, що є багато аспектів та безліч суб'єктів як приватного, так і державного сектора, які беруть участь у виведенні порту світового класу на український ринок. Це справді буде важка робота і, можливо, важке завдання досягти та зберегти цей статус порту світового рівня. Але, на наш погляд, переваги від створення продуктивного, безпечного та привабливого порту переважають усі ці зусилля.

Україна має потужну економіку із величезним потенціалом зростання. Автомобільні, залізничні та річкові мережі поєднуються з великими прилеглими ринками. Порти століттями служили на чорноморському ринку та за його межами. Тому інвестиції у більш якісні та ефективні порти та логістичну інфраструктуру неминуче призведуть до збільшення частки ринку морських портів України.

1.3. Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу України

Україна є морською державою, одним із головних питань, що постає перед державою, є розвиток морської галузі, ключовими елементами якої є морські порти, судноплавні компанії та суднобудівні підприємства. Питанням розвитку морської галузі повинно приділятися достатньо уваги з боку держави, оскільки ця галузь, окрім того, що є елементом експортного потенціалу країни, також належить до стратегічно важливих галузей України.

Аналіз стану портової галузі України та досвіду управління нею показав, що той потенціал, який дістався країні у 1991 р. на сьогодні багато в чому вичерпаний. Декілька років поспіль експерти галузі в Національному морському рейтингу вказують нагальні проблеми, що не дозволяють у країнських портів бути конкурентоспроможними та привабливими на ринку портових послуг, а саме: недостатній професіоналізм керуючих кадрів; відсутність повноцінного капітального фінансування технічного та технологічного переозброєння у відповідність до світових тенденцій розвитку морського транспорту; надмірна бюрократизація; недалекоглядна тарифна політика; нерегульовані взаємовідносини між державними портами та приватними компаніями, що працюють на їх території [16,17,18].

З іншого боку, історія управління портами у провідних зарубіжних країнах показала: ефективність державного управління у деяких випадках суттєво поступається результативності роботи приватного інвестора, звільненого від тиску політичних, соціальних мотивів [19].

Розуміння тупиковості ситуації, що склалася в українських портах, усвідомлення неможливості державного сектора повноцінно керувати і розвивати галузь призвело до ініціативи залучення приватного капіталу в порту, що розгорнулася. Закон офіційно дозволяє використовувати концесію та договори спільної діяльності як форми державно-приватного партнерства, а

також створювати громадські акціонерні компанії та приватизувати цілісні майнові комплекси [20].

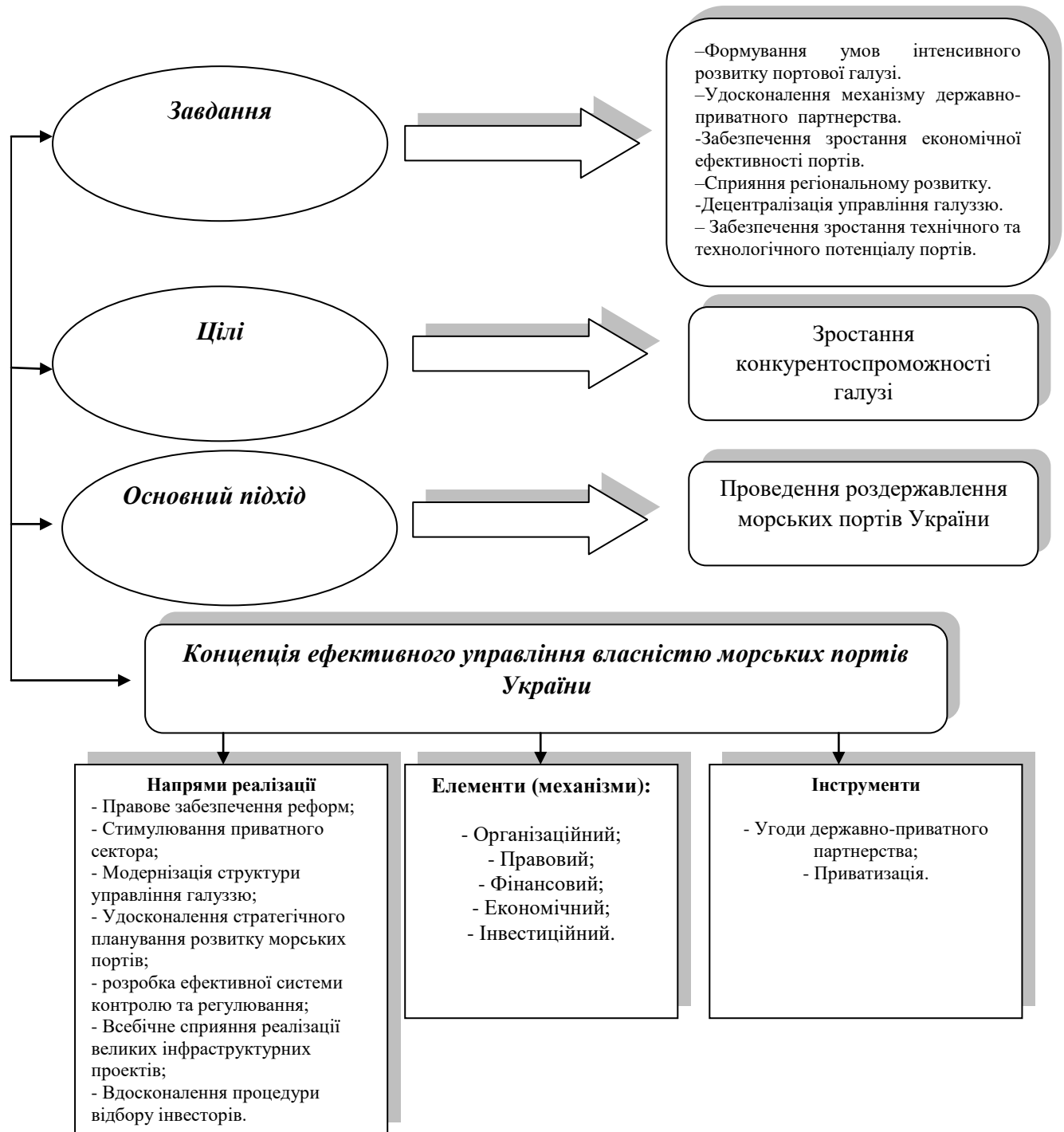


Рис. 1.4. Структурна схема концепції ефективного управління власністю морських портів України

Джерело: [21]

У зв'язку з цим виникає необхідність визначити пріоритетні цілі та завдання проведення нової політики держави у портовій галузі, сформувані спектр її напрямків, принципів, інструментів та механізмів реалізації.

Структурно систему теоретико-методологічних положень проведення реформ можна описати за допомогою Концепції ефективного управління власністю морських портів України (далі Концепції), яка розкриває сутність самого процесу реформування та його змістовні елементи (рис. 1.4). У цьому контексті під ефективним управлінням власністю морських портів мається на увазі досягнення певного рівня конкурентоспроможності галузі, різноманітних ефектів (економічного, соціального, екологічного, інноваційного) від портової діяльності шляхом використання механізму державно-приватного партнерства, участі приватного сектора та приватизації.

Комплекс заходів щодо визначення правового статусу майна морських портів, різні форми державної взаємодії з приватним капіталом, що дозволяються і використовуються в даний час, дозволяють визначити основний підхід до реформування галузі як роздержавлення та пошук ефективного власника, що дозволить досягти основної мети уряду – підвищити конкурентоспроможність та розширити потенціал портів як великих міжнародних, так і локальних.

Роздержавлення – це процес зниження ролі державної власності, її перебудови, стимулювання розвитку приватного підприємництва шляхом перетворення державних підприємств на підприємства, що базуються на недержавних формах власності – приватної, змішаної, акціонерної, колективної. Його метою є [23]:

- скорочення обсягів держвласності та розширення участі приватного капіталу;
- надання права персоналу підприємства брати участь у володінні та управлінні;
- створення конкурентного середовища у різних галузях, звільнення від монопольного впливу держави;

- залучення приватного капіталу у традиційно державні галузі;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, підприємства;
- прискорення економічного зростання за рахунок залучення необхідного обсягу інвестицій.

Подібні реформи зводяться до трьох напрямів роботи: створення різноманітних типів господарств; перетворення державних підприємств, залишаючи їх у повному чи частковому державному віданні, але позбавляючи прямого адміністративного управління; приватизація.

Коло завдань, які необхідно вирішувати для реалізації стратегії ефективного управління власністю морських портів України, не таке широке, проте досить ємне.

1. Державним органам управління галуззю необхідно сформулювати умови для інтенсивного розвитку морських портів, а саме:

- визначити систему напрямів взаємодії державного та приватного сектора, його цільові параметри – зростання вантажообігу, вирішення проблем зайнятості та оплати праці, розвиток технічного потенціалу тощо;
- розробити конкурентоспроможну тарифну політику, яка не встановлювала б жорсткі норми ставок та платежів, але й не надавала портам та приватним власникам самостійно вибудовувати тарифи, проте все ж таки встановлювала певні межі та умови на ціну портових послуг, дозволяючи враховувати покриття необхідної норми прибутку на вкладений капітал та ринкові фактори, що впливають на морську галузь;
- визначити перелік стимулюючих заходів, що дозволяє приватному капіталу швидше адаптуватися до ситуації в галузі та нарощувати обсяги інвестиційних ресурсів;
- Створити систему адміністративної підтримки процесу реформування морських портів.

2. Удосконалення механізму державно-приватного партнерства, участі приватного капіталу в портовій діяльності, приватизації підвищить прозорість процедур роздержавлення та довіри приватних інвесторів до державних органів

влади, розширить можливості підвищення ефективності діяльності портового сектора.

3. Істотна централізація управління морськими портами, бюрократизація та політизація процесу прийняття рішень, жорстке регулювання фінансів не дозволяє галузі розвиватися відповідно до ринкових вимог. Допомогти вирішенню цих проблем може певна децентралізація управління, що передбачає розподіл функцій та сфер відповідальності між центральними органами влади, портовими адміністраціями, місцевим самоврядуванням та приватним інвестором. І тут першими збережуться функції стратегічного планування, розробки політики розвитку галузі, макроекономічного регулювання. Портові адміністрації візьмуть на себе обов'язки тактичного планування, забезпечення безпеки судноплавства вантажообробки, оперативного управління власністю портів та господарською діяльністю, частина яких перейде до приватників за відповідними договорами. Місцеві органи влади будуть зацікавлені в аспектах впливу порту на прилеглі території, зі свого боку регулювати соціальні, економічні питання та проблеми безпеки.

4. Якщо одним з основних критеріїв конкурентоспроможності галузі та підприємств є їх ефективність, то завдання її зростання в морських портах безпосередньо сприятиме досягненню цілей запропонованої Концепції. Зростання ефективності може забезпечуватися різними шляхами:

- за рахунок збільшення вантажообігу, чого можна досягти, залучаючи приватних стивідорів, судноплавні компанії зі своїми вантажами;
- шляхом нарощування потужностей та забезпечення безпечного функціонування інфраструктури портів, що складно здійснити без залучення приватного капіталу;
- проведенням оптимальної тарифної політикою та наданням деякої свободи приватним партнерам у визначенні цін на свої послуги;
- оптимізацією обсягу інвестиційних ресурсів із різних джерел;

- підвищенням якості обслуговування, як державними портовими адміністраціями, так і приватними компаніями, встановлюючи певні правила та норми проведення вантажно-розвантажувальних та супутніх робіт;

- якісним виконанням управлінських функцій, що залишаються у розпорядженні портових адміністрацій – планування, маркетинг, управління персоналом, фінансовий аналіз та оцінка, бухгалтерський облік.

5. Оновлення та нарощування обсягів портової інфраструктури – об'єктивна умова зростання конкурентоспроможності галузі, зумовлена розширенням світової торгівлі, ролі морського транспорту, необхідністю переорієнтувати багато вантажопотоків Чорноморо-Азовського басейну на українські порти. За даними експертів [25], знос портової інфраструктури України в деяких портах досягає 60 - 90%, що не дозволяє їх ефективно використовувати. Важливим є також факт недовантаження існуючих терміналів та причалів, необхідність реконструкції виробничих потужностей під певні види вантажів (створення критих та відкритих складів, обладнаних площ для фасування та пакування), відсутність допоміжних підйомно-транспортних машин. Перешкодою на шляху реалізації завдання технічного та технологічного оновлення портової інфраструктури насамперед коштує обсяг необхідного фінансування – близько 25 млрд грн, що є непідйомною сумою для Державного бюджету України. Внаслідок ситуації, що склалася, єдиним виходом є залучення приватного капіталу для фінансування розширення портових потужностей. На практиці, приватні інвестори вже показали можливість ефективної роботи в портовій галузі: за роки незалежності України через відсутність нормальних механізмів взаємодії державних портів і приватних підприємств, з'явилося досить приватних портів і терміналів, що працюють набагато успішніше, ніж державні морські порти, що обслуговують поруч. схожий набір вантажів. Проте приватні інвестори, вкладаючи значні кошти, прагнуть отримати від портових адміністрацій не лише можливість безпроблемно працювати в морських портах, а й упевненість у стратегічній співпраці та довгостроковій експлуатації портової інфраструктури, що

модернізується. Такі взаємини можуть бути забезпечені концесійними угодами, лізинговими договорами та ВОТ-контрактами.

6. Морські порти – це містоутворюючі підприємства, тому їхній фінансово-економічний стан безпосередньо позначається на рівні розвитку міста, регіону, в якому вони знаходяться. Насамперед це стосується податкових надходжень: наприклад, Ізмаїльський порт може давати до 18% власних надходжень міського бюджету, Одеський порт перераховує до бюджетів усіх рівнів близько 600 млн грн, причому до місцевого – близько третини, Чорноморський порт до міського бюджету дає близько 100 млн грн щорічно.

Реалізація вищенаведених пріоритетних завдань розвитку морської галузі надасть мультиплікативний ефект для зростання економіки країни у цілому та експортного складника зокрема. Рівень розвитку морської галузі є одним із головних базових показників рівня конкурентоспроможності країни, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, економічного та експортного потенціалу тощо. враховуючі, що Україна є транзитною державою, необхідно додати максимум зусиль на розроблення та впровадження ефективних методів державної підтримки. у період дефіциту державних коштів для підтримки розвитку морської галузі доцільне використання державно-приватного партнерства, концесій. Проте такі підходи вимагають розроблення прозорих механізмів доступу та реалізації, тому серед пріоритетних завдань необхідно зазначити боротьбу з корупцією на всіх ланках управлінського процесу.

Суть державного регулювання розвитку морської галузі, а внаслідок цього й підвищення рівня економічного, експортного потенціалу країни, підвищення рівня конкурентоспроможності України, повинна полягати в тому, що пріоритетним є розвиток саме тих напрямів, які є найбільш перспективними для країни. Тобто розвиток повинен відбуватись, як це прийнято в усіх розвинених країнах, не стихійно, а цілеспрямовано під правовим та економічним захистом держави.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ

2.1. Аналіз динаміки товарної структури світової торгівлі

У 2020 році торгівля товарами та послугами різко впала через пандемію коронавірусу та пов'язані з нею обмеження.

Пандемія коронавірусу призвела до скорочення торгівлі товарами на 8% та скорочення торгівлі комерційними послугами на 21% у річному обчисленні у 2020 році. Так, світовий експорт промислових товарів скоротився на 5,2% у 2020 році, тоді як загальний обсяг експорту товарів скоротився загалом на 7,7%.

Відповідно до дослідження, вплив обмежень, пов'язаних із поширенням COVID-19, на торгівлю товарами та послугами відрізняється: сфера послуг постраждала серйозніше. Так, у другому кварталі 2020 року торгівля послугами скоротилася на 30% порівняно із падінням на 23% для товарів за той самий період. У той час як обмеження призвели до скасування авіарейсів, відпусток за кордоном, харчування в ресторанах та культурних/розважальних заходів, попит на товари першої потреби зберігався у всіх великих економіках. На відміну від товарів послуги не можна складувати, а це означає, що великі втрати доходів, швидше за все, зберігатимуться [41].

У дослідженні наголошується, що у сфері послуг найбільше постраждали галузі подорожей та транспорту. Так, витрати на міжнародні подорожі скоротилися на 81%, а витрати на транспорт – на 29% у другому кварталі 2020 року. Спад у сфері транспорту був аналогічний спаду під час фінансової кризи 2009 року. Проте, на відміну від 2009 року, скорочення торгівлі транспортними послугами було зумовлене переважно обмеженнями на пасажирські

перевезення та падінням попиту на міжнародні перевезення, а не різким скороченням вантажних перевезень.

Інші галузі торгівлі послугами торкнулися нерівномірно. Так, сектори, які потребують фізичної праці людей на близькій відстані, такі як будівництво, а також особисті, культурні та рекреаційні послуги, різко скоротилися. Фінансові послуги, навпаки, продовжували зростати.

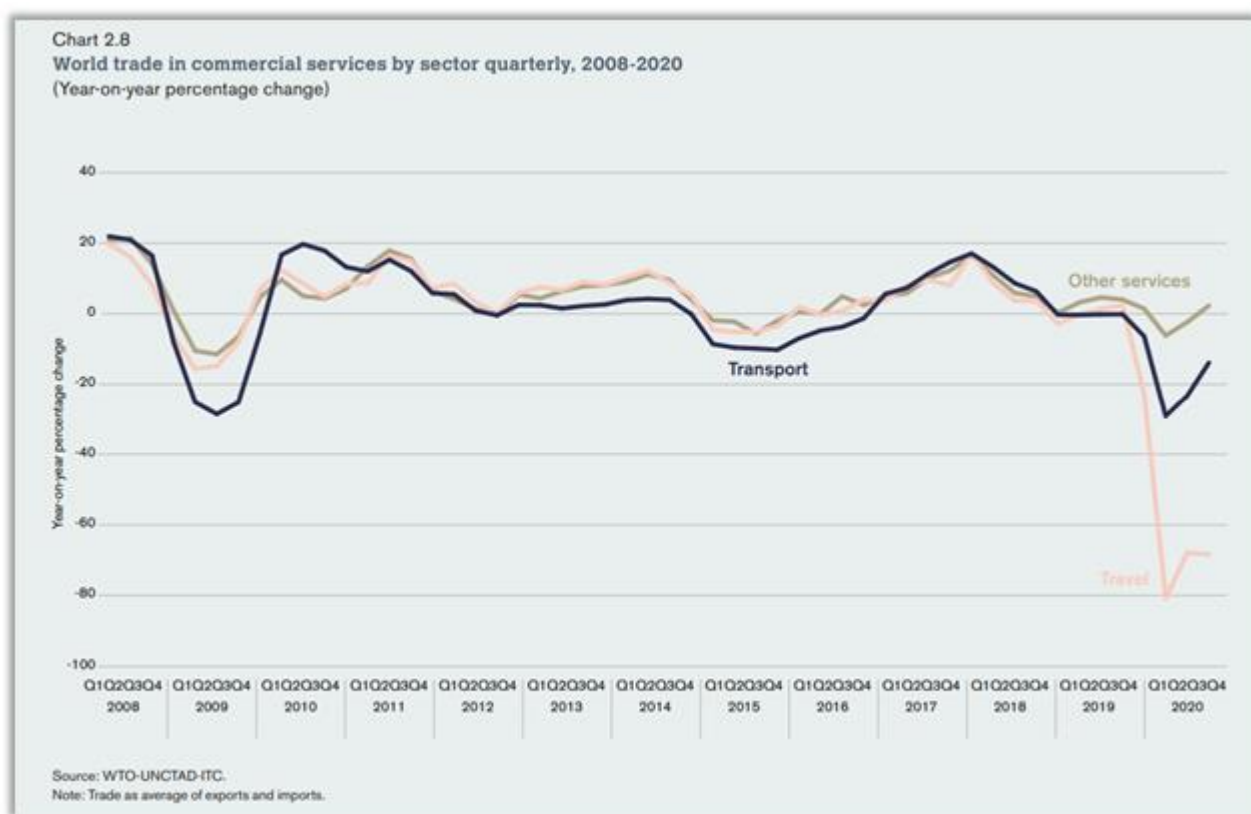


Рис. 2.1. Світова торгівля комерційними послугами за секторами, 2008-2020 рр.

Джерело:[38]

Варто зазначити, що торгівля медичними товарами у 2020 році зросла на 16,3% порівняно із зростанням на 4,7% у 2019 році, коли пандемія лише розпочиналася. Найбільше зросла торгівля засобами індивідуального захисту (47,2%).

Незважаючи на точкові покращення, у більшості регіонів та країн світу показники торгівлі впали у 2020 році через пандемію.

У всіх регіонах 2020 року було зафіксовано зниження товарообігу. Торгівля у номінальному вираженні у доларах США скоротилася серйозніше, ніж торгівля у натуральному вираженні. Вплив пандемії на торгівлю товарами у різних регіонах варіювався [39].

Найменше зниження за показниками торгівлі товарами спостерігалось Азії: зниження лише на 0,5% обумовлюється появою наслідків коронавірусних обмежень раніше, ніж у інших регіонах, і навіть ефективним управлінням у кризовій ситуації та найважливішою роллю регіону як глобального постачальника споживчих товарів хороших і медичних виробів. При цьому товарообіг Китаю, найбільшого експортера товарів у 2020 році, становив 13% загального обсягу світової торгівлі порівняно з 12% у 2019 році.

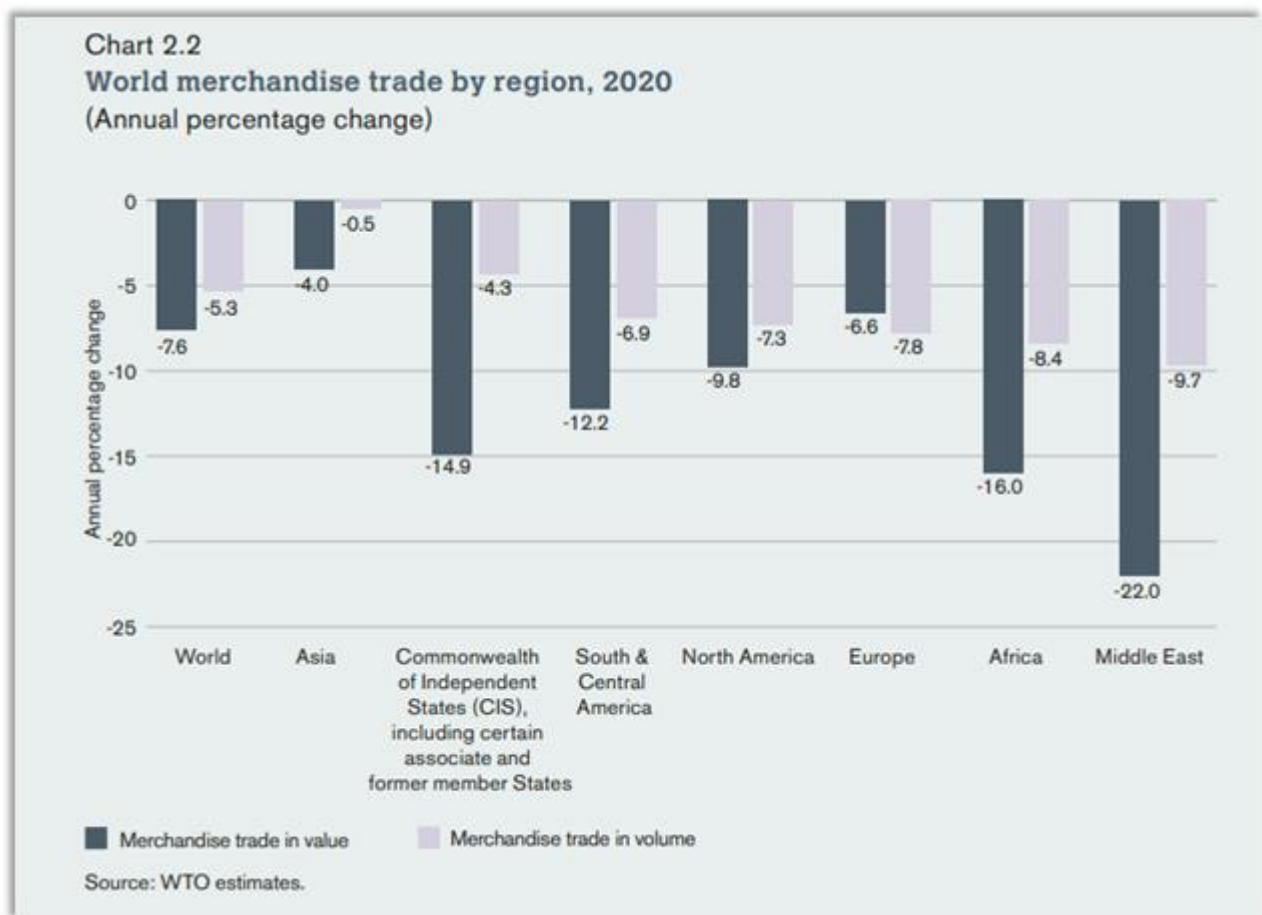


Рис. 2.2. Світова торгівля товарами за регіонами

Джерело:[38]

Серед ста найбільших світових торговців Словенія та Камбоджа значно піднялися у світовому рейтингу торгівлі товарами у 2020 році, головним чином завдяки своїм виробничим секторам, які добре інтегровані у регіональні ланцюжки поставок. У країнах, де торгівля комерційними послугами здебільшого складається з туристичних послуг, у 2020 році відбулося значне зниження їхнього рейтингу. Як приклади можна навести Макао, Китай та Ліванську Республіку.

Експорт товарів із найменш розвинених країн у 2020 році знизився на 12%, тоді як експорт комерційних послуг скоротився на 35%. Експорт товарів особливо постраждав від тридцятивідсоткового падіння цін на пальне, оскільки на паливо та продукцію гірничодобувної промисловості припадає близько половини товарного експорту найменш розвинених країн. У сфері послуг дані країни, як і багато інших, постраждали від обмежень на поїздки, оскільки доходи від туризму є для цих країн найбільшим джерелом надходжень від експорту послуг.

Експерти дають оптимістичні прогнози щодо процесів, пов'язаних із відновленням світової торгівлі, які багато в чому залежать від успішності вакцинації від коронавірусу.

У міру того, як підприємства пристосовувалися до нових умов праці, а в останньому кварталі 2020 року розпочався випуск вакцин, обсяг торгівлі товарами відновився на 1% порівняно з його рівнем до пандемії у четвертому кварталі 2019 року [42].

Економісти СОТ прогнозують впевнене зростання світової торгівлі, результати якого значною мірою залежать від зростання ВВП та подальшого розвитку пандемії. Зростання в 2021 році може перевершити очікування, якщо буде забезпечений загальний доступ до вакцин, або скоротиться, якщо зусилля вакцинації виявляться безуспішними.

Процеси відновлення торгівлі після пандемії вже різняться залежно від країн та регіонів. Обсяги експорту та імпорту товарів у першому кварталі 2021 року зросли до нових висот в Азії та повернулися до рівня, що існував до

пандемії, у Європі та Північній Америці, але відстали у бідніших, менш промислово розвинених регіонах, таких як Африка та Близький Схід. Так, обсяги імпорту товарів зросли у річному обчисленні у всіх регіонах у першому кварталі 2021 року, за винятком Африки (-0,9%) та Близького Сходу (-2,7%). Автори дослідження зазначають, що відновлення торгівлі проходить найуспішніше в Азії та гірше в регіонах, які залежать від експорту природних ресурсів.

2.2. Аналіз динаміки експорту товарів з України

З появою статистичних даних ми можемо досить точно оцінити, які зміни відбуваються в економіці України в цілому та зовнішній торгівлі зокрема в період пандемії. Ґрунтовний аналіз цих змін та оцінка внеску КОВІД-19 ще попереду, але вже зараз можна зробити кілька висновків щодо економічних трендів на основі статистики за березень-травень 2020 року.

Сповільнення економічної активності почалось до пандемії. Так, в 2019 р. зростання ВВП України зменшилось на 0,2%(3,2%) порівняно з 2018 р. (3,4%). При цьому промислове виробництво скоротилось на 1.8%, але окремі галузі (в тому числі виробництва-експортери) заявили навіть про кризу. Водночас, зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг за підсумками 2019 р. зріс на 8,5% (+10,2 млрд дол.) порівняно з 2018 роком і становив 131,0 млрд дол.

Як бачимо, в першому кварталі 2020 р. обсяг товарного експорту практично не змінився, порівняно з аналогічним періодом 2019 р., але при цьому спостерігалось зростання експорту продовольчих і мінеральних продуктів. А от імпорт в першому кварталі 2020 р. скоротився на 4,7%. Варто зазначити, що найбільшою мірою на обсяги імпорту вплинуло зниження цін на енергоресурси, що призвело до скорочення імпорту мінеральних продуктів на 16,5% порівняно з першим кварталом 2019 р.

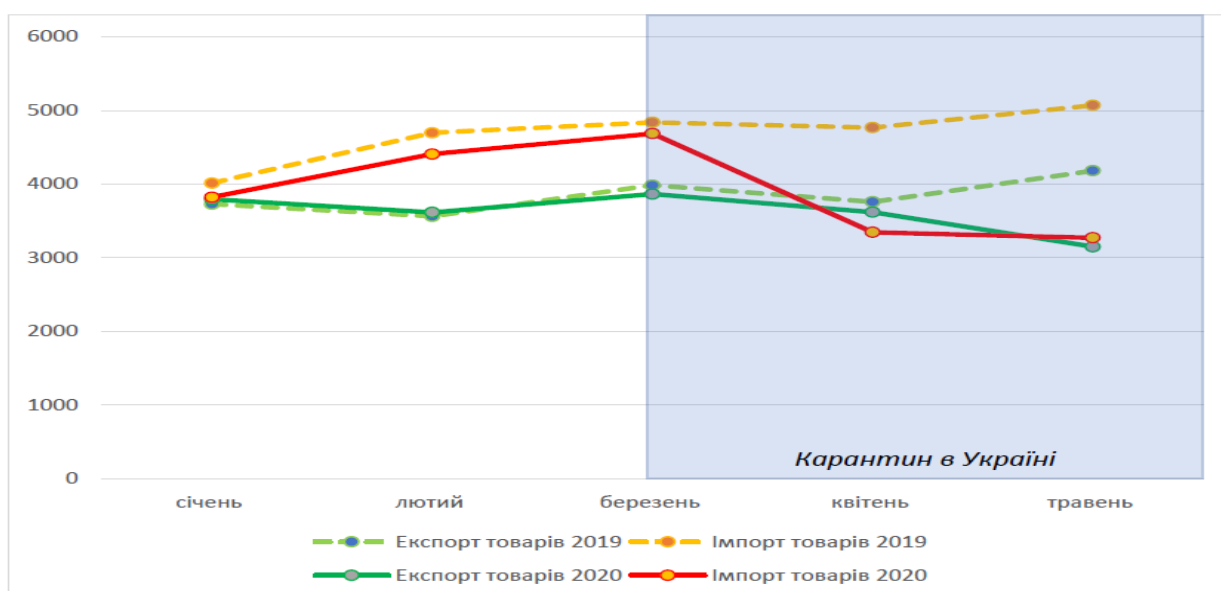


Рис. 2.3. Динаміка експорту та імпорту товарів, січень-травень 2019 та 2020 рр.

Джерело: [41]

В період карантину за попередніми даними НБУ, імпорт товарів у квітні 2020 р. впав на 29,8% порівняно із квітнем 2019 р.. При цьому скорочення торкнулось практично всіх видів товарів, крім імпорту продовольчих продуктів, ввезення яких зросло на 2,1%. В це же час експорт товарів скоротився в цілому на 3,8%. Але спостерігалось зростання експорту продовольчих і мінеральних продуктів.

Травень виявився найскладнішими для зовнішньої торгівлі України. За попередніми даними НБУ, експорт товарів порівняно із травнем 2019 р. скоротився на 24,7%. Найбільшою мірою впав експорт металів та руд (понад 30%), найменше – експорт продовольчих товарів (13,4%). Темпи скорочення імпорту більшості товарних груп були ще більшими. Так, крім імпорту продовольчих товарів, який знизився лише на 1,1%, імпорт продукції машинобудування та хімічної промисловості, металів, деревини, мінеральних продуктів та промислових виробів, на які в сумі припадає понад 78% українського товарного імпорту, скоротився більш ніж на 25% порівняно з травнем 2019 р.

Що стосується торгівлі послугами, то в період пандемії негативні тенденції в цій сфері виявились в значно більших масштабах, ніж у торгівлі товарами.

У торгівлі послугами, як і у торгівлі товарами, першим почав скорочуватись імпорт. Але на відміну від товарної торгівлі, імпорт послуг почав скорочуватись вже в березні цього року. Значною мірою це було спричинено скороченням витрат українців на подорожі - більш ніж на 30% порівняно з березнем 2019 р. - та скороченням імпорту транспортних послуг – на 19,5% порівняно за аналогічним періодом минулого року. На відміну від імпорту, обсяги експорту послуг в цілому залишались досить стабільними протягом всього першого кварталу поточного року. Зазначимо, скорочення експорту транспортних послуг, особливо в частині використання трубопроводів через скорочення транзиту енергоносіїв через Україну, компенсувалося значним зростанням експорту комп'ютерних послуг порівняно з першим кварталом 2019 р.

У квітні-травні 2020 року експорт та імпорт послуг скорочувались, але імпорт падав набагато швидше, ніж експорт (Рис. 2.3). Причина - скорочення торгівлі транспортними послугами (експорт та імпорт транспортних послуг синхронно скоротилися на 35,5%) та скорочення міжнародного туризму через закриття кордонів. Одним із небагатьох видів послуг, експорт яких зростав і до, і після початку карантину в Україні був експорт комп'ютерних послуг. Його обсяги зросли на 12% тоді, коли загальний експорт послуг з України скоротився на 12% порівняно з аналогічним періодом 2019 року.

В цілому слід зазначити, що пандемія мала значний вплив на послуги, надання яких вимагає фізичного перетину кордону. Торгівля послугами, які так чи інакше постачаються через Інтернет, зростала навіть за умов карантину.

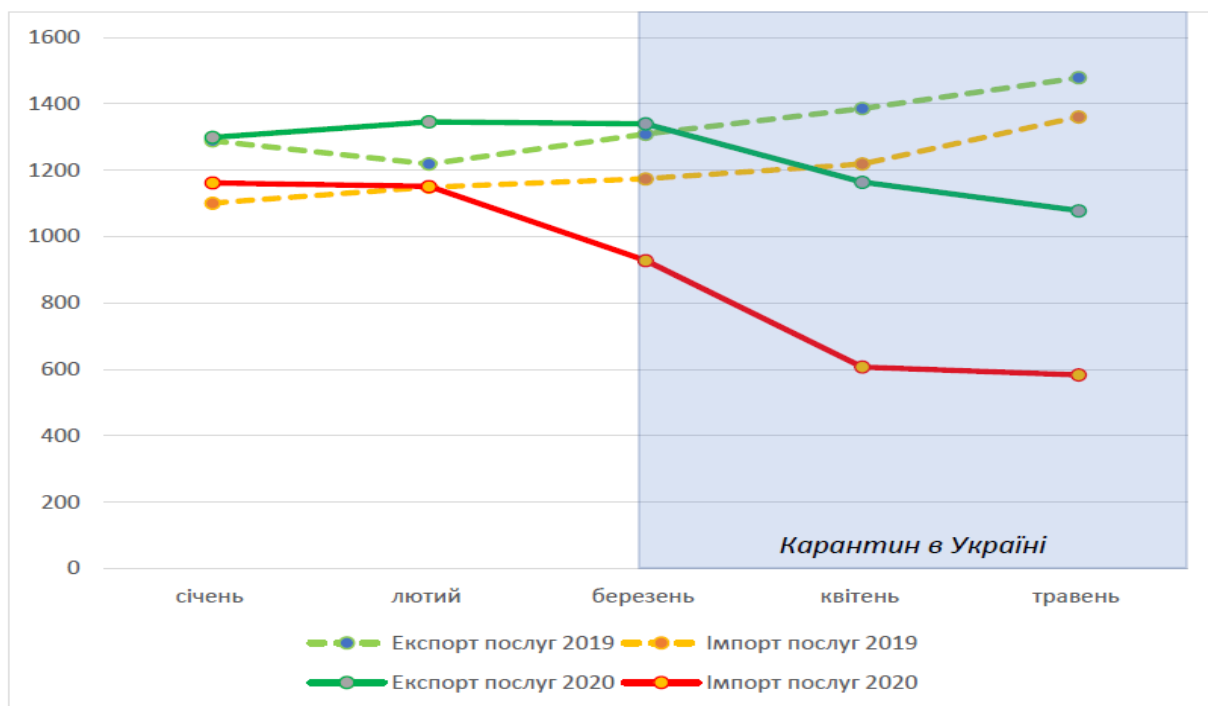


Рис. 2.4. Динаміка експорту та імпорту послуг, січень-травень 2019 та 2020 рр.

Джерело: [42]

Оскільки темпи поширення пандемії не скорочуються, а тільки зростають, популярність торгівлі інтернет-послугами і надалі зростатиме. Очевидно, що зростання цифрових послуг вимагає від держави адекватної відповіді на два виклики. Перший виклик – це регулювання цифрового ринку. Другий виклик – це оподаткування доходів компаній, які надають цифрові послуги. Так, ЄС сьогодні розглядає можливість впровадження податку на великі компанії за місцем фактичного надання цифрових послуг, а не за місцем реєстрації компанії. Такого роду закон зареєстровано і у Верховній Раді України, але дискусія щодо майбутнього регулювання діяльності та оподаткування компаній-постачальників цифрових послуг сьогодні тільки набирає обертів.

В цілому можна констатувати, що у період карантину Україна та її торговельні партнери стикнулись зі значним скороченням обсягів торгівлі товарами та послугами. Очевидно, що на міжнародну торгівлю негативно вплинуло як запровадження карантину, що ускладнило продаж багатьох товарів

кінцевим споживачам, так і невизначеність щодо майбутніх доходів домогосподарств та підприємців. Ці чинники у комбінації із очікуванням другої хвилі коронавірусу негативно впливають на попит на всі товари крім продуктів першої необхідності. Також варто зазначити, що пандемія – не єдина причина економічного спаду в Україні. Політична нестабільність (персональні зміни и в Кабінеті Міністрів України, на митниці та в податковій, відставка Голови НБУ тощо) ускладнює прогнозування української економічної політики для українських партнерів. Очевидно, що й рішення на кшталт прийняття у першому читанні закону про внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі", які прямо протирічать міжнародним зобов'язанням України, також вплинуть на стосунки з нашими партнерами. І наостанок. Вплив пандемії на економіку України в цілому та на зовнішню торгівлю зокрема потребує окремих фундаментальних досліджень.

За 9 місяців 2020р. експорт товарів становив 2130,9 млн.дол. США, або 91,4%, порівняно із 9 місяцями 2019р., імпорт – 888,0 млн.дол., або 73,3%. Позитивне сальдо становило 1242,9 млн.дол. (за 9 місяців 2019р. також позитивне – 1119,3 млн.дол.).

Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 2,40 (за 9 місяців 2019р. – 1,92). Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 154 країн світу. Серед країн-партнерів найбільше експортувалися товари до: Китаю – 11,4% (243 млн дол. порівняно з січнем–вереснем 2019 року експорт збільшився на 126,2%), Російської Федерації – 11,1% (236,8 млн дол. експорт зменшився на 24,3%), Туреччини – 8,9% (190,2 млн дол., експорт зменшився на 35,3%), США – 7,0% (149,5 млн дол. збільшився на 75,3%), Італії – 4,5% (95,3 млн дол. зменшився на 2,4%), Єгипту – 4,4% (94,6 млн дол. експорт збільшився на 34,8%), Німеччини – 3,0% (64,8 млн дол. експорт збільшився на 15,6%), Чехії – 3,0% (63,8 млн дол. експорт зменшився на 5,8%).



Рис. 2.5. Географічна структура експорту зерна.

Джерело: [39]

Експорт товарів до країн Європейського Союзу становив 182,65 млн дол. США, або 25,5% загального обсягу експорту та зменшився порівняно з I кварталом 2019 року на 19 %.



Рис. 2.6. Регіональні обсяги експорту торгівлі товарами за 9 місяців 2020 р.

Джерело: [39]

За обсягом експорту товарів Одеська область займає 4 місце серед регіонів України.

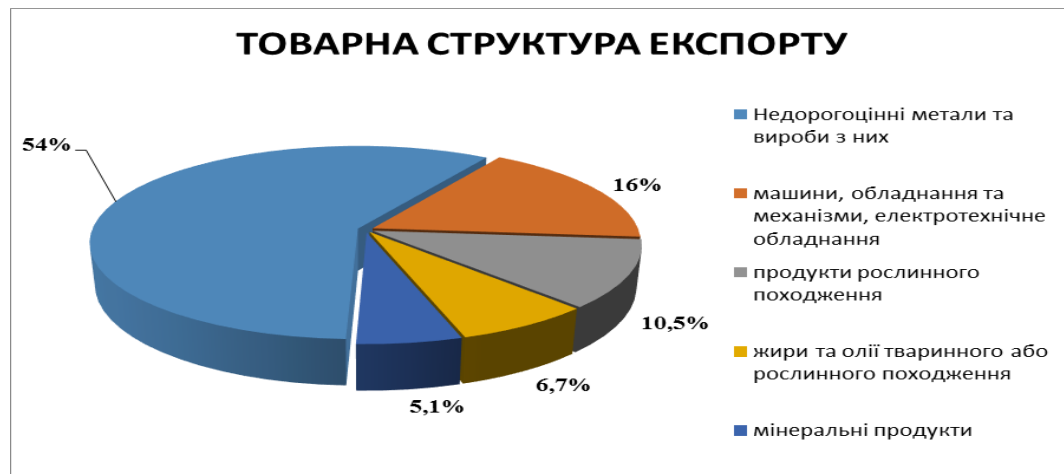


Рис. 2.7. Товарна структура експорту

Джерело: [40]

Основу товарної структури експорту області склали: недорогоцінні метали та вироби з них – 54,0% (1149,9 млн дол., порівняно з січнем–вереснем 2019 року експорт зменшився на 15,2%), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 16,0% (341,2 млн дол., експорт збільшився на 20,5%), продукти рослинного походження – 10,5% (224,1 млн дол., експорт зменшився на 3,6%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 6,8% (143,9 млн дол., експорт збільшився на 28,7%), мінеральні продукти – 5,1% (107,8 млн дол. експорт зменшився на 23,9%).

Найбільші імпорتنі поставки товарів надходили з Російської Федерації – 24,3% (216,2 млн дол. Порівняно з січнем–вереснем 2019 року імпорт зменшився на 50,6%), Німеччини – 18,3% (162,5 млн дол., імпорт збільшився на 70%), Китаю – 9,9% (87,7 млн дол. Імпорт зменшився на 45%), США – 4,5% (39,9 млн дол. Імпорт збільшився на 12,2%), Туреччини – 4,2% (37,7 млн дол. Імпорт зменшився на 30,5%), Польщі – 3,6% (33 млн дол. Імпорт зменшився на 19,9%), Норвегії – 2,5% (22,2 млн дол. Імпорт збільшився на 83,1%). Імпорт товарів з країн Європейського Союзу становив 371 млн дол., або 41,8%

загального обсягу імпорту та збільшився порівняно з січнем–вереснем 2019 року на 1,7%.



Рис. 2.8. Географічна структура імпорту

Джерело: [40]

За обсягами імпорту товарів Запорізька область займає 9 місце серед регіонів України.

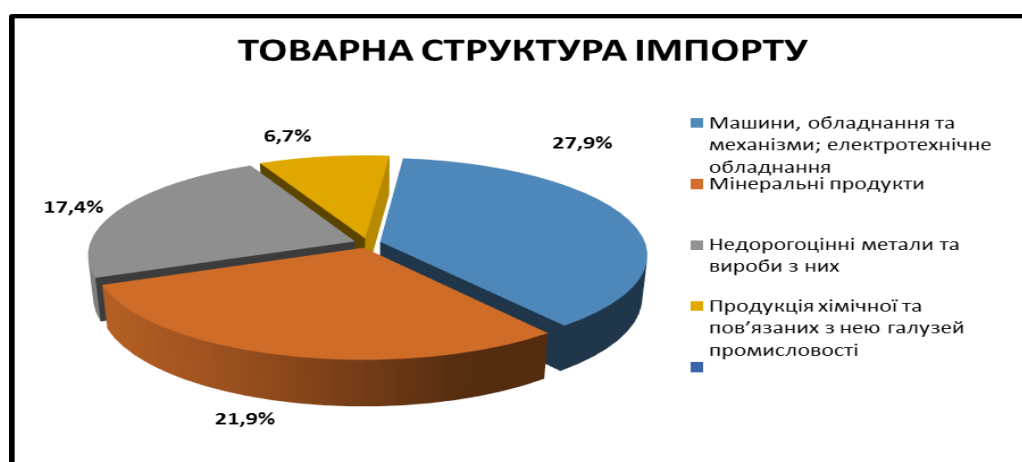


Рис.2.9. Товарна структура імпорту

Джерело: [40]

У структурі імпорту найбільші обсяги припадали на машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання – 27,9% (247,4 млн дол. Порівняно з січнем–вереснем 2019 року імпорт збільшився на 0,3%), мінеральні продукти склали – 21,9% (194,2 млн дол., імпорт зменшився на 59,6%), недорогоцінні метали та вироби з них – 17,4% (154,4 млн дол., імпорт зменшився на 6%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 6,7% (59,5 млн дол., імпорт зменшився на 11,2%). У I кварталі 2020р. Експорт послуг становив 34,9 млн.дол. США, імпорт – 3,1 млн.дол.

2.3. Стан і завдання оптимізації українського зернового сегменту

Агропромисловий комплекс України, що забезпечує сьогодні майже 45% національного експорту, має досить великий потенціал розвитку. Сьогодні країна входить в ТОП-10 найбільших світових виробників і експортерів основних зернових (кукуруза, пшениця, ячмень), а також займає перше місце в світі по обсягах виробництва та експорту підсолнечного масла. Згідно прогнозам Української зернової асоціації (УЗА), к 2026-2027 рр. виробництво зернових і масових культур в Україні може досягти 113 млн тонн, а експортний потенціал становитиме 70 млн тонн, що ще більше зміцнить позицію країни на світовому агропродовольственому ринку [43].

Рост виробництва зернових та експортного потенціалу буде здатний і збільшити ролик портів Азовського моря, через які здійснюється перевалка зернових вантажів із прилеглих областей.

Тенденція збільшення виробництва продукції укріплює позицію розглядається регіону в українському експорті зернових. По мнению деяких експертів, експортного потенціалу областей, тягачів до портам Азовського моря, складають у найближчий час порядку 4,5-6 млн тонн зернових вантажів.

Розвиток експорту здатні такі фактори, як збільшення урожаїв зернової культури, спрямовані зусилля багатьох держав із забезпечення

продовольственої безпеки в період пандемії, низький рівень фрахтового ринку, а також конкурентні ціни на українському зерні щодо пропозицій багатьох ключових країн-експортерів.

У 2020 році спад економіки, пов'язаний з коронавірусом, низьким урожаєм, обумовленим засухою, не значний на планах українських зерновиків по будівництву лінійних зерноохоронців і портових терміналів у східному регіоні. Деякі компанії свернули будівництво, але більшість реалізували заплановані проекти з розширення елеваторних потужностей.

Всього в країні в 2020 році було побудовано 25 нових зерноохоронців, 50 діючих українських елеваторів розширили свої потужності зберігання, в т.ч. на сході України було побудовано дев'ять елеваторів і один речний термінал.

У цілому в 2020/2021 (маркетинговий рік) валовий збір зернових культур в Україні може зрости приблизно на 3 % у порівнянні з рівнем попереднього сезону і скласти 61,85 млн. тонн (рис.2.10.).

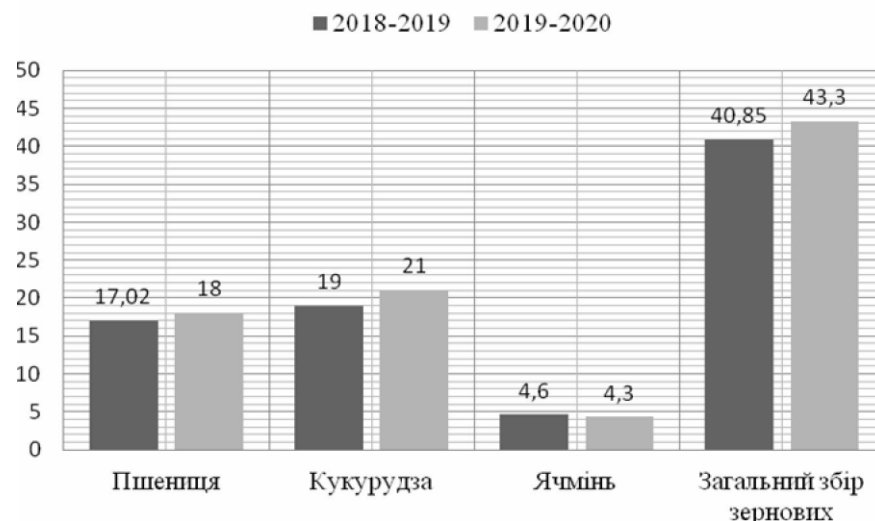


Рис.2.10. Динаміка зміни експорту в 2018/2019, 2019/2020 маркетинговий році, млн. т

Джерело: [43]

Розглянемо портові можливості України щодо забезпечення експортних зернових потоків. На сьогоднішній день в Україні функціонує 13 морських

портів, з яких 12 портів здійснює перевалку зернових вантажів.

В українських морських портах переробку хлібних вантажів здійснюють більше 25 терміналів. Більша частка експорту – 33,5 млн. тонн – йде через Миколаївський та Одеський МТП, порти Південний і Чорноморськ. У 2020 році станом на вересень в портах України було перевалено 35268,87 тис. т хлібних вантажів, з них 34620,62 тис. т – зернові (рис. 2.11.) [7].

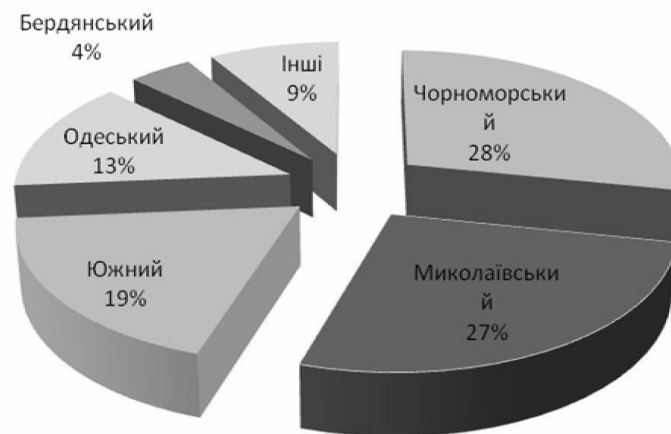


Рис. 2.11. Порти, що перевалили найбільшу кількість експортних зернових вантажів у 2020 р., тис. т

Джерело: [43]

Обсяги перевалки зернових вантажів терміналами наведені в табл.2.1 [38].

За даними сайту Latifundist. com, складений рейтинг найбільших зернових трейдерів у 2019-2020 роках (табл. 2.1) [23].

Потреба у додаткових потужностях для зберігання зерна в Україні залишається високою, а тому у найближчі два роки вони мають збільшитись на 3-5 млн тонн.

Ефективність доставки зернових вантажів річкою значно вища, ніж в інших видів транспорту: одна баржа в середньому може перевезти 4 тис. тонн зерна, що дорівнює 57 ж/д вагонам або 200 автомобільним фурам.

Таблиця 2.1

Топ 10 морських зернових терміналів за обсягами перевалки у
2017/2018 і 2019/2020 роках, тис. т

№	Підприємство	Порт	2017-2018	2019-2020
1	«ТІС-Зерно»	Южний	5863,9	5520,9
2	«Нібулон»	Миколаївський	4850,0	4660,0
3	«Бруклін Київ»	Одеський	4479,0	4856,8
4	«ТрансБалкТермінал»	Чорноморськ	3813,0	1504,9
5	«Іллічівський зерновий термінал»	Чорноморськ	3340,0	2541,7
6	«Грінтур-Екс»	Миколаївський	3286,0	2845,3
7	«МСП Ніка-Тера»	Октябрьськ	3143,3	2127,9
8	«Олимпекс Купе Інт»	Одеський	2521,6	2776,8
9	«Дунайська судоходно-стивідорна компанія»	Миколаївський	2116,6	455,7
10	«ТІС-Міндобрива»	Южний	2022,0	1910,6

Таблиця 2.2.

Рейтинг трейдерів української пшениці за 2019-2020 роки

№ з/п	Найменування	Експорт, тис. т	Частка експорту з країни, %
1	«НІБУЛОН»	714	13,1%
2	«Каргілл»	609	11,2%
3	«Луї Дрейфус Компані Україна»	481	8,9%
4	Sierentz Global Merchants	471	8,7%
5	«Кернел-Трейд»	338	6,2%
6	Orsett Trading SA	305	5,6%
7	«АДМ Трейдинг Україна»	864	4,8%
8	«Олам Україна»	833	3,8%
9	«Гленкор Агрікалчер Україна»	794	3,4%
10	«Агропросперіс»	570	3,3%
	Всього експортовано з України за рік (звіти USDA)	5400	100%

Усього за 12 місяців минулого року по Дніпру було перевезено вантажів менше, ніж за аналогічний період 2019 р. що говорить про падіння на 27,2% (порівняно з 2019 роком).

Українські аграрії з початку 2019-2020 маркетингового року (МР, липень 2019 - червень 2020) експортували 36,32 мільйона тонн зерна, що на 8,4 мільйона тонн більше, ніж за аналогічний період минулого МР.

Про це повідомила прес-служба аграрного департаменту Міністерства розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України.

Зокрема, пшениці відправлено на експорт 15,8 мільйона тонн, ячменю - 3,8 мільйона тонн, кукурудзи - 16,1 мільйона тонн, жита - 5 тисяч тонн. Крім того, експортовано борошна пшеничного та інших культур - 223,3 тисячі тонн, що майже на 80 тисяч тонн більше, ніж за відповідний період минулого МР.

У 2018 році врожай зернових в Україні склав 70,1 мільйона тонн. Аграрії в 2018-2019 маркетинговому році експортували рекордні 49,7 мільйона тонн зернових [41].

Станом на 16 квітня 2020 року в Україні сівбу ранніх зернових і зернобобових культур проведено в усіх регіонах на загальній площі 4,7 млн га, що становить 31% від прогнозу [43].

В останні кілька років Україна демонструє стабільно високий приріст обсягу валового збору зернових культур і підсилює свою значимість як в Причорноморському регіоні, так і на глобальному ринку.

Згідно з прогнозними балансами аналітиків в 2019/20 МР за рахунок рекордного виробництва пшениці, ячменю і другого після рекордного обсягу валового збору кукурудзи українські аграрії забезпечили урожай зернових і зернобобових в Україні в розмірі 73,9 млн тонн, що на 5,5% перевищує показник 2018/19 МР (рис. 3.1.). Зокрема, обсяг виробництва пшениці оцінюється в 28,3 млн тонн, що практично на 15% вище за показник минулого сезону, ячменю - в 9,0 млн тонн (+ 22,3%), а урожай кукурудзи - в 34,6 млн тонн, що всього на 3,3% нижче показника 2018 року.

За попередніми підсумками першої половини 2019/20 рр. експорт української пшениці в напрямку країн Близького Сходу збільшився в 2,2 рази - до 2,6 млн тонн через приросту обсягів імпорту Туреччиною в 6,7 рази - до майже 1 млн тонн, Єменом - в 3,4 рази, до 0,6 млн тонн, Ліваном - в 1,6 рази, до 0,3 млн тонн і Йорданією - практично в 3 рази, до 0,2 млн тонн, а також збереження досить високого інтересу Ізраїлю.

Поставки зернових у країни Південної Азії зросли в 2,5 рази - до 1,7 млн тонн, перш за все за рахунок істотного нарощування обсягів закупівель Республікою Бангладеш.

Експорт української пшениці в Східну Африку збільшився в 2,6 рази - до 1,1 млн тонн, а ключовими ринками збуту в даному напрямку виступили Ефіопія, Кенія, Джібуті, Судан і Уганда.

Обсяг поставок в напрямку Північної Африки зріс на 65% - до 3,7 млн тонн, перш за все за рахунок збільшення імпорту Єгиптом з 0,6 млн до 2,2 млн тонн.

При цьому основним напрямком збуту української пшениці в першій половині 2019/20 МР залишилася Південно-Східна Азія, обсяги експорту в напрямку якої хоч і знизилися на 1%, але залишаються досить значними (4,2 млн.тонн) (рис. 2.13.).



Рис. 2.12 Об'єми і географія експорту пшениці з України 2019/20 МР в порівнянні з 2018/19 МР (липень-грудень), млн тонн

Джерело: Розроблено автором [38]

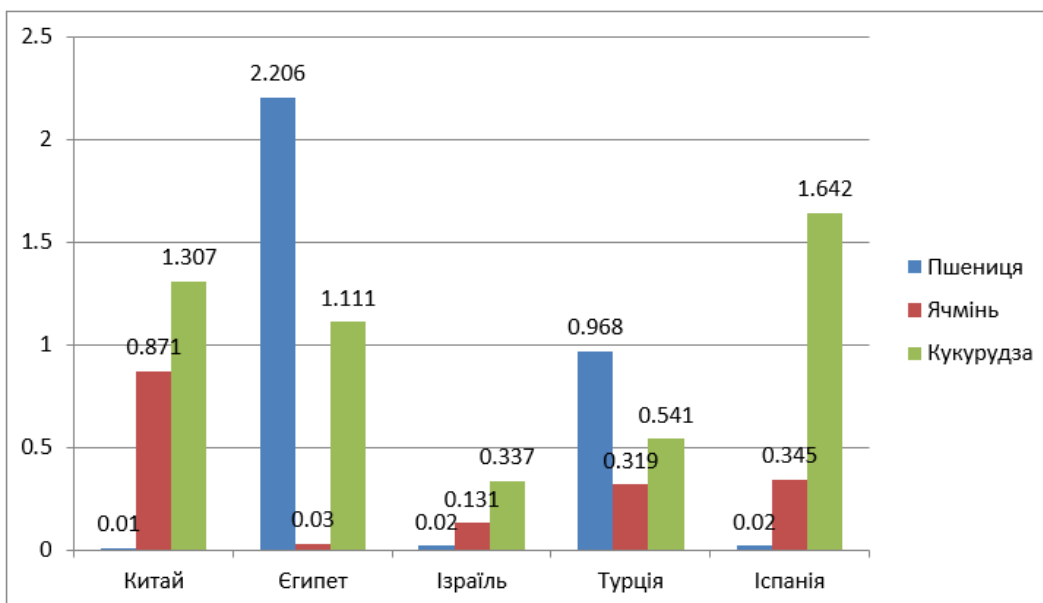


Рис. 2.13. Порівняння експорту кількості зернових в деякі країни за 2019/20 МР

Джерело: Розроблено автором [38]

Зменшення попиту на річкові перевезення минулого року пов'язане з тим, що транспортування залізничних та автомобільних транспортів стало більш вигідним у порівнянні з попередніми роками. Це безпосередньо пов'язано з такими двома факторами, як конкуренція серед автоперевізників, що загострилася, що призвело до зниження цін на дані послуги, і те, що зернотрейдери обзавелися власними вагонами-зерновозами (за останні 3 роки парк зерновозів в Україні поповнився на 13 тис. вагонів, яких 7,5 тис. нових).

Ринок перевезень зернових вантажів річковим транспортом на сьогоднішній день залишається дуже обмеженим: фактично перевезенням зерна по річках займаються всього 6-7 компаній, які мають власний каботажний флот. Крім цього, є ряд стримувальних факторів для зростання перевезень вантажів річковим транспортом, накопичених за останні 25-30 років:

- річкова інфраструктура: погано прогнозовані терміни відкриття/закриття навігації, більшість гідротехнічних споруд та мостів на Дніпрі поступово стають непридатними (що загрожує техногенними катастрофами), технічний знос шлюзового господарства, неконтрольоване скидання води ГЕС і, відповідно, значну зміну рівня води у водосховищах, зміна глибин судноплавних шляхів (що прямо впливає на завантаження річкових суден), відкриття/закриття залізничного мосту в м. Дніпро відбувається 1 раз на добу, недостатній рівень води під час проходження Дніпродзержинської брами;

- необхідність проведення днопоглиблювальних робіт з метою збільшення загальної протяжності судноплавних колій України (на деяких ділянках Дніпра глибина судноплавних колій становить 2,5 м);

- недотримання правил забудови та використання охоронної прибережної зони;

- перевалочні потужності річкових терміналів: недостатня вантажопідйомність кранового обладнання, недосконалі технології під час перевалки зернових вантажів, дефіцит складських площ;

- гострий дефіцит каботажного флоту для перевезення зерна;

- старіння флоту: є вікові та інші обмеження для заходу вітчизняного флоту до портів Європи (Греція, Болгарія, Туреччина);
- планування та логістика (питання, пов'язані з плануванням рейсів, підготовкою суднових партій, наявністю вільних причалів, завезенням/вивозом продукції та сировини в/з портів та терміналів тощо);
- інше: погода, форс-мажорні обставини та ін.

Минулого року на річкові перевезення Дніпром негативно вплинуло несвоєчасне продовження Державною службою морського та річкового транспорту України навігації на р. Дніпро на Київському, Канівському, Кременчуцькому та Дніпродзержинському шлюзах. Зазвичай, взимку Дніпро замерзає після 20-денного періоду, протягом якого утримується температура нижче 0°C. Замерзання починається з півночі, а розтин льодового покриву – з півдня. Навігація на Дніпрі залежить від тривалості весняного льодоходу та початку осіннього. Минулого року рішення щодо термінів роботи шлюзів до 15 січня 2021 року (що пов'язано із сприятливими метеорологічними умовами) було ухвалено в останній момент. Через відсутність своєчасних відомостей (за 30-40 днів) про продовження навігації відправники вантажу переорієнтувалися на доставку своїх вантажів наземними видами транспорту.

На початку грудня минулого року президент України Володимир Зеленський підписав Закон «Про внутрішній водний транспорт», раніше ухвалений Верховною Радою та регулюючий відносини у сфері судноплавства на внутрішніх водних шляхах України. За підрахунками Мінінфраструктури, це дозволить збільшити вантажопотік річками країни до 30 млн тонн на рік та створити економічний ефект для держави в обсязі до 16 млрд грн щорічно. На даному етапі, до повного набрання чинності цим законом, ринок річкових перевезень залишається низькоконкурентним.

Таблиця 2.3.

Об'єм вантажоперевезень по річці Дніпро, млн.т

	2019 р.	2020 р.	Відносно минулого року
Всього вантажів	11,8	11,25	-4,8%
В т.ч. зернових	4,86	3,53	-27,2%
Суднопроходи	11938	11588	-3,4%

Джерело: [43]

Більшість портових потужностей країни зосереджена в Одеському та Миколаївському регіонах – відповідно 61% та 34%.

На сході країни розташовані два азовські порти, частка перевалки яких становить 5-7%, – Бердянський та Маріупольський. В даний час у Бердянському морському порту перевалку зернових здійснюють ДП «БМТП» (держживідор), перевантажувальні термінали «Аскет-Шіппінг» та «Нова Хортиця», у Маріупольському морському порту – ДП «ММТП», перевантажувальні термінали «Укртрансagro» та АСР.

Зростання виробництва та експорту зернових вантажів вплинуло на збільшення показників перевалки в портах українського Приазов'я. За підсумками 2020 року, за даними ДП «АМПУ», серед українських портів Маріупольський морський порт зайняв 5 місце за загальним вантажообігом, 2 місце зі збільшенням загальних показників вантажоперевалки та 2 місце з перевалки зернових вантажів. Минулого року Маріупольський МТП перерахував до скарбниці держави 470 млн. грн. різних податків, що на 30% більше, ніж у 2019 році.

У липні 2020 року ДП «Маріупольський морський торговельний порт» після перерви, пов'язаної із запровадженням карантинних заходів через епідемію COVID-19, відновило будівництво сучасного зернового терміналу. До кінця минулого року тривало будівництво першої черги терміналу: на об'єкті

заливали фундаменти, проводили монтаж металевих конструкцій. У жовтні почали будувати залізничну гілку до в'їзду на станцію розвантаження вагонів.

З Маріуполя доставку вантажів можна здійснювати у будь-яку країну світу. Для завантаження великих судових партій можуть використовуватися суди проекту Laker, тип Federal.

Географія відвантажень на адресу терміналу ДП «ММТП» з конкурентоспроможною економікою включає найближчі регіони – Донецьку, Луганську, Дніпропетровську та Запорізьку області, а також віддалені регіони – Харківську, Полтавську та Сумську області [34].

Будівництво терміналу ведеться на четвертому причалі ДП «Маріупольський МТП» з урахуванням усіх сучасних вимог до обладнання та технологій перевантаження. Термінал має можливість здійснювати одночасно прийом вантажу різної якості та з двох видів транспорту:

- автомобільний транспорт має ряд переваг: оперативність, можливість доставки прямо з поля при збиранні, конкурентна вартість за умови відстані до 300 км для найближчих регіонів;
- залізничний транспорт економічно вигідніший при доставці на довгі відстані для віддалених регіонів.

Додатково опрацьовуються такі питання:

- облаштування «сухого порту» - демпферного накопичувача для автомобільного транспорту, розташованого за основною територією порту;
- установка на терміналі зерносушарки, що не часто зустрічається в портах.

Потужність терміналу під час запуску першої черги передбачає прийом до 200 автомобілів і до 50 вагонів на добу. Усього після завершення робіт зерновий термінал зможе перевалювати 2 млн. тонн зерна на рік, використати свої потужності для одноразового зберігання зернових вантажів 131,1 тис. тонн. Висока норма навантаження на новому зерновому терміналі – до 20 тис. т/добу. (з урахуванням другої черги) – дозволить мінімізувати час обробки суден та очікування на постановку до причалу. Параметри зернонавантажувальної

машини терміналу дозволяють обробляти судна без додаткових перешвартувань та перетяжок.

За останні кілька років значно покращилася інфраструктура транспортування зернових та інших вантажів Сході країни. Наприкінці жовтня 2019 року було завершено реконструкцію автотраси Запоріжжя – Маріуполь. Проводиться ремонт автошляхів на підконтрольній території Луганської та Донецької областей та Харківської області. Відстань від Харківської та Луганської областей до Маріупольського порту становить 350-400 км. Аграріям цих областей, а також Донецькій, Запорізькій та Дніпропетровській набагато вигідніше правити зерно автотранспортом у Маріуполь, ніж залізницею до портів Чорного моря [32].

Продовжуються роботи з модернізації стратегічної залізничної гілки «Волноваха – Камиш-Зоря», яка стане повністю двоколійною та повністю електрифікованою. В даний час цей перегін пропускає до 28 пар вантажних поїздів на добу, після модернізації його пропускна здатність може збільшитися майже вдвічі. Зерновласникам східних областей центру України – Полтавській та Сумській – набагато вигідніше відправити свій вантаж потягом до Маріуполя, а звідти морем, ніж перевозити залізницею до портів Одеси чи Миколаєва (довша відстань) або відправляти баржами по Дніпру з перевантаженням у глибоководних портах.

Відвантаження зерна на судна в Маріупольському МТП можливе двома способами. Перший – транспортування зернових вантажів на одному суховантажному судні типу Federal, вантажопідйомність якого дозволяє завантажити біля причалу порту до 23 тис. тонн вантажу, – може одночасно замінити перевезення даних вантажів на 5-6 суднах «річка-море» типу «Волго-Балт» та "Волго-Дон".

На сьогоднішній день завершено роботи з влаштування всіх фундаментів споруд, зовнішніх мереж водопроводу та побутової каналізації, монтаж металевих конструкцій норійної вежі №2, вагової вежі, транспортної галереї з опорами по ряду А, операторської з щитовою. Завершуються роботи з монтажу

металевих конструкцій станції розвантаження автомобілів, а також її нижніх розвантажувально-завантажувальних бункерів. Завдяки співпраці Маріупольського МТП та міської влади реконструйовано автодороги, що ведуть до порту. Також ведуться переговори щодо облаштування «сухого порту», який буде обладнано власною експрес-лабораторією.

Даний майданчик дозволяє попередньо накопичувати парк автозерновозів, оперативно здійснювати пробовідбір, істотно скорочувати час простою автотранспорту в очікуванні підтвердження якості вантажу та контролювати власною диспетчерською службою просування автомашин у порт.

Близькість до основних областей, що виробляють, є однією з головних переваг Приазовського регіону країни. Його частка становить понад чверть загального обсягу виробництва сільськогосподарської продукції України. Маріупольський морський порт за останні 10 років став абсолютним лідером за темпами середньорічного приросту вантажообігу сільськогосподарської продукції та має гарні перспективи щодо нарощування перевалки зернових вантажів.

Будівництво терміналу в Маріупольському морському порту внесе значні корективи до логістики зернових вантажів східного регіону країни. З початком військових дій на Донбасі відправники вантажів східних областей України переорієнтували відправку своїх вантажів з азовських портів на «велику воду» – в порти Одеси та Миколаєва. Із введенням у дію терміналу у ДП «ММТП» потоки зернових із найближчих та віддалених від Маріуполя областей будуть переорієнтовані. Введення в дію нового зернового терміналу в Маріупольському МТП послужить не лише збільшенню вантажообігу підприємства та розвитку портової інфраструктури, а й залученню міжнародних зернотрейдерів, аграрних компаній на ринки України, зростанню надходжень до бюджету грошових коштів, що конвертуються, поліпшенню добробуту нашої країни.

РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ НА РИНКУ МОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Основні напрямки використання експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі

Роль судноплавної транспортної інфраструктури України в економічному розвитку нашої держави відіграє величезну роль. Це зумовлено не лише новим витком у розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та країнами Євросоюзу, зміною обсягів зовнішньоторговельних та транзитних перевезень, а й станом світової економічної кон'юнктури, зміною цін на основні види експортно-імпоротної продукції та необхідністю підвищенням життєвого рівня населення України.

Вантажоперевезення у напрямку країн Євросоюзу (ЄС) та Близького Сходу з України останнім часом зазнають значного зниження обсягів вантажу, що має під собою об'єктивні причини: політична та економічна нестабільність; відсутність сучасного національного флоту; збільшення бункерної складової у чартері перевезення; втрата вантажопотоків у Придунайських портах; зниження вантажопотоків на Дніпрі та багато іншого.

Дійсно, міжнародна практика показує, що сталий розвиток і підвищення конкурентоспроможності не може бути досягнуто в ході здійснення одиничних проектів, що не торкаються загальноструктурних модернізацій [27]. І тому потрібне налагодження керованого процесу, заснованого досить чітко певної політики, враховує особливості національної морської галузі [28].

За оцінками експертів [30], світові обсяги перевезень морським та річковим транспортом щороку зростають. В Україні відзначено зворотну тенденцію, порівняно з 1990 роком обсяги вантажних перевезень морським та

річковим транспортом зменшились у 15,5 разів. Питома вага морських перевезень у загальному вантажообігу транспортної системи України становить 0,15%.

У цих умовах необхідно підготувати і здійснити реалізацію державних проектів, що включають ефективні заходи відновлення як судноплавної, так і вантажної бази з необхідною підтримкою спираючись на досвід інших країн.

Залучення вантажної бази для портів Придунав'я та Дніпра, це актуальна проблема, в основі якої лежить низька конкурентоспроможність наших транспортних систем у всіх напрямках:

- застарілий флот національного перевізника;
- низький рівень механізації обробки вантажів у портах;
- високі портові збори та тарифи перевалки вантажів;
- відсутність гнучкого законодавства у захисті інтересів вантажовласника та судновласника;
- високі ставки перевезення вантажів.

Незважаючи на це, річкова транспортна система України має приховані можливості, які дозволять переламати ситуацію, що склалася на краще, до них належать:

- глибоке інтегрування морегосподарського комплексу України до ЄС;
- відновлення транзитних вантажів на порт Рені;
- реалізація другої черги глибоководного каналу Чорне море – Дунай із доведенням прохідних глибин до 7,4 метра;
- створення нових пасажирських ліній Північне море - Дунай - Чорне море - Дніпро;
- створення переробних комплексів сільгосппродукції та тваринництва в українському Придунав'ї;
- диверсифікація перевезень на основі низьких фрахтових ставок;
- використання нової енергетики для Українських судів.

Аналізуючи роботу обраного сегменту морегосподарського комплексу України, стає очевидним, що весь комплекс перебуває у стані глибокої депресії

на тлі старіння основних виробничих фондів на рівні 85-90 %. Подальше посилення становища галузі відбувається через постійне недофінансування цілих її сегментів. Наслідком цього положення стало прогнозоване зниження вантажообігу портів і перевезень Українського Дунайського пароплавства.

Незважаючи на ситуацію, що склалася, з боку європейських партнерів, які прагнуть допомогти у відновленні річкової інфраструктури України, було запропоновано документ «Проект майстер-плану «LOGMOS» [34], в якому відображається перспективний план розвитку. А саме, у першій частині цього документа зазначено: «Дніпро покликане відіграти важливу роль на державному рівні для України, пов'язуючи центр країни, включаючи Київ, із Чорним морем. Для коридору ТРАСЕКА внутрішні водні шляхи України є основною частиною мережі європейських внутрішніх водних шляхів країн «колишнього СРСР».

Перед детальним розглядом потенційних можливостей двох основних магістралей внутрішніх водних шляхів України відзначимо розрахунки, зроблені Міністерством інфраструктури України. Сьогодні внутрішній водний транспорт забезпечує найнижчу собівартість вантажних перевезень у перерахунку на 1 т вантажу, надаючи у своїй найменшій екологічній вплив.

Дійсно, Дніпро, будучи міжнародним внутрішнім водним шляхом категорії «Е», відкритий для заходження іноземних суден. Цей фактор дозволяє Дніпру забезпечити оптимальний розподіл транспортних потоків із Центральної та Східної Європи у напрямку портів Чорного моря. За умови створення відповідної логістичної інфраструктури та покращення умов для судноплавства, Дніпро міг би відігравати важливу роль у логістичних ланцюгах, поєднуючи Дунай, Чорне та Середземне моря. По Азовському морі, річці Дон і Волго-Донському каналу суду можуть доходити до портів на Волзі, Каспійському та Балтійському басейнах. Далі розвиток напрямку водного шляху Дніпро – Буг – Вісла – Одер. Задля реалізації цього плану, передбачається участь ЄС, тобто. спільне фінансування проекту з відновлення несудноплавної ділянки Західним Бугом – від Бреста до Варшави. За оцінками

транспортних відомств обох країн, відтворена магістраль використовуватиметься для вантажоперевезень, але через короткий час до них додадуться і туристичні поїздки.

Незважаючи на політичні розбіжності в Україні, що призвели до подій на Донбасі та у зв'язку з цим часткову втрату виробничого потенціалу, річковий флот України за підтримки ЄС зможе використовувати власні вантажі у напрямку європейських країн Придунав'я та налагодження партнерських відносин з республікою Білорусь, де спільна вантажна база досягає понад 20 млн. тонн на рік, і завжди частина вантажів цього обсягу може бути диверсифікована нашими перевізниками за вигідними ставками фрахту для обох сторін [35].

На поверхні всього обсягу перевезень річковим флотом лежать великі сегменти транспортування українських вантажів.

- сільгосппродукції;
- будівельних матеріалів, включаючи досить великі обсяги продукції з граніту, які мають високий попит у Європі;
- продукція українських гірничо-збагачувальних комбінатів;
- українського сталевого прокату;
- всесвітньо відомої продукції Південмашу та Нікопольських заводів;
- вугілля антрацитної групи, що тимчасово недоступна.

Відповідно до прийнятих документів між Україною та ЄС щодо розвитку річкової інфраструктури відкривається можливість фінансування ремонтного днопоглиблення фарватеру річок Дунай та Дніпро, завершення другої черги будівництва ДСГ Дунай – Чорне море, що дозволить різко збільшити заходи суден у двох напрямках, і надасть можливість - ність залучити додаткові вантажі для наших гирлових портів.

Як показали дослідження, вантажоперевезення у напрямку країн Євросоюзу та Близького сходу знаходяться не у кращій фазі розвитку. Цьому послужила низка об'єктивних і, на наш погляд, суб'єктивних причин, одна з яких пов'язана з напруженою політичною обстановкою в Україні.

При цьому, за оцінками експертів, вантажоперевезення річковим транспортом щороку зростатимуть. Таким чином, необхідно здійснювати активний пошук напрямів залучення вантажної бази до портів України.

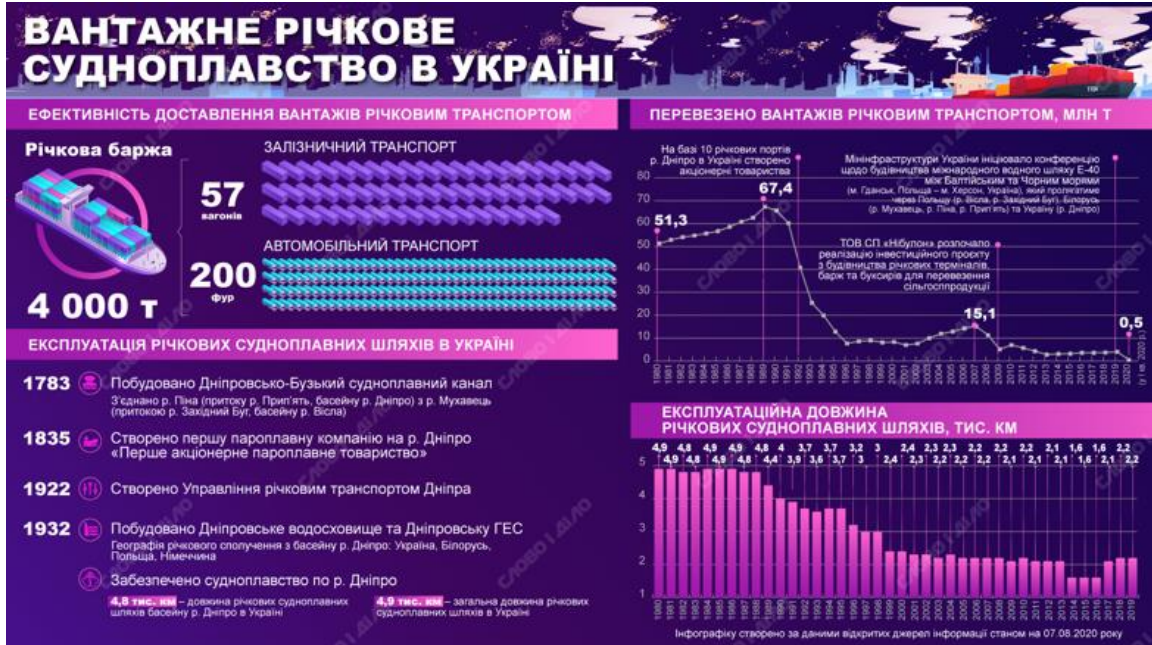


Рис. 3.1. Ефективність доставлення вантажів річковим транспортом

Джерело: [42]



Рис. 3.2. Вантажі, які перевезені річковим транспортом у 2017-2020 рр.

Джерело: Розроблено автором [42]

Чому важливо відроджувати вантажне судноплавство у країні? Тому що це набагато дешевше, ніж перевозити товари та вантажі залізницею чи фурами. До того ж «Укрзалізниця» переживає не найкращі часи, у той час як автоперевезення дорожчі, а перевантажені фури швидко розбивають нові та не дуже українські дороги.

Середня річкова баржа може за один раз перевезти 4 тис. тонн вантажу. Для цього необхідно використати 57 залізничних вагонів або 200 фур.

Колись річки України були повноводними, а вантажні баржі доставляли мільйони тонн товарів до всіх куточків країни. Перший штучний канал, що з'єднував приплив Прип'яті річку Пена з притоком Західного Бугу річку Муховець (басейн Вісли), збудували ще 1783 року і назвали Дніпровсько-Бузький судноплавний канал.

У 1932 році збудували Дніпровське водосховище та Дніпровську ГЕС, що забезпечило судноплавство по Дніпру, яке було раніше неможливим через гранітні пороги біля Запоріжжя. Географія річкового сполучення басейну Дніпра охоплювала Україну, Білорусь, Польщу, Німеччину. Протяжність річкових судноплавних колій басейну становила близько 5 тис. км. Стільки ж становить загальна довжина річкових судноплавних колій в Україні.

У 1980-х роках річковим транспортом перевозили понад 50 млн. тонн вантажів, і ці показники зростали до 1991 року (60,2 тис. тонн). Після розвалу Радянського Союзу український річковий флот занепав, судна порізали на металобрухт або дешево розпродали за кордон. До того ж судноплавні річки почали заростати мулом і зараз потребують поглиблення дна.

Якщо 1991 року пропускна спроможність Дніпра становила 70 млн тонн на рік, то 2020-го – 35 млн тонн на рік. Але навіть таке скорочення можливостей скористатися річковим шляхом для перевезення вантажів не використовується на повну потужність.

У 2017 році Дніпром перевезли 3 млн 640 тис. тонн вантажів, у 2018-му – 3 млн 698 тис. тонн, у 2019-му – майже 4 млн тонн. За перший квартал 2020

року встигли перевезти лише 543 тис. тонн.

Зараз в Україні, за великим рахунком, судноплавним залишається лише Дніпро, на якому розташовано 24 вантажні порти та перевантажувальні термінали, з яких 9 належать підприємству «Нібулон».

Амбітний план поєднати Балтійське та Чорне моря за допомогою річок Польщі, Білорусі та України ще з 2013 року виношували у Євросоюзі. На розробку проекту витратили близько мільйона доларів, але співпраця не набула розвитку. У 2019 році Мінінфраструктури України ініціювало конференцію щодо будівництва міжнародного водного шляху E-40, але польська сторона вимагала будівництва окремого каналу за межами природних річок. Україні потрібно було поглибити дно Дніпра та покращити пропускну спроможність Київського водосховища. Проект поки що не реалізується.

3.2. Обґрунтування параметрів перспективної провізної здатності спеціалізованого сегмента морської транспортної індустрії України

Галузеві особливості судноплавства і сучасні тенденції його розвитку, розглянуті вище, істотно впливають на інвестиційну діяльність судноплавних компаній.

На інвестиційну діяльність судноплавних компаній впливають такі характерні риси галузі і фактори внутрішнього і зовнішнього середовища (рис. 3.3.):

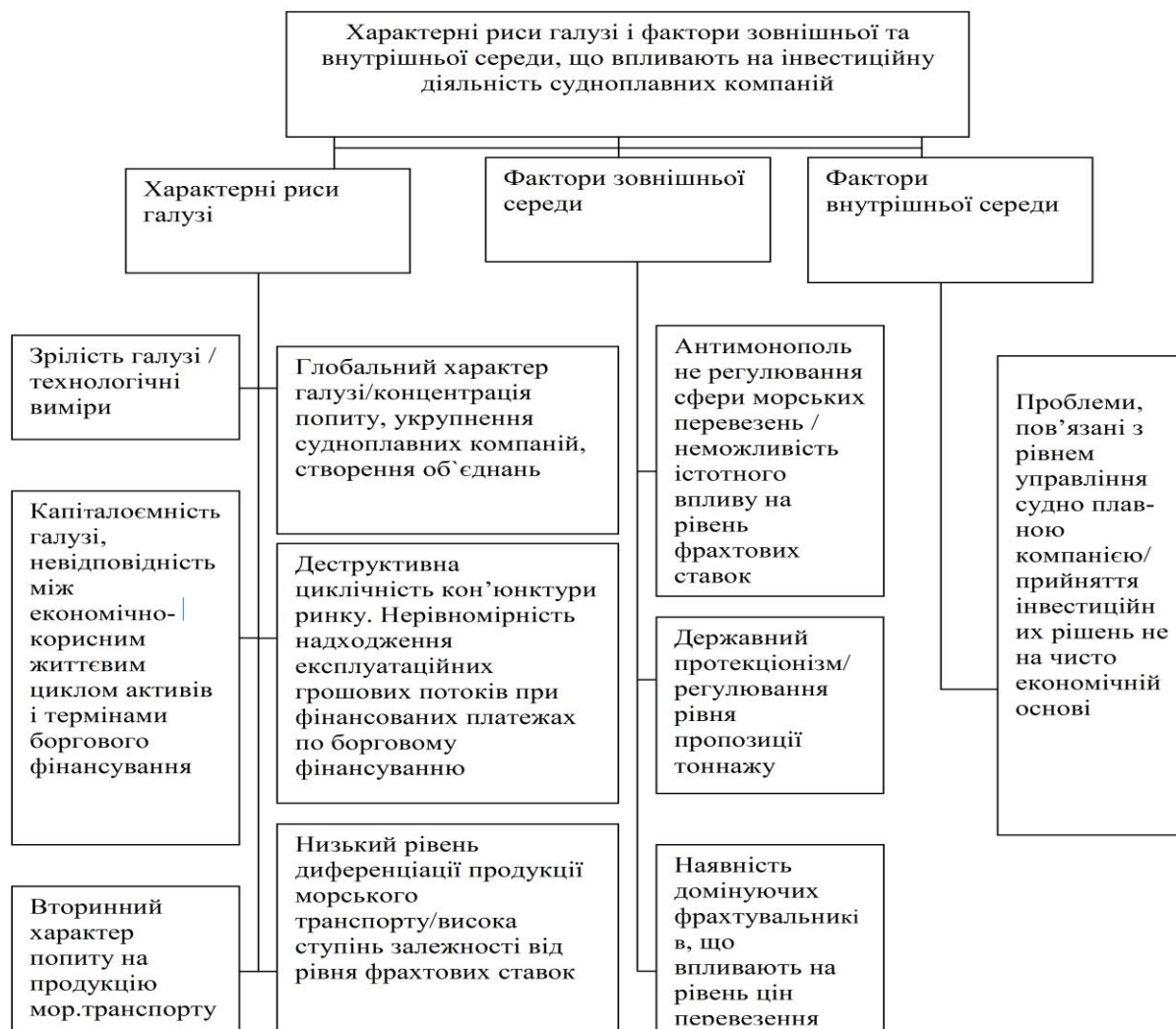


Рис.3.3. Характерні риси галузі і фактори зовнішнього і внутрішнього середовища які впливають на інвестиційну діяльність судноплавних компаній.

Джерело: [27]

- Зрілість галузі / технологічні зміни. Торговельне мореплавство існує протягом століть, і за десятиліття відбуваються несуттєві технологічні зміни. Судноплавство є зрілою, добре структурованою, високо конкурентною галуззю. Сьогодні головним напрямком розвитку морських перевезень є контейнеризація, підприємства прагнуть використовувати ефект масштабу, інвестуючи в суда великих розмірів.

- Капіталоємність галузі. Велика частина витрат судовласників доводиться на капітальні витрати. Наприклад, танкер класу УБСС може бути побудований на верфі приблизно за 70 млн. USD. Виходячи з цієї ціни,

капітальні витрати, що припадають на добу експлуатації, складуть близько 22000 образотворчого мистецтва (при 10% нормі прибутку на 70 млн. ІЗО інвестицій протягом 20 років; вартість зламу становить 4 млн. З). Звичайно, таке судно може мати більш тривалий термін служби - до 30 років, що зменшить добові капітальні витрати. Всі інші (експлуатаційні) витрати, разом узяті, істотно менше, ніж 1/3 цієї величини. Тому всі потенційні судновласники, перш ніж купувати судно в кредит або на основі лізингу, повинні визначити, чи не занадто висока вартість капіталу. Крім того, можливості диверсифікації джерел фінансування інвестиційної діяльності невеликі. Досі головним джерелом позикового капіталу залишаються банківські кредити. При цьому період боргового фінансування часто не з-відповідає економічно-корисної життєвого циклу активів;

- Вторинний характер попиту на продукцію морського транспорту. Попит на продукцію морського транспорту залежить від попиту на товари, що або іншими словами, має вторинну (залежну) природу. На величину попиту / пропозиції тоннажу впливає велика кількість непередбачених факторів, можливість прогнозування майбутніх доходів обмежена, у зв'язку з чим, судновласники змушені фокусуватися на контролі витрат. Основним фактором, що визначає успіх на фрахтовому ринку, є наявність стабільної вантажної бази, а не флоту;

- Деструктивна циклічність ринкової кон'юнктури. Спади кон'юнктури в судноплаванні мають тенденцію бути тривалими і різкими. І вартість основних фондів, і вартість підприємства швидко падає в ці періоди, так як судновласник не може отримати достатній прибуток на вкладений капітал. Протягом підйому судноплавного циклу кон'юнктура ринку стабільно зростає, але спекуляції інвесторів на активах скорочують період високої кон'юнктури ринку;

Наслідком циклічності ринкової кон'юнктури є не-рівномірність надходження експлуатаційних грошових потоків при фіксованих (і часто рівномірних) платежах по боргового фінансування. Рівень грошових потоків є найважливішим фактором ефективності діяльності судноплавних компаній,

особливість їх формування полягає в прямій залежності від коливання фрахтових ставок. Тип фінансування інвестицій в судноплавної галузі відноситься до розряду, так званого «проектного фінансування» (поряд з проектами фінансування авіаційної галузі та інших видів транспортної інфраструктури, а також нерухомості і т.п.). Основним принципом «проектного фінансування» є те, що платежі, пов'язані з виплатою позикових фінансових ресурсів, повинні формуватися на основі експлуатаційних грошових потоків фінансуються активів;

- Глобальний характер галузі. За винятком окремих ринкових сегментів, захищених за допомогою державного регулювання (таких як каботажні перевезення), продукція судноплавної галузі, як правило, створюється на глобальній основі. У більшості сегментів фрахтового ринку відбувається концентрація попиту, яка призводить до укрупнення судноплавних компаній, створення різних видів їх об'єднань. З іншого боку, в галузі співіснують компанії будь-яких розмірів;

- Низький рівень диференціації продукції морського транспорту. Судновласники не можуть виробити продукцію, су-громадської відрізняється від продукції конкурентів, в результаті чого вони сильно залежать від рівня ринкових фрахтових або орендних ставок;

- Міжнародне та національне антимонопольне регулювання сфери морських перевезень / неможливість істотного впливу на рівень фрахтових ставок з боку судноплавних компаній. Навіть шляхом створення стратегічних альянсів, пулів, угод про розподіл тоннажу і інших об'єднань судноплавних компаній, в даний час неможливо встановлення такого ринкового контролю, при якому судновласники можуть істотно вплинути на рівень фрахтових ставок. Як правило, судновласники погоджуються з ринкова ціна, це створює близьку до досконалої конкурентної середі, в той час як фрахтувальників влаштовують ставки, достатні для отримання судновласниками лише мінімального прибутку;

- Державний протекціонізм. Кожна країна, що має морські порти, здійснює національну морську політику, спрямовану на розвиток судноплавної галузі, підвищення рівня зайнятості населення в морському секторі і зростання обсягів перевезень. Ці види політики виникають в формі протекційної регулювання, такого як, субсидії суднобудівникам, податкові пільги судновласникам і ін. Результатом дії сукупності цих факторів є утримання пропозиції тоннажу на певному рівні;

- Наявність домінуючих фрахтувальників. У більшості секторів ринку існують союзи великих вантажовласників, які мають можливість впливати на ціни на судноплавному ринку більшою мірою, ніж об'єднання судновласників. Наприклад, в танкерному секторі, де відсутній контроль будь-яким незалежним судовласником більш ніж 6% флоту, фрахтові ринки поодчиняються вимогам декількох основних нафтових компаній. Це обмежує зростання тоннажу флоту судноплавних компаній. Також це тягне за собою відхилення уваги ринкових посередників - фрахтових брокерів - від судновласників в сторону фрахтувальників

- Проблеми, пов'язані з рівнем управління судноплавною компанією. Багато судноплавні компанії, зокрема, найстаріші, більш традиційні, контролюються сім'ями або являються як транспортні підрозділи великих промислових концернів (наприклад, танкерний флот нафтових компаній, су дохідні компанії японських промислових бізнес-груп і т.п. У таких структурах інвестиції у флот можуть базуватися не на чисто економічній основі, орієнтованої на отримання прибутку. Наприклад, материнська корпорація може піклується: лише про надання судноплавною компанією послуг з пере візку вантажів, але не цікавитися рівнем її прибутковості В разі сімейного підприємства або обмеженого кола акціонерів менш відчутні вигоди можуть бути першорядними

Інвестори вкладають кошти в судноплавну галузь шляхом прямої участі (судновласники, оператори) або шляхом пасивного інвестування (інвестори, що купують активи мул цінні папери судноплавних компаній) (рис. 3.4).

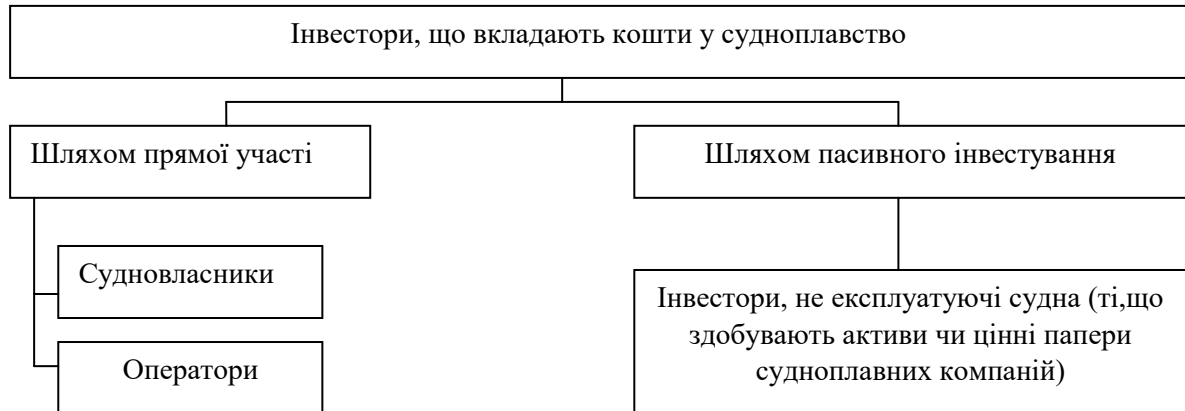


Рис. 3.4. Види інвесторів, які вкладають кошти в судноплавство.

Джерело: [28]

Незважаючи на відносно невисокий рівень експлуатаційної прибутковості в судноплавстві, існують компанії, здатні отримувати прийнятні фінансові результати, вони, як правило, відносяться до однієї з чотирьох категорій:

1. Посередники (суднові оператори). До них відносяться компанії, які здійснюють різні види судового менеджменту, які не є ні власниками, ні фрахтівниками тоннажу. По-суті, вони більш покладаються на інтенсивність експлуатації флоту, ніж на можливість використання циклічності ринку.

2. Фрахтові оператори (орендарі судів). Як і попередня категорія учасників ринку, вони не є судновласниками. Такі компанії фрахтують судно на основі, наприклад, тайм або дімайз-чартеру і потім отфрахтовивають його в рейсовий чартер. Вони використовують переваги циклічності кон'юнктури фрахтового ринку шляхом фрахтування / отфрахтованія тоннажу. Їх найбільш важливою конкурентною перевагою є вибір відповідного часу для фрахтових операцій на ринку.

3. Учасники з високим рівнем капітального ризику (судновласники, які здійснюють спекулятивні операції з купівлі / продажу судів). Ця група учасників ринку націлена, в першу чергу, на зміни вартості основних фондів, придбання судів на спаді циклу і продаж при підйомі ринкової кон'юнктури. Як

правило, вони не експлуатують суда самостійно, а отфрахтовивають придбаний тоннаж посередникам або здають його в технічний і / або комерційний менеджмент доти, поки суду знаходяться в їх розпорядженні.

4. Високоєфективні судновласники / оператори. Головними перевагами цих компаній є значний досвід здійснення операцій купівлі-продажу суден в найбільш сприятливі для цього періоди і здатність досягати високого рівня ефективності експлуатації флоту.

У приватних компаніях, які фокусуються тільки на су-прибутковому бізнесі, існує тенденція поділу права власності та експлуатації. Компанії судового менеджменту націлені більше на отримання власного прибутку, ніж на зі будинок «історії» компанії для інвесторів. [29]

Недержавні компанії мають велику гнучкість і велику ринкову свободу. Вони прагнуть до мінімізації експлуатаційних витрат, зокрема, накладних.

Державні компанії прагнуть потрапити в категорії судновласників / операторів. Це пов'язано з необхідністю збільшення капіталу для придбання суден і довгостроковим експлуатаційним горизонтом.

Історичний аналіз прибутковості інвестицій в активи 27 державних судноплавних компаній США, показав, що вибір вдалого часу інвестування є більш важливим, ніж інші чинники. Значення рентабельності власного капіталу залежить від кон'юнктури фрахтового ринку (за вказаний період середня рентабельність власного капіталу ряду компаній становила близько 9%). Інвестори, які вибрали час покупки акцій, що збігається з низькою кон'юнктурою фрахтового ринку, отримали вищий прибуток на вкладений капітал, і навпаки. Це пов'язано з тим, що вартість акцій на рік покупки набагато нижче, ніж в наступний період при підвищенні кон'юнктури ринку та продажу акцій.

Оскільки доходи судноплавної компанії-інвестора безпосередньо пов'язані з підвищенням кон'юнктури ринку, слід реагувати швидко. При низькій кон'юктурі інвестору слід дочекатися більш підходящого моменту для вкладення коштів. Важливим являється здатність інвестора правильно оцінити

тривалість циклу і моменту початку спаду кон'юнктури. Якщо все ж кошти вкладені на спаді ринку, слід очікувати стабілізації вартості активів, так як їх продаж принесе компанії збиток.

Судновласники, які планують придбання додаткового тоннажу, стикаються з необхідністю прийняття оптимальних рішень, як оперативних експлуатаційних, так і інвестиційних. Допомогти їм у цьому може аналіз грошових потоків судноплавної компанії. Через циклічного характеру розвитку фрахтового ринку судновласники час від часу відчують періоди ринкового підйому і депресії. Очевидно, що підйом ринку не викликає особливих проблем, так як судновласники порівняно легко отримують прибуток від експлуатації флоту. У періоди депресії, навпаки, судновласники повинні ретельно контролювати ситуацію, оскільки на ринку з'являється значний надлишок пропозиції тоннажу.

Зниження ставок фрахту змінює дисбаланс між попитом і пропозицією, при цьому обсяги грошових потоків зменшуються до тих пір, поки найменш стійкі компанії не вичерпають свої фінансові ресурси і змушені будуть продати суду для покриття поточних витрат.

У таблиці 3.1. наведені основні помилки, пов'язані з інвестиційною діяльністю судноплавних компаній. Оскільки нестача готівки в такі періоди у всій судноплавної галузі, в кінцевому рахунку, єдиними покупцями виявляться спекулянти, які набувають суду за низькими цінами.

Таблиця 3.1

Помилкові передумови, пов'язані з інвестиційною діяльністю судноплавних компаній

Помилкові передумови	Реальності
1 Флот значного віку слід здавати на злам навіть при сприятливій кон'юнктури ринку	За сприятливої кон'юнктури доцільно використовувати тоннаж значного віку (що часто і відбувається на практиці).
2 . Замовлення новобудови матимуть сенс, якщо поточний	Це дійсно лише для останніх поставок нових судів. При типовому

портфель замовлень відносно невеликий в порівнянні чинним флотом.	суднобудівному циклі «Останнім судно» зазвичай замовляють, коли портфель замовлень відповідає попиту на тоннаж.
3. Будівництво нових судів пов'язане з меншим ризиком, ніж придбання судів «second-hand»	Капітальні витрати на будівництво суден зазвичай настільки значні, що ймовірність перевищення рівня прибутковості інвестицій в нові судна в порівнянні з інвестиціями в судно «second-hand»», невелика. Нові судна довше окупаються і з урахуванням фактора часу економічний ефект інвестицій може бути незначним. Більш низькі експлуатаційні витрати нових судів зазвичай не достатні для того, щоб компенсувати більш високі капітальні витрати, пов'язані з їх придбанням. Інвестиційний лаг між замовленням і поставки нових судів створює додатковий ризик, так як за цей час кон'юнктура сегмента фрахтового ринку, де планується використовувати судно, може змінитися
4. Судноплавні компанії, які здійснюють перевезення вантажів у різних сегментах фрахтового ринку, надають інвесторам можливість істотно знизити ризики від рахунок диверсифікації інвестиційного портфеля.	Фундаментальні економічні чинники, що впливають на один сегмент фрахтового ринку, зазвичай надають таку ж дію на інші сегменти (зміна общехозяйственной кон'юнктури, обсягів промислового виробництва, кон'юнктури фінансового тинка).
5. Консолідація активів при створенні пулів, альянсів, спільних підприємств, злиття значно збільшує ефективність діяльності судноплавної компанії і можливість підвищення доходів.	Це лише частково відповідає дійсності. З одного боку, участь в об'єднаннях може привести до зростання доходів шляхом збільшення гнучкості і поліпшення використання тоннажу. З іншого боку сьогодні практично не існує можливості з боку будь-яких видів об'єднання впливати на процес встановлення фрахтовому ринку (як вказувалося це відноситься навіть до цінових угодою в

	лінійному судноплавстві). Іншими словами судновласники завжди будуть орієнтуватися на ринкові ціни
6. Оновлення флоту відіграє важливу роль при будь-яких умовах.	Оновлення флоту само по собі важливо, але воно може бути ефективним лише з урахуванням правильно обраного часу інвестування з урахуванням кон'юнктури фрактового ринку.
7. З точки зору фінансування інвестицій: чим дешевше залучення позикових коштів, тим краще, навіть за рахунок менш вигідних інших умов кредитування.	Невигідні умови кредитування (значна частка передоплати, невідповідних, для судновласника графік виплат по кредиту) зазвичай дуже негативно впливають фінансовий стан судноплавної компанії особливо це справедливо для періодів низької кон'юнктури ринку.
8. Поліпшення стану ринку може компенсувати всі роки низької кон'юнктури	Зростання прибутку при підвищенні кон'юнктури може бути істотним, але періоди ніколи не тривають досить для того, щоб дати прийнятний довгостроковий економічний ефект.
9. Очікуваний підйом кон'юнктури фрактового ринку дасть можливість отримання високого рівня прибутку в тривалого періоду	Оскільки світовий фрахтовий ринок є ринком досконалої конкуренції будь-яке підвищення попиту на перевезення призводить до відповідного збільшення пропозиції тоннажу. Високий рівень прибутку можливий тільки в короткі періоди незбалансованості; попиту / пропозиції тоннажу
10. Нові умови регулювання покращують ситуацію на судноплавному ринку	Регулювання впливає на пропозицію тоннажу воно може бути пов'язане значними витратами на оновлений флоту. При цьому фрахтователі можуть б не готові платити підвищену плату за використання на перевезеннях більш сучасних категорій судів

Джерело: [30]

Коли кількість судів, виведених з експлуатації, буде достатнім для того, щоб знизити надлишок тоннажу, або коли попит почне рости, пропозиція і попит зрівняються, і ставки фрахту підвищуються, дозволяючи залишитися на ринку судновласникам або спекулянтам заробити високий прибуток від експлуатації або продажу суден.

В цілому цей процес практично непередбачуваний і мої тривати від вісімнадцяти місяців до десяти років. У будь-якому випадку саме ступінь фінансової стійкості дозволяє відрізнити переможців від переможених, і для більшості судновласників це означає наявність стійкого грошового потоку.

Оскільки розмір грошового потоку є критерієм виживання компанії на фрахтовому ринку, необхідно відповісти питання: «Чим визначається розмір грошового потоку?». Це такі змінні:

- доходи, що одержуються від отфрахтованія / експлуатації судна;
- експлуатаційні витрати;
- капітальні витрати, пов'язані з купівлею судна.

Існують різні способи, на основі яких ці змінні можуть бути скомбіновані для отримання певного значення підсумкового грошового потоку.

Поточні наявні витрати можуть бути дуже високі судна значного віку з неекономічним головним двигуном, високим рівнем споживання палива, і вимагає того ремонту. Навпаки, сучасне судно з високою степе автоматизації управління головний двигун, який не потребує частого ремонту, крім того, велика частина судового обладнання знаходиться ще на гарантії виробника, таким чином, готівкові видатки для такого судна будуть набагато нижче. Крім скорочення поточних витрат по судну, необхідно максимізувати дохід від його експлуатації. Дохід може бути стабільним при тайм-чартері на тривалий термін або нерегулярним на спотовому ринку. Він може бути збільшений за допомогою вмілого менеджменту, спрямованого на мінімізацію часу роботи судна в баласті і простоїв судів.

3.3. Розрахунок і оцінка ефективності інвестиційних рішень забезпечення експортного потенціалу

Для розгляду було обрано нарощування балкерного флоту, оскільки Україна є однією з лідуючих країн стосовно кількості збору зернових культур та одним з крупніших експортерів в зерновому секторі. Варто відзначити, що істотними для українського зерноекспорту є внутрішні логістичні чинники. Україна поступово нарощує врожайність зернових, а світовий попит стимулює внутрішнє зерновиробництво.

За останні роки значну частку світового виробництва пшениці забезпечують найкращі експортери зерна з Причорномор'я. Так, за 2018 маркетинговий рік Україна і декілька країн забезпечили близько 40% світового попиту на зернову. За прогнозами продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй, в 2020 р. експорт пшениці з Причорноморського регіону збільшиться на 4% і досягне 61 млн т.

Частка Китаю в українському експорті становить 9,6% , цей показник є доволі значним та стає підґрунтям для розрахунків перевезення зернового вантажу з України саме в порт Китаю. Таким чином, виходячи з наведеної інформації є необхідність нарощування національного флоту України шляхом створення судноплавної компанії та придбання трьох суден типу балкер для перевезення зерна в порт Китаю (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Техніко - експлуатаційні та економічні характеристики суден

Характеристики	Судно №1	Судно №2	Судно №3
Тип судна	Балкер STAR EMILY	Балкер DIVA	Балкер AQUILA
Дедвейт, т	76417	56582	56506
Чиста вантажопідйомність, т	75750	55820	55800
Експлуатаційний період, діб	355	355	355
Вартість судна, млн. \$	42.7	33.2	32.5
Продуктивність, т-милі/тоннаж- добу	166.4	142.6	142.3
Середня швидкість, вузли	12,2	10,4	11,3
Собівартість утримання судна за добу експлуатації, тис. дол./судно-добу: на ходу на стоянці	20.6 13.3	18.2 10.1	17.1 9.2

Таким чином, для оцінки доцільності інвестування у придбання нових суден задля експлуатації було вирішено виконати рейс на заданому ренджі та переконатися у ефективності проекту.

Виходячи з того, що Китай займає 9,6% всього експорту зернових в Україні, було обрано рендж: Україна, Миколаїв – Китай, Шанхай.

Враховуючи вантажообіг за 2020 р., який склав 50,4 млн.\$ прогнозований попит на цьому напрямку складе – 4,84 млн. т. зерна.

Середня фрахтова ставка згідно вантажу та напрямку перевезення складає 36 дол/т.

Провізна спроможність суден морського транспорту визначається в прогнозованому плані за формулою:

$$\sum_{i=1}^n Q_i L_i = \mu_i * D_{qi} * T_{zi}, \quad (3.1)$$

де ,

$\sum_{i=1}^n Q_i l_i$ - розрахунковий (очікуваний) вантажообіг флоту при середніх умовах його функціональної діяльності;

μ_i - продуктивність однієї тони вантажопідйомності судна, тонно-мили/тоннаж-днів експлуатації;

D_{ci} - чиста вантажопідйомність і-го типу судна, т;

T_{ei} - експлуатаційний період, доба.

$$1) Q_i l_i \text{судно1} = 166,4 * 75750 * 355 = 4\,474\,704\,000 \text{ (т-мили)}$$

$$2) Q_i l_i \text{судно2} = 142,6 * 55820 * 355 = 2\,825\,775\,860 \text{ (т-мили)}$$

$$3) Q_i l_i \text{судно3} = 142,3 * 55800 * 355 = 2\,818\,820\,700 \text{ (т-мили)}$$

Обсяг морської торгівлі розглядається у відповідності з середньою дальністю перевезення на обраному ренджі і розраховується за формулою:

$$q_{\text{баз}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i l_i}{\bar{l}}, \quad (3.2)$$

де \bar{l} - середня дальність перевезення, миль.

$$1) \text{судно1} = 4\,474\,704\,000 / 8360 = 535\,251,67 \text{ (т)}$$

$$2) \text{судно2} = 2\,825\,775\,860 / 8360 = 338\,011,47 \text{ (т)}$$

$$3) \text{судно3} = 2\,818\,820\,700 / 8360 = 337\,179,51 \text{ (т)}$$

Сумарний обсяг перевезення на заданому напрямку у відповідності з нормальним використання виробничого потенціалу судноплавної компанії складатиме:

$$Q_{рас} = \sum_{i=1}^n q_i^{баз} \quad (3.3)$$

$$Q_{рас.} = 535\,251,67 + 338\,011,47 + 337\,179,51 = 1\,210\,442,65 \text{ (т)}$$

Таким чином, в обраному секторі фрахтового ринку попит на тоннаж (Q^{PTY}) перевищує пропозицію провізної спроможності ($Q_{рас}$):

$$\Delta Q = Q^{PTY} - Q_{рас}, \quad (3.4)$$

де Q^{PTY} - потенційний обсяг перевезення на ринку транспортних послуг,
т.

$$\Delta Q = 4\,840\,000 - 1\,210\,442,65 = 3\,629\,557,35 \text{ (т)}$$

Розрахунок необхідності сумарного дедвейту флоту, з урахуванням росту продуктивності по судам проекту:

$$D_{с}^{np} = \sum_{i=1}^n D_{bi}, \quad (3.5)$$

де $\sum_{i=1}^n D_{bi}$ - сумарний дедвейт по проектній групі суден, т.

$$\sum D_{с}^{np} = 188\,799 \text{ (т)}$$

Розрахунок потрібного обсягу інвестицій по критеріям конкурентної стійкості за час активного періоду життєвого циклу проекту:

$$I_{ns} = \sum_{i=1}^n K_{ci}, \quad (3.6)$$

де $\sum_{i=1}^n K_{ci}$ - сумарна вартість проектної групи суден.

$$I_{ns} = 108\,400\,000 \text{ (дол.)}$$

Розрахунок валового грошового потоку фрахтового доходу від перевезення заданого вантажо потоку:

$$R_v = \Delta Q f, \quad (3.7)$$

де f - фрахтова ставка за перевезення однієї тони вантажу, дол./т

$$R_v = 3\,629\,557,35 * 36 = 130\,664\,064,6 \text{ (дол. за рік)}$$

Поточні витрати, які обумовлені процесом реалізації функціонального призначення торгового флоту судноплавної компанії з урахуванням обмежень економічності суден:

$$C_{st} = T_x * S_x + T_{cm} * S_{cm} \quad (3.8)$$

де T_x, T_{cm} – час, який судно витрачає на ходу та на стоянці, діб;

S_x, S_{cm} – собівартість утримання судна за добу експлуатації на ходу та на стоянці, тис. дол./судно – діб.

$$T_x = 2 * \bar{l} / \bar{V} * 24, \quad (3.9)$$

$$T_x 1 = 2 * 8308 / 12,2 * 24 = 56,7 \text{ (діб)}$$

$$T_x 2 = 2 * 8308 / 10,4 * 24 = 66,6 \text{ (діб)}$$

$$T_x 3 = 2 * 8308 / 11,3 * 24 = 61,3 \text{ (діб)}$$

Середній ходовий час складає 61,5 діб.

Для розрахунку стоянкового часу приймаємо середній коефіцієнт бюджетного часу роботи судна у рейсі для балкерного флоту: коефіцієнт ходового часу – 0,65; коефіцієнт стоянкового – 0,35.

$$T_{cm} = 17 * 0,35 / 0,65 = 9,1 \text{ діб}$$

Час рейсу визначається за формулою:

$$T_p = T_x + T_{cm} \quad (3.10)$$

$$T_p = 61,5 + 9,1 = 70,6 \text{ діб}$$

Визначення необхідної кількості рейсів за рік:

$$r = T_{eks}/T_p \quad (3.11)$$

$$r = 355/70,6 = 5 \text{ рейсів}$$

Загальні витрати судна за рейс складають:

$$C_{st\text{судно}1} = 61,5 \cdot 20600 + 9,1 \cdot 13300 = 1\,387\,930 \text{ дол.}$$

$$C_{st\text{судно}2} = 61,5 \cdot 18200 + 9,1 \cdot 10100 = 1\,211\,210 \text{ дол.}$$

$$C_{st\text{судно}3} = 61,5 \cdot 17100 + 9,1 \cdot 9200 = 1\,135\,370 \text{ дол.}$$

$$\sum C_{st} = 1\,387\,930 + 1\,211\,210 + 1\,135\,370 = 3\,734\,510 \text{ дол.}$$

За рік:

$$3\,734\,510 \cdot 12 = 44\,814\,120 \text{ дол.}$$

Балансовий прибуток розраховується за формулою:

$$P_r^{\text{балан.}} = \sum_{t=1}^T R_{vp} - \sum_{t=1}^T C_{st} \quad (3.12)$$

$$P_r^{\text{баланс}} = 130\,664\,064,35 - 44\,814\,120 = 85\,849\,944,35 \text{ (дол.)}$$

Прибуток за винятком податків розраховується за формулою:

$$P_r^{\text{налог}} = P_r^{\text{балан.}} \cdot k_{\text{налог}}, \quad (3.13)$$

де $k_{\text{налог}}$ - ставка податку на прибуток (0,18) та воєнний збір 0,015

$$= 85\,849\,944,35 \cdot (1 - 0,195) = 69\,538\,454,92 \text{ (дол.)}$$

Для здійснення кількісного аналізу ефективності капітальних вкладень використовується метод «чистої сучасної вартості» (NetPresentValue – NPV), який базується на дисконтних обчисленнях доходів і витрат, наведених до деякого моменту часу, як правило, до початку здійснення проекту.

Основна ідея методу полягає в тому, щоб знайти співвідношення між інвестиційними витратами і майбутніми прибутками, вираженими в скорегованим в часі грошовому розміні.

При використанні методу «чистої сучасної вартості» спочатку розраховуємо сучасну вартість очікуваних в перспективі значень за формулою:

$$\sum PV = \sum_{i=1}^T \frac{P_r^{\text{налог}}}{\left(1 + \frac{r}{100}\right)^T} \quad (3.14)$$

де T – період експлуатації судна, що купується у відповідності з аналізованим інвестиційним проектом;

r – нормативна дисконтна ставка, яка враховує дію фактору часу на щорічне зниження вартості грошей.

Таблиця 3.3.

Нормативна дисконтна ставка впродовж 10 років

Період	Ставка, %
1	10
2	10,6
3	10,9
4	11,3
5	11,1
6	11,0
7	10,7
8	10,4
9	10,6
10	10,2

$$\sum PV = \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,1)^1} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,106)^2} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,109)^3} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,113)^4} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,111)^5} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,11)^6} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,107)^7} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,104)^8} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,105)^9} + \frac{69\,538\,454,92}{(1+0,102)^{10}} = 415\,290\,882,7 \text{ дол.}$$

Тоді NPV за розрахунковий життєвий цикл проекту розвитку судноплавної компанії розраховується за формулою:

$$NPV = -I_{vs} + \sum PV \quad (3.15)$$

Проводимо розрахунок для варіанту придбання трьох суден з подальшою експлуатацією протягом 10 років:

$$NPV = -108\,400\,000 + 415\,290\,882,7 = 306\,890\,882,7 \text{ дол.}$$

Так як значення $NPV > 0$ і складає 306 890 882,7 доларів, тоді реалізація інвестиційного проекту є ефективною.

Термін окупності реалізованого проекту розраховується за формулою:

$$T = \frac{I_{vs}}{P_{\text{налог}}} \quad (3.16)$$

$$T = 108\,400\,000 / 69\,538\,454,92 = 3,6 \text{ років}$$

В результаті розрахунків придбання трьох суден типу балкер для судноплавної компанії, можна зробити висновок, що реалізація інвестиційного проекту є доцільною, так як NPV складає 306 890 882,7 доларів. Згідно до прибутку судноплавної компанії та необхідних інвестицій, термін окупності проекту становить 3,6 років, що є дуже ефективним показником за умов стану фрахтового ринку та з урахування закупівлі нових суден 2015-2018рр. будови.

ВИСНОВКИ

Розвиток експортного потенціалу країни – досить складне та багатопланове явище. Експортна діяльність суб'єктів підприємництва кожної країни зачіпає політичні та економічні інтереси інших країн, тому при побудові концепції враховується безліч факторів та контурів управління. Глобальний ринок створює рівні економічні умови всім суб'єктів міжнародної діяльності. Державне регулювання лише на рівні країн – учасників зовнішньоекономічної діяльності спрямовано використання переваг міжнародного поділу праці з позицій збільшення уречевленої праці результати проведення зовнішньоторговельних операцій та забезпечення економічної безпеки.

Управління ефективністю реалізації експортного потенціалу спрямовано збільшення обсягів експорту організації у вартісному вираженні та зниження витрат. Цього можна досягти за рахунок: збільшення фізичного обсягу виробництва та постачання продукції, послуг, об'єктів інтелектуальної власності та інших елементів експортного потенціалу на зовнішні ринки; підвищення ціни одиниці експортного асортименту за рахунок збільшення їхньої якості або лідерських позицій підприємства на сегментах закордонного ринку; зниження витрат виробництва та реалізації експортованої продукції; подовження життєвого циклу позицій експортного асортименту.

Багато хто з названих елементів управління експортним потенціалом відбуваються як на стадії виробництва, так і на стадії реалізації. У процесі дослідження робиться акцент на елементи управління, які в реальних умовах зовнішньоекономічної діяльності дають відчутний результат підвищення ефективності реалізації їхнього експортного потенціалу і можуть доповнити технології, що існують в економічній науці.

Україна входить в десятку найбільших світових виробників зерна і є одним з лідерів експорту цієї сільськогосподарської продукції. Новий зерновий сезон тільки підтверджує попередні досягнення вітчизняних аграріїв. У новому

зерновому сезони Україна буде займати четверте місце світових експортерів кукурудзи, ячменю та жита, п'яту - по сорго і вівса, шосту - з експорту пшениці.

Основні проблемами експорту українського зерна - значні витрати і тривалість внутрішніх перевалок і транспортування зерна. Через невідповідність логістичних маршрутів сучасним вимогам аграрного експорту нинішні витрати на переміщення зерна від лінійних елеваторів до портів Чорного моря приблизно на 40% перевищують подібні витрати у Франції або Німеччині, і на 30% такі ж витрати - в США. Тобто транспортування зерна обходиться їм в середньому на 20 дол/т дорожче в порівнянні з такими ж послугами в європейських країнах. Як наслідок, вітчизняні виробники зерна на цьому щорічно втрачають близько 600 млн. дол.

Однак у функціонуванні транспортно-логістичної системи спостерігаються труднощі з доставкою експортних партій в порти. Перш за все це пов'язано з ростом навантаження на транспортну інфраструктуру, з виходом на ринок трейдингових зернових компаній. Так, в залізничному транспорті стало проблематично подавати вагони по всім заявкам, особливо в разі відвантаження невеликих партій. Тому перспективними напрямками розвитку експортної логістики є залучення інвестицій в залізничні товарні перевезення і розвиток альтернативного транспорту.

Однією з основних проблем логістики зерна в Україні є неефективне використання інфраструктури зберігання і перевалки зерна.

Зараз Україна має для цього достатньо потужностей, проте багато об'єктів морально і фізично застарілими, а зернові склади окремих сільськогосподарських підприємств не забезпечують якісного зберігання зерна протягом сезону. До скасування обов'язкової сертифікації в Україні функціонувало близько 790 зерносховищ ємністю близько 33,5 млн т. інші склади і елеватори, або не надають якісні послуги, або не мають належного технічного оснащення. Як наслідок, на таких підприємствах зберігання зерна вимагає додаткових витрат на послуги з сушіння, завантаження/розвантаження,

зважування, проведення тестових вимірів. До того ж має місце низька оперативність проведення таких операцій.

Таким чином, інвестування в оновлення цієї інфраструктури дозволить підвищити її ефективність, знизити витрати і забезпечити необхідну швидкість перевезення зерна. Це важливо для агропідприємств, оскільки дозволяє своєчасно і якісно виконувати взяті міжнародні зобов'язання і доставляти продукцію на світові ринки в періоди підвищеного попиту і привабливих цін. Тому тепер органам місцевого самоврядування та виконавчої влади потрібно створити умови для залучення приватних інвестицій в розвиток сучасних технологій зберігання і перевалки зерна

В Україні недостатньо використовується річковий транспорт, що належить до більш економічно привабливих видів переміщення зерна завдяки мінімальним витратам. В даний час близько 3% від загального обсягу транспортування зерна відбувається річковими шляхами.

Загалом річка Дніпро має потенційні можливості забезпечення щодо надійного і дешевого перевезення зерна з зон виробництва до портів Чорного моря. Обсяг зерна для транспортування по цій річці оцінюється на рівні 4,5 млн т, а з огляду на прогностичні тенденції зростання виробництва - може досягти 7 млн т. Однак для повного використання потенціалу Дніпра необхідні інвестиції в створення річкового вантажного флоту і інфраструктури, зокрема: поглиблення русла річки в окремих місцях для проведення суден великого тоннажу; подовження періоду навігації в зимовий період року (листопад - березень); реформування системи навігації з сучасними стандартами, оптимізація роботи шлюзів і розвідних мостів; усунення бар'єрів для доступу іноземних суден у внутрішні води України шляхом спрощення дозвільних процедур і зниження тарифів на послуги з навігації

Підвищення ефективності роботи логістичної інфраструктури з кожним роком стає все більш важливим для українських виробників зерна і їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Впровадження інноваційних технологій в логістиці стимулюватиме подальше зростання експорту зерна з

України. До того ж розвиток зернової логістичної інфраструктури забезпечує створення робочих місць, доданої вартості продукції сприяє збільшенню надходжень до державного та місцевих бюджетів. Таким чином, реформа держрегулювання повинна бути комплексною і спрямованою на максимально можливе усунення бар'єрів для приватних компаній, що працюють на ринку аграрної логістики і хочуть інвестувати в оновлення інфраструктури.

Держава повинна зосередитися на проблемних аспектах розвитку інфраструктури. Це дасть можливість оптимально використовувати транспортний потенціал України і забезпечити максимально сприятливі умови транспортування для вітчизняних експортерів зерна. А значить - сприятиме утриманню рівня експорту і нарощування обсягів українського зерна на світовому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Експорт транспортних послуг. URL: <http://www.transportbasis.ru/bait296.html>
2. Баришнікова В.В. Методологічні основи оцінки економічної ефективності організаційних структур управління // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. пр. - Вип.5 - Одеса, 2000. - С. 30 – 41.
3. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. Київ: ВД "Професіонал", 2004, 288 с.
4. Єрмошенко М. М. Маркетинговий менеджмент. Київ: НАУ, 2001, 204 с.
5. Котлубай В. О. Пріоритетні завдання розвитку морської галузі як елементу експортного потенціалу країни. Одеса : ПРЕЕД, 2017. С.160-164.
6. Маліндретос Г., Христодулу-вартос І, Постан М. Я., Москвіченко І. М., Балобанов А. О. Транспортна логістика та інтермодальні перевезення : навчальний посібник. Одеса : Астропринт, 2004. 164 с.
7. Хулей Грем, Сандерс Джон, Пірсі Найджел. Маркетингова стратегія і конкурентне позиціонування: пер. з англ. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2005. 800 с.
8. Онищенко С. П. Метод оцінки конкурентоспроможності судноплавної компанії. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. Випуск 5. Одеса : ОДМУ, 2000. С.122-133.
9. Зеркалов Д. В. Міжнародні перевезення вантажів : навчальний посібник. Київ : Основа, 2009.
10. Лапкина І. А. Проектний аналіз: теоретичні основи оцінки проектів на морському транспорті. Одеса : Фенікс, 2008. 416 с.

11. Пашенко Ю. Транспортна політика України. *Економіка України*. 2019. № 12. С. 38-43.
12. Ващенко Н. Структурні особливості розвитку транспортної системи України. *Підприємництво, господарство і право*. 2005. № 6. С.148-150.
13. Дацків Р.М. Вплив глобалізації на зовнішньоекономічну безпеку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 12. С.129-138.
14. Філатова О.В. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності. *Фінанси України*. 2003. №5. С.73-77.
15. Вінников В. В. Економіка морського транспорту : підручник. Одеса : Фенікс, 2011. 876 с.
16. Жихарева В. В. Теорія і практика інвестиційної діяльності судноплавних компаній : підручник. Одеса : ІПРіЕЕІ, 2010. 480 с.
17. Миколаєва Л. Л. Принципи сталого розвитку судноплавних компаній в глобальному ринку морської торгівки: монографія. Одеса : Фенікс, 2007. 323.
18. Колегаєв І. М. Принципи конкурентного розвитку спеціалізованого судноплавства глобальної морської транспортної індустрії : монографія. Одеса : НУ «ОМА», 2017. 332с.
19. Еванс Ф. Ч. Оцінка компаній при злиттях і поглинаннях: Створення вартості в приватних компаніях / Ф. Ч. Еванс, Д. М. Бішоп; пров. з англ. А. Шматова. Альпіна Бізнес Букс, 2004. 332 с
20. Садловського І. П. Аналіз сучасних вантажопотоків в Україні та напрямки їх розвитку. *Наука і прогрес транспорту*. 2012. №42 С. 317- 322.
21. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>
22. Кулаєв Ю. Ф. Методи економічної оцінки інвестиційних проектів на транспорті : монографія. Київ : Транспорт України, 2001. 182 с.
23. Примачов Н. Т. Принципи інтеграції в торговельному судноплавстві : монографія. Одеса : Фенікс. 2006. 360с.

24. Sea-Intelligence - провідний постачальник інноваційних об'єктивних аналізів у галузі контейнерних перевезень. URL: <https://www.seaintelligence-consulting.com/>
25. Stark Research - сервіс аналітики індустрії морських і річкових перевезень. URL: <https://www.starkshipping.net/>
26. Оновлена Національна транспортна стратегія України до 2030. URL: https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf
27. Закон України Про морські порти України. URL: <https://mtu.gov.ua/documents/85.htm>
28. Проект стратегії розвитку морських портів України до 2038 року, URL: <https://mtu.gov.ua/>
29. Проект наказу "Про внесення змін до Порядку справляння та розмірів ставок портових зборів" URL: <https://mtu.gov.ua/files.pdf>
30. Закон України Про внутрішній водний транспорт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1054-20#Text>
31. Стратегія розвитку внутрішнього водного транспорту України на період до 2031 року. URL: <https://mtu.gov.ua/news/33077.html>
32. Концесійні проекти в морській галузі. Міністерство інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/content/koncesiyni-proekti-v-morskiy-galuzi>
33. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України. URL: <http://uspa.gov.ua/> –
34. Офсайт журналу «*Порти України*». URL: <https://ports.ua/>
35. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <https://mtu.gov.ua/>
36. Офіційний сайт журналу «*Судоходство*». URL: <https://sudohodstvo.org/>
37. Ссервіс аналітики: Прогнози світової контейнерної торгівлі. URL: <https://www.statista.com/statistics/1130550/global-container-trade-by-trade-lane/>

38. Review of Maritime Transport 2020 (Обзор морского транспорта). URL: <https://unctad.org/en/pages/>
39. <https://unctad.org/en/pages/> - Review of Maritime Transport 2019 (Обзор морского транспорта). URL: <https://unctad.org/en/pages/>
40. Drewry Container Shipping Report. URL: <https://www.drewry.co.uk/>
41. Business Continuity Solutions. URL: <https://www.cma-cgm.com/>
42. Довідковий матеріал для судноплавних ліній:: MAERSK. URL: <https://www.searates.com/ru/sealine/maersk.htm>
43. Сервіс аналітики: консалтингового агентства Alphaliner. URL: <https://public.alphaliner.com/>
44. Експерти Світової організації торгівлі (COT). URL: <https://psm7.com/uk/news/eksperty-vto-rasskazali-o-prichinax-stagnacii-mirovoj-torgovli.html>
45. Сервіс аналітики: Baltic Dry Index (BDI). URL: <https://fonda.pro/baltik-dray-indeks.html>

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на тему «Шляхи ефективної реалізації експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі» на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр.

В першому розділі розглянуто теоретичні основи ефективної реалізації експортного потенціалу країни на ринку морської торгівлі, розглянуто умови та проблеми реалізації експортного потенціалу України в світовій торгівлі, аргументовано постійне підвищення значення морського транспорту в забезпеченні стійкості світогосподарських зв'язків та ефективності участі в них національних виробничих комплексів.

В другому розділі проаналізовано світова торгівля, досліджено динаміку експорту товарів з України та стан і завдання оптимізації українського зернового сегменту.

В третьому розділі визначено методичні рекомендації щодо оцінки ефективної реалізації експортного потенціалу України на ринку морської торгівлі.

Результати даної кваліфікаційної роботи полягають у тому, що висновки і пропозиції дозволяють підвищити показники експортного потенціалу України в сфері морських та річкових перевезень та розвивати сучасні напрямки розвитку морських портів, судноплавних компаній, суднобудівних заводів, також необхідно мобілізувати всі ресурси країни, включаючи науку, на розроблення ефективної реалізації експортного потенціалу країни.

Ключові слова: світова торгівля, експортний потенціал, сучасні напрямки розвитку експортного потенціалу.

Annotation

Qualification work on "The Ways of Effective Realization of Ukraine's Export Potential at the Maritime Trade Market" for the educational qualification level of master.

The first section considers the theoretical foundations of effective realization of the country's export potential in the maritime trade market, conditions and problems of Ukraine's export potential in world trade, argues the constant increase in the importance of maritime transport in ensuring the stability of world economic relations and efficiency of national production complexes.

The second section analyzes world trade, examines the dynamics of exports of goods from Ukraine and the state and objectives of optimization of the Ukrainian grain segment.

The third section provides methodological recommendations for assessing the effective implementation of Ukraine's export potential in the maritime trade market.

The results of this qualification work are that the conclusions and proposals allow to increase Ukraine's export potential in the field of sea and river transport and develop modern directions of development of seaports, shipping companies, shipyards, it is also necessary to mobilize all resources, including science, to develop effective realization of the country's export potential.

Key words: world trade, export potential, modern directions of export potential development.