МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

АЗОВСЬКИЙ МОРСЬКИЙ ІНСТИТУТ

Одеської національної морської академії

Кафедри економіки та управління морським транспортом

Допустити до захисту

Завідувач кафедрою

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему

«\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Дипломник

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(п.і.б.)

Науковий керівник

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(п.і.б.)

Рецензент

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(п.і.б.)

Маріуполь

20\_\_

ЗМІСТ

Вступ 3

1. Основи параметрів стійкого функціонування судноплавних компаній 4

1.1 Сутність поняття стійкого функціонування судноплавних компаній 4

1.2 Параметри стійкого функціонування судноплавних підприємств 8

1.3 Дослідження світовіх інтеграційніх процесів 17

Висновки до розділу 1 31

2 Оцінка функціоування світових судноплавних компаній в сучасних

інтеграційних процессах 32

2.1 Аналіз сегментів ринку провідних судноплавних компаній 32

2.2 Аналіз ефективності функціонування судноплавної компанії

Maersk line 48

2.3 Встановлення зв’язку результатів роботи суднопланих компаій та

сучасних інтеграційних процессів 72

Висновки до розділу 2 84

3. Вдосконалення управління стійким функціонуванням судноплавної компанії,

в умовах сучасних інтеграційних процессів 85

3.1 Формулювання алгоритму досягнення стійкого функціонування

судноплавної компанії 85

3.2 Інвестиції як основа стійкого функціонування судноплавної компанії 94

Висновки до розділу 3 107

Висновки 108

Список використаних джерел 109

Додатки 113

ВСТУП

На даний час існує велика кількість судноплавних підприємств, які конкурують між собою і борються за максимальні прибутки в умовах ринкової конкуренції. Тому одне з найважливіших завдань для них, це збільшення та покращення структури виробництва танспортних послуг, що найбільш повно відповідають вимогам судноплавного ринку та економії паливно-енергетичних ресурсов.

У зв'язку з цим проблема визначення параметрів впливають на функціонування судноплавної компанії є однією з найважливіших проблем, що вирішуються судноплавними компаніямі для свого подальшого успішного функціонування. Таким чином, дана робота та аналіз предмету роботи, мають важливе значення при вирішенні завдання з визначення параметрів функціонування судноплавної компанії, і можуть бути застосовані на практиці і є актуальними.

Актуальність обраної для даного дипломного дослідження теми визначається тим, що кожна судноплавна компанія, починаючи свою діяльність, повинна чітко уявляти потреби на перспективу у фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також вміти чітко розрахувати ефективність використання ресурсів у процесі своєї діяльності.

Об’єкт дослідження - світові судноплавні компанії та методи досягнення їх стійкого функціонування. У зв'язку з цим мета дипломної роботи полягає в тому, щоб, проаналізувавши основні напрямки діяльності судноплавних компаній, розробити рекомендації щодо підвищення ефективності роботи підприємств в умовах сучасних інтеграційних процесах а також визначити найважливіші параметри для її стійкого функціонування.

У дослідженні стійкого функціонування були використані такі методи, як метод експертних оцінок, бухгалтерський аналіз фінансової звітності.

РОЗДІЛ 1. ОСНОВИ ПАРАМЕТРІВ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУДНОПЛАНИХ КОМПАНІЙ

1.1 Сутність поняття стійкого функціонування судноплавних компаній

На сучасному транспортному ринку існує велика кількість підприємств, котрі ведуть жорстку боротьбу за свій сегмент. Збереження свого ринкового сегменту обумовлює необхіжність більш уважного ставлення , оцінки та аналізу результатів своєї роботи.

Конкурентна боротьба - це динамічний процесс. Он сприяє ліпшому забезпеченню ринку товарами. Конкурентне середовище збільшує суперництво між учасниками. Такий вид економічних відносин існує тоді, коли виробники товарів виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, їхня залежність пов'язана тільки з кон'юнктурою ринку, бажанням виграти у конкурентів позиції у виробництві та реалізації своєї продукції.

Конкуренція є визначальним фактором впорядкування цін, стимулом інноваційних процесів (запровадження в виробництво нових винаходів та технологій). Вона сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному використанню ресурсів, забопігає диктату виробників-монополістів по відношенню до споживача.

Отже, конкуренція диктує жорстку технологічну дисципліну, вимагає високої якості виробів, сучасного дизайну, здатності передбачати перспективні потреби, а не лише торгувати тим, що виробляється і поки що знаходить попит.

Для досягнення та дотримання стійкого функціонування функціонування підприємству потрібно розуміти та вміло оцінюванти структуру свого ринку та сегменту в якому воно функціонує. Структура ринку - це основні риси ринку, до числа яких відносяться: кількість підприємств у галузі; легкість входу і виходу з фірм в галузь; доступність ринкової інформації.

Знання структури ринку необхідно для того, щоб визначити можливі обсяги виробутку продукції при різних рівнях цін, і як поведуть себе підприємства-конкуренти під впливом змін на ринку.

На думку професора Беложецкий И.А. вважає що при розгляді питання функціонування підприємства потрібно звертати увагу на види та форми конкуренції з якою воно буде стикатися в процесі своєї виробничої діяльності. Він виділяє три види конкуренції [1]: функціональна, видова та предметна.

Функціональна конкуренція виникає тому, що будь-яку потребу можна задовольнити дуже різними способами. І, відповідно, всі товари, що забезпечують таке задоволення, є функціональними конкурентами. Функціональну конкуренцію доводиться враховувати, навіть якщо фірма є виробником унікального товару.

Видова конкуренція – виникає в наслідок того, що є товари, призначені для однієї і тієї ж мети, але різняться якимось важливим параметром.

Предметна конкуренція – результат того, що фірми випускають ідентичні товари, що різняться лише якістю виготовлення або навіть однакові за якістю.

Через такі складні умови ринкового середовища підприємство, а в транспортній галузі особливо, має зберігати стійкі параметри своєї діяльності. Для цього важливо визначитися з факторами які мають вплив на його діяльність:

* фактори зовнішнього середовища. До ції групи входять фінанси,

процентна ставка за кредит, місцеві податки, конкуренти, партнери, місцеві органи влади, профспілки, постачальники, споживачі. Вплив цих факторів не залежить від діяльності підприємств і обумовлюється станом зовнішнього середовища

* внутрішні фактори. Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх

факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації стратегічного управління, ступінь задоволення потреб споживача, інноваційні технології виробництва, системи загального менеджменту тощо).

Підпрємству важливо розвиватися та забезпечувати стійке функціонування, бо так воно зможе мати впевненість у своєму майбутньому, сберігати та примножати прибуток, розширювати свою клієнтську базу, оновлювати основні фонди, мати можливість залучати інвестиції та ін.

Для реалізації цього важливо дати визначення та характеристику терміну стійкого функціонування підприємтва, навколо якого у останній час ведеться так багато діскуссій.

Так, у табл. 1.1 наведено трактування терміну стійкого функціонування підприємства.

Табл. 1.1 - Визначення поняття стійкого функціонування підприємства.

|  |  |
| --- | --- |
| Сутність поняття стійкого  функціонування підприємства | Автор |
| «… сохранение и улучшение основных параметров производственно-хозяйственной, финансово-экономической и организационно-управленческой деятельности на основе управления его конкурентоспособностью.» | Левіков Г.А. [2] |
| Спроможність змінюватися щодо зовнішніх вимог ринку та внутрішніх факторів які випливають з особливостей виробництва, організації та управління. | Жихарева В.В. [3] |
| Рівень організації виробництва, праці та управління, її діяльність, та пов'язан з удосконаленням організації виробництва, праці та управління | Нікольська Э.В. [4] |
| Це активність іфективність його інвестиційної діяльності, яка спрямована на вдосконалення технічної (матеріально-виробничої) бази компанії. | Афоніна С.А. [5] |
| Це єдність якостей, кількостей, взаємозв'язку елементів системи, що існують в часі і в просторі. Поняття стійкості підприємства пов'язано в першу чергу з поняттям фінансової стійкості, яка визначається як рух грошових потоків, що забезпечують постійне перевищення надходження коштів над їх витрачанням, тобто суб'єкт господарювання отримає реального прибутку. | Андрєєва Т.А. [6] |
| «Это состояние предприятия, которое обеспечивает, в нормальных условиях, выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов». | Райзберг Б.А. [7] |
| Воно відображається у перевазі в технології доставки вантажів, зменшенні експлуатаційних витрат, скорочення часу повного обслуговування вантажопотоків. | Баришнікова В.В. [8] |
| Це адекватність техніко-економічного рівня поточних до перспективних вантажопотоків і рівню тарифних ставок. | Примачев А.Н. [9] |
| Це комплексна система показників, яка відображає в економічне зростання, зміцнення фінансового стану і підвищення ефективності використання всієї сукупності і кожного виду ресурсів, виконання за звітний період зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями та державою. | Вахромов Е. Н.[10] |
| Це підвищення рівня організації виробництва, розвиток науково-технічної бази, щодо продукції - поліпшення якісних показників, використання нових принципів ціноутворення. | Бабенко Д.А. [11] |

Розглянемо думки та погляди науковців наведених у табл.1.1. Такі автори як Левіков Г.А. Жихарева В.В. та Баришнікова В.В., вважають, що стійке функціонування завжди впливає на розвиток та удосконалення матеріально-технічної бази підприємства. За думкою професорів Афоніної С.А. та Нікольськї Э.В., дуже суттєвим є вдосконалення та оновлення матеріально-технічної бази. Це пов’язано з тим, що вона має прямий вплив на збереження та поліпшеня конкурентоспроможності продкції підприємства та його місця на ринку.

На думку вченого Райзберга Б.А., стійке функціонування впершу чергу має надавати можливість підприємству робити виплати перед кредиторами, працівниками, державою та ін.. Можна погодитися з цією думкою, але вона не в повній мірі відобража сутність цього поняття.

Вперше термін "стійке функціонування" виник у зв'язку з розглядом проблеми обмеженості ресурсів, яка стала наслідком глобальних енергетичних криз 1973 та 1979. Стійке функціонування у підприємницькій діяльності знаходить своє відображення в досягненні не тільки фінансової стабільності, але в реалізації комплексної системи цілей (соціальних, економічних, технічних та екологічних) на основі послідовного здійснення принципу відповідальності перед суспільством. У цьому випадку прибуток не є кінцевою метою, яка повинна зосередитися на управлінської діяльності підприємства [11].

Таким чином, на основі аналізу авторів, досліджуючих питання функціонування підприємств, які наведени у табл.1 можна дійти до висновку , щодо багатоаспектності питання стійкого функціонування підприємств.

Повною мірою під стійким функціонуванням підприємства мається на увазі таке функціонування, при якому воно є спроможним покращувати свою конкурентоздатність, сберігати своє місце на ринковому сегменті, вдосконалювати використання власних ресурсів та підвищювати попит на свою продукцію.

Стійке функціонування підприємства повинно бути досягненно через зростання основної діяльності підприємства, та прибутку, та бути достатнім для економічного розвитку і забезпечення стійкого зростання. Основні зусилля мають бути спрямовані на розвиток конкурентоспроможності виробництва продукції і підвищення технічного рівня виробництва, застосування інноваційних технологій

1.2 Основні параметри стійкого функціонування судноплавних

підприємств

В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщається в основну ланку економіки - підприємство. Саме на підприємствах виробляється потрібна суспільству продукція, виробляються послуги. Справа в тому, що саме на підприємствах зосереджені кваліфіковані кадри, тут вирішуються питання ефективного використання ресурсів, застосування сучасної техніки і технології, одержання високоякісних товарів і послуг, що користуються попитом.

В умовах ринкової економіки стійке функціонування має той, хто вміло вивчає вимоги ринку, пропонує послуги, потрібні людям, розробляє чіткі бізнес-плани та здійснює ефективне управління. Тому важливо мати змогу надати характеристику діяльністі підприємства та визначити показники які надають понятя щодо його стійкого функціонування.

Грибов В.Д. характеризує діяльність підприємства великою кількістю показників, що враховують його техніко-економічні, конкурентні та інші особливості [12]. На стійке функціонування підприємства впливають фактори, які можна розділити на зовнішні і внутрішні. Внутрішні безпосередньо залежать від організації роботи самого підприємства; зміна зовнішніх майже або зовсім не підвладна волі підприємства. Цим поділом і слід керуватися, моделюючи виробничо-господарську діяльність і намагаючись управляти розвитком підприємства.

Вплив цих чинників ускладнює діяльність підприємства, та вимагає від менеджменту бути більш обачливими і намагатися враховувати іх при розробці стратегічних рішень. Через з’ясування цих чинників можна зрозуміти у якому стані знаходитья підприємство, у критичному чи стабільному[12].

Для визначення впливу таких чинників, існує велика кількість методик та засобів які визначають параметри, що надають як кількісну, так і якісну характеристику іх впливу на діяльність підприємства.

З точки зору вченої Зинченко А.П, серед великої кількості цих параметрів основними группами є [13]:

* показники якості продукції;
* показники фінансово-економічного стану;
* показники конкурентоздатності;
* та для судноплавних підприємств, показники діяльності транспортних підприємств.

Вони складаються з багатьох показників, які входять до цих групп. На рис.1.1 відображені показники, з яких складаються ці группи. Цей перелік не є вичерпним, бо до нього можливо додати багато показників, які будуть характеризувати діяльність підприємства з точки зору тих, чи інших параметрів.

- обсяг перевезення вантажів;

- вантажообіг;

- обсяг перевезення пасажирів;

- собівартість перевезень вантажів та ін.

- безпека перевезень;

- рівень організації;

- зручність;

- регулярність маршрутів та ін..

Группа показників якості

Группа показників діяльності транспортного підприємства

Стійке функціонування підприємства

Группа фінансово-економічних показників

Группа показників конкуренції

- параметри ліквідності;

- інвестиційна діяльність ;

- фондоємкість;

- фондовіддача;

-рентабельність;

- ліквідність

та ін.

- вартість бізнесу;

- платоспроможність

- автономія підприємства;

- використання власних потужностей;

- гнучкість ціни;

- абсолютна ліквідність та ін.

Рис. 1.1 - Параметри які впливають на функціонування підприємства.

До группи показників діяльності транспортного підприємства відносять:

Показники роботи транспорту поділяють на дві групи: кількісні і якісні.   
До кількісних відносять:

− обсяг перевезення вантажів т; ;

− вантажообіг  т⋅км;

− обсяг перевезення (кількість) пасажирів , пас;

− пасажирооборот , пас.⋅км.

Облік за цими показниками зазвичай ведеться наростаючим підсумком за кожну добу, декаду, місяць, квартал і рік. Вантажообіг і пасажирообіг іноді називають продукцією транспорту.

Оскільки на транспорті вантажні та пасажирські перевезення здійснюються одночасно, виникає необхідність загальної оцінки його роботи за вантажним і пасажирським перевезенням спільно. Для цієї мети служить показник приведенного вантажообігу:

прив.=*k*прив.;

де кприв. – коефіцієнт перекладу пасажирообороту в вантажообіг.

− середня дальність перевезення 1 т вантажу:

розраховується по всьому вантажообігом і по окремих родах вантажів.

- середня швидкість доставки вантажів:   
− собівартість перевезень вантажів, за 10 т/км:

Параметри конкурентоспроможності підприємства.

Судноплавні компанії функціонують не тільки на національному, але й на світовому транспортному ринку. Через це є дуже важливим визначити парметри своєї міжнародної конкурентоспроможності. Для виходу на світовий транспортний ринок підприємство перш за все має досягти такого рівня ефективності, який може дозволити йому впевнено почувати себе та не бути аутсайдером. Тому важливо визначити показники, якими слід обґрунтовувати свій рівень конкурентоздатності. До них відносять:

Показник вартості бізнесу. Це зростання визначається як різниця між вартістю капітала підприємства під час його створення (частка яка була внесена акціонером) і вартістю цієї частки у разі ії продажу [14].

Показник платоспроможності. Цей показник відобража можливість підприємства своєчасно сплачувати поточні зобов’язання. Визначається за формулою:

.

Показник використання власних потужностей.

Завдяки ньому можна зробити висновок щодо ефективності роботи служби збуту. Визначається за формулою:

.

Фінансово-економічна група. Для визначення впливу цієї групи використовують систему параметрів, які пов'язані між собою і оцінюють різні сторони діяльності підприємства [16]. Вона дозволяє визначити найбільш раціональні способи використання ресурсів та сформувати структуру коштів підприємства. Крім того, вона виступає як інструмент прогнозування окремих показників підприємства та фінансової діяльності в цілому.

Найчастіше для визначення фінансово-економічного стані підприємства використовують наступні показники:

Показники ліквідності підприємства. Під ліквідністю підприємства розуміють наявність у нього оборотних коштів у розмірі, достатньому для погашення короткострокових зобов'язань [13]. У фінансовій літературі використовують наступні показники ліквідності:

А) Коефіцієнт поточної ліквідності(. Він який показує, якою мірою поточні зобов'язання (ПЗ) фірми покриваються її поточними активами (ПА):

де ОК - оборотні кошти;

КЗ - короткострокові зобов'язання.

Значення коефіцієнта менше 1 показує наявність високого фінансового ризику, оскільки брак коштів може призводити до банкрутства. Оптимальним вважається значення цього коефіцієнта, рівне 2.

Б) Коефіцієнт термінової ліквідності (Ктерм.,) показує відношення найбільш ліквідної частини оборотних коштів (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення, дебіторська заборгованість) до короткострокових зобов'язань:

де ВЗ - виробничі запаси.

В) Ліквідність грошових активів.

Кгр активів = .

Коефіцент грошових коштів отриманих від оперціної діяльності:

К к. отр. опер =.

Коефіцент дебіторської заборгованності (Кдб):

Кдб= .

Коефіцент відношення сумарного прибутку до дебіторської заборгованності:

Коб.к.деб.з.=

Інвестиційна діяльність підприємства. Це діяльність пов’язнанна з вкладенням капіталу підприємства з метою його наступного зростання. Приріст капіталу має бути достатнім щоб відшкодувати інвестору ризик вкладення інвестицій, мати можливість відшкодувати йому відмову від використання наявних коштів у поточному періоді та компенсувати втрати від інфляції майбутньому [14].

Оцінка ефективності інвестицій базається на розрахунку показників, від розрахунку яких залежить час повернення інвесованих коштів і майбутній розвиток компанії. До таких показників належать:

1. Рентабельність інвестицій у %.

,

Де - це рентабельність інвестованих коштів;

ЧП - чистий прибуток після оподаткування;

ВПБ - валюта пасиву балансу;

КО- короткострокові зобов’язання.

2. Період окупності інвестицій.

3. Норми прибутку інвестицій. Для її визначення використовуються формули:

\*100 або ,

Де - норма прибутку інвестицій;

ЧП - чистий прибуток;

І - віхідні інвестиції в проект;

АВ - амортизаційні відрахування, що створюються проектом.

4.Прибуток на вкладений капітал. Демонструє інвесторам на який прибуток можливо очікувати, виміряється у %.

.

Показники прибутку. Показники прибутку можуть бути різними, що зумовлено необхідністю відрахуванням з прибутку різних податків і зборів, а також розрахунком прибутку за різними термінами часу: за місяць, рік або за весь період виробництва. Для розрахунку показників прибутку застосовують формули:

П = Ц – С;

П = В – З.

Де П — прибуток; Ц — ціна; С — собівартість одиниці продукції; А — обсяг виробництва за весь термін служби продукції; В — виторг від реалізації продукції за весь термін служби (В = ЦА); З — затрати за весь термін служби.

Рентабельність — параметр, що характеризує ефективність реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) [13]. Визначається як відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції. Він буває наступних видів:

а) Рентабельність капіталу (Rк). Розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (Пр) до витрат на її виробництво і реалізацію (Впр):

б) Рентабельність активів (R а) - відношення балансового прибутку до середньої вартісті капіталу (Кср):

в) Рентабельність власного капіталу (Rв.к) - відношення чистого прибутку (Пч) до середньої вартості власного капіталу (Кв):

.

Группа показників якості.

Під якістю транспортного обслуговування клієнтури перевезень зазвичай мають на увазі повноту, швидкість, своєчасність або рівномірність доставки та збереження вантажів, безпеку перевезень, а також комплексність, доступність і культуру обслуговування споживачів транспортних послуг. При цьому, на відміну від пасажирських перевезень, заходи щодо забезпечення якості перевезень вантажів спрямовані не тільки на об'єкт або предмет перевезення, але і на їх власників.

Поліпшення якості транспортного обслуговування, веде до збільшення клієнтської бази та зростання доходів. Задоволеність клієнта наданою транспортної послугою визначається такими критеріями якості як швидкість, своєчасність і безпеку перевезення, збереження вантажів, повнота задоволення попиту за обсягами перевезень, комплексність транспортного обслуговування, доступність і рівень транспортного сервісу, оперативність і культура обслуговування клієнтів при оформленні договорів і замовлень на перевезення і т. д. [15].

Для оцінки пассажирських перевезень, з точку зору якості, застосовують такі показники як проста, складна і інтегральна якость.

Проста якість перевезень характеризується якимось одним істотним натуральним показником, наприклад швидкістю перевезення.

Складна якість характеризується всіма натуральними показниками перевезень: безпекою, швидкістю, рівнем сервісу, вартістю та ін.

Інтегральна якість характеризується не тільки натуральними показниками, а й показниками витрат на їх здійснення.

Для кількісної оцінки якості перевезень пасажирів сукупність характеристик розбивається на 4 категорії:

- безпеку перевезень;

- рівень організації руху транспортних засобів у часі (частота, ритмічність, регулярність, точність руху, залежність від зовнішніх умов);

- витрати часу на поїздку, з урахуванням очікування;

- зручність користування транспортом, тобто комфортабельність.

Важливими показниками споживчих властивостей продукції пасажирського транспорту є: швидкість, комфортабельність і зручність поїздки, швидкість оформлення проїзних білетов, частота і регулярність руху, безпересадочність рейсів і ін. Керуючись ними, пасажир віддає перевагу тому чи іншому виду транспорту , виду повідомлень, часу поїздки і т. п.

Наступна группа перевезень - це вантажні перевезення. Під якістю обслуговування клієнтури з вантажних перевезень зазвичай мають на увазі повноту, швидкість, своєчасність або рівномірність доставки та збереження вантажів, безпеку перевезень, а також комплексність, доступність і культуру обслуговування споживачів транспортних послуг. При цьому, на відміну від пасажирських перевезень, заходи щодо забезпечення якості перевезень вантажів спрямовані не тільки на об'єкт або предмет перевезення, але і на їх власників.

Основними показниками якості транспортного обслуговування вантажовласників є:

- ступінь задоволення попиту за обсягом перевезень вантажів за певний період часу (рік, квартал, місяць і коротші терміни):

* показник регулярності перевезень вантажів:

- рівень виконання встановлених строків доставки вантажів:

- ступінь збереження вантажів, що перевозяться:

Для узагальненої оцінки якості обслуговування тим чи іншим видом транспорту вимагається єдиний, комплексний показник. Для цього можна розрахувати сукупність розглянутих вище чинників, як показник якості транспортних послуг:

*К*заг = αус⋅ + αритм⋅ + αдост⋅ *К*дост + αзбер⋅ *К*сохр,

де αус, αритм, αдост, αзбер - рейтингові коефіцієнти, що враховують споживчі оцінки окремих показників транспортного обслуговування та їх взаємовплив (визначаються опитуванням і методом експертних оцінок). Запити споживачів щодо якості транспортного обслуговування задовольняються на 80 - 82%.

Для підприємств, в умовах ринкової економіки, запезбечення стійкого функціонування є дуже важливим і тому з боку менеджерів воно має досліджуватися, та своєчасно бути скорегованим. Для такого аналізу використовуються параметри, які дають змогу оцінювати та робити висновки щодо результатів діяльності підприємства.

Система параметрів, які характеризують діяльність, підприємства дозволяє забезпечувати контроль у досягненні встановлених цілей, орієнтуючись на результати активності. Ці параметри являють собою ефективний інструмент опису підприємства, тому мають таке поширене використання в науці і в управлінні піприємствами [17].

Серед великого переліку таких показників основними є показники групп якості, конкурентноспроможності, фінансово-економічного сектору та показники основної діяльності. Саме через визначення цих показників, можливо зробити висновки, щодо здатності підприємства мати стійке функціонування у сучасному висококонкурентному транспортному ринку.

1.3 Дослідження світовіх інтеграційніх процесів

У широкому розумінні інтеграційні процеси визна­чають і як процес, і як відносини. В першому розумінні їх тлумачать як відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних парт­нерів у кожній з національних економік. У цьому плані міжнародні інтеграційні процеси розглядаються як вищий рівень розвитку міжнаро­дних економічних відносин (МЕО). Як процес, вони проявляються в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами — представниками різних держав [19].

Розвиток світових інтеграційних процесів обумовлений такими факторами:

* економічним розвитком країн, регіонів світу і груп країн в умовах нерівномірного розподілу ресурсів;
* розвитком науково-технічного прогресу;
* тенденціями демографічного розвитку;
* необхідністю та наявністю вирішення світових проблем (продовольчої, енерге­тичної, екологічної, економічного зростання й народонаселення, роззброювання, економічної безпеки,);
* скороченням відстаней завдяки розвитку транспортно-комунікаційних мереж;
* ринковою “уніфікацією” економічного розвитку.

На мікрорівні виділяють вертикальну й горизонтальну інтеграції. Горизонтальна інтеграція є результатом злиття підприємств, що виробляли однорідні або подібні товари з метою їхньої подальшої реалізації через спільну систему розподілу й одержання при цьому додаткового прибутку. Горизонтальна інтеграція супроводжується виробництвом за кордоном то­варів, аналогічних тим, які виробляються в країні базування. Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств, що існують у різних вироб­ничих циклах.

Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:

* виробнича інтеграція “вгору” (придбання сталеливарним підприємством заводу, що виробляє металоконструкції);
* інтеграція “вниз” (наприклад, придбання заводу, який виробляє сировину до компанії, що реалізує головне виробницт­во);

На певному рівні розвитку мікроінтеграції виникають транснаціона­льні корпорації. Вони є й найбільш інтегрованими мікроструктурами.

На рівні національних економік інтеграційні процеси розвиваються на основі формування економічних об'єднань країн з тим або іншим ступенем узго­дження їхніх національних інтересів. Тут мова йде про явище економічного регіоналізму.

Інтеграційні процеси, досліджені у роботах іноземних та вітчизняних авторів, поділяються на такі форми інтеграції [19]:

* зона преференційної торгівлі,
* зона (асоціація) вільної торгівлі,
* митний союз,
* спільний ринок.

Кожний з цих інтеграційних процессів має свої суттєві переваги та недоліки для країн які вступають до нього. Вони можуть бути різних видів прояву, деякі можуть мати сутто економічні наслідки, інші створити умови для прояву внутрішних негативних явищ. У табл. 1.2 наведені ключові характеристики кожного окремого інтеграційного процессу.

Табл.1.2 - Форми міжнародної економічної інтеграції.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Форми міжнародної регіональної економічної інтеграції | Ключові характеристики | | | | | |
| Звуження внутрішніх тарифів | Усу­нення  внутрішніх  тарифів | Спі­льний  зов­ніш­ній  тариф | Вільний рух капі­талів і ро­бочої си­ли | Гармонізація  еконо­мічної  політики | Політична  інтег­рація |
| Зона преференційної торгівлі | + | - | - | - | - | - |
| Зона (асоціація) ві­льної торгівлі | + | + | - | - | - | - |
| Митний союз | + | + | + | - | - | - |
| Спільний ринок | + | + | + | + | - | - |
| Економічний союз | + | + | + | + | + | - |
| Політичний союз | + | + | + | + | + | + |

Зона преференційної торгівлі має пільговий торгівельний режим, коли дві або кілька країн понижають взаємні тарифи по імпор­ту товарів, не змінюючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Най­більшим прикладом такої інтеграції є префере­нційна система «Британського Співтовариства» (1932 р.), що поєднувала 48 держав.

У зонах вільної торгівлі діє пільговий торгівельний режим для країн-учасниць через ліквідацію внутрішніх тарифів при збе­реженні їх в торгівлі з іншими країнами. Наприклад «Європейсь­ка асоціація вільної торгівлі» (1960 р.), зона вільної торгівлі «США-Канада» (1988 р.), «Північноамериканська угода про вільну торгівлю» (НАФТА).

Митний союз виступає як угода двох або декількох держав, у якій пе­редбачається ліквідація внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовніш­нього тарифу. Такі угоди діяли в «Бенілюксі» (з 1948 р.), у «Європейському Союзі» (з 1968 р.).

Спільний ринок забезпечує вільний рух не тільки това­рів, але й послуг, громадян (робочої сили) і капіталу. Такі умови економі­чних відносин характерні для Європейського Союзу.

Для економічного союзу характерне вільне пересування результатів виробницт­ва яке доповнюється гармонізацією внутрішньої й зовнішньої економічної по­літики. У країнах членах союзу функціонує, як правило, єдина грошова оди­ниця. Прикладом таких союзів є «Бенілюкс» (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.). На основі економічних створюються політичні союзи, у яких поряд з економі­чною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних процесів і взаємин між країнами, обумовлюють спадковість у розвитку міжнародної економічної інтеграції.

При створенні зон вільної й преференційної торгівлі, міждержавні відносини стосуються тільки сфери обміну, тобто розвива­ється торгівельні інтеграційні процеси. Для більш глибоких форм міждержавних відносин створюються умови для поліпшення інтеграції у сфері виробництва.

Для створення економічих інтеграційних союзів двох або декількох країн необхідні економічні, соціально-культурні, політико-правові й інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору велике значення мають взаємовідносини політичних устроїв і законо­давства країн. У економічних умовах інте­грації важливими є наступні критерії: рівень розвитку країн, їх технологі­чних та ресурсних потенціалів; ступінь ринкових відносин, зокрема національ­них ринків товарів, послуг, капіталу й праці; перспективи та масштаби роз­витку економічних взаємозв'язків країн і т.д. Важливими є інфраструктурна й соціально-культурна взаємопорозуміння. При цьому економічні інтеграційні союзи країн можуть бути сформовані різними шляхами [18].

Ефективність таких міжнародних інтеграційних процесів дося­гається за рахунок наступних чинників:

* зменшення, або усунення дискримінаційних бар'єрів між країнами-учасницями ін­теграційних угруповань у пересуванні товарів і послуг, капіталу, робочої сили;
* уніфікації та стандартизації у виробничо-комерційній сфері;
* динамічного ефекту, який виникає завдяки розширенню ринку й економії на ма­сштабах виробництва;
* реалізації достатнього рівня конкуренції.

Для розвинутих інтеграційних угруповань (економічний та політичний союзи, спільний ринок) характерні:

* синхронізація процесів відтворення;
* розвиток господарського комплексу з тісними взаємозв'язками національних економік;
* особливі механізми регулювання, переважно через наднаціональні органи;
* скоорденована політика, як у економічних відносинах, так і у відносинах з іншими країнами.

Цікавий той факт, що по оцінках фахівців, регіональні економічні утворення є ефективними у своїй діяльності, маючи мінімум 300 млн. чо­ловік сумарного населення країн, що входять у них [18].

Однак, незважаючи на економічні переваги, процеси між­народної економічної інтеграції відбуваються на поприщі складно­го переплетення соціально-економічних та політичних проблем. Основні чинники, через які виникають проблеми:

* націоналізм;
* історичні конфлікти окремих країн чи гру­п країн;
* ідеологічні розбіжності;
* політико-правові, економічні та соціально-культурні розходження країн-учасниць;
* зростая витрат у реалізації регулювання на надна­ціональному рівні;
* протиріччя щодо розширення інтеграційних угрупо­вань і ін.

Сучасним процесам міжнародної інтеграції властиві особливості, а саме:

* динамізм процесів міжнародної інтеграції, обумовлений як дією об'єктивних факторів, так і “ланцюговою” реакцією країн на розвиток окремих інтеграційних угруповань;
* нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економі­чної інтеграції, створена явними відмінностями економічного розвитку країн;
* розвиток поруч з інтеграційними дезінтеграційних чинників, які мають глибокий корінь в політичних, історичних, економічних та соціаль­них закономірностях міжнародного розвитку.

На початковому етапі інтернаціоналізації національні економіки взаємодіють на основі розвинення традиційних форм міжнародних економічних відносин — міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі та робочої сили. Вони (ці форми) здійснюються національними госпо­дарськими суб'єктами. Регулювання ынтеграцыйних процесів здійснюється на національному рівні, хоча важливу роль грають і наднаціональні організації.

Рівень початкової інтернаціоналізації визначається;

* рівнем залучення національної економіки в систему міжнарод­них економічних відносин (якісна сторона);
* вагою міжнародної складової у створенні результатів економічної діяльності (кількісна сторона).

Як приклад можна навести те, що у міжнародних економічних відносинах деяких країн пе­реважає торгівля товарами. Ці країни перебувають майже поза міжнарод­ними потоками капіталу та через слабість своєї грошової одиниці не включені у систему валютних відносин. Кількісним показником інтернаціоналізації для цих країн буде експортна (імпортна) квота. Для інших країн які одночасно з торгівлею здійснюють міжнародну інвестиційну діяльність та об'єк­тивно включені в міжнародні валютно-фінансові відносини, кількісними показниками інтернаціоналізації будуть відно­шення експорту (імпорту) товарів, капіталу та послуг, надходжень від експо­рту робочої сили, доходів отриманих від валютних операцій до тих або інших макроекономічних показників.

У судноплавстві існує не багато інтеграційних процесів, але вони є. В першу чергу слід назвати конференції судновласників. Конференція судновласників — це група, що складається з кількох перевізників, які експлуатують судна, що надають послуги з міжнародних перевезень вантажів на певному напрямку або напрямках в певних географічних межах та пов'язаних угодою (договором), в рамках якого вони здійснюють перевезення за єдиними (загальними) тарифними ставками і на інших узгоджених умовах надання послуг [60].

Однією з основних цілей, яку переслідує конференція, це забезпечення клієнтів більш стабільними, частими і гнучкими послугами. Наслідком цього має стати зменшення вартості послуг для вантажовідправників.

У більшості конференцій створюється на правах спільного володіння Об'єднаний Центр Управління Судами. Це компанія працює незалежно від своїх акціонерів. Всі кораблі перевізників членів конференції, якими вони володіють або зафрахтовані , об'єднуються в загальний пул комбінованого флоту і керуються цим центром.  
Центр має високу ступінь обміну судами , тобто з оперативним центром вирішальним на якому сервісі, які суду, якого судновласника будуть працювати, без впливу самого судновласника на це рішення. Цей принцип  
сприяє утворенню маршруту однорідних судів . Отже, сервіс, в якому вони працюють, пропонує однакову вантажомісткість тиждень за тижнем , що дає великий внесок у стабільність.

Центр управління судами можна розглядати як єдиного перевізника різними, незалежно конкуруючими комерційними агентами, які. Якщо один з судновласників прийняв вантаж понад своєї квоти, він може спробувати придбати додаткове місце, не зайняте іншим членом трійки, біля центру управління судами.

Конференція потребує великих індивідуальних жертв у відношенні власних інтересів від кожного з членів конференції, щоб вона реально працювала таким чином, щоб забезпечити її успіх.  
Кожна лінія яку обслуговує конференція забезпечує власні потреби у наймі судів, що також може взяти суду в суборенду в іншої лінії конференції. Для придбання нових суден проводяться консультації всередині союзу. Кожний судновласник може продовжувати вкладати кошти в тоннаж самостійно, але плани з новобудови в першу чергу повинні передаватися в оперативний комітет центру управління судами.

Основним завданням будь-конференції судновласників є підвищення прибутку, і може бути досягнуто:   
- раціоналізацією маршрутів за рахунок скорочення витрат при тому ж обсязі місткості суден.   
- більш низькі витрати на вантажне місце в конференціях, що дозволяє її учасникам испытавыть менші фінансові труднощі при коливанні фрахтових ставок, ніж іншим судновласникам.   
- у випадку зниження фрахтових ставок на тривалий термін вони також мають більш вигідну позицію, т. к. зазвичай на лініях які обслуговують члени конференцій більш низькі фрахтові ставки.   
- більша стабільність розвитку і отримання доходів, з-за того, учасникам конференцій не потрібно реагувати контрзаходами на нові програми і плани один одного.   
- оскільки місткість суден направлення на оснонвых напрямках перевезень в даний час перевищує попит приблизно на 10%, то членам конференцій простіше знаходити вантажовідправників для свого тоннажу, т. к. центр управління володіє великими даними і існує менша конкуренція за вантажне місце серед членів конференції.   
- потенційне підвищення якості надаваних послуг, і як наслідок розширення клієнтської бази.   
- з-за меншої кількості судів при більш високій частоті суднозаходів та більш широкому географічному покритті (більше портів) для кожного партнера, знижуються його операційні витрати, наприклад зменшення використання палива та ін.   
- збільшення можливостей для усунення непотрібного дублювання суднозаходів.  
- спрощення регулювання тоннажу у відповідь на зміну попиту.   
- часто у конференцій є в оренді власні термінали в кожному порту заходу, який обробляє тоько суду членів конференції, і з-за цього відбувається зниження часу на суднозаходи і зниження плат за портові збори.

Іншими словами конференції забезпечують стабільність в галузі .

Однак на основних маршрутах,таки як, Схід-Захід, ЄЕС, Китай, Японія і США є різні форми антимонопольних законодавств проти об'єднання в судноплавстві. У США цим регулятором виступає FMC (Federal Maritime Commission), ЄЕС це Антимонопольна комісія, у Китаї їх діяльність регулює Минестерство водного транспорту та ін.

Тому формування конференцій судновласників можливо лише за схвалення регулюючих органів, що не є дуже швидким і безпроблем аспектом конференції.

Для створення та початку роботи конференції необхідно вибрати таку концепцію незалежного спільного підприємства для  
управління судами, яка буде без будь-якої участі в маркетингових, цінових схемах і зможе задовольнити різні контролюючі органи: тобто флоти компаній об'єднані, але комерційна конкуренція залишається незачепленою.

Але незважаючи на ці труднощі практика угрупуваннь судновласників у конференції, пули та альянси досить популярна. Через це, на сьогодні існує велика кількість таких угрупувань, які включають у себе від 2 невеликих перевізників до більшої їх кількості. Станом на сьогодні, найбільшими такими конференціями судновласників є:

* Grand Alliance. Велика конференція судновласників до складу якої входять Hapag-Lloyd, NYK, OOCL.
* New World Alliance. До його складу входять APL, Hyundai, MOL.
* Green Alliance. Він має назву зелений через те, що зокрема оптимізації вантажопотоків, сприяє покращенню зовнішнього середовища. Це відбувається за допомогою того, що до членів конференції висуваються певні вимого, щодо забруднення зовнішнього середовища, зменшення використання пального, певні екологічні вимоги до будування нових суден та ін. До складу цієї конференції входять Coscon, Hanjin, “K” Line и Yang Ming.)
* G6. Він є одним з найбільших угрупуваннь судновласнів на ринку перевезень. Здійснює свою діяльність майже на усіх напрямках морскьх перевезень, та висуває досить високі вимоги до свойх учасників щодо розподілу своїх суден, та має одні з найнижчих фрахтових ставок серед інших конференцій. До складу цього об’єднання входять APL, Hapag Lloyd,  Hyundai Merchant Marine, Mitsui OSK, Nippon Yusenи та OOCL;
* CKYHE. Конференція діяльність якої зосередженая на європейських та азіатських напрямках перевезень. До складу входять такі компанії як Cosco, K-Line, Yang Ming, Hanjin Shipping та Evergreen Marine
* Р3. Конференція яка зосереджена на контейнерному сегменті судноплавного ринку. Її діяльність охоплює усі напрямки світових перевезнь, такі як Європа, США, Азія та ін. Незважаючи на те, що кількість її учасників невелика, вона оперує майже половиною контейнерного сегменту морських перевезень. До її складу входять Maersk Line MSC CMA CGM.

Найпершою вважається «Калькуттська конференція» (United Kingdom Calcutta Conference), яка була створена в 1875 році для судновласників, які працювали на лінії, що зв'язувала Великобританії з Індією. Незабаром, у 1879 році, за нею послідувала Далекосхідна фрахтова конференція (Far Eastern Freight Conference).

Станом на сьогодні, діяльність конференцій охоплює усі сектори судноплавного ринку. У середньому на долю кожной приходиться від 3% до 10% сегменту. Їснують деякі виключення. Такі наприклад як Р3 конференція.

Конференція Р3 вважається найбільшою у контейнерному сегменті. Вона складається з трьох найбільших компаній цього сегменту. Її центр управління судами розташований в Лондоні. Лондонський центр спільного тоннажу координує всі суднові операції. В цілях забезпечення безперебійного сервісу P3, цей спільний і належить учасникам центр, функціонує незалежно від кожного з партнерів.

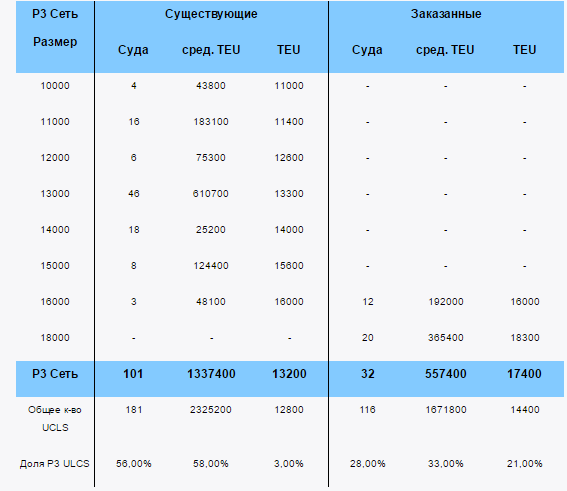


Рис. 1.2 - Характеристика тонажу конференції Р3.

У розпорядженні конференції є флот, що складається з 255 суден загальною місткістю 2,6 млн TEU. Вона обслуговує 28 ліній на усіх напрямках світових перевезнь, таких як Європа, США, Азія та ін. При цьому, частину свого флоту компанії використовують на свій розсуд, за межами альянсу.

Даний союз контролює 40% ринку контейнерних перевезень. Враховуючи кількість, розмір і економічність їх судів , кожен, хто почне політику зниження ставок проти будь P3 лінії приречений програти.

Тоннаж трьох перевізників розподілений таким чином:   
- Maersk Line — 1 100 000 TEU – 42%   
- MSC – 900 000 TEU – 34%   
- CMA CGM – 600 000 TEU — 24%

Переваги для судновласників такі ж як і ті що були розглянуті вище, але в даному випадку ще слід додати деякі. Наприклад для Maersk line цей союз вигідний тим, що компанія може використовувати свої суперконтейнеровози, завантажуючи їх повністю і плаваючи на більш коротких маршрутах з великою кількістю портів, що зробить судно дешевше у використанні. Для MSC це дає можливість підвищити надійність свого розкладу, з яким компанія відстає від двох інших, Maersk Line зокрема.



Рис.1.3 - Світова часта контейнерного тоннажу Р3 союзу.

Даний союз являє собою мережу з трьох найбільших у світі перевізників контейнерів. Ключові особливості цього союзу:   
- частка трійки в 2014 в глобальному вантажообігу TEU – 29%   
- частка у світовому контейнерному флоту по місткості – 38%   
- для замовленні споруди контейнерних суден – 22%.

На початку XX століття конференції судноплавників стали охоплювати значну частину ринку морських перевезень (близько 50% перевезень пасажирів і 80% перевезень вантажів). Конференції проводять інтенсивний обмін комерційною інформацією (ціни на бункер, валютний курс тощо), взаємно консультують один одного. Для упорядкування конкуренції в області морських перевезень у рамках Конференції ООН з торгівлі і розвитку у морському транспорты була прийнята «Конвенція про кодекс поведінки конференцій» в Женеві 6 квітня 1974 року, яка вступила в силу в 1983 році.

Цей кодекс є компромісом між розвиненими країнами та тими, що розвиваються. Практика укладання конференциальных угод веде до певної монополізації ринку, але, на думку деяких фахівців, знищення такої практики може означати по суті катастрофу для судноплавства і, таким чином, для світогосподарських зв'язків у цілому.

Якість перевезень, в тому числі підвищення збереженості перевезення вантажів, надання додаткових транспортних послуг, а також реклама послуг, зазвичай не регулюються угодами учасників конференцій.

В судноплавстві мають місце і більш тісні об'єднання, ніж конференції — це пули. Коли в рамках конференції діє пул, то всі лінії — члени конференції мають право брати участь у цьому пулі, якщо вони обслуговують перевезення, які охоплюються пулом.

У рамках пулу зазвичай визначається керуюча компанія, що здійснює централізовано маркетинг та комерційний менеджмент. Технічний менеджмент і комплектування суднових екіпажів залишаються у сфері відповідальності судновласника.

Останнім часом багато країн, зокрема члени ЄС і США, задіяли жорсткі закони і положення, що обмежують види діяльності конференцій з метою відновлення вільної конкуренції в своїх портах. Так, наприклад, наступні положення включені нині в законодавство США:  
«На конференції заборонено обговорювати, погоджувати чи давати рекомендації щодо рівня ставок або інших комерційних умов, які встановлюються в індивідуальному або мультимодаль-ном сервісному контракті».

Нові умови розвитку національних економік, сучасна світова тенде­нція до “розмивання” економічного суверенітету держав у сучасному інтегрованому світі породжують бажання вже сьогодні змінювати мето­дологію дослідження міжнародних економічних відносин, відокремлюючи нові базо­ві поняття про об'єктивність, суб'єктність та предмет аналізу [18]. Зокрема, у розумінні держави як національної економіки в її традиційному розумінні.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

У першому розділу були розглянені теоритичні аспекти стійкого функціонування суднопланої компанії. Був зроблен критичний аналіз різних поглядів авторі, досліджуючих проблему стійкого функціонвання підприємств судноплавної галузі, їх класифікація.

Було зроблено дослідження факторів впливу на стан і розвиток судноплавної компанії та аналіз основних світових інтеграційних процесів.

Були дослідженні та обрані основні параметри, які характеризують наявність стійкого функціонування судноплавної компанії, в умовах сучасних інтеграційних процеів. Ці параметри будуть використані у другій частині роботи, для дослідження світових судноплавних компаній та результатів їх роботи.

Проаналізовані різні погляди вченів, дослджуючив стійке функціонування та їх порівняння їх поглядів на це поняття. За данними отриманими у цьому досліджені були зроблени висновки щодо варіативності цього поняття, та різноманітті чинникив впливаючих на нього.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВИХ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

2.1 Аналіз сегментів ринку провідних судноплавних компаній

На формування структури та обсягів судноплавного ринку впливають процеси, що відбуваються в міжнародній торгівлі, світовій економіці і на транспорті. Міжнародний характер торгового мореплавання і кардинальні зміни у світовій економіці (внаслідок процесів глобалізації виробництва і розподілу) привели до об'єднання раніше існували ізольовано одна від одної локальних судноплавних ринків у світовий ринок, що охоплює в даний час все океанські та, пов'язані з ними, морські басейни світу.

Світовий судноплавний ринок як систему можна підрозділити за окремими ознаками на дві великі секції - секція лінійних судів та трампових.

Ринок трамповых судів. Світовий фрахтовий ринок трамповых судів є ринком досконалої конкуренції за наступних причин: на нім, незалежно один від одного, діє велика кількість продавців і покупців транспортної продукції; кожен з них не може значно вплинути на рівень фрахтових ставок і має достатньо повною інформацією про цінах і витратах.

Внаслідок того, що трампові судна не пов'язані з певним районом плавання і спрямовуються туди, де є потреба, трамповый ринок чуйно реагує на зміну попиту і пропозиції, для нього характерні значні коливання фрахтових ставок.

За видами вантажів, що перевозяться та спеціалізації судів розрізняють ринки наливних (танкерних) і суховантажних суден. Перелічені ринки поділяються за конкретним типам суден та їх тоннажным групами (за дедвейту).

Судноплавний ринок перший за кількістю перевезень як пассажрів, так і вантажів. Через це існує великий попит на його продукцію, тобто на транспортні послуги. Через це, на судноплавному ринку існує безліч компаній які мають у своїй власності суда, та задовольняють цей попит. Серед них є й великі транснаціональні компанії, які мають у своїй власності десятки великих суден, але є й невеликі, які оперують декількома невеликими судами.

Серед цієї великої кількості учасників судноплавного ринку, аналітична компанія «Тherichest», виділя вісімку найбільших та найкапіталоємкіх [18].До їх складу входять наступні судноплавні компанії:

- Maersk Line,

- Mediterranean Shipping Company,

- Evergreen Line,

- Frontline ltd,

- Тorm,

- Scorpio,

- Hapag,

- MOL (Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.).

 Maersk Line (дат.Mærsk Gruppen) — датська компанія, що оперує в різних секторах економіки, в першу чергу відома своїм транспортним бізнесом. Зазвичай відома під назвою Maersk. Штаб-квартира компанії базується в Копенгагені, а її дочірні підприємства і офіси, в яких зайнято близько 108 тис. співробітників, розташовуються в більш ніж 135 країнах світу. Ця компанія займає 208-е місце в списку Fortune Global 500 за 2015 рік, у порівнянні зі 172-м місцем у 2014 році

Компанія має офіси в 130 країнах світу [18]. Флот компанії на серпень 2015 року включав:

• 397 суден-контейнеровозів,

• 8 супертанкерів водотоннажністю 300 тис. т,

• 51 нафтопродуктовозів,

• 14 газовозів,

• 19 автомобілевозів.

Рис. 2.1 - Флот компанії Maersk line, кількість суден.

Також компанії належать 40 контейнерних терміналів по всьому світу, в більшості у спільному володінні з портовими адміністраціями; також вона володіє рядом найбільших у світі суден-контейнеровозів. Крім цього, група займається видобутком нафти і природного газу, суднобудуванням, їй належить мережа супермаркетів, поштова компанія та ін. Володіла авіакомпанією Maersk Air.

Виручка групи в 2015 році склала $62,6 млрд. Фінансові результати, за 2015 рік були найкращими у всьому судноплавному ринку. За весь фінансовий рік, за оцінками аналітиків [18], операційний прибуток компанії перевищів $2,9 млрд. Цей прибуток перевищів попередньорічний на 55%. Кращим був третій квартал — з липня по вересень. У цей період прибуток склав $685 млн. Це кращий результат найбільшого глобального оператора з середини 2010 року. А дохід на інвестований капітал перевищив 13,5% (за попередній квартал він склав 10,8%). Бізнес-модель компанії будується з урахуванням того, що фрахтові ставки в цілому будуть зберігати тенденцію до зниження.

Результати Maersk Line дуже показові, бо стан ринку в цілому, був дуже неоднозначним, увесь рік відбувалися значні коливання фрахтових ставок в усіх сегментах.

Також компанія Maersk, в кінці 2015 року, оголосила про намір знову почати замовляти суда, з 2014 була перерва на замовлення таких суден з боку компанії. Останніми були прийняті нею в експлуатацію в 2014 році мегаконтейнеровози класу Triple-E рекордної місткістю — 18 270 TEU. Раніше вартість подібного судна досягала $185 млн, станом на 2016 р. вона становить приблизно $160 млн.

У січні поточного року Maersk підписала контракт на будівництво другого покоління контейнеровозів Triple-E на корейській верфі Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME). Всього в серії 11 контейнеровозів місткістю 19 630 TEU, а також ще шість одиниць у вигляді опціону. Вартість контракту становить $1,8 млрд.

Нові судна будуть найбільшими в складі флоту Maersk. Задіяти їх планується на маршруті Азія — Європа, де вони замінять суду меншої місткості. Здача запланована в період з квітня 2017 по травень 2018 року. Працювати вони будуть під прапором Данії.

Наступна по розмірам судноплавна компанія - Mediterranean Shipping Company.

В кінці 2014 року MSC володіла флотом, що складається з 471 судна загальною контейнеромісткістю 2,4 млн TEU, що вдвічі перевищує місткість флоту компанії вісім років тому. Крім того, ще 31 контейнеровоз замовлений на судноверфях світу, включаючи найбільше судно цього типу в світі, зійшов зі стапелів вже в нинішньому, 2015 році. З контейнеромісткістю 19 274 TEU MSC Oskar сьогодні не знає собі рівних.

Зараз MSC — друга за капіталоємкістю судноплавна компанія світу, і у компанії є всі шанси перевершити конкурента, принаймні за сумарної потужності флоту . У штаті компанії працює більш ніж 24 000 співробітників, у своїй власності має 480 офісів в 150 країнах світу. Суда плавають більш ніж на 200 торгових шляхях, заходячи до 315 портів.

Основні інтереси компанії спостерігаються у контейнерному та круїзному сегментах судноплавног ринку.

У своїй власності має найбільший контейнеровоз, станом на 2015 рік, MSC Оскар. Який здатен перевозити 19224 TEU, а при конструкторських доробках його вантажоємкість підвищується до 20000 TEU.

Рис.2.2 - Структура флоту MSC.

До складу компанії входять контейнеровози та круїзні лайнери. У інших сегментах судноплавного ринку компанія немає флоту. До складу контейнерного флоту входять 362 судна, суммарною вантажоємкістю 2,435,000 TEU та 11 круїзних лайнерів. У майбутньому планується поповнення флоту на 38 контейнеровозів та 11 круїзних лайнерів [42].

Зокрема цього, компанія MSC займається ще й термінально-портовою діяльністю. Станом на 2015 рік це найбільша круїзна лінія Європи.

Evergreen Line. Компанія виникла в 1975 році в результаті диверсифікації бізнесу судноплавної компанії Evergreen Marine Corporation (EMC), яка була створена в 1968 році і є, за станом на 2015 рік, одним з найбільших морським перевізником у світі, незважаючи на те, що в власності компанії майже всі суда належать до контейнерного сегменту. Evergreen Line - це найбільша азіатська лінія, яка станом на 2015 рік мала у власності 178 контейнеровозів.

Розвиток компанії сконцентрований на контейнерному сегменті, тому в портфелі замовлень нових суден є лише контейнеровози. Сьогодні у Evergreen вже є ряд суден місткістю 13 800 TEU, ще 10 суден місткістю 14 000 TEU замовлені.

В січні цього року компанія підтвердила свої наміри на придбання 11 ультраконтейнеровозов місткістю 18 тис. TEU. Вона уклала договір тайм-чартеру з Shoei Kisen Kaisha, компанією-партнером японської Imabari Shipbuilding. Поставки намічені на 2018-2019 рік.

Не так давно класифікаційне товариство DNV GL повідомило, що суду Evergreen будуть досягати номінальної місткості майже 20 500 TEU. Це буде можливо за рахунок конструкторських доробок. Але основні розміри залишаться незмінними — 18 тис. TEU.

Рішення поповнити флот ультраконтейнеровозами місткістю 18 тис. TEU було прийнято на основі вивчення наявного попиту і відповідно з інтересами партнерів по альянсу. Мабуть це було зумовлено тим, що Evergreen є учасником судноплавного азіатського альянсу CKYHE, та станом на поточний рік ніхто з його учасників не замовляв будівництво таких великих суден.

Незважаючи на такі досягнення, та такі плани на майбутнє, існує тенденція втрати компанією частки свого сегменту на ринку. Однією з основних причин, по яких компанія за останні кілька років втратила значну частку ринку, вважається небажання керівника групи пана Чанг Юнг Фа замовляти судна з транспортування інших вантажів ( наприклад балкарів чи танкерів).

Frontline. Норвезький концерн. Це группа компаній, яка є оператором понад 150 танкерних суден різного класу. Frontline, один з найбільших танкерних операторів. Виручка компанії за підсумками 2015 року збільшилася в 1,9 рази до 458,9 млн. доларів, у порівнянні з 2014 р.. Чистий прибуток склав 154,6 млн доларів, у порівнянні з 149,5 млн доларів за 2014 рік..

Компанія констатує, що початок 2016 року на танкерном ринку було вдалим, незважаючи на деяке зниження ставок протягом останніх декількох місяців.

Компанія повідомляє про стрімке зростання флоту в найближчі роки. За повідомленнями Frontline до 2018 року компанія отримає у власність 12 нових танкерів класу VLCC.

Найкращим, з точки зору прибутку, для компанії був 2004 рік [39]. Тоді виручка Frontline досягла $1,8 млрд, прибуток – $1 млрд. У той рік чистий прибуток перевершив весь оборот трирічної давності.

Прибутки компанія інвестує в оновлення та розширення флоту, роблячи ставку на гігантські кораблі, але не інвестуючи у портові-термінали як наприклад Maersk або MSC. В середині 2009 року компанія оперувала 36 судами типу Suezmax і 32 судами типу VVLC. У середині 2010 року цифри становили 28 Suezmax (плюс 8, були замовленими до постачання у 2015 року), 47 VVLC (плюс 4, замовлених до постачанням у 2015 року) і один Aframax

У 2011 році виручка компанії склала майже $1 млрд. Рентабельність скотилася до 10%, чистий прибуток склав $100 млн – у сім разів менше, ніж роком раніше. У 2010-му завдяки розумній політиці скорочення витрат прибуток трохи підросла, досягнувши $165 млн. Втім, у наступному році прибуток погіршився.

Рис.2.3 - Флот компанії Frontline.

Станом на 2015 рік, компанія входить до списку лідерів судноплавних підприємств з флотом який складається з [39]:   
 - 151 танкер. Серед них VLCC – 29, Suezmax– 18.

- 12 суден спецпризначення. Які використовується як суда для обслуговування танкерів.

Torm ltd. Компанія заснована в Данії. Володіє судами танкерного та балкерного сегменту. Більшість танкерів компанії перевозять нафтопродукти, такі як бензин, авіагас, нафту і дизельне паливо. Більшість навалочних судівкомпанії зосереджені у класу панамакс, та використовуються на лініях для транспортування зерна, вугілля та залізної руди [40]. У володінні компанії знаходиться 72 судна [41].

Рис. 2.4 - Флот компанії Torm.

У 2007 року компанія оголосила про завершення операції по покупці корпорації Омі, в результаті чого Омі став спільно дочірньою компанією. Завдяки цьому власний флот компанії Torm поповнився на 24 танкера.

Scorpio. Поява цієї італійської компанії у списку найбільших судноплавних операторів є несподіваним, хоча б через те, що вона нещодавно вважалася невеликим гравцем ринку, з 95-ма судами. А в 2015 зайняла 8-е місце в списку найбільших 50-ти з 164 судами сумарною вартістю 7.6 мільярда доларів [19].

У 2010 році здійснилися деякі структурні зміни у компанії. Так танкерний флот був виділений в окрему структуру – Scorpio Tankers. Суховантажі ж перейшли в Scorpio Bulkers.

До 2012 року компанія втрачала свої позиції на ринку, та знецінювалася. Але з 2012 року почалося поступове відновлення. Пік припав на 2013 рік, коли компанія подвоїла виручку і вперше за останні три роки закінчила період без збитку. Операційний прибуток склав $78 млн – майже в 15 разів більше, ніж у 2010 р.

Флот Scorpio Tankers становить 71 судно у власності, ще 24 – в управлінні. На стадії будівництва 20 одиниць, з них п'ять будуть спущені на воду в другому кварталі 2016 року, 10 – у третьому кварталі, а решта – до кінця 2016 року. Флот компанії вважається кращим у світі згідно з екологічним стандартам.

Також компанія володіє невеликою кількістю контейнеровозів та іншими судами, такими як газовози, буксири та ін..

Рис.2.5- Структура флоту Scorpio.

MOL (Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.). Японська транспортна компанія зі штаб-квартирами у Токіо. Основною сферою діяльності компанії є судноплавна діялність. Її логотип - алігатора, можна побачити на контейнерах у портах по всього світу.

Компанія була заснована в 1884 році, після злиття Осака Shosen та пароплавної компанії Mitsui corp.

Перший контейнеровоз «Америка Мару», відплив в жовтні 1979 року. Контейнеризація для компанії почалася з маршруту Японія-Америка, а потім стала поширюватися на такі маршрутияк Австралія, Европа, Азія та Африка. Сьогодні суда компанії заходять майже в усі порти світу.

У 2015 компанія оголосила про свій намір придюання близько шести нових контейнеровозів, які будуть здатні нести 20150 TEU. Чотири кораблі будуть побудовані на верфях Samsung важкої промисловості в Кореї і ще два будуть побудовані на суднобудівному Имабари в Японії. Ці шість суден планується запустити вже в 2017 році і вони будeть обслуговувати маршрути між Азією і Європою.

Компанія сподівається, що ці мегаконтейнеровози допоможуть виправити стан справ в її контейнерному підрозділі. Незважаючи на те, що більшість контейнерних ліній за останній час змогли підвищити свої доходи, контейнерне підрозділ MОL майже у два рази збільшила свій збиток — до 20,9 млрд ієн (приблизно $150 млн) за результатами роботи з квітня по грудень 2015 року.

Рис. 2.6 - Структура флоту MOL.

Компанія є дуже диферсифікованою, у порівнянні з іншими найбільшими судноплавними компаніями. Станом на поточний рік, компанія оперує 146 судами. У складі свого флоту вона має 20 балкерів, 39 суден типу Ро-Ро, 2 круізних лайнера, 18 суден для транспортування скрапленного природного газу, 45 танкерів та 25 контейнеровозів.

OOCL. Компанія заснована в 1947 році як Orient Overseas Line, а в 1969 році була перейменована в Orient Overseas Container Line (OOCL), ставши першою азіатською судноплавною компанією, яка зайнялася контейнерними перевезеннями через Тихий океан. Компанія спеціалізується сугубо на перевезенні контейнерів, та має у своїй власності декілька терміналів.

Orient Overseas Container Line (OOCL) — один з найбільших в світі операторів контейнерних перевезень та логістичних послуг. OOCL має флот з більш ніж 200 суден, понад 180 офісів у 55 країнах світу та частки у контейнерних терміналах портів Лонг-Біч і Гаосюн. Станом на березень 2011 року в OOCL працювало 8 тис. осіб, ринкова вартість корпорації становила понад 5,8 млрд. доларів, а продажі — понад 6 млрд. доларів.

Станом на 2015 рік OOCL замовила на верфі Samsung Heavy Industries будівництво шести контейнеровозів місткістю 21,1 тис. TEU. Вони стануть найбільшими в світі. Вартість контракту складає близько $950 млн. Компанія скоро отримає 6 суден місткістю 18 тис. TEU. За інформацією «Braemar Seascope»[34], компанія знаходиться на завершальній стадії підписання контракту на будівництво контейнеровозів місткістю 20 600. TEU. Мова йде поки про три судна, здача яких запланована на 2017 рік. До вересня 2016 року компанія поповниться новими судами вантажопідйомністю від 15 тис. до 18 800 TEU. У квітні 2015 року компанія вже взяла з верфі Hyundai Samho Heavy Industries перший з шести замовлених контейнеровозів місткістю 18 800 TEU.

Компанія піклується про навколишнє середовище, наприклад згідно з данними компанії, викиди СО2 в атмосферу судами з останнього заказу на 60% менше, ніж у судів місткістю 13 500 TEU [35].

Всі суда OOCL відповідають і навіть перевищують міжнародні екологічні стандарти, дотримуючись норм власної екологічної безпеки OOCL, якості та системи управління (SQE), тим самим, виявляючи турботу про захист навколишнього середовища.

Станом на поточний рік відомо, що компанія замовила будівництво 6 нових контейнеровозів з вантажоємкістю у 20150 TEU [43]. Вони мають буду поставлені до кінця 2017 року.

Фінансові результати компаній лідерів судноплавного ринку.

Згідно з данними фінансової звітності, усі компанії у 2015 р. мали прибутки від своєї діяльності. У порівнянні з 2014, майже всі вони мали збільшення прибутку, за виключенням компаній MOL та OOCL. Співвідношення 2014 та 2015 років наведенні на рис. 2.7

Рис.2.7 - Співвідношення прибутку 2014 та 2015 років.

Компанія Maersk за 2015 рік показали найкращі фінансові результати, збільшивши свій прибуток на 1.3 мільярдадоаллрів. На другому місті знаходиться MSC, яка ззуміла збільшити свій дохід на 200 млн. доларів [44]. Третє місце, за прибутком, займає азіатський концерн OOCL, який у порівнняні з 2014 роком втратив у прибутку 260 млн. доларів [49].

Четерте місце на 2015 рік здобула азіатська компанія Evergreen, яка у порівння з 2014 роком збільшила свій прибуток на 100 млн. доларів [45]. П’яте місце у японського гіганта MOL, який хоча й втратив 400 млн. доларів у порівнянні з 2014, але за своєю капіталоємкістю зайням п’яте місце [48].

Останні три місця займають Torm, Frontline та Scorpio відповідно. Усі вони у 2015 показали пріріст свого прибутку. Так компанія Torm збільшила свою капіталоємкість на 360 млн. доларів [46], норвезький гігант Frontline на 218 млн. долларів, та італійський Scorpio на 165 млн. доларів [47].

Фінансові невдачі Mol та OCCL є виключенням з тенденції, щодо зростання доходів судноплавних гігантів. Це може бути обумовлено різними причинами. Як невдалими рішеннями щодо розширення або не розширення флоту, так і помилками у обиранні напрямків транспортування, як наприклад те, що японська компанія зосереджена на напрямку Азія-Європа, та приділя дуже мало уваги іншим. Також є несподіваним втрата прибутку OCCL. У світі прогнозів компанії вона мала збільшити свій прибуток, хоча б через оновлення флоту 2 контейнеровозами, які б поповнимали вантажоємкістькомпанії на 13,208 TEU, або 6.8 % [50].

Досліджуючи ці компанії можливо дійти до висновків, що майже усі вони не є вузькоспеціалізоованими. Багато з них мають зокрема судноплавної діяльності, щей інтереси у інших сферах, таких як морська логістика, вибобування природних копалин, портові інвестиції та інш.

Ринок судноплавних перевезень є дуже багатостороннім, і зокрема таких сегментів як контейнера та танкера, у ньому розвиваються й інші. За останні роки усі вони мали зріст у кількості суден, та й у іх вантажопідйомності, як відображено на рис. 2.8.

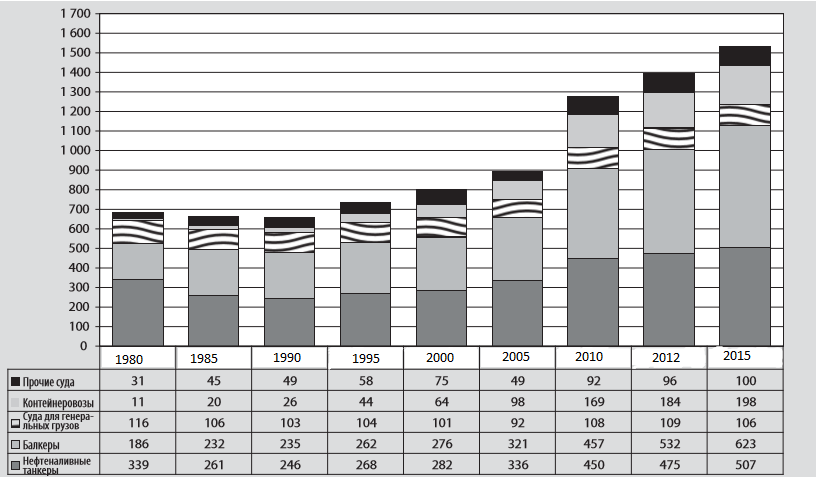


Рис. 2.8 - Структура світового флоту по основним типам суден,

окремі роки (дані станом на початок року, млн. т дедвейту).

На рис. 2.8 відображені основні сегменти судноплавного ринку. Згідно з ним, можна зробити висновки, що за останні 30 років, найбільший розвиток спостерігався у сегменті контейнерних перевезень, а найменший у сегменті генеральних перевезень [51]. Також були значні зміни у розмірах та вантажоємкості суден. Вони дуже значно збільшилися, так наприклад середній за розмірами балкера на початку 1980 років мав 40-50 тис. тонн дедвейту, а на початку 2000-х він вже був 70000 тон дедвейту [52].

Але зі збільшенням судноплавного ринку, та й побудовою нових суден змінювалася й вікова структура суден як зображено на рис.2.9.

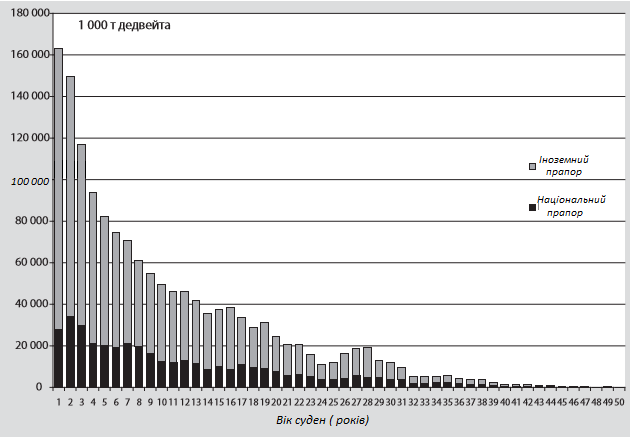


Рис 2.9 - Структура морського флоту за віком та за прапорами. [51].

Згідно з данними рис. 2.9, більшість суден, як за кількістю та і за віком, задіяні під іноземними прапорами. Це зумовлено різними чинниками, такими як, більш м’яке законодавство, легші податкові умови, послаблені вимоги щодо обслуговування суден та ін.

Досліджуючи найбільші компанії судноплавного ринку можливо зробити висновок, що більшість з них зосереджені у сегменті контейнерних перевезень. У цьому сегменті спостерігається найбільша кількість заказів на побудову нових суден, найбільша зміна у розмірах та вантажопід’ємності та ін. Тому цей сегмент ринку є дуже цікавим з точки зору його більш глибокого дослідження.

Серед багатьох компаній які реалізують контейнерне транспортуваня, для подальшого дослідження, слід обрати найбільш передову та перспективну, з точки зору розвитку цього сегменту, та проводити її більш детальний аналіз у наступній частині цієї роботи.

2.2 Аналіз ефективності функціонування судноплавної компанії

Maersk line

Компанія «A. P. Moller – Maersk Group» – одна з найстаріших компаній на морському ринку. Компанія була заснована в Данії в 1904 році, і більше всього вона стала відома як транспортна компанія, хоча інтереси «A. P. Moller – Maersk Group» завжди тягнулися в різні сектори економіки.

Засновниками компанії стали капітан Петер Мерск Меллер і його син Арнольд Петер Меллер. У 1965 році компанія булла об’эднана в глобальну корпорацію, в якій на сьогоднішній день працюють близько 108 тисяч співробітників в 135 країнах світу.

Під керівництвом голови датської компанії «A. P. Moller – Maersk Group» Мерському Маккінні Меллером, сімейна фірма переросла у великого транспортного і нафтовидобувного гіганта.

Maersk Group – це багатопрофільна корпорація, яка є найбільшою в світі судноплавною лінією, компанією енергетичного, виробничого і логістичного сектора.

В Maersk Group бізнес будується на основі наступних принципів [52]:   
- довгострокові перспективи зростання прибутку;   
- поєднання інноваційних і традиційних підходів;   
- філософія «constant care» - постійна турбота про нинішній день і готовність до завтрашнього.

Все це дозволяє компанії займати лідируючі позиції у всіх індустріях, до яких вона залучена.

Maersk Group включає в себе кілька компаній і великих брендів, основні з них: Maersk Line, APM Terminals, Maersk Oil і Maersk Drilling [52].

Maersk Group - компанія, здебільшого відома своїм транспортним бізнесом. До її складу входять 40 контейнерних терміналів по всьому світу, в більшості у спільному володінні з портовими адміністраціями, а також володіє низкою найбільших у світі суден-контейнеровозів. Крім цього, Maersk Group в обмеженому обсязі займається видобутком нафти і природного газу, суднобудуванням, їй належить мережа супермаркетів, що поштова компанія.

На сьогоднішній день компанія має близько 76 000 акціонерів.   
Найбільш цікавим з усіх напрямків діяльності компанії, є Maersk Line. Даний напрямок спеціалізується на контейнерних перевезеннях.

Компанія Maersk Line була заснована в 1928 році. Для своїх клієнтів компанія пропонує широкий вибір всіх типів контейнерів: починаючи стандартними, закінчуючи рефрижераторними контейнерами. Maersk Line є першим вантажоперевізником у світі за кількістю суден (489, з яких 309 – зафрахтованих, 180 - належить компанії). Місткість усіх цих судів становить близько 2,5 млн TEU.

Основні напрямки перевезень проходять за напрямом [52]:   
- Європа – Азія (24 %);   
- Західна і Центральна Азія (17 %);   
- Африка і Північна Америка (15 %);   
- Латинська Америка (14%).

Ця компанія займає 208-е місце в списку Fortune Global 500 за 2015 рік, у порівнянні зі 172-м місцем у 2014 році

Компанія має офіси в 130 країнах світу. Флот компанії на серпень 2015 року включав:

• 397 суден-контейнеровозів,

• 8 супертанкерів водотоннажністю 300 тис. т,

• 51 нафтопродуктовозів,

• 14 газовозів,

• 19 автомобілевозів.

Прибуток групи в 2015 році склав $62,6 млрд. Фінансові результати, за 2015 рік були найкращими в усьому судноплавному ринку. За весь фінансовий рік, за оцінками аналітиків [18], операційний прибуток компанії перевищів $2,9 млрд. Цей прибуток перевищів попередньорічний на 55%. Це э кращим результатом з середини 2010 року. А дохід на інвестований капітал перевищив 13,5% (за попередній квартал він склав 10,8%).

Результати Maersk Line дуже показові, бо стан ринку в цілому, був дуже неоднозначним, увесь рік відбувалися значні коливання фрахтових ставок в усіх сегментах.

Також компанія Maersk, в кінці 2015 року, оголосила про намір знову почати замовляти суда, з 2014 була перерва на замовлення таких суден з боку компанії. Останніми були прийняті нею в експлуатацію в 2014 році мегаконтейнеровози класу Triple-E рекордної місткістю — 18 270 TEU. Раніше вартість подібного судна досягала $185 млн, станом на 2016 р. вона становить приблизно $160 млн.

У січні поточного року Maersk підписала контракт на будівництво другого покоління контейнеровозів Triple-E на корейській верфі Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME). Всього в серії 11 контейнеровозів місткістю 19 630 TEU, а також ще шість одиниць у вигляді опціону. Вартість контракту становить $1,8 млрд.

Нові судна будуть найбільшими в складі флоту Maersk. Задіяти їх планується на маршруті Азія — Європа, де вони замінять суду меншої місткості. Здача запланована в період з квітня 2017 по травень 2018 року. Працювати вони будуть під прапором Данії.

Аналіз сегментів діяльності. Багато компаній має дуже вузьку спеціалізованість, але за рахунок глобалізації та конкуренції на ринку, більшість компаній не спеційлізуються на чомусь одному.

У компанії Maersk line кожен сегмент діяльності має важливу роль і впливає на загальний реузльтат компанії, тобто на її прибуток. Тому при оцінці фінансового стану підприємства важливо проводити сегментний аналіз для того, щоб дізнатися, як той чи інший сегмент впливає на загальну виручку і прибуток.

Сегментний аналіз є важливим, коли проводиться аналіз диверсифікованих компаній. Компанія Маерск є диверсифікованою компанією, яка має п'ять основних сегментів бізнесу. Це контейнерні перевезення та діяльність пов’язана з ними, танкерні перевезення, нафтові та газові, роздрібні продажи, суднобудівні заводи, термінали та ін. Кожен з цих сегментів має свою власну модель зростання, рентабельність та майбутній потенціал.

В першу чергу потрібно дослідити як різні підрозділи компанії сприяють її загальній виручці.

Аналіз сегментів компанії проводиться в два етапи. У першому приводиться короткий аналіз кожного сегменту, його виручки та прибутку за чотири роки (з 2012 року по 2015).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Сегменти діяльності | Виручка, млрд. долларів. 2012-2015 р. | Прибуток, млрд. долларів. 2012-2015 р. |
| Млрд. % | Млрд. % |
| Контейнеровози | 76.6 56 | 2.7 22 |
| Танкера | 11.9 9 | 3 24 |
| Нафтові та газові платформи | 20.7 15 | 5.1 41 |
| Роздрібна торгівля | 21.8 16 | 0.9 7 |
| Суднобудівля, термінали ті ін. | 6.2 5 | 0.7 6 |
| Усього | 137.2 100 | 12.4 100 |

Аналіз сегментів компанії Maersk line. Таблиця 2.1

Виручка всіх сегментів складає 137,2 млрд, основний внесок складається з контейнерного бізнесу компанії, який становить 76,6 млрд долларів (56% від загальної виручки).

Танкерний бізнес компанії заробив 20,7 млрд долларів (9% від виручки). Нафтові та газові платформи мали прибутки у розмірі 21,8 млрд долларів (15% від загального виручки). Рітейлерскьй бізнес (Роздрібна торгівля) заробив 21,8 млрд долларів (16% від загальної виручки). Сегмент суднобудування та інший біщнес компанії заробив 6,2 млрд долларів (5% від загальної виручки).

Як вже було зазначено, що контейнерний сегмент зробив найбільшу виручку, але його внесок у прибуток є лише 2.7 млрд долларів. З іншого боку нафтові та газові платформи мали виручку у розмірі 20.7 млрд долларів, але їх прибуток є 5.1 млрд за минулі чотири роки. Це означає, що виручка від видобудку та продажу нафти і газу майже в 4 рази менше, ніж у контейнерного сегмнту, але прибуток в 2 рази більше.

Крім того, сегмент нафтових та газових платформ мав успіхи за рахунок придбання американської нафтової компанії в 2008 році і укладав договір з датським урядом, який надали право для компанії Maersk видобувати нафту на пільгових умовах та права и в датській частині Південного моря.

Порівнянн рік-у-рік кожного сегменту компанії. Цей аналіз проводиться для кращого розуміння ефективності кожного з сегментів, у порівнянні з попереднім періодом.

Таблиця 2.2- Порівняння прибутку кожного сегменту компанії, рік-у-рік.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сегменти | Прибуток млрд долларів | | | | | Зміни у % | | | |
| 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2011-2012 | 2012-2013 | 2013-2014 | 2014-2015 |
| Контейнеровози | 13.6 | 14.3 | 19.3 | 22.7 | 20.3 | 6.45 | 35.5 | 16.59 | -3.39 |
| Танкера | 2.1 | 2.2 | 2.7 | 3.3 | 3.7 | 9.96 | 17.27 | 19.59 | 8.94 |
| Нафто-газові платформи | 2.8 | 3 | 4 | 6.2 | 7.5 | 5.26 | 36.04 | 49.91 | 25.31 |
| Рітейлінг | 3.3 | 3.4 | 3.8 | 6.3 | 8.3 | 5.64 | 8.47 | 69.97 | 30.96 |
| Суднобудування та ін. | 3 | 1.5 | 1.9 | 1.5 | 1.3 | -47.1 | 26.8 | -24.4 | -19.5 |
| Усього | 24.8 | 24.4 | 31.7 | 40 | 41,1 | - | - | - | - |

Таблиця. 2.3- Порівняння виручки кожного сегменту компанії, рік-у-рік.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сегменти | Виручка млрд долларів | | | | | Зміни у % | | | |
| 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2011-2012 | 2012-2013 | 2013-2014 | 2014-2015 |
| Контейнеровози | 0.5 | 1.3 | 1.2 | -0.5 | 0.7 | 135 | -15 | -144 | 135 |
| Танкера | 0.3 | 0.4 | 0.5 | 0.8 | 1.3 | 48.4 | 19.4 | 49 | 18.2 |
| Нафто-газові платформи | 0.9 | 1 | 1.1 | 1.4 | 1.6 | 4.7 | 2.7 | 44.8 | -12 |
| Рітейлінг | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 30 | -16 | 67 | 9 |
| Суднобудування та ін. | 0.09 | 0.11 | 0.12 | 0.18 | 0.21 | 10 | 6 | 8.2 | 33.4 |
| Усього | 1.89 | 2.91 | 3.12 | 2.68 | 4.01 | - | - | - | - |

У 2012 році прибуток за рік у контейнерному сегменту збільшився лише на 6,45% в порівнянні з попереднім роком, але виручка позитивно збільшилася на 135 %. Тому що в 2012 році, в цілому, темпи зростання контейнерного сегменту судноплавного ринку становили 5%, що в судноплавної галузі вважається хорошою швидкістю

Хоча в 2012 році було досягнуто невелике підвищення доходів, але в 2013 році прибуток різко збільшився, при зменшенні виручки на 1 мільярд. Прибуток збільшилася за рахунок придбання компанією Британської судноплавної контейнерної корпоріції Р&О Nedlloyed, через це виручка знизилася. Бо саме з виручки були виплачені значні сумми на прибдання компанії, та виплат по рахункам які належали до неї.

У зв'язку з глобальними кризами, 2013 рік був складним роком для компанії. Доходи були зменшені в тому році на 0.4 млрд, але через ефективне управління активами компанія втратила не так суттєво як її конкуренти.

Виручка деяких активів збільшилася, але не занадто, тому на фінансових результатах сказалося ще й те, що обмінний курс USD до датської крони змінився - вона знецінилися на 8%. Так Maersk line, як і деякі інші датські компанії, ссилалася на це, як на причину низьких результатів.

У 2013 році доходи від вибобутку нафти і газу збільшилися на 1.1 млрд долларів (36%), а прибуток збільшився тільки 2,78%. Ситуація склалася іншою в 2014 році, компанія збільшила виручку на 6,2 млрд долларів (49,91%) а прибуток збільшився на 1.4 млрд долларів (44,81%).

У 2014 році більшість основних активів компанії мали позитивні данні щодо прибутку та виручки. Виручка сегмента контейнеровозів зросла на 3.14 млрд долларів але там було майже 1.5 млрд долларів збитків за рахунок зниження ставки контейнерних перевезень. Були плани на замовлення декількох суден, але через негативні данні щодо прибутків вони не були здійсненні. Контейнерний сегмент мав 76% загальних збитків группи, та був причиною втрати частки компанії на ринку контейнерних перевезень, на той рік. Також на цю ситуацію вплинуло те, що ємкість контейнерних суден збільшується, більше ніж обсяг транспортування, створюється ослаблення балансу між попитом і пропозицією , та це у свою чергу призвело до зниження ставок у 2014 року.

Виручка та дебіторська заборгованність. Взаємозв'язок між виручкою і дебіторської заборгованосттю дуже важливий тому що, якщо дебіторська заборгованість зростає швидше, ніж збільшення виручки, то це призвиде то необхідності розширення кредитної допомоги, потреби у збільшенні пільг або буде означати невдале ведення бізнесу.

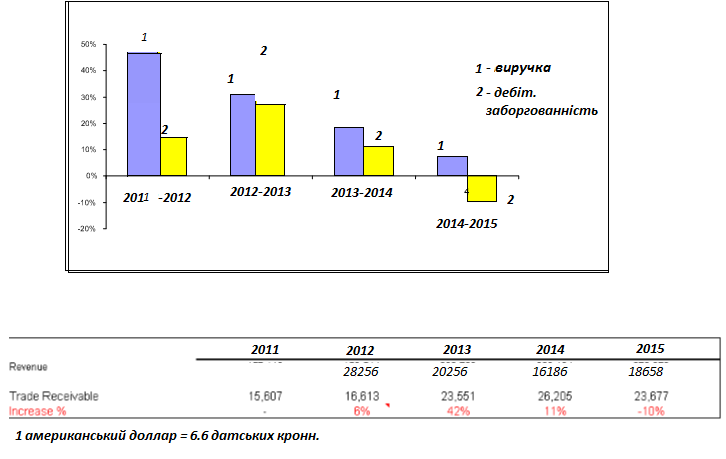


Рис.2.10 - Співвідношення виручки та дебіторської заборгованності.

Рисунок наведений вище демонструє взаємозв'язок між виручкою компанії та її дебіторської заборгованості з 2012 року по 2015 рік. Вона показує, що дебіторська заборгованість зростає темпами, що перевищують прибутки з 2012 року по 2013 рік, завдяки великій кількості кредитних ліній та кредитної політики. Але в 2014 році дебіторська заборгованість збільшувалася з меншою швидкістю порівняно з прибутком. У 2015 році прибуток збільшився, а дебіторська заборгованість зменшилася на 10%, це демонструє, що політика компанії була ефективно реалізована, а це в свою чергу вказує на її здатність збільшувати свої прибутки у наступних роках.

Наступні важливі показники ефективності функціонування компанії, це є власний капітал, зобов’язання компанії, виплати (дивіденди) по акціям, та іх співвідношення до прибутку компанії.

Щоб надати їм фінансової оцінки, необхідно знати про швидкісті їх зростання, або зменшення.

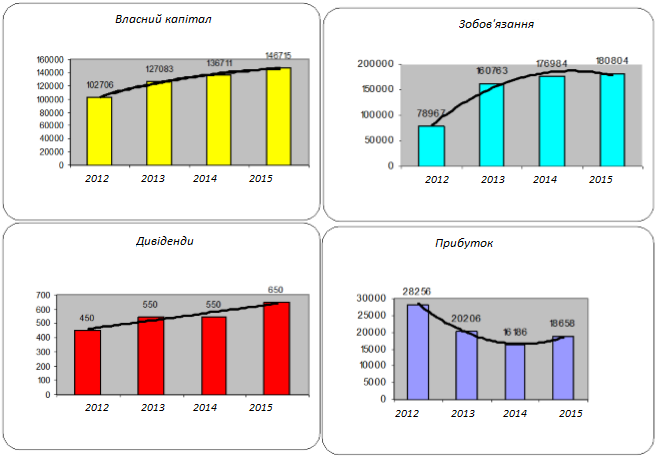


Рис 2.11 - Порівняння власного капіталу, зобов’язаннь компанії,

дивідендів по акціям та прибутку, млн данських крон [53]

Протягом останніх чотирьох років спостерігалося значне покращення, як по розміру влачного капіталу, у виплатах дивідендів по акціям та ін. У 2011 році сукупний капітал був 83,657 млн. данських крон (близько 12.67 млн долларів). Власний капітал у 2012 році зріс на 19 мільйонів данських крон (18.54%). У 2013 році продовжилася тенденція зростання, власний капітал збільшився на 19,18% порівняно з попереднім роком. Але в 2014 та 2015 році власний капітал збільшився на 7.04% і 6,81% відповідно. Взаємозалежність власного капіталу та зобов’язаннь показує, як фірма фінансує свою діяльність, успішно чи ні.

Існує два способи фінансування компаній у ринкових умовах, перший - коли компанія отримує фінанси через акціонерів, у еміссії акцій, а другий - коли кошти формуються за рахунок зовнішніх ресурсів, таких як банківські позики. Зростання власного капіталу кожен рік показує, що в цілому роботу Maersk line можна охарактеризувати як компанію з високим рівнем ефективності.

У 2012 році прибуток склав 2 млрд данських крон прибутку від припинених операцій [53], але після цього відбулося його невелике зниження. Що стосується дивідендів, то у 2012 році, дивіденди збільшилися на 150 млн. данських крон (33.33%), але після цього в 2013 та 2015 роках спостерігалося їх збільшення на 18,18% і 15.38% відповідно. Але 2014 не відзначився їх зростанням - 0%. Це відбулося тому, що група компанія інвестувала частину суми дивідендів на збільшення інвестицій.

Дослідження ліквідності компаніі Maersk line. Ліквідність компаніі Maersk line проаналізована за допомогою показників ліквідності наведенних у частині 1.3 діпломної роботи.

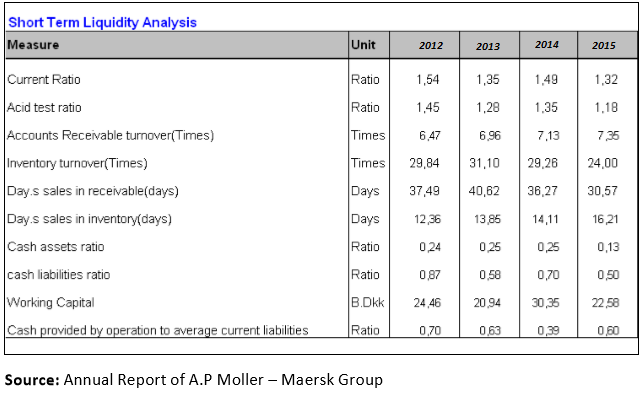


Рис 2.12 - Аналіз ліквідності [53].

Короткострокова ліквідність має велике значення при проведенні аналізу з-за того, що поки підприємство в змозі платити за своїми короткостроковими боргами, то воно здатне мати стійкий розвиток у майбутньому.

Коефіцієнт поточної ліквідності (:

Кпл 2012 = ,

Кпл 2013 == 1,35,

Кпл 2014=,

Кпл 2015 =.

Коефіцієнт поточної ліквідності (current ratio) у 2012 році склав 1,54, але після цього він мав незначне зниження кожного року, крім 2014 року. Коефіцієнт поточної ліквідності Maersk line у всі роки був низькими. Він має становити 2:1 (або 200 відсотків), це є нормою і все, що нижче цієї норми - це погано, у разі якщо показник поточної ліквідності вище, то це гарно. Цей показник був таким низьким через те , що спостерігалося постійне збільшення темпів зростання поточних зобов'язань з 2012 року по 2015 рік [53].

К терм 2012==1,45,

К терм 2013=,

К терм 2014=,

К терм 2015=.

Співвідношення термінової ліквідності (acid-test ratio) з 2013 по 2015 (1.28, 1.35 і 1,18 відповідно) було відмічене невеликим зниженням. Показник дебіторської заборгованості (sales in receivables) знижувався, а це в свою чергу може бути причиною для збільшення боргів. Але у випадку компаніїї Maersl line причиною такого падіння було придбання трьох великих компаній, що зменшило її здатність обслуговування дебіторської заборгованності у цих роках (додаток 2).

Коб.дб2012=

Коб.дб2013=

Коб.дб2014=

Коб.дб2015=

Оборотність дебіторскьої заборгованності з 2012 по 2015 знаходиться у діапоазоні від 6 до 7, що демонструє досить швидкий цикл використання та повернення дебіторських коштів. Середній показник по судноплвній галізі є 4, тому можна вважити показник обороту дебіторської заборгованності компанії Maersk line досить високим.

К гр активів 2012=,

К гр активів 2013=,

Кгр активів 2014=,

К гр активів 2015=.

Співвідношення грошових активів (cash asset ratio) аналогічне коефіцієнту термінової ліквідності, за винятком того, що коефіцієнт термінової ліквідності включає в себе поточні активи, такі як товарно-матеріальні запаси, в чисельнику. Відношення грошових активів є набагато більш точною мірою ліквідності компанії [54]. Його значення менше 1 та це показує, що Maersk line не в змозі оплатити свої короткострокові борги. Однако слід мати на увазі, що це співвідношення відрізняється залежно до розміру компанії, галузі та іншим факторам. У випадку компанії Maersk line, це сталося через те, що компанія виділяла ресурси для зростання бізнесу, щоб придбати три великі компанії [53].

Коефіцет грошової ліквідності (Cash liability ratio), його виростовують для вимірювання готівкових коштів для оплати короткострокових боргів. Наявність цих коштів показує якість ліквідності поточних зобов'язань. Чим вище цей коефіцент, тим вище ліквідність поточних зобов'язань. Компанія мала зниження грошової ліквідності з 2012 року (від 0,87 до 0,50 протягом останніх чотирьох років). У фінансовій звітності компанії, це пояснюється великими інвестиціями у придбання нових суден та компаній, замість зменшення своїх боргів (Додаток № 2).

Оборотні кошти 2012 = 69,423-44,968= 24,46 млрд.

Оборотні кошти 2013 = 81,518-60,580= 20,94 млрд.

Оборотні кошти 2014 = 92,663-62,312= 30,35 млрд.

Оборотні кошти 2015 = 94,015-71434= 22, 58 млрд.

Оборотний кошти (working kapital) зменшилися на 4 млрд в 2013 році, але в 2014 році збільшився на 10 мільярдів, а у 2015 році оборотні кошти скоротився на 8 млрд [53]. Це відбувалося в першу чергу, через великі інвестиції компанії у інши сегменти свого бізнесу та придбання нових активів [57]. Хоча немає ніякої послідовності у зростанні та зменшенні оборотного капіталу, його можливо оцінити як сприятливий для надходження інвестицій.

Коефіцент отриманих коштів від операцій (К к. отр. опер.).

К к. отр. опер 2012=

К к. отр. опер 2013=

К к. отр. опер 2014=

К к. отр. опер 2015=

Грошові кошти отримані від операції (Cash provided by operation). Компанія мала співвідношення цього показника від 0,70 до 0,60, що демонструє його гарний результат. Якщо компанія має середнє значення цього показника у більше ніж 0,40 то це характеризує ії грошові кошти отримані від операційної діяльності як задовільні [55]. Це співвідношення (0.40 та більше) показує, що компанія знаходиться в «здоровому» стані. Лише у 2014 році цей показник склав 0,39 в той час як в інші роки він знаходився на дуже хорошому рівні. (Додаток № 2).

Ефективність використання оборотних коштів компанії.

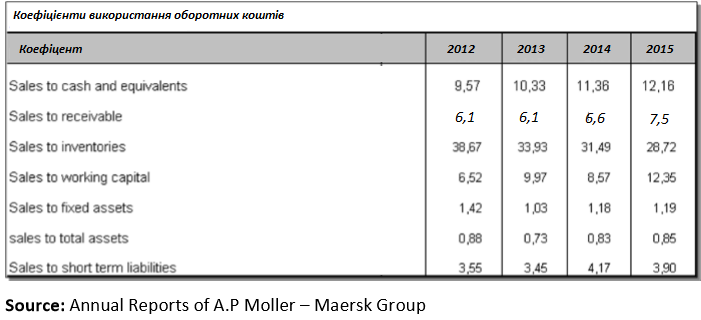


Рис. 2.13 - Коефіценти ефективності використання обортних коштів.

Коб.к.продаж.2012 =

Коб.к. продаж.2013=

Коб.к.продаж.2014=

Коб.к.продаж.2015=

Як показано у вищенаведеній таблиці, використання оборотних коштів має стійке зростання протягом останніх чотирьох років. Оборотні кошти від продаж (Sales to cash and equivalent ratio) збільшилися з 2012 року по 2015 рік. У 2012 році вони склали 9.60, у той час як у 2015 році вони були збільшені до 11.78.

Коб.к.деб.з.2012=

Коб.к.деб.з.2013=

Коб.к.деб.з.2014=

Коб.к.деб.з.2015=

Оборотні коши та дебіторська заборгованість (Sales to receivable). Цей показник мав зростання протягом останніх років, із-за зменшення дебіторської заборгованості на 2 млрд данських крон, що свідчить про реалізацію ефективної кредитної політики. У 2012 році цей коефіцент складав 6,1, а вже у 2015 році зріс до 7,5.

Ко.з.2012= Кз.а.2012=

Ко.з.2013= Кз.а.2013=

Ко.з.2014= Кз.а.2014=

Ко.з.2015= Кз.а.2015=

Коефіцент основних засобів (fixed assets) та загальних активів (total assets) вказую на менш ефективну діяльність у 2015 року, порівняно з останніми трьома роками. Коефіцент основних засобів та загальних активів в 2012 році склав 1,42 і 0,88 відповідно, а в 2015 році цей показник становив 1,19 і 0.85 відповідно. Це погіршення зумовлено через придбання трьох великих компаній, на які були виділені інвестиції в 2013 році, але не тільки це. Компанія вважає, що не повне використання цих активів буде сприяти розширенню її діяльності у майбутньому [53]. Коефіцент короткострокових зобов'язань (short term liabilities) був на хорошому рівні у 2014 році, внаслідок збільшення капіталу за рахунок акціонерів та політики позбавлення від боргів.

Структура капіталу та коефіцієнтів платоспроможності. Процес оцінки структури капіталу і платоспроможності будь-якого підприємства ключає в себе аналіз великої кількісті ключових елементів, що ускладнює аналіз структури капіталу і платоспроможності підприємства. Компанія Maersk line є добре диверсифікованою компанії і бере участь в різних сферах діяльності.

Аналіз структури капіталу пов'язаний з видами капіталу, що використовуються для фінансування підприємства [56].

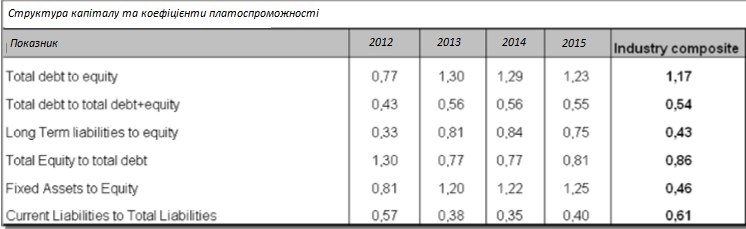


Рис. 2.14 - Структура капіталу та коефіценти платоспроможності.

Кплат.2012=1,3

Кплат.2013==0,7

Кплат.2014==0,7

Кплат.2015=0,8

Коефіцент платоспроможності с 2012 до 2015 роки знизився, з 1,3 до 0,8. Це не є добрим знаком для інвесторів тому, що при зниженні цього показника знижується привабливість компанії. Це на сам перед значить, що знижується її здатність своєчасно обслуговувати свої борги, та робити по ним виплати.

Коефіцент фінансової незалежності (total debt to equity) збільшувався в останні роки протягом окремих періодів. Його співвідношення до власного капіталу вище, ніж в середньому по галузі в останні три роки, але загальний борг до загальної заборгованості + капіталу (total debt to total debt + equity) був на середньому рівні по галузі. Показник довгострокових зобов'язань до власного капіталу показуює, що довгострокові зобов’язання компанії зросли через розширення кредитної політики. Це демонструє те, що компанія відходить з консервативного підходу до структури капіталу. Навіть в основних засобах (fixed assets), при використанні тільки власного майна, споруд та обладнання, коефіцент все ще вище середніх показників галузі. В минулому році поточні зобов'язання по відношенню до загальної суми зобов'язань були нижчими в середньому по галузі, це означає, що компанія орієнтується більше на довгострокові зобов'язання.

В цілому, структура капіталу та коефіцієнтів платоспроможності є показовими, бо вони показують фінансову стійкість компанії. Якщо порівнювати ці показники з середніми по галузі, то можна дійти до висновкі, що компанія діє ефективно в останні роки. Хоча компанія придбала три великих актива в 2013 році [57], але показники структури капіталу і платоспроможності не втрачають привабливість для кредиторів. Структуру капіталу і платоспроможності більш детально наведена у додатку 3.

Прибуток з інвестицій. Для оцінки прибутку від інвестиційної діяльності використовувається оцінка рентабельності інвестицій. Рентабельність інвестицій є одним з декількох підходів для оцінки інвестицій шляхом порівняння розмірів і термінів очікуваного прибутку до розміру інвестицій. Данні щодо рентабельності інвестицій дають можливість проаналізувати, як збільшити віддачу від інвестицій, наприклад, за рахунок зниження витрат, збільшення посилення або прискорення прибутку. Для цього слід проаналізувати наступні данні:

а) Прибуток на вкладений капітал,

б) Рентабельність сукупних активів,

в) Рентабельність власного капіталу,

г) Середньозважений капітал.

Прибуток на вкладений капітал (ПВК). Інформація за останні чотири роки, з 2012 року по 2015 рік, демонструє яким чином керівництво розподіляло капітал у операційній діяльності компанії. В результаті прибутковість інвестованого капіталу неможливо оцінити без порівняння з середньою вартістю капіталу компаніі (average cost of capital). Для цього використовується наступна формула:

.

ПВК2012=

ПВК2013=

ПВК2014=

ПВК2015=

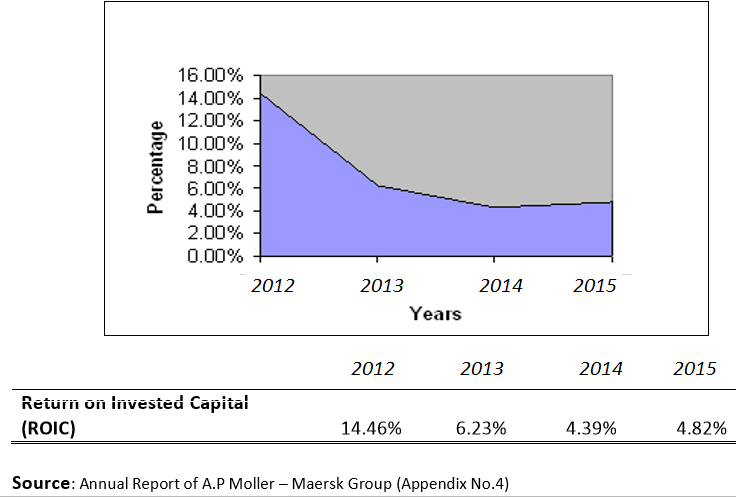


Рис. 2.15 - Прибуток на вкладений капітал.

Прибуток на інвестований капітал показує, що 14,46% у 2012, 6,23% у 2013, 4,39% у 2014 та 4,82% у 2015 роках був сформований з активів в 2004, 2005, 2006 і 2007роках відповідно. У порівнянні із середніми показниками прибутку на інвестований капітал у судноплавному ринку, навіть показники 2014 та 2015 є не поганими.

Ракт.2012=

Ракт.2013=

Ракт.2014=

Ракт.2015=

Рентабельність активів. Цей коефіцієнт розраховується для вимірювання продуктивності активів. Рентабельність активів компанії з 2012 року до 2015 року має тенденцію зниження. Рентабельність сукупних активів досягла мінімального рівня 6.82% у 2014 році, рис 2.16. Причиною стала велика кількість інвестицій в основний капітал. Через це було зниження рентабельністі активів в короткостроковій перспективі, але це є привабливим для інвесторів в довгостроковій перспективі, згідно з якою повне використання активів може створити більший прибуток.

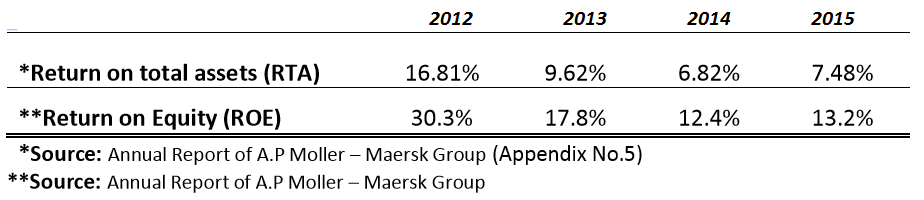


Рисунок 2.16 - Рентабельність сукупних активів.

Рентабельність власного капіталу. Рентабельність капіталу розраховується як прибуток за рік, поділений на середній прибуток. Рентабельність власного капіталу грає важливу роль для аналізу рентабельності. Рентабельність власного капіталу у 30,3% яка спостерігалася в 2012 році, була вище на 10,5% середньої по галузі, яка складала 19.80% [58], але після 2012 року, рентабельність капіталу опустилася нижче середньої по галузі. У 2015 році вона складала 13,2% за рахунок 33.96% зниження чистого доходу від 28,256 мільйон данських крон (2012) до 18,658 млн. данських крон (2015). Низька рентабельність капіталу відлякує інвесторів, а також інших зацікавлених сторін.

Середньозважений капітал. Для оцінки середньозваженного капіталу кожну категорії слід пропорційно оцінити щодо її вартості. Середньозважений капітал - це середня та загальна вартість всіх джерел фінансування. Середньозважений капітал виражається у процентах. Середньозважена вартість капіталу вказує загальну необхідну норму прибутку яку вимагають інвестори та кредитори.

Де:

Е - ринкова вартість компанії,

V - варстість компанії,

Re - вартість акціонерного капіталу,

D - ринкова вартість зобов’язань компанії,

Rd - вартість боргів

Tc - корпоративний податок.

Використовуючи фінансову інформацію за 2015 рік можна отримати середньозважений капітал, за наведенною вище формулою:

=

==

= 0,006173 + 0,0395185 = 4,57%

Прибуток на вкладений капітал показує про повернення коштів від інвестицій, які були сформовані через прийняття грошових коштів від інвесторів і кредиторів, з іншого боку середньозважений капітал відображає яку середню прибутковість очікують інвестори та кредитори. Прибуток на вкладений капітал становить 4,82%, що є більшим ніж середньозважений капітал (4.57%), це свідчить що діяльність компанії залежить не в першу чергу від інвесторів та кредиторів. Хоча прибуток у 4.82% не є видатним, але подальші перспективи компанії оцінюються як високі.

Таблиця 2.4 - Дослідження основних показників діяльності Maersk line.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
| Коефіцент поточної ліквідності | 1,54 | 1,35 | 1,49 | 1,32 |
| Коефіцент термінової ліквідності | 1,45 | 1,28 | 1,35 | 1,18 |
| Коефіцент оборотку дебіторської  заборгованності | 6,47 | 6,96 | 7,13 | 7,35 |
| Коефіцент співвідношення активів | 0,24 | 0,25 | 0,25 | 0,13 |
| Коефіцент отримання коштів від діяльності | 0,7 | 0,63 | 0,39 | 0,6 |
| Коефіцент ефективності оборотних коштів | 9,57 | 10,3 | 11,3 | 12,16 |
| Коефіцент відношення обортних коштів до заборгованності | 6,1 | 6,2 | 6,6 | 7,5 |
| Коефіцент ефективності основних засобів | 1,42 | 1.03 | 1,18 | 1,19 |
| Коефіцент ефективності загальних активів | 0,88 | 0,73 | 0,83 | 0,85 |
| Коефіцент платоспроможності | 1,3 | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Прибуток на вкладені інвестиції | 14,46% | 6,23% | 4,39% | 4,82% |
| Рентабельність активів | 7,48% | 6,82% | 9,62% | 16,81% |
| Рентабельність власного капіталу | 30,3% | 17,8% | 12,4% | 13,2% |

Оцінка показників діяльності компаніі Maersk line за 2012-2015 р. свідчить про стабільну тенденцію росту та наявності у підприємства непоганих перспектив, щодо розвитку.

Аналіз балансу чотирьох років з 2012 по 2015 роки компанії Maersk line проводиться для того, щоб визначити зростання фінансової бази та порівняти його з показниками попередньої діяльності. Його мета в тому, щоб проаналізувати тенденції основних статей балансу, такі як активи, зобов'язання, акції, дебіторська заборгованість, доходи і товарно-матеріальних запасів. В активах спострерігається тенденція збільшення загального обсягу активів, а не тільки поточних чи основних засобів. У 2015 році і 2014 року сукупні активи збільшилися лише 10,13% і 4,41% відповідно, в той час як найбільш значне зростання було помічене в 2013 році, коли сукупні активи збільшилися на 103173 млн данських крон (56,79%) до 284846 млн данських крон в порівнянні з 2012 р. У 2013 році оборотні активи збільшилися на 12095 млн данських крон (17,42%) до 81518 млн данських крон в той час як основні засоби збільшилися на 91078 млн данських крон (81,14%) до DKK 221 032, у порівнянні з 2012 роком. Подальший аналіз показує, що з 91078 млн данських крон, 27799 млн данських крон (2438,72%) були обумовлені збільшенням в складі нематеріальних активів, які були пов'язані з придбанням двох великих судноплавних компаній і однієї нафтогазової компанії. Нематеріальні активи збільшилися за рахунок нафти і концесійних прав, але невизначеність існує через фактор ризику нематеріальних активів та їх майбутньої вартості. Тому можливо говорити про тактичне бачення, у цьому випадку, а не стратегічне, менеджменту компанії, а це в свою чергу не є позитивним сигналом для інвесторів і кредиторів для прийняття рішень в майбутньому.

Загальні зобов'язання компанії в 2013 році також збільшився на 81,796 млн данських крон (103.58%) до 160763 млн данських крон, а в той же період прибуток збільшився (21,65%) до 20,750 млн датських крон. Тут є цікавий взаємозв'язок, сумарно вартість основних засобів збільшилася на підставі зобов'язань (у зв'язку з придбанням), але це співвідношення показує, що це може бути небезпечно для поточного інвестора, тому що він більше зацікавлений в більш швидкому заробітку, але це могло б бути плідним для потенційного інвестора, оскільки активи, придбані в поточному періоді шляхом придбання будуть повністю використовуватися в майбутньому, та будуть підвищувати майбутні доходи.

У 2013 спостерігалася тенденція збільшення прибутку, на рівні з активами та зобов'язаннями компанії. Власний капітал збільшився на 20,81% і в наступних роках 2014 та 2015 роках, його показник був 10.18% і 7,32% відповідно. Було зазначено, що придбання двох судноплавних і однієї нафтогазової компаній в основному фінансувалося з зобов’язаннь замість фінансування з прибутку, так як суттєво збільшилася зобов’язання порівняно з прибутком. Через це загальна сума зобов'язань у 2013 року склала 160,763 мільйонів датських крон і вона була більшою, ніж прибуток, який склав 124,083 млн. датських крон.

Власний оборотний капітал підприємства, а також власні і довгострокові джерела формування запасав мають тенденцію до збільшення, що позитивно позначається на діяльності підприємства, оскільки характеризує його незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Також, за останні чотири роки спостерігається зниження залежності від зовнішніх кредиторів. Дана тенденція виникає за рахунок зменшення короткострокової кредиторської заборгованості і збільшення суми власного капіталу. Так як власний капітал значно перевищує позиковий, то можна сказати, що компанія є фінансово надійним підприємством.

У аналізу балансу існує тенденція у взаємозв'язку між виручкою і дебіторської заборгованості, яка є важливим показником структури прибутку. Дебіторська заборгованість зростає більш швидкими темпами, ніж збільшується виручка, а це може бути у разі розширення кредитної політики або інших займів.

Аналіз зміни виручки та дебіторської заборгованості за 2012-2015 роки вказує на зростання дебіторської заборгованості та її перевищення прибутковості, за той саий період. З економічної точки зору це означає, що у випадку зривів в оплаті продукції підприємство може подолати проблеми погашення заборгованості постачальникам. Але важливо те, що з 2014 дебіторська заборгованість збільшується з меншою швидкістю порівняно з доходами в цьому році, а в 2015 році було видно, що виручка збільшилася всього на 7.20%, а дебіторська заборгованість знизилася на 9,64%, що свідчить про початок збільшення доходів у найближчі роки.

Тому для компанії важливо налагодити роботу по стягненню дебіторської заборгованості, яка дозволить вивільнити додаткові кошти і тим самим підвищити ліквідність.

Аналіз тенденцій щодо змін запасів у балансу та їх зв'язок з виручкою проводяться для того, щоб визначити іх вплив на структуру доходів. Запаси компанії постійно дуже високі, у порівнянні з конкурентами [59], а з 2012 року по 2015 рік і в порівнянні з виручкою. Цей зв'язок показує неефиктивну діяльність компанії щодо її запасів, тому що значні суми були вкладені в запаси, які можуть вплинути на оборотний капітал групи і коефіцієнт поточної ліквідності.

Аномальні збільшення спостерігається у 2013 році (49.10%) та 2014 (34.26%), це може призвести до довіри з боку кредиторів, а також інших користувачів фінансової звітності компанії.

По аналізованим показниками фінансової діяльності компанії можна зробити висновок, що фінансова стійкість є стабільною, оскільки в цілому показники мають тенденцію до зростання.

Значення коефіцієнтів поточної та швидкої ліквідності за досліджуваний період значно перевищили нормативне значення, що свідчить про високу здатність підприємства негайно погасити поточні зобов'язання за рахунок грошових коштів, при цьому підприємство мало в своєму розпорядженні певним обсягом власних вільних ресурсів.

Таким чином, поточна платоспроможність і ліквідність підприємства в цілому задовільні. Тим не менш, необхідно попередити будь-які складні ситуації для підприємства. У зв'язку з цим необхідна розробка заходів щодо поліпшення ліквідності та фінансового стану підприємства, серед яких можна відзначити збільшення власного капіталу, скорочення наднормативних запасів і вдосконалення роботи по стягненню дебіторської заборгованості.

2.3 Встановлення зв’язку результатів роботи суднопланих компаій та

сучасних інтеграційних процессів

Світові інтеграційні процесси впливають на роботу судноплавних піприємств у багатьох різних аспектах. У першу чергу через те, що у більшості випадків спостерігається відсутність будь-яких форми дискримінації іноземних судновласників у кожній з національних економік. Тому деякі автори ввжають, що міжнародні інтеграційні процеси можливо розглядати як вищий рівень розвитку міжнаро­дних економічних відносин. Їх основний прояв є в стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних держав.

На сьогоднішний день розвиток світових інтеграційних процесів обумовлений такими факторами:

* тенденціями демографічного розвитку,
* розвитком науково-технічного прогресу,
* скороченням відстаней завдяки розвитку транспортно-комунікаційних мереж,
* ринковою “уніфікацією” економічного розвитку,
* економічним розвитком країн, регіонів світу і груп країн в умовах нерівномірного розподілу ресурсів,
* необхідністю та наявністю вирішення світових проблем (продовольчої, енерге­тичної, екологічної, економічного зростання й народонаселення, роззброювання, економічної безпеки).
* наявність добре розвинених ринкових механізмів, обробної промисловості та продуктивних сил,
* спільність завдань у сфері розвитку і фінансування, які стоять перед країнами-учасниками.

Сучасна інтеграція проявляє себе у злитті підприємств, що виробляли однорідні або подібні товари з метою їхньої подальшої реалізації через спільну систему розподілу й одержання при цьому додаткового прибутку, або у супроводді виробництва то­варів за кордоном, аналогічних тим, які виробляються в країні базування. Також вона може проявлятися у об'єднанні підприємств, що існують у різних вироб­ничих циклах.

На сьогоднішний день, яскравим прикладом підприємств, які дуже добре пристосовуються до світової інтеграції є транснаціона­льні корпорації. Вони є найбільш інтегрованими підприємствами.

На рівні національних економік інтеграційні процеси розвиваються на основі формування економічних об'єднань країн з тим або іншим ступенем узго­дження їхніх національних інтересів.

Зона преференційної торгівлі

Митний союз

Політичний союз

Світові інтеграційні процеси

Зона вільної торгівлі

Економічний союз

Конференції судновласників

Рисунок 2.16 - Основні світові інтеграційні процеси.

Кожен з інтеграційних процессів, наведенних у рис. 2.16, має свої суттєві переваги та недоліки, з точки зору судновласника країна якого вступає до нього. Вони можуть бути різних видів прояву, деякі можуть мати сутто економічні наслідки, інші створити умови для прояву внутрішних негативних явищ, які мажй езавжди впливають на результати роботи судновласника.

Зона преференційної торгівлі та судноплавство. Для судновласників цей інтеграційний процесс впливає на фінансові результати діяльності. Це обумовлено в першу чергу тим, що пільговий торгівельний режим між двома або більше країнами створює зниження взаємних тарифів по імпор­ту, та не змінює рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Найбільш поширенними пільгами є:

* повернення митної пошлини, яка була сплачен при переміщенні вантажу через границю,
* зменшення митної ставки,
* позбавлення необхідності внеску митного збору,
* встановлення пільгових квот на переміщення через границю вантажу деяких категорій та ін.

Ці пільги сприяють збільшенню товаровиробництва, що в свою чергу

посилює потребу у транспортуванні товарів, ресурсів та ін. А це служить причиною збільшення вантажопотоків та потреби у судах для їх транспортування, тобто сприяє розвитку судноплавних компаній.

Через те, що більшість судновласників оперує судами які заходять у порти по всьому світу, то їм дуже вигідно, щоб краіна їх регістрації мало багато угод щодо преференційної торгівлі. Чим більше їх країна матиме цих угод, тим більше будуть вони впливати на виручку та інші фінансові показники діяльності компанії.

Але цей інтеграційний процесс має не найбільший вплив на судноплавну галузь, та її розвиток. Через те що більшість суден зареєстровано у країнах «зручного» флагу, а це найчастіше не високорозвинені держави, які не беруть участь у таких процессах, як преференційні зони та ін.

Преференційні режим торгівлі може варіюватися від країни до країни, проте в цілому необхідно відзначити, що в більшості випадків надаються взаємні преференції. І тільки в окремих ситуаціях вони встановлюються в односторонньому порядку. Наприклад, для найменш розвинених держав.

Митний союз та судноплавство. Цяугода, двох або декількох держав, у якій пе­редбачається ліквідація внутрішніх тарифів і встановлення спільного зовніш­нього тарифу має досить сильний вплив на діяльність судноплавство, а саме на розвиток фрахтового ринку.

Суть митного союзу полягає в митних торгових угодах. Такі угоди можуть підписуватися або на двосторонній основі між окремими державами, або між вже існуючим інтеграційним угрупованням і окремою країною або групою країн. Відповідно до них країни надають більш сприятливий режим один одному, ніж третім країнам. Ці угоди, що передбачають збереження національних митних тарифів, часто розглядаються як підготовчий етап інтеграційного процесу, що здобуває згодом більш розвинені форми. Для управління преференційними угодами міждержавні органи не створюються.

Після цього йде створення зони вільної торгівлі, тобто такої зони, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами. Вона передбачає повне скасування митних тарифів у взаємній торгівлі при скороченні національних тарифів у відносинах з третіми країнами. Що позитивно позначається на товарообігу цих країн, і в збільшенні важливості транспорту між ними, в часності судноплавства. Угоди про зони митного союзу надають торговельній політиці країн-учасниць більш стабільний і передбачуваний характер.

Для судноплавства ще важливою Оссобенності цього процесу є те, що митний союз передбачає узгоджену скасування національних митних тарифів, введення загального митного тарифу, єдину систему нетарифного регулювання щодо третіх країн, в часності транспорту. Що полегшує діяльність транспортних компаній і впливає на їх якісні та кількісні результати діяльності.

В рамках митного союзу відбуваються серйозні зміни в структурі виробництва і споживання країн-учасниць. Регулювання зовнішньоторговельного тарифу впливає на розвиток інтеграційних процесів всередині митного союзу. Таке регулювання сприятливо позначається на стан судноплавної галузі всередині союзу.

Важливий фактор митного союзу, з точки зору судноплавства це створення спільного ринку. У межах спільного ринку країни, що інтегруються закріплюють свободу руху не тільки товарів і послуг, але і факторів виробництва, що вимагає більш високого рівня координації економічної політики.

Однак, через таких легких умов ведення бізнесу та щодо спрощеного функціонування, судноплавні компанії, країн учасниць союзу, втрачають свою конкурентоздатність за його межами.

Економічний союз та судноплавство. Цей вид унтеграційних процессів сприяє вільному пересуванню результатів виробницт­ва яке доповнюється розвитком внутрішньої й зовнішньої економічної по­літики. У країнах членах союзу функціонує, як правило, єдина грошова оди­ниця, що облегчує фінансові операції для судноплавних компаній.

При створенні економічих союзів для країн необхідні економічні, соціально-культурні, політико-правові й інфраструктурні умови. Для суднопланих компаній велике значення мають взаємовідносини політичних устроїв і законо­давства країн. У економічних союзах, для інших успішного функціонування важливими є наступні критерії: рівень розвитку країн, їх технологі­чних та ресурсних потенціалів; ступінь ринкових відносин, зокрема національ­них ринків товарів, послуг, капіталу й праці; перспективи та масштаби роз­витку економічних взаємозв'язків країн і т.д. Важливими є інфраструктурна й соціально-культурна взаємопорозуміння.

Ефективність економічного союзу дося­гається за рахунок наступних змін:

* динамічного ефекту, який виникає завдяки розширенню ринку й економії на ма­сштабах виробництва,
* зменшення, або усунення дискримінаційних бар'єрів між країнами-учасницями ін­теграційних угруповань у пересуванні товарів і послуг, капіталу, робочої сили,
* уніфікації та стандартизації у виробничо-комерційній сфері,
* реалізації достатнього рівня конкуренції.

Але нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економі­чної

інтеграції, створена явними відмінностями економічного розвитку країн створює дейкі труднощі в реалізації усього потенціалу цього процессу.

Важливою перевагою даного процесу для судноплавства, є його регулювання рух капіталу. Серед країн учасників даного союзу пріоритетною є політика ослаблення тиску на грошові потоки країн учасниць і їх підприємств. Це в свою чергу полегшує диверсифікацію розвитку судноплавних компаній, фінансові платежі посередникам з країн учасниць союзу, інвестування за межі своєї країни і ін.

Наступним фактором впливу даного інтеграційного порцесса, є полегшення переміщення громадян країн учасниць союзу. Це в свою чергу полегшує зміну екіпажів суден, ремонтно-обслуговуючого персоналу і ін.

Створення єдиної валюти для країн учасниць економического союзу призводить до полегшення як руху капіталу, так і фінансових операцій і звітності компаній. Це безпосередньо впливає на кінцеві показники роботи судноплавної компанії, такі як прибуток, виплата дивідендів, оплата рахунків посередників тощо.

Наступний інтеграційний процес який має великий вплив на розвиток судноплавних компаній це зона вільної торгівлі. При цьому інтеграційному процесі декількох держав скасовують митні збори та інші торгові обмеження між країнами учасницями. Зона вільної торгівлі, як і багато інших інтеграційні процеси, сприяє розвитку інфраструктури, підвищує експортні можливості, дозволяє долати труднощі на ринку по збуту продукції та надання послуг.

У зоні вільної торгівлі знаходяться території, функції яких в основному зводяться до ввезення, зберігання, сортування, пакування і перевалці товарів без їх додаткової обробки. У ряді випадків допускається незначна обробка іноземних товарів з метою їх подальшого реекспорту.

Зона вільної торгівлі імеетряд істотних переваг, у порівнянні з іншими інтеграційними процесами, для судноплавної галузі:

- Розвиток компаній завдяки спеціальним пільговим економічним механізмам, стабільній законодавчій базі та спрощенню різних організаційних процедур,

- Полегшення роботи з валютними операціями,

- Прискорення розвитку відсталих регіонів, і їхні потреби в транспорті,

- Підвищення зайнятості населення, створення нових робочих місць, боротьба з безробіттям,

- Створення висококваліфікованої робочої сили за рахунок вивчення і впровадження на практиці світового,

- Залучення передових технологій,

- Полегшення застосування інноваційних процесів,

- Підвищення ефективності використання потужностей та інфраструктури,

- Забезпечення більш низьких продуктивних витрат, в тому числі за рахунок більш дешевої робочої сили,

- Можливість фінансування за зниженими відсотковими ставками.

Всі ці моменти відіграють позитивну роль у розвитку судноплавних компаній, і роблять зону вільної торгівлі одним з наіболлее привабливих для судновласників інтеграціооним процессом.Но на практиці він не набув великого поширення, через його мінімальної вигоди для країн, які його застосовують.

Конферецнії судновласників. Свідченням того, що цей інтеграційний процес отримав значне розповсюдження у судноплавстві, можна вважати те, що

вони охоплюють значну частину ринку морських перевезень (близько 50% перевезень пасажирів і 80% перевезень вантажів).

Конференція - об’єдання двох, чи більше суновласників, для оптимізації завантаження своїх суден, та розподілу вантажопотоків по регіонам діяльності. Вона вимагає від учасників створення єдиної політики, щодо вантажопотоків,погодження на умови конференціїї щодо використання флоту учасників, та формування спільної клієнтської бази.

Конференції проводять інтенсивний обмін комерційною інформацією (ціни на бункер, валютний курс тощо), взаємно консультують один одного. Вони діють у рамках Конференції ООН з торгівлі і розвитку у морському транспорту.

Практика укладання конференциальных угод веде до певної монополізації ринку, але, на думку деяких фахівців, знищення такої практики може означати по суті катастрофу для судноплавства і, таким чином, для світогосподарських зв'язків у цілому.

Такі аспекти діяльності судноплавних компаній як якість перевезень, в тому числі підвищення збереженості перевезення вантажів, надання додаткових транспортних послуг, а також реклама послуг, зазвичай не регулюються угодами учасників конференцій.

У конференції визначається керуюча компанія, що здійснює централізовано маркетинг та комерційний менеджмент. Технічний менеджмент і комплектування суднових екіпажів залишаються у сфері відповідальності судновласника.

На конференції, зазвичай, не обговорюються, згідно з умовами конвенції, рекомендації щодо рівня ставок або інших комерційних умов, які встановлюються в індивідуальному або мультимодальному перевезенні. Бо такі обговорювання та рекомендації вважаються признаком зговору компаній, та через це вони можуть мати санкції згідно з антимонопольним законодавством.

Участь судновласника у цьому інтеграційному процессі, дозволяє йому сприяти завантаженню своїх суден, розподілу регіонів вантажопотоків із конкурентами, мати більш стабільні контракти з покупцями та ін.

Але з негативних моментів участі у конференції, для судновласника, є те, що зазвичай фрахтові ставки учасників нижче а ніж у конкурентів, які не беруть участь у них.

Виходячи з проведенного дослідження, можливо зробити висновки, що у сучасному судноплавстві існує багато світових інтеграційних процесів, яки мають різний вплив на діяльність суднопланих підприємств.

Для визначення впливу кожного з цих процесів використовується експертний метод оцінки. Було опитано експертів водної галузі, які й визначали вплив інтеграційних процессів на стійке функціонування судноплавних компаній за п’яти бальною шкалою.

Таблиця 2.5 - Експертна оцінка світових інтеграційних процессів.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Світові інтеграційні процесси | Експертна оцінка | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Ср. |
| 1.Зона преференційної торгівлі | 1 | 2 | 0,5 | 2 | 0,5 | 0,5 | 0,2 | 1 | 2 | 0,5 | 0,96 |
| 2. Зона вільної торгівлі | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,5 | 0,2 | 0,5 | 0,2 | 1 | 0,1 | 0,2 | 0,34 |
| 3. Митний союз | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,5 | 0,3 | 0,4 | 1 | 1 | 0,2 | 0,2 | 0,31 |
| 4. Спільний ринок | 0,2 | 0,1 | 2 | 0,7 | 0,1 | 0,5 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 2 | 0,6 |
| 5. Економічний союз | 0,5 | 0,1 | 0,5 | 0,2 | 0,4 | 2 | 1 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,63 |
| 6. Політичний союз | 0,1 | 0,5 | 0,1 | 0,1 | 0,5 | 0,1 | 0,5 | 0,4 | 0,1 | 0,1 | 0,29 |
| 7. Конференції та ін. об’єднання судновласників | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1,87 |

Виходячи з табл. 2.5, інтеграційні процеси, які найбільше впливають на стійке функціонування судноплавних компаній за думкою експертів, є їх об’єднання у конференції, створення зон преференційної торгівлі та економічні союзи. Тому, ці інтеграційні процесси можуть розглядатись як найважливіші з точки зору розвитку та подальшого стійкого функціонування судноплавної компанії.

Інтеграційні процеси, які найменше впливають на стійке функціонування судноплавних компаній, є зона вільної торгівлі, митний та політичний союзи .

Для подальшого аналізу світових інтеграційних процесів, необхідно більш детально визначити їх вплив на стійке функціонування судноплавної компанії. Таким чином, експертами було визначено значення вплив цих процесів на стійке функціонування компанії (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 - Визначення значення впливу світових інтеграційних процесів на

діяльність судноплавної компанії.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Світові інтеграційні процесси | Сред. | Вага | Значення |
| 1. Зона преференційної торгівлі | 0,96 | 0,15 | 0,144 |
| 2. Зона вільної торгівлі | 0,34 | 0,1 | 0,034 |
| 3. Митний союз | 0,31 | 0,1 | 0,031 |
| 4. Спільний ринок | 0,6 | 0,1 | 0,06 |
| 5. Економічний союз | 0,63 | 0,15 | 0,1 |
| 6. Політичний союз | 0,29 | 0,1 | 0,029 |
| 7. Конференції та ін. об’єднання судновласників | 1,87 | 0,3 | 0,561 |
| Всього |  | 1 |  |

За данними отриманими при опитуванні експертів водної галузі найбільше значення для стійкого функціонування судноплавної компанії мають їх об’єднання у конференнції (0,561), зона преференційної торгівлі (0,144) та економічний союз (0,1).

Таблиця 2.7 - Визначення впливу світових інтеграційних

процесів на виручку компанії, з 2006 по 2015 роки.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Роки | Виручка млн. доларів | X1 | X2 | X3 | X4 | X5 | X6 | X7 |
| 2006 | 26,42 | 0,132 | 0,033 | 0,024 | 0,05 | 0,1 | 0,029 | 0,561 |
| 2007 | 28,12 | 0,129 | 0,024 | 0,028 | 0,06 | 0,2 | 0,027 | 0,489 |
| 2008 | 26,85 | 0,144 | 0,026 | 0,031 | 0,07 | 0,5 | 0,029 | 0,478 |
| 2009 | 28,28 | 0,131 | 0,034 | 0,023 | 0,04 | 0,3 | 0,034 | 0,491 |
| 2010 | 29,6 | 0,152 | 0,028 | 0,032 | 0,08 | 0,1 | 0,031 | 0,532 |
| 2011 | 36,32 | 0,142 | 0,021 | 0,035 | 0,07 | 0,4 | 0,024 | 0,547 |
| 2012 | 42,8 | 0,149 | 0,026 | 0,031 | 0,04 | 0,3 | 0,028 | 0,559 |
| 2013 | 30,6 | 0,152 | 0,032 | 0,029 | 0,06 | 0,4 | 0,031 | 0,498 |
| 2014 | 24,52 | 0,129 | 0,036 | 0,033 | 0,04 | 0,2 | 0,023 | 0,533 |
| 2015 | 28,26 | 0,131 | 0,027 | 0,028 | 0,07 | 0,5 | 0,024 | 0,542 |

За результатами дослідження впливу світових інтеграційних процесів на виручку судноплавної компанії Maersk line, з 2006 по 2015 рока, у таблиці 2.7 наведенні значення впливу кожного із процесів у кожний рік.

Таблиця 2.8 - Кореляційне зображення впливу інтеграційних

процессів на виручку судноплавної компанії.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *У* | *х1* | *х2* | *х3* | *х4* | *х5* | *х6* | *х7* |
| У | 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| х1 | 0,546804 | 1 |  |  |  |  |  |  |
| х2 | -0,52924 | -0,2716 | 1 |  |  |  |  |  |
| х3 | 0,350069 | 0,443628 | -0,46399 | 1 |  |  |  |  |
| х4 | -0,09186 | 0,381425 | -0,58593 | 0,37187 | 1 |  |  |  |
| х5 | 0,17074 | 0,138143 | -0,35481 | 0,176234 | 0,252538 | 1 |  |  |
| х6 | -0,03151 | 0,347171 | 0,303691 | -0,56592 | -0,08462 | -0,18848 | 1 |  |
| х7 | 0,414656 | 0,028353 | 0,436316 | 0,444617 | 0,434617 | 0,451286 | 0,461086 | 1 |

За данними отриманими при проведені кореляційного аналізу( табл. 2.7), можливо стверджувати, що найбільший вплив на виручку судноплавного підприємства має функціонування судноплавних комнференцій. В більшості років значення коефіценту кореляції досягало значення близького до 0,5, що демонструє сильний взаємозв’язок між виручкою підприємства та вливом судноплавних конференцій.

В умовах сучасних умовах, вплив світових інтеграційних процесів на діяльність судноплавних підприємств досить великий. Інтеграційні процеси в першу чергу впливають на результати роботи компанії, на її конкурентноспроможність, інвестиційну привабливість та ін.

Кожен з цих інтеграційних процесів має свій особливий вплив на суднплавні компанії та економіку в цілому. Тому дослідження сучасних світових процесів та їх вплив на стійке функціонування судноплавних компаній є актуальною темою для подальшого аналізу та більш глибокого дослідження.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

У другому розділу дипломної роботи, був зроблений аналітичний аналіз інформації існуючих проблем судноплавної галузі, проаналізовані результати діяльнсті найбільших судноплавних компаній та вплив сучасних інтеграційних процессів на них

Була визначена особливість розвитку суднопланих підприємств, в умовах сучасних інтеграційних процессів визначені недолікита причини, що їх обумовлюють, шляхи їх можливого усунення, оцінка позитивних та негативних сторін впливу інтеграційних процессів.

Проаналізована діяльність судноплвної компанія, та був оцінений вплив сучасних інтеграційних процесів на її діяльність.

РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІІННЯ СТІЙКИМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ, В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

3.1 Формулювання алгоритму досягнення стійкого функціонування

судноплавної компанії

Стійке функціонування це комплексне поняття, що характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів компанії. Воно дає характеристику її фінансової конкурентоспроможності. Оскільки функціонування компанії в умовах ринкової економіки супроводжується утворенням і витрачанням грошових коштів, картина фінансового стану компанії відображає всі сторони її діяльності, є найважливішою характеристикою його ділової активності і надійності, визначає рівень конкурентоспроможності підприємства.

В ході проведеного дослідження фінансових результатів компанії Maersk line були анализированны основні фінансові показники діяльності компанії.

Виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що робота компані протягом 2012-2015 років відносно стабільна, підприємство зберегло позитивні тенденції поліпшення багатьох показників своєї діяльності. Основні показники, як ліквідність, платоспроможність та рентабельність можна оцінити як сприятливі, що свідчить про стійке функціонування компанії Maersk line. Були виявлені деякі негативні тенденції, але їх було значно менше, ніж позитивних.

Збільшення частки власних коштів за рахунок зовнішніх джерел сприяло посиленню фінансової стійкості підприємства, хоча і призвело до збільшення дебіторської заборгованості.

Результати дослідження підтвердили, що компанія функціонує успішно, і в порівнянні з конкурентами, має хороші показники результатів своєї діяльності.

Для оцінки фінансового стану компанії використовувалися показники наведені у таблиці 3.1

Таблиця 3.1 - Основні показники діяльності компанії Maersk Line.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
| Коефіцент грошової ліквідності | 0,87 | 0,58 | 0,7 | 0,5 |
| Коефіцент поточної ліквідності | 1,54 | 1,35 | 1,49 | 1,32 |
| Коефіцент термінової ліквідності | 1,45 | 1,28 | 1,35 | 1,18 |
| Коефіцент ефективності загальних активів | 0,88 | 0,73 | 0,83 | 0,85 |
| Коефіцент платоспроможності | 1,3 | 0,7 | 0,7 | 0,8 |
| Прибуток на вкладені інвестиції | 14,46% | 6,23% | 4,39% | 4,82% |
| Рентабельність активів та власного каіталу | 7,48% | 6,82% | 9,62% | 16,81% |
| Виручка (млн. долларів) | 42,8 | 30,6 | 24,52 | 28,26 |
| Дебіторська заборгованність (млн. долларів) | 2,51 | 3,57 | 3,98 | 3,59 |

Коефіцет грошової ліквідності. Він демонструє вимірювання готівкових коштів для оплати короткострокових боргів. Завдяки ньому оцінюється якість ліквідності поточних зобов'язань. При зростанні цього коефіценту зростає і ліквідність поточних зобов'язань, що є добрим знаком для інвесторів. Компанія Maersk line мала зниження грошової ліквідності за остані чотири роки, від 0,87 до 0,50.

У випадку з Maersk line, ця тенденція хоч і є негативною, але вона має своє пояснення. У фінансовій звітності компанії, це пояснюється через придбання нових суден та компаній (Додаток № 2).

Необхідність збільшення цього показника обумовлена тим, що він дозволить компанії не тільки знизити витрати на обслуговування капіталу, але й отримати додатковий прибуток від розміщення власних коштів, що суттєво підвищить ліквідність та інвестиційну привабливість компанії.

Збільшення коефіценту грошової ліквідності, можливо за допомогою зменшення дебіторської заборгованності компанії. Дебіторська заборгованність прямо впливає на значення грошової ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності. Цей показник змінювався кожного року у бік зменшення, крім 2014 року. Коефіцієнт поточної ліквідності Maersk line у всі роки був досить низькими. Його нормальне значення має бути на рівні 2. У випадку якщо його результат 2 до 1 (або 200 відсотків), це є нормою. Якщо ми маємо його показник нижче цієї норми - це погано, у разі якщо показник поточної ліквідності вище, то це гарно.

У судноплавній галузі цей показник у середньому становить від 1,8 до 2,1. Але у випадку компанії Maersk line він був таким низьким через те , що спостерігалося постійне збільшення темпів зростання поточних зобов'язань з 2012 року по 2015 рік [53]. Тому у випадку з цим коефіцентом ліквіності, також слід звернути увагу на розмір дебіторської заборгованності, та вжити заходів на її зменшення.

Низьке значення цього коефіценту можливо зробити через підвищення частки власних коштів в структурі капіталу, зменшення короткострокових зобов'язань призводить до зростання ліквідності. Так само слід зробити із власними оборотними коштами, та реалізовувати зниження рівеня матеріальних активів, особливо запасів.

Коефіцент термінової ліквідності. Співвідношення термінової ліквідності з 2012 по 2015 рік (1,45, 1.28, 1.35 та 1,18 відповідно) було відмічене зниженням. Впершу чергу це було зумовленно придбання трьох великих активів у 2013 та 2012 роках. Через те що вони були профінансовані з прибутку компанії, було зменешення коштів для сплати поточних зобо’язань. Так важливе місце зіграло збільшення дебіторської заборгованності.

У випадку з коефіцентом термінової ліквідності, слід вжити ідентичні заходи як і з попередніми двома показниками ліквідності.

Рисунок 3.1 - Динаміка зміни показників ліквідності компанії Maersk Line.

Показники ліквідності компанії знаходяться нижче за середьою нормою. За останні роки усі вони мали тенденцію зменешення. Через це існує необхідність вживання заходів, які будуть напрвлені на підвищення значення цих коефіцентів. До таких заходів слід віднести:

- підвищення прибутковості діяльності та збільшення частки прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (скорочення частки прибутку, що спрямовується на невиробничі цілі, виплати дивідендів).

- інвестиційні вкладення (придбання суден, реконструкція, придбання інших активів) перевищують фінансові можливості компанії, а саме суму власних коштів і залучених довгострокових кредитів. В даному випадку завдання підвищення поточної платоспроможності зводиться до скорочення інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок позикового капіталу, особливо короткострокового.

- отримання довгострокових кредитів. Фінансування інвестиційних програм за рахунок коротких кредитів призводить до додаткового навантаження по обслуговуванню боргу. Залучаючи короткостроковий кредит, компанія має на увазі, що в межах поточного року виникне можливість погашення даного кредиту, а це часто не характерно для масштабних інвестиційних вкладень, строк окупності яких перевищує рік.

Коефіцент платоспроможності. За результатами дослідженя, можливо зробити висновки, що він протягом останніх років зменшувався. З 1,3 у 2012 року, до 0,8 у 2015 року. А це в свою чергу значить, що можливість підприємства своєчасно розраховуватися по короткострокових зобов'язань з допомогою ліквідних оборотних активів і одночасно продовжувати безперебійну діяльність також зменшилася. Це означа, що оборотні активи у формі дебіторської заборгованості і запасів не можуть бути перетворені в грошові кошти, достатні для погашення короткострокових боргів значаться на балансі підприємства.

Однією з умов, що дозволяють вважати підприємство платоспроможним, є перевищення вартості оборотних активів над сумою короткострокової заборгованості. У нашому випадку, компанія є платоспроможною, адже показник перевишує нульовий порог. У разі якщо б він дорівнював нулю, то можливо б було визначити компанію як неплатоспроможною, тобто банкротом.

Зменшення цього показника зі значення 2012 року до 0,8 не є добрим знаком для інвесторів тому, що при зниженні цього показника знижується привабливість компанії. Це на сам перед значить, що знижується її здатність своєчасно обслуговувати свої борги, та робити по ним виплати.

Для підвищення привабливості та платоспроможності компанії, необхідно вжити такі ж самі заходи, як і для підвищення показників ліквідності, бо вони мають прямий взаємозвязок з платоспроможністю компанії.

Прибуток на вкладений капітал. Згідно з інформацією за останні чотири роки, з 2012 року по 2015 рік, можливо зробити висновки щодо розподілу капіталу компанії у її операційній діяльності. У данному випадку це мало пряме відношення до результатів аналізу рентабельності та прибутковості інвестицій.

За останні роки, з 2013 по 2015рік, було значне зниження рентабельності інвестування у компанію. Це було зумовлено саме придбанням великих фінансових активів компанією. Це було причиною скорочення оборотних коштів, які мали б бути спрямовані на виплату дивідендів, та інших короткостроких платежів.

Хоча цей показник і зменшувався, але його не можна назвати низьким, в цілому по судноплавній галузі. Прибуток на інвестований капітал показує, що 14,46% у 2012, 6,23% у 2013, 4,39% у 2014 та 4,82% у 2015 роках був сформований з активів в 2004, 2005, 2006 і 2007роках відповідно. У порівнянні із середніми показниками прибутку на інвестований капітал у судноплавному ринку, навіть показники 2014 та 2015 є не поганими. Прибуток на вкладений капітал показує про повернення коштів від інвестицій, які були сформовані через прийняття грошових коштів від інвесторів і кредиторів, з іншого боку він відображає яку середню прибутковість очікують інвестори та кредитори. Прибуток на вкладений капітал становить 4,82%, що є більшим ніж середньозважений капітал (4.57%), це свідчить про те, що діяльність компанії залежить не в першу чергу від інвесторів та кредиторів. Хоча прибуток у 4.82% не є видатним, але подальші перспективи компанії оцінюються як високі.

Для покращення цього показника, слід впершу чергу підвищити показники рентабельності компанії, збільшити оборотність капіталу, збільшити завантаження флоту, та позбавитися від неприбуткових активів.

Рентабельність капіталу. Вона є дуже важливою, з точки зору прибутковості та привабливості для інвестування у компанію. Вона характеризуе віддачу на кошти, вкладені в активи. Маючи високі показники прибутковості, компанія може характеризуватися невисокими показниками рентабельності капіталу. Тобто прибуток, може бути прийнятним щодо витрат на виробництво продукції, але малим по відношенню до масштабу компанії. Рентабельність власного капіталу Maersk line у 2012 році був на рівні 30,3%, тобто досить високим, та вище на 10,5% середнього показника по галузі, який складав 19.80% [58]. Після 2012 року, рентабельність капіталу опустилася нижче середньої по галузі. Знов таки, це було зумовлено інвестуванням у великі 3 активи, які не одразу почали приносити прибуток у компанію. У 2015 році вона складала 13,2%.

Хоча зниження показника й було зумовлено великою кількісттю інвестицій в основний капітал, але з точки зору стратегічного розвитку це буде сприяти зміцненню позицій компанії на ринку.

З точки зору короткостроковій перспективи це поганий знак, але це є привабливим для інвесторів в довгостроковій перспективі, згідно з якою повне використання активів може створити більший прибуток.

Низька рентабельність капіталу не приваблює інвесторів, а також інших зацікавлених сторін. Через це компанії необхідно вжити заходи, які будуть сприяти зростанню показника рентабельності, та збільшенню інвестиційних надходжень у компанію. До цих заходів слід віднести:

- зниження собівартості перевезень;   
- підвищення обсягу реалізації;   
- оптимізіція фрахтових ставок компанії;   
- оптимізації асортименту перевезень, а не тільки концентрація зусиль у контейнерному сегменті;   
- грамотна маркетингова стратегія;   
- інші заходи, що дозволяють підвищити обсяг перевезень та знизити витрати на транспортування.

Аналіз зміни виручки та дебіторської заборгованості за 2012-2015 роки вказує на зростання дебіторської заборгованості та її перевищення прибутковості, за той саий період, через велику кількість кредитних ліній та розширення кредитної політики. Але в 2014 році дебіторська заборгованість збільшувалася з меншою швидкістю порівняно з прибутком. У 2015 році прибуток збільшився, а дебіторська заборгованість зменшилася на 10%, це демонструє, що політика компанії була ефективно реалізована, а це в свою чергу вказує на її здатність збільшувати свої прибутки у наступних роках.

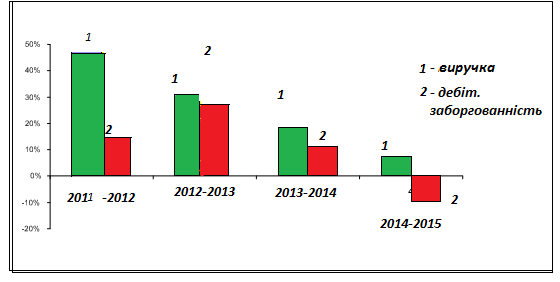


Рисунок 3.2 - Співвідношення виручки з дебіторською заборгованністю.

Для компанії важливо налагодити роботу по стягненню та оптимізації дебіторської заборгованості, що дозволить вивільнити додаткові кошти і тим самим підвищити ліквідність. Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства має здійснюватися за наступними етапами.

Першим етапом має бути зроблений детальний та глибокий аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді, не менше ніж за останні 5-7 років. Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і складу дебіторської заборгованості підприємства, порівняння його з рівнем заборгованності в основним конкурентів, а також аналіз ефективності інвестованих коштів у заборгованність.

Спочатку оцінюється рівень дебіторської заборгованості підприємства та його динаміка у попередньому періоді. Також розраховується оборотність дебіторської заборгованості та період її погашення.

Потім групується дебіторська заборгованість за термінами її утворення, що дозволяє виробити методи її ліквідації і дає можливість управляти нею. Залежно від тривалості періоду розрізняють наступні категорії дебіторської заборгованості:

– нормальна, не перевищує строків, визначених договорами на поставку та оплату послуг чи продукції. При відсутності у договорах термінів оплати термін нормальної дебіторської заборгованості визначається нормативними актами: вона вважається нормальною протягом чотирьох місяців з дати реалізації предмету договора. Для підприємства важливіше встановити термін нормальної дебіторської заборгованості виходячи з власних умов господарювання;

– прострочена, коли борг не погашений за межами договірних строків оплати – від одного до трьох місяців;

– сумнівна, коли боржник не платить за своїми зобов'язаннями за межами договірних строків оплати від трьох місяців до одного року;

– безнадійна, термін якої перевищує один рік і перспектив отримати яку з боржника у підприємства немає.

Другим етапом політики управління дебіторською заборгованістю є формування принципів дебіторської політики, які грунтуються на кредитній політиці підприємства. Тип кредитної політики характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства.

Третім етапом є формування системи кредитних умов, до складу яких входять наступні елементи: термін надання кредиту, розмір наданого кредиту, кредитний ліміт, вартість надання кредиту, система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупця.

Четвертим етапом є формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. В основі встановлення таких стандартів оцінки покупців лежить їх кредитоспроможність

Внаслідок цих заходів дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги, на думку багатьох фахівців, зменшиться на 40%. Дані кошти можуть бути спрямовані на погашення кредиторської заборгованості підприємства, на інвестиційну діяльність, на оновлення основних засобів, розширення діяльності підприємства і т. д.

Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

По аналізованим показниками фінансової стійкості компанії Maersk Line, можна зробити висновок, що фінансова стійкість підприємства є стабільною, оскільки в цілому показники хоча і різняться за своїми тенденціями щодо змін, але фінансова база компанії, її виробничі потужності, та очікування інвесторів надають позитивні очікування щодо її стійкого функціонування.

**3.2 Інвестиції як основа стійкого функціонування судноплавної компанії**

У сучасній практиці розвитку будь-якої судноплавної компанії лежить підприємницька ініціатива інвестора і залучення інвестицій. Для цього у складі власного капіталу компанії буде зростати частка кредиторів і заощаджень акціонерів.

Динаміка і рівень інвестицій в розвиток компанії обумовлюється трьома факторами:

- нерівномірністю економічного зростання, що обумовлює потреби в ресурсах

- оцінкою майбутньої продуктивності основного капіталу компанії;

- упевненістю підприємця у власних діях.

При цьому особлива складність прийняття і реалізації інвестиційних рішень спостерігається в торговому судноплавстві. У даному виді підприємницької діяльності особливе місце займає невизначеність. Безліч напрямків перевезень, товарних груп, залежать від загального стану світових господарських зв'язків при широко розвиненій мережі судноплавних компаній, обумовлюють багатоваріантність функціонування системи в цілому і поведінки окремих судновласників.

Через це, інвестиційна діяльність вкрай важлива для забезпечення стійкого функціонування компаній. Для цього впершу чергу судновласник має визначитися з джералами, з яких вім має важливість отримувати кошти для інвестування. Такі джерелами фінансування інвестицій можливо розділити на три категорії - власні кошти, залучені та позикові.

Рисунок 3.1 - Джерела фінансування інвестицій у судноплавну компанію.

До власних коштів відносяться амортизація та нерозподілений прибуток підприємства. Амортизаційний фонд, як правило, відіграє більш суттєву роль як джерела фінансування інвестицій, ніж прибуток. Посилити її роль у самофінансуванні судноплавної компанії можна, правильно вирішивши питання про метод нарахування амортизації, фондообразующем показнику і про валюту, у якій формується амортизаційний фонд. Амортизаційна політика є прерогативою держави, і лише воно може надати їй стимулюючу роль в області оновлення основних фондів. Існують приклади використання механізму додаткових амортизаційних пільг, в усі діючі в різних країнах системи амортизації включений також механізм обліку інфляції.

Досить різноманітними за складом є залучені кошти, які судноплавні компанії використовують для фінансування своїх капітальних витрат. До складу залучених належать кошти, отримані за рахунок державних субсидій, кредитів суднобудівних верфей, банківських кредитів, емісії цінних паперів (продажу акцій або випуску облігацій на фондовому ринку), лізингу, створення фінансово-промислових груп. Основними з них для судноплавних компаній завжди були кредити комерційних банків, хоча більш привабливими були державні субсидії і кредити.

У разі, якщо фінансування інвестицій здійснюється за рахунок власних ресурсів, то рівень економічного зростання залежить від рівня прибутковості компанії. Наприклад, для покупки балкерного судна вартістю 10 млн. $ судновласник повинен спочатку отримати прибуток у розмірі 10 млн. $. Однак, якщо він залучить позикові кошти в розмірі 80% вартості судна, то при наявності 10 млн. $ власних коштів це дозволить йому замовити п'ять суден. Для покупки п'яти суден загальною вартістю 50 млн. $ при наявності 10 млн. $ власних коштів судновласник повинен залучити 40 млн. $ з зовнішніх джерел.

Можливість залучення коштів зазвичай залежить від передбачуваного рівня норми прибутку компанії. Галузі з високою нормою прибутку банки залучають можливістю здійснення безпечних інвестицій, нерентабельні галузі, навпаки, не привабливими для банків. Збитки зменшують внутрішні резерви, у той же час, низька норма прибутку навряд чи приверне банківський або акціонерний капітал. Тому, поставка нових судів на ринок залежить від грошових потоків в/з судноплавної галузі, а це в свою чергу залежить від рівня прибутковості. З цього випливає, що, коли рівень прибутковості в галузі високий, постачання суден зростають, і навпаки.

Існує важлива обставина, у зв'язку з яким цей механізм привлечнения інвестицій може не працювати в судноплавстві. Через мінливість попиту на нові судна і наявності інших проблем, пов'язаних з закриттям суднобудівних верфей, у світі широко застосовуються заходи державної підтримки судноплавної галузі.

Найбільш важливою з них є надання привабливих для судновласників кредитів за зниженими відсотковими ставками або надання гарантій при купівлі судів за рахунок кредитів комерційних банків. В результаті, пропозиція тоннажу не завжди реагує на зміну попиту настільки швидко, як це відбувається на цілковито вільному ринку.

Банки кредитори судноплавних компаній

Державні банки

Комерційні банки

Інвестиційні банки

Іпотечні банки

Рисунок 3.2 - Банки кредитори судноплавних компаній.

В судноплавної галузі найбільшими постачальниками кредитів для компаній є банки, їх можна умовно поділити на комерційні, іпотечні та інвестиційні.

Комерційні банки відіграють найбільш важливу роль для судноплавної галузі. Вони ведуть поточні банківські рахунки, які приймають депозити та надають кредити. Іноді їх називають депозитними, кредитними або акціонерними банками. Найбільшими банками, обслуговуючими судноплавну галузь, є "Chase Manhattan", "CityBank", "Midland, "Manufactories Hanover", "Bank of HongKong ". Вони пропонують кредити, які фінансуються за рахунок позик на фінансових ринках. Більшість з них неохоче видають кредити на термін більше 5-6 років. Позичальникам, які прагнуть отримати кредит на 12 років, краще звертатися в інші організації, такі як іпотечні банки або лізингові компанії.

Відсоткову ставку ці банки зазвичай котирують на рівні, що перевищує на 0,5-2,5% від середньоринкових. Кредити на суми понад 50 млн. доларів, як правило, носять синдикований характер, тобто надаються кількома банками. Крім надання кредитів, комерційні банки надають багато інших послуг, включаючи управління ризиком, злиття і поглинання компаній, консультування з фінансових питань і т. д.

Іпотечні банки, що видають кредити під заставу суден, створені виключно для цієї мети. Вони залучають кошти на ринку або випускають облігації, що забезпечують місцевим інвесторам податкові пільги. Найбільш відомі з них знаходяться в Німеччині та Нідерландах. Їх основні юридичні вимоги включають:

-обмеження розміру кредиту, який не може перевищувати 60% вартості судна;

-термін погашення кредиту, який повинен виплачуватися рівними щомісячними, щоквартальними або піврічними внесками, не може перевищувати 12 років, а за згодою компетентного органу 15 років.

Інвестиційні банки організовують залучення грошових коштів, але самі, як правило, їх не надають. Вони створюють банківські синдикати для видачі кредитів, організовують публічне розміщення акцій, випуск облігацій та приватне розміщення боргу та акцій між фінансовими інститутами або приватними інвесторами. Останнім часом підвищену активність в організації, з допомогою акцій, фондів для придбання суден виявляють торгові банки США.

Фінансові будинку і брокерські компанії мають у своєму управлінні значні кошти, які вони безпосередньо направляють у судноплавство. Крім того, сущесгвуег ряд спеціалізованих організацій і фінансових брокерів, які спеціалізуються на підготовці нефадиционных фінансових пакетів.

Державні програми кредитування судноплавних компаній також передбачають видачу позичок вітчизняним і зарубіжним судновласникам. Так, умови експортного кредиту, узгоджені в рамках Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), у даний час складають 80% вартості судна на 8,5 років (17 внесків) з розрахунку 8% в рік. Однак, такі "еталонні" умови фінансування не мають відношення до внутринациональному кредитування, яке в різних країнах неоднаково, до того ж багатьма членами ОЕСР постійно порушуються. Зокрема, це має відношення до мінімального відсотку 8%, рух якого в останні 10 років при довгостроковому банківському кредитуванні коливалося від 5% до 12%.

Цей кредит зазвичай видають в національній валюті, він проходить через національний або комерційний банк, має урядові гарантії та субсидію, компенсує різницю між комерційною процентною ставкою і ставкою на умовах ОЕСР.

Рисунок 3.3 - Основні види інвестиційних надходжень у судноплавні компанії.

При залученні інвестицій для будівництва нового судна розглядаються два інвестування: допоставочное і послепоставочное. Перше охоплює фінансування судна в період його будівництва, а друге - з моменту поставки. Часто їх об'єднують, але з точки зору банкірів вони різні.

Фінансування поетапних платежів являє собою проблему, так як до своєї поставки судно не може служити забезпеченням позики. У той же час верф може в період будівництва судна збанкрутувати, або це будівництво не буде завершено в силу інших причин. Якщо надається допоставочный кредит, то свій перший платіж судновласник здійснює за рахунок власного капіталу, а решта виплачує банк. Відсотки за допоставочному фінансування оплачує зазвичай судновласник.

Послепоставочное фінансування здійснюється, як згадувалося, після поставки судна з двох джерел: коштів державної програми кредитування суднобудування і кредиту комерційного банку. Внаслідок циклічного характеру судноплавного ринку, верфі завжди стоять перед проблемою залучення замовлень під час ринкового спаду. Одне з рішень полягає в тому, щоб запропонувати судновласникам кредит на сприятливих умовах, що дає їм можливість замовити судно, незважаючи на низький рівень грошового потоку.

Суднобудівні верфі зазвичай надають кредит на будівництво судна в розмірі 50-60% його вартості за рахунок коштів комерційного банку або гапантий уряду.

Кризовий стан світового фрахтового ринку в останні роки також зіграв негативну роль у формуванні кредитного портфеля морської галузі. Про це свідчить зменшення кількості банків, що займаються фінансуванням судноплавства. Попит на кредити дуже високий і продовжує зростати, в той час як надання кредитів обмежене із-за зменшення числа надають їх банків.

Тому для забезпечення гарантованого повернення средсгв банки використовують такі способи. Куповане судно закладається на користь банку-кредитора. При цьому предмет застави повинен бути зареєстрований відповідним чином. Так, заставу і його реєстрація за законодавством багатьох країн не приймаються і не реєструються. Тому, майно, передане в заставу для забезпечення кредиту, має бути зареєстрований в одній з офшорних зон. Для банків цей спосіб забезпечення небезпечний, дак як фінансовий крах позичальників зазвичай збігається з різким зниженням цін на судна. Розмір кредиту при такому забезпеченні залежить від віку судна (наприклад, 20% вартості судна секнод-хенд і 50% вартості нового) і фази циклу в морській галузі.

Інші компанії суду чи інші основні фонди закладаються на користь банку-кредитора. Заставлене майно повинно бути належним чином застраховано.  
Заробляється судами фрахт закладається банку-кредитору як гарантія того, що виплати банку є першочерговими вимогами. Це дуже слабка форма забезпечення, оскільки однією з головних причин невиконання договору кредитування є нестача готівкових коштів. На жаль, фрахтовий ринок надто непередбачуваний, щоб з достатньою впевненістю спрогнозировагь доходи від експлуатації судна на умовах рейсового чартеру.

Прибуток від оренди судна на умовах тайм-чартеру, закладена в користь банку-кредитора в якості забезпечення кредиту, що значно підвищує надійність забезпечення. Фактично банк використовує кредитоспроможність фрахтувальника. Але цей спосіб має і недоліки: умови чартерів часто не дуже сприятливі і судновласник отримує невисоку прибуток, до того ж не всі фрахтувальники кредитоспроможним.

Інші гарантії по поверненню позикових коштів можуть бути надані особисто судновласником, судноплавною компанією, суднобудівної верф'ю або яким-небудь державним органом.

У разі, якщо судновласник не в змозі погасити кредит, у банку є дві альтернативи. Перша полягає в реструктуризації чинної угоди, а друга у вимозі повного погашення боргу та реалізації його забезпечення. Другу альтернативу позбавлення позичальника права власності на заставлене майно банкіри не схвалюють, так як якщо власність арештована, незважаючи на небажання власника, то між власником і банкіром імовірна тривала жорстка боротьба за вирішення виниклих проблем.Інший важливий аспект отримання інвестицій, це умови, на яких вони надаються. У міжнародній практиці кредитування при замовленні або купівлю судів зазвичай з власних коштів компанії виплачується 20-50% їх вартості, а на 50-80% надається кредит. Комерційні банки кредитують, найчастіше, у розмірі 50-80% вартості судна, але 70-80% отримують лише першокласні позичальники зі стабільним грошовим потоком та/або іншими формами забезпечення.

Так само, на відсоткову ставку справляє вплив період кредитування, який встановлюється з урахуванням терміну окупності судна і рівня амортизаційних відрахувань. Чим вище рівень фрахтових ставок, тим менше період кредитування. Він може становити 3-5 років. Висока ступінь ризику кредитування судноплавних компаній полягає в тому, що в забезпечення кредиту, як застави найчастіше пропонуються експлуатуються суду.  
Розмір фіксованої процентної ставки встановлюється на весь період кредитування. Використання плаваючої процентної ставки означає, що її розмір буде переглядатися через узгоджені між кредитором і позичальником проміжки часу, звані процентним періодом. Протягом процентного періоду ставка фіксується на нез-часному рівні.

Процентні ставки в окремі періоди можуть бути піддані досить сильним змінам, що невигідно обом сторонам кредитної угоди. Тому, для боротьби з коливанням ставок використовуються спеціальні фінансові інструменти, одним з яких є метод FRA (Forward Rate Agreement). Цей метод передбачає укладання договору, в когором фіксується згода сторін використовувати певні періоди заздалегідь домовлені ставки відсотків.

Процентні ставки комерційних банків істотно відрізняються по країнам. Наприклад, у двох головних світових центрах фінансування судноплавства - Нью-Йорку і Лондоні - в якості двох базових ставок використовують стерлінгову базову ставку, що служать орієнтиром вартості кредиту. В Європі фінансування відбувається, в основному, через евродолларовый ринок, де базисної ставкою служить євро. Європейські банки стягують зі своїх клієнтів ставку плюс спред (діапазон відхилень), що становить зазвичай близько 0,5-2,5%, залежно від стану позичальника, терміну позики, забезпечення і т. д. Як правило, ставку встановлюють на 6 місяців. Разом з тим, в даний час багато угоди допускають деяку гнучкість, і позичальники користуються опціоном фіксувати її на 3, 6, 9 або 12 місяців, а іноді навіть на більший період.

На практиці критерії ставок доповнюються безліччю умов і вимог. Серед них не останнє місце займають чинники політичної стабільності і т. п. Саме з цієї причини, при всій привабливості вкладення грошей в суднобудівні проекти країн СНД під високі процентні ставки, останнє десятиліття не ознаменувався значним кредитним потоком в даний сектор економіки від західних банків.  
Кредити є потужним економічним механізмом оновлення флоту, але це і небезпечний механізм, якщо ним користуватися необережно, особливо це стосується фінансово-нестійких судноплавних компаній. Кредити різко збільшують фактичну вартість судів за рахунок виплати відсотків. Серйозним недоліком традиційного банківського кредитування з точки зору позичальника є скорочення періоду відшкодування боргу порівняно з економічно доцільними термінами служби судів. Це призводить до того, що в перші роки їх роботи значно зростають експлуатаційні витрати судів і, відповідно, недостатній виявляється прибуток. Особливо це відчутно для судновласників в періоди низької кон'юнктури фрахтового ринку.

Найбільш поширеними умовами погашення кредитів на поповнення флоту є наступні:

1) основний борг погашається рівними сумами;   
2) кредит погашається рівними сумами по обслуговуванню боргу.

План погашення кредиту полягає в складанні розкладу періодичних платежів судноплавної компанії кредитору. Такі витрати боржника називають витратами з обслуговування боргу (терміновими сплатами, витратами по позиці). Вони включають поточні процентні платежі і средст ва для погашення основного боргу.

Методи визначення розміру термінових сплат залежать від умов погашення боргу, зокрема, від терміну позички, рівня і виду відсоткової ставки, методів уплагы відсотків та способів погашення основної суми боргу.  
Змінюючи параметри кредитів, можна вибрати прийнятні варіанти. Вони визначаються поєднанням розмірів і плавності виплат. При нестійкому фінансовому стані судноплавної компанії пріоритет доводиться віддавати плавності виплат, навіть на шкоду їх розмірами. Основним критерієм прийнятності виступає самоокупність кредиту. При розрахунках можна задавати оптимістичні і песимістичні варіанти зміни процентної ставки.  
Розмір виплат для кожного конкретного року може задаватися заздалегідь.

Погашення боргу рівними терміновими сплатами розраховується наступним чином. Видатки по обслуговуванню боргу постійні протягом всього терміну його погашення (вони розраховується за формулою ренти з заданими параметрами). Із загальної суми видатків частина виділяється на сплату відсотків, залишок йде на погашення основного боргу. Величина боргу поступово скорочується, отже зменшуються процентні платежі і збільшуються платежі з погашення основного боргу.

Судновласнику, однак, необхідно враховувати, що при погашенні боргу рівними терміновими сплатами за одержуваний ефект від зниження платежів у перші роки доведеться заплатити збільшенням загальних сум процентних виплат по кредиту.

Альтернативою кредитування під заставу судів є лізинг. Головна вигода, яку забезпечує лізинг, полягає в ефективному розподілі вартості володіння і вартості користування матеріальними активами. В лізинговій угоді зазвичай беруть участь, принаймні, три сторони (наприклад, суднобудівна верф, лізингодавець і лізингоодержувач), укладають дві угоди (про передачу права власності на судно і про його здачі в лізинг).

Концепція відділення користування від власності є лізинг центральної, і саме вона відрізняє лізинг від інших форм фінансування. До переваг лізингу належать: порівняно невеликий розмір лізингових платежів завдяки податковим пільгам; облік в лізингових платежах амортизаційних відрахувань; виключення лізингових платежів з рахунку прибутків і збитків; 100%-е фінансування на відміну від кредиту з погашенням у розстрочку і середньострокового банківської позики, зазвичай потребують депозиту; відповідність характеру платежів доходу, отриманого від експлуатації устаткування.

В судноплавстві типовою лізинговою операцією є продаж судна компанії, що надає фінансові кошти (лізингодавець), в якості якої виступає банк, велика корпорація або страхова компанія, і передача в лізинг цього судна на основі довгострокової угоди (наприклад, бербоут-чартеру). Такий механізм дає оператору судна (лізингоотримувачу) повний контроль над експлуатацією судна, а право власності залишається у фінансує компанії. Судно може швартуватися в бербоут-чартер на період 15-16 років і більше.

Фрахтування суден в бербоут-чартер з подальшим викупом (оренда купівля) у судноплавстві вважається однією з форм лізингу, його зазвичай прирівнюють до оперативного лізингу. Оренда суден на умовах бербоут чартеру з викупом переслідує мету поповнення або оновлення флоту в умовах недостатніх ресурсів на одноразові капітальні вкладення. Договір лізингу судна оформляється документально на основі проформи бербоут-чартеру, розробленої БІМКО. Ця проформа застосовується як для нових суден, так і для судів секонд-хенд, і здатна відобразити умови всіх видів лізингу судна .

Власне лізингових компаній, до яких судноплавна компанія могла б звернутися з пропозицією замовити на верфі і потім передати їй в оренду потрібне судно, на світовому ринку діє вкрай мало. Наприклад, компанія «Plm Internation», що побудувала до початку 1990 року флот з 20 суден первісною вартістю 170 млн. $, компанія «Kawasaki Leasing», що купила за 47 млн. $, і яка здала в оренду на 10 років танкер класу VLCC, і «Japanesse Leasing Company», яка купила за 14,8 млн. $ балкер дедвейтом 37 тис. т, і здала його в довгострокову оренду. Таким чином, класична схема лізингу в судноплавстві не поширена.

Такі лізингові компанії, які є власниками суден, що спеціалізуються на наданні іншій стороні довгострокового права користуватися ними протягом обумовленого періоду за певну щомісячну, щоквартальну або щорічну орендну плазу. Крім того, в Японії лізингові компанії виступають в якості важливих кредиторів. Оскільки на них поширюються специфічні правила, які вони можуть пропонувати довгострокові позики на інших умовах, ніж комерційні банки.

В судноплавстві отримують все більше поширення угоди з судами на основі зворотного лізингу. У таких угодах зацікавлені судновласники, які стикаються з фінансовими труднощами в результаті погіршення умов на фрахтовому ринку.

До альтернатив банківського кредитування стосується також фінансування інвестицій у флот на основі акціонування та випуску облігацій на фондовому ринку.

Можливості акціонування на морському транспорті досить великі. До потенційним акціонерам можна віднести: судноремонтні та суднобудівні підприємства, морські порти, вищі та середні навчальні заклади, науково-дослідні та проектно-конструкторські інститути, обласні і міські власті портових міст, морські профспілкові організації, крюїнгові компанії, агентські, експедиторські, сюрвеєрські і постачальні компанії, турагентства і туроператорів.

Хороші перспективи в даний час прогнозуються також на ринку дрібних приватних інвесторів. Як припускають фахівці, судноплавним компаніям доведеться піти по шляху так званого "розпилення власності", тобто розповсюджувати свої акції серед численних індивідуальних інвесторів (наприклад, фізичних осіб). Такий напрям використовується, зокрема, в Німеччині при інвестуванні будівництва суден-контейнеровозів.  
Для залучення грошових коштів в судноплавну галузь в Німеччині використовують систему фінансування будівництва контейнеровозів. Для цієї мети створюється командитне товариство, власниками акцій якого є дрібні приватні інвестори (від 100 до 1000 власників акцій при фінансуванні контейнеровоза). Успіх цієї системи зумовлений наступними причинами:

-сприятливі умови на ринку контейнеровозів;

-зростання числа багатих індивідуумів в Німеччині, готових вкласти гроші з метою отримання доходу;

-значні податкові пільги з прибуткового податку для тих, хто купує акції компанії.

У зв'язку з наданими податковими пільгами на діяльність компанії накладаються певні обмеження:

-не можна продавати судно протягом 8 років;

-судно повинно працювати під німецьким прапором.

Так як одночасно з податковими пільгами дозволяється здійснювати прискорену амортизацію (у перший рік списується 40% вартості судна), через 8 років судно зазвичай продають, і компанія припиняє своє існування. Ставка податку на дохід від продажу судна також є пільговою і становить 50% від установленої законодавством ставки.

В останні роки деякі західні судноплавні компанії звернулися до нового способу залучення капіталу - випуском високодохідних облігацій на фондовому ринку. Підготовча робота для випуску облігацій обходиться компаніям в 3-5 млн. $ (це незрівнянно більше, ніж при кредитуванні), крім того, мінімальна сума залучених фінансових ресурсів повинна бути не менше 100 млн. $. Відсотки за облігаціями можуть становити 7,5-12,5%.

Якщо не враховувати витрати на підготовчу роботу щодо випуску облігацій, то можна умовно порівняти цей спосіб фінансування з кредитуванням. Він має деяку перевагу: як було показано вище, в перші роки виплат основного боргу і відсотків за кредитом судноплавна компанія зазнає серйозні фінансові труднощі, при випуску облігацій, навпаки, прибуток, що утворюється в кінці кожного року, може бути покладена на депозит, або спрямована на випуск власних облігацій, що знижує виплати відсотків за облігаціями. Крім того, цей спосіб фінансування не потребує наявності застави або баш ської гарантії, але, з іншого боку, дуже великі початкові витрати.

Ще один досить реальний механізм фінансування судноплавних компаній з метою поповнення флоту судноплавних компаній - створюється промислово-фінансових груп (ПФГ). Учасниками ПФГ можуть стати судноплавні компанії, морські порти, суднобудівні і судоремс ві заводи, крупні комерційні банки, виробники бункерного пліва і масел, постачальницькі, транспортно-експедиторські, агентські та страхові компанії. При наявності податкових пільг, пободные об'єднання допомагають вирішити проблему пошуку інвестицій в судноплавну компанію.

Виходячи з проведеного аналізу впливу інвестиційної діяльності на досягення стійкого функціонування судноплавної компанії можливо стверджувати, що інвестиції грають важливу роль та можуть збільшити стійкість функціонування компанії.

Інвестування, як шлях для покращення фінансових результатів суднопланої компанії, є кроком уперед для досягення привабливості компанії та збільшення її конкурентноздатністі.

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ

У третьому розділі дипломної роботи був розроблений алгоритм досягення стійкого функціонування судноплавної компанї Maersk Line та надані обгрунтованні пропозиції щодо вдосконалення управління та підвищення ефективності діяльності компанії. Був розкрит зміст та результати дослідження показників діяльності компанії.

Розроблені рекомендації та пропозиції, щодо шляхів підвищення та досягнення стійкого функціонування компанії, у разі реалізації яких можливо покращення конкурентноздатності компанії та досягення нею стійкого функціонування на судноплавному ринку, в умовах сучасних світових інтеграційних процесів.

ВИСНОВОК

Функціонування судноплавних компаній в умовах ринкової економіки дозволило їм накопичити багатий досвід в області стійкого функціонування в умовах сучасних інтеграційних процесів.

На працездатність і розвиток підприємств велике значення різні аспекти й фактори як зовнішнього так і внутрішнього середовища. Підприємство змушене адаптуватися до їх змін для досягнення стійкого і збалансованість розвитку.

Проведений аналіз стыйкого функціонування і стану компанії «Maersk line» продемонстрував, що підприємство є цілком платоспроможним і не дуже залежить від зовнішніх джерел фінансування, компанія має великий власний капітал і основні засоби та досить велику прострочену дебіторську заборгованість.

Економічна рентабельність підприємства досить висока (до 2015 року економічна рентабельність основної діяльності 16,81%, ). Це дуже високий показник для всієї судноплавної галузі, що підвищує інвестиційну привабливість компанії та вигоду від залучення позикових коштів. З результатів проведеного дослідження можна зробити висновок, що компанія має досить стійке функціонування, і поточне положення справ можна вважати досить вдалим. При наявності деяких недоліків, в цілому у порівнянні з конкурентами компанія має високі показники ефективності своєї діяльності, такі як рентабельність, платоспроможність, ліквідність та ін.

При реалізації пропозицій викладених у третій частині роботи, компанія може покращити ряд показників, які мають негативний вплив на фінансову привабливість компанії.

Мету роботи можна вважати досягнутою, оскільки запропонована програма по досягненню стійкого функціонування, в перспективі, може привести підприємство до більш сприятливому фінансовому стану, та зміцнити його становище на судноплавному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1 - Беложецкий И.А. Прибыль предприятия. / “Финансы”, Москва, 1993.- 40c.

2 - Левиков А.Ю. Єкономика предприятия/ Наукова база данних: http://www.dissercat.com/content/obespechenie-ustoichivogo-funktsionirovaniya-predpriyatiya-na-osnove-upravleniya-ego-konkure.html.

3 - Жихарева Н.Ю. Экономика морского транспорта/ Воронеж. 2012.-202с.

4 - Николаева А.П. Єкономический анализ/http://finlit.online/finansovo-hozyaystvennoy-analiz/analiz-urovnya-organizatsii-proizvodstva-truda-10230.html.

5 - Афонина Е.К., Устойчивое функціонирование предприятия/ Наукова база данних: http://science-bsea.bgita.ru/2008/ekonom\_2008-2/afonina\_met.html.

6 - Андреєва Ю.В. Економіка підприємства// Наукова база данних: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom\_2010\_2/.html.

7 - Райзенберг А.В., Економічна теорія// Наукова база данних: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\_dict/20007/УСТОЙЧИВОСТЬ.html.

8 - Баришнікова В.Ю. Економіка підприємства /Наукова база данних: jrnl.nau.edu.ua/article/download/443/431.html.

9- Примачев. О.Н. Принципи інтеграції в торгівельному судноплавстві /Одеса, 2006.-87с.

10 - Бережной В.В. Оценка устойчивого развития и функционирования предприятия: факторы, критерии, особенности / Москва. 2008. Стр. 21.

11 - Кравченко Ю.В. Управление предприятием на основе конкурентнопособностью// интернет портал: http://www.dissercat.com/ content/obespechenie-ustoichivogo-funktsionirovaniya-predpriyatiya-na-osnove-upravleniya-ego-konkure .html.

12 - Грибов В.Д. Экономика предприятия сервиса/Брянск, 2011г., 280 с.

13 - Зинченко А.П. Сельскохозяйственные предприятия: экономико-статистический анализ, 2002. – 160 с.

14. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств./ Одеса, 311с. 2009р.

15 - Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент./ Одеса, 518 стр. 2009 р.

17 - Обзор основных напрвлений морских перевозок, стаття/ интернет портал: http://www.sudno1.ru/reviews/razvitie.shtml.

18 - Основные тенденции 2014 года на фрахтовом рынке/ интернет портал: http://blog.fontanka.ru/posts/159289.html.

19 - Макагон Ю.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку/ Одеса, 416 с. 2009 р.

20 - Shipping companies review 2014/ интернет портал: http://www.seanews.com.tr/news/106011html.

21 - Юнктад 2014/ интернет портал: http://unctad.org/en/pages/Publication Webflyer.aspx? publicationid=1374.html.

22 - Clarckson group report of shipping issue, 2015/интернет портал: https://clarksonsresearch.wordpress.com/tag/clarkson-research.html.

23- Braemar reserch 2015, report of container sector/ интернет портал: http://braemaracm.com/research.html.

24 - Махуренко Г. С., Особенности прогнозирования мировых торговых перевозок./ ОНМУ, 2000 р. 126 c.

25 - Office of Data and Economic Analysis, Berlin, p.24, 2006.

26 - Maritime issue of 2016 year/ интернет портал: http://splash247.com/magazine /maritime-ceo-issue-two-2016.html.

27 - Annual report Cosco group 2013/ sname.org/HigherLogic/System/ DownloadDocumentFile.ashx?DocumentFileKey=7e39a328-41b2-4359-97a8-223dd5f9b6f5.

28 - World Merchant statistis, annaual report 2014/ интернет портал: http://www.emsa.europa.eu/emsa-documents/latest/item/472-annual-statistical-report-on-the-world-merchant-statistics-from-equasisics-from-equasis.html.

29 - Основные проблемы флота на 2014 год и его прогноз/ интернет портал: http://portsukraine.com/node/2144.html.

30 - COSCO review and reserch 2014/ Наукова база данних: https://ru.wikipedia.org/wiki/COSCO#. D0.A4.D0.BB.D0.BE.D1.82.html.

32 - Leopold A. Bernstein, Financial Statement Analysis, London, 2009, page 29.

33- Тенденции торгового флота, БИМКО, 2010/ интернет портал: http://maritime-zone.com/articles/2010-07-26-bimco.html.

34 - Ship review and future prospective 2014/ интернет портал: shipfinance.dk/ media/76EA42A0FED74BD287FCD5F44C4D5170.ashx.

35 - MOL news and review 2014/ интернет портал: http://www.mol.co.jp/ir-e/ data\_e/news\_e.html.

36 - Leopold A. Bernstein, Financial Statement Analysis, London, 2009, page 5937- Conteiner market analizing 2014// Наукова база данних: http://www.statista.com/topics/1367/container-shipping.html.

38- Platou reserch of conteiner market 2015/ интернет портал: http://nmexporters.no/wp-content/uploads/2015/02/ERFA-Platou-public.pdf.

39 - Frontline ltd report/ интернет портал: http://www.frontline.bm /page/22/Reports.html.

40- Torm group review and report 2007/ интернет портал: http://www.torm.com/ wps/wcm/connect/ 6877ca0048fd7689b3b6ffa05eb20049/Annual+Report+2007+-+UK+-+FINAL+-+14.03.08.pdf?MOD=AJPERES.html.

41 - Torm group review and report 2010/ интернет портал: http://www.torm.com/ annualreport/2010/pdf/TORM\_Fleet\_overview\_2010.pdf.

42 - MSC report and review 2011// Наукова база данних: http://www.statista.com /statistics/199367/number-of-ships-of-mediterranean-shg-co-in-december-2011.html.

43 - Обзор контейнерного рынка, статья/ интернет портал: http://www.tu.no/artikler/samsung-setter-ny-rekord-for-containerskip-igjen/222302.html.

44 - MSC report 2015/ интернет портал: http://www.prnewswire.com/news-releases/msc-reports-fiscal-2015-fourth-quarter-and-full-year-results-300166688.html.

45 - Evergreen financial report/ интернет портал: http://www.evergreen-marine.com/tbf1/jsp/TBF1\_FinancialReports.jsp.

46 - Torm group report 2015/ интернет портал: http://www.torm.com/ uploads/media\_items/torm-annual-report-2015-1.original.pdf.

47 - Scorpio group report 2015/интернет портал: http://www.seatrade-maritime.com/news/americas/scorpio-tankers-quadruples-profit-2015-on-strong-market.html.

48 - Mol, financial report 2015/интернет портал: https://molgroup.info/en/media-centre/press-releases/3247-mol-group-announces-2015-half-year-results.html.

49- OCCL, financial report 2015/интернет портал: http://www.oocl.com/ eng/pressandmedia/pressreleases/2015/Pages/10aug15.aspx.

50 - OCCL, financial report 2013/ интернет сайт: http://www.oocl.com/ eng/pressandmedia/pressreleases/2015/Pages/09mar15.aspx.

51- unctad, 2015, 28 с.

52-Анализ балкерного флота и его перспетивы развития, статья// Наукова база данних: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/143881#.D0.A0.D0.B0.D0.B7.D0.B2.D0.B8.D1.82.D0.B8.D0.B5\_.D0.B1.D0.B0.D0.BB.D0.BA.D0.B5.D1.80.D0.BD.D0.BE.D0.B3.D0.BE\_.D1.84.D0.BB.D0.BE.D1.82.D0.B0.html/

53 - Annual Report A.P Moller Maersk Group 2015, p.28.

54 - Значение ликвидности предприятия,статья/интернет портал: http://www.investopedia.com/terms/c/cash-asset-ratio.asp.

55 - C.Casey, Cash Flow—It’s Not the Bottom Line, Harvard, 1984, p. 61-66.

56 - Leopold A. Bernstein, Financial Statement Analysis, London, 2009, page 59.

57 - Royal P&O Nedlloyd, Norfolkline, Dampskibsselskabet TORM companies, 2014 finansial report.

58 - Leopold A. Bernstein, Financial Statement Analysis /London,2009, page 819.

59 - Leopold A. Bernstein, Financial Statement Analysis/London,2009, page 721.

60 -Союзы судовладельцев и тенденции судоходства. Статья. Интернет портал: http://seaspirit.ru/navigator/kes/soyuzy-sudovladelcev-i-formy-konkurencii-v-mezhdunarodnom-linejnom-sudoxodstve.html.

ДОДАТКИ

Додаток No.1 Income Statement & Balance Sheet for Square Model Amount in DKK million

CALCULATION OF REVENUE

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Description | 2012 | 2013 | | 2014 | 2015 |
| Revenue  Other operating income  Gain on sales of ships, rigs etc.  Associated companies-Share of profit after tax  Financial Income  Value adjustment of financial assets  Less/Add: Profit/Loss for the year, discontinued operation  Net Revenue | 159,544  1,194  1,482  361  2,842  5,013  2,026  172,462 | 208,702  1,204  1,676  3,037  1,732  404  216,755 | 260,134  1,896  4,227  2,881  2,952  131  272,221 | | 278,872  1,588  6,062  3,084  2,309  533  291,382 |
| Net revenue in billion | 172.46 216.76 272.22 291.38 | | | | |

Balance Sheet for Square Model

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Description | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Current Assets | 69.423 | 81.518 | 92.663 | 94.015 |
| Fixed Assets | 112.250 | 203.328 | 221.032 | 233.504 |
| Total Assets | 181.673 | 284.846 | 313.695 | 327.519 |
| Total Assets in billion | 182 | 285 | 314 | 328 |
| Liabilities |  |  |  |  |
| Total non-current liabilities | 33.999 | 100.183 | 114.672 | 109.370 |
| Total current liabilities | 44.968 | 60.580 | 62.312 | 71.434 |
| Total Liabilities | 78.967 | 160.763 | 176.984 | 180.804 |
| Total liabilities in billion | 79 | 161 | 177 | 181 |
| Total Equity | 102.706 | 124.083 | 136.711 | 146.715 |
| Total Equity & Liabilities | 181.673 | 284.846 | 313.695 | 327.519 |
| Total Equity & Liabilities in billion | 182 | 285 | 314 | 328 |

CALCULATION OF EXPENSES & PROFIT

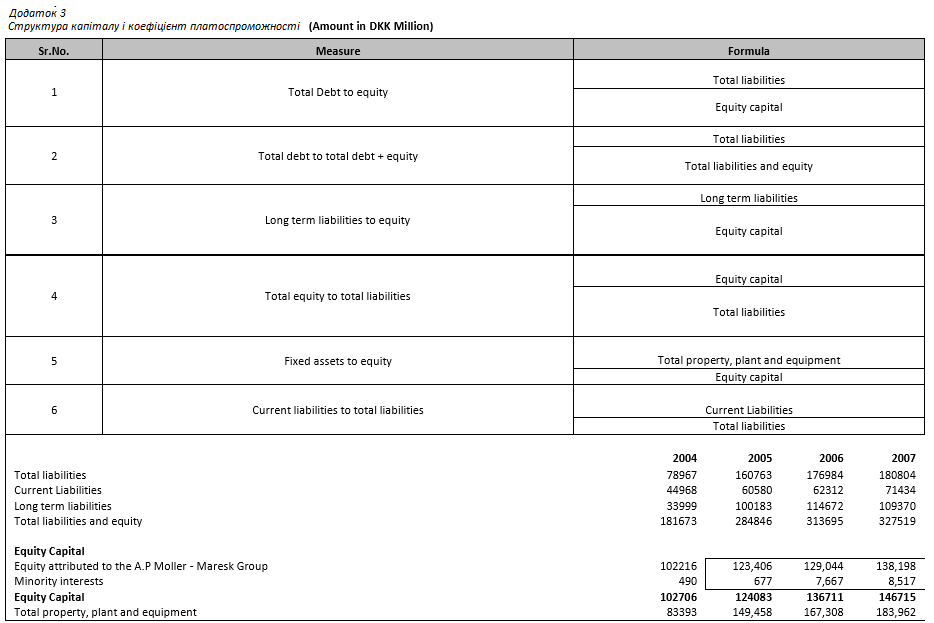
|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| External costs | 100,103 | 135,898 | 179,120 | 183,886 |
| Other operating cost | - | - | 731 | 1,404 |
| Staff costs | 20,068 | 24,037 | 30,987 | 30,328 |
| Depreciation, amortization and impairment losses | 12,758 | 17,755 | 19,357 | 26,213 |
| Integration cost on acquisition | - | 1,783 | 734 | - |
| Financial expenses | 2,097 | 3,853 | 5,171 | 6,356 |
| Income tax expense | 9,180 | 13,223 | 19,935 | 24,537 |
| Total Expenses | 144,206 | 196,549 | 256,035 | 272,724 |
| Profit for the year | 28,256 | 20,206 | 16,186 | 18,658 |
| Profit for the year in billion | 2.83 | 2.02 | 1.62 | 1.87 |

Додаток No.2 Показники ліквідності компанії.

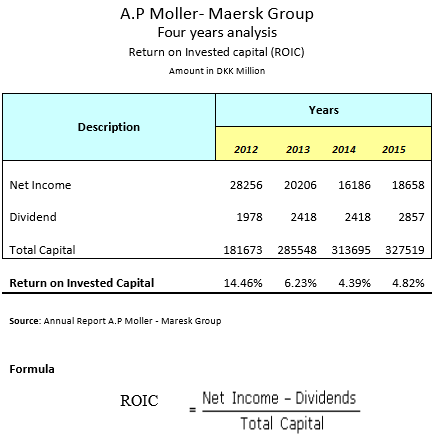
|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Sr.No. | Unit | Measure | Formula |
| 1 | Ratio | Current Ratio | Current Assets |
| Current Liabilities |
| 2 | Ratio | Acid Test Ratio | Current Assets - Inventories |
| Current Liabilities |
| 3 | Times | Accounts Receivable turnover | Net Sales |
| Average Accounts Receivable |
| 4 | Times | Inventory Turnover | Cost of good sold |
| Average Inventory |
| 5 | Days | Day's sales in receivable | Accounts Receivable |
| Sales / 360 |
| 6 | Days | Day's sales in inventory | Inventory |
| Cost of good sold / 360 |
| 7 | Percent | Cash to Current Assets | Cash & Cash Balance x 100 |
| Current Assets |
| 8 | Percent | Cash to Current Liabilities | Cash & Cash Balance x 100 |
| Current Liabilities |
| 9 |  | Working Capital | Current Assets - Current Liabilities |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Total liabilities | 78967 | 160763 | 176984 | 180804 |
| Current Liabilities | 44968 | 60580 | 62312 | 71434 |
| Long term liabilities | 33999 | 100183 | 114672 | 109370 |
| Total liabilities and equity | 181673 | 284846 | 313695 | 327519 |

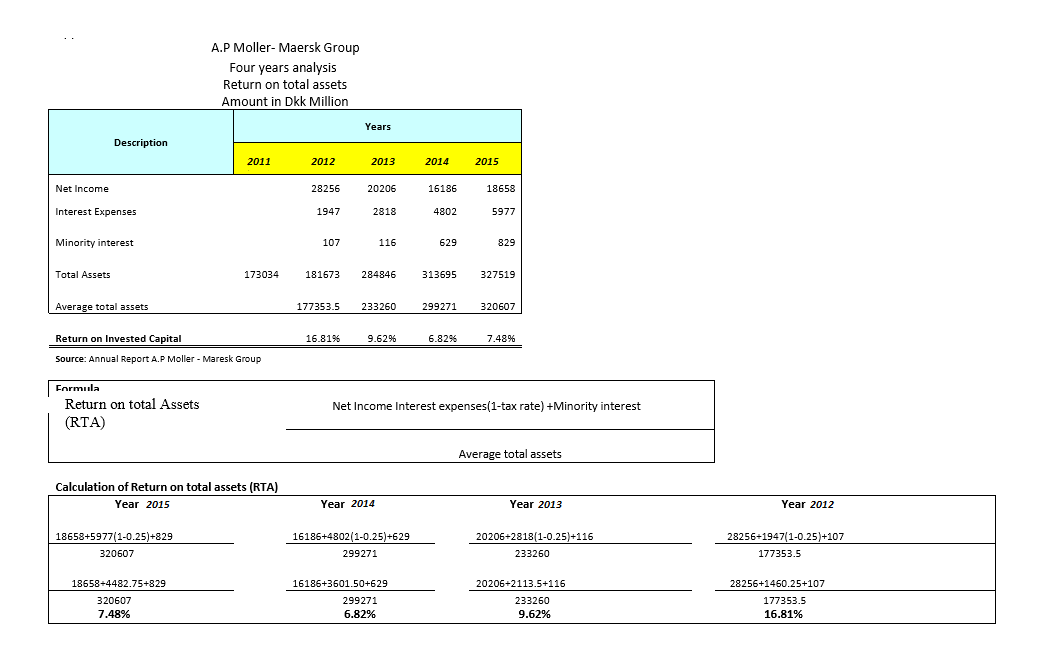
Додаток 3. Структура капіталу і коефіціент платоспроможності.



Додаток 4.



Додаток 5



РЕЦЕНЗІЯ

На роботу студента Головицького Д.О. на тему «Стійке функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесах».

Як і інші транспортні ринки, судноплавний ринок, на частку якого припадає близько 60% світових вантажних та пасажирських перевезень, підпадає під вплив світових інтеграційнх процесів, які з кожним роком все більше і більше посилюють свій вплив на нього.

У першому розділі були розглянуті теоритичні основи формування та досягнення стійкого функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграціних процесів.

У другому розділі було виконане дослідження стану та дана оцінка діяльності світових судноплавних компаній. Був зроблений алгоритм оцінювання діяльності підприємств судноплавного ринку та аналіз його основних сегментів. Проведене дослідження світового лідера морських перевезень «Maersk line» та основних показників його діяльності. На основі отриманих данних був зроблений висновок щодо стійкого функціонування судноплавної компанії. Були підведені підсумки щодо зв’язку результатів діяльності судноплавних підприємств та сучасних інтеграційних процесів.

У третьому розділі було визначено шляхі вдосконалення управління стійким функціонуванням судноплавних компаній в умовах сучасних інтеграційних процессів. На основі данних отриманих у другій та першій частині роботи був розроблений алгоритм, на базі якого можливо покращення результатів діяльності компанії, та покращення її конкурентноздатності. Був зроблений висновок, що одним з головних шляхів для цього можуть бути залучені кошти, тобто інвестиції. Бо саме через них, компанія може мати найбільш оптимальний розвиток, оновлювати свій флот, розширювати свою частки на ринку морських перевезень та ін.

У процессі написання студент проявив високий рівень володіння теоритичними данними, було оброблено велику кількість наукового матеріалу, на методологічному рівні проведено дослідження функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесів. Матеріал викладено з дотриманням внутрішньої логіки.

Взагалі дипломна робота студента Головицького Д.О. на тему «Стійке функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесах» відповідає вимогам, що пред’являються Міністерством освіти і науки України до кваліфікаційних робіт випускників вищих навчальних закладів, може бути представлено до захисту в державної атестаційної комісії і заслуговує на позитивну оцінку.

Рецензент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(підпис)

(вчене звання,посада, ПІБ)

ВІДГУК

Наукового керівника

На дипломну роботу студента Головицького Д.О. на тему «Стійке функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесах».

Як і інші транспортні ринки, судноплавний ринок, на частку якого припадає близько 60% світових вантажних та пасажирських перевезень, підпадає під вплив світових інтеграційнх процесів, які з кожним роком все більше і більше посилюють свій вплив на нього. Тому обрана тематика дипломної роботи є актуальною та відповідає сучасним напрямкам науково-технічних досліджень.

Особливої уваги в представленій роботі заслуговує проведений Головицьким Д.О. аналіз оцінки стійкого функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесах. А саме аналіз результатів діяльності лідера морських перевезень компанії Maersk line та факторів які впливали на результати її діяльності.

Слід зазначити, що робота має логічно опрацьовану структуру, написана у науковому стилі із дотриманням вимог щодо дипломних робіт. При виконанні завдань дослідження використані аналітичний та експертні методи, прийоми статистичного та бухгалтерського аналізу.

В процесі підготовки та написання кваліфікаційної роботи Головицький Д.О. проявив себе активним та відповідальним студентом, докладно опрацював літературні джерала, самостійно займався пошуком практичної інформації, виявив проблематику теми дослідження та успішно її вирішив.

З огляду на вищезазначене вважаю, що дипломна робота студента Головицького Д.О., на тему «Стійке функціонування судноплавних компаній в умовах сучасних світових інтеграційних процесах» відповідає вимогам, що пред’являються Міністерством освіти і науки України до кваліфікаційних робіт випускників вищих навчальних закладів, може бути представлено до захисту в державної атестаційної комісії і заслуговує на позитивну оцінку.

Науковий керівник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(підпис)

(вчене звання,посада, ПІБ)