

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

Кафедра менеджменту та економіки
морського транспорту

Бліновська Рената Ігорівна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
НА ТЕМУ:

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК ІНСТРУМЕНТ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

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

Науковий керівник
д.е.н., професор
Сотниченко Л.Л.

Здобувач вищої освіти _____

Науковий керівник _____

Завідуючий кафедрою _____

Нормоконтроль _____

Одеса 2021

ЗАВДАННЯ

на розробку кваліфікаційної роботи магістра

за темою:

«УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ»

	Зміст окремих частин дипломної магістерської роботи	Строк виконання	Фактично виконано
1	2	3	4
1	Мета роботи: удосконалення операційної діяльності судноплавної компанії для підвищення її конкурентоспроможності	07.10.2021	07.10.2021
2	Об'єкт дослідження: інструменти підвищення конкурентоспроможності	07.10.2021	07.10.2021
3	Предмет дослідження: операційна діяльність судноплавної компанії	07.10.2021	07.10.2021
4	ВСТУП	11.10.2021	11.10.2021
5	РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ	25.10.2021	25.10.2021
6	РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	10.11.2021	10.11.2021
7	РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	22.11.2021	22.11.2021
8	ВИСНОВКИ	26.11.2021	26.11.2021

9	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	29.11.2021	29.01.2021
10	Анотація	30.11.2021	30.11.2021
11	Формування ілюстративного матеріалу	01.12.2021	01.12.2021
12	Відгук керівника	15.12.21	15.12.21
14	Рецензування	16.12.21	16.12.21
15	Дата захисту	22.12.21	22.12.21

Здобувач вищої освіти

Керівник

Завідувач кафедри

ЗМІСТ

	с.
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУДНОПЛАВНИХ	
КОМПАНІЙ.....	
	10
1.1. Сутність поняття конкурентоспроможності, як економічної категорії.....	10
1.2. Фактори впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств.....	18
1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності судноплавних компаній	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ	
МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	
	33
2.1. Аналіз ринку світових морських перевезень.....	33
2.2. Аналіз сучасного стану та динаміки перевезень судноплавних компаній.....	43
2.3. Аналіз судноплавних альянсів, як інструменту підвищення конкурентоспроможності в удосконаленні операційної діяльності.....	57
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ	
ДІЯЛЬНОСТІ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ	
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
	63
3.1. Фактори формування конкурентоспроможності операційної діяльності судноплавної компанії	63
3.2. Рекомендації, щодо підвищення конкурентоспроможності українських судноплавних компаній.....	70
3.3. Розрахунок порівняльної економічної ефективності роботи судна в рейсі типу балкер та контейнеровоза	75

ВИСНОВКИ.....	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93

ВСТУП

Актуальність теми. Одним з основних суб'єктів ринку доставки вантажів і пасажирів морським транспортом є судноплавні компанії. Судноплавним компаніям властивий ряд особливостей, які в своїй сукупності можуть мати негативний вплив на ефективність внутрішніх бізнес-процесів, якщо не брати спеціальних заходів. Судноплавні компанії надають послуги з перевезення вантажів і пасажирів, тому, на відміну від промислових підприємств, вони не можуть використовувати традиційні і ефективні способи контролю якості, такі як відділ технічного контролю, вибіркові перевірки готової продукції та ін. Це ускладнює контроль всіх аспектів якості послуг, що надаються. Працюючи в умовах ринкової економіки і конкуренції, судноплавна компанія повинна прагнути до забезпечення високого ступеня задоволеності клієнтів, до високої ефективності внутрішніх бізнес-процесів і рентабельності. Крім цього, в процесі розвитку судноплавної компанії виникають економічні, технічні та технологічні проблеми, які потребують вдосконалення її операційної діяльності.

В даний час у світовому судноплавному бізнесі підвищення рівня конкурентоспроможності має розглядатися як одна із стратегічних цілей судноплавної компанії. Проведення оцінки конкурентоспроможності судноплавних компаній - найважливіше завдання, вирішення якої необхідно для забезпечення ефективної операційної діяльності компанії на ринку. Для виявлення особливостей і формування сучасної системи забезпечення рівня конкурентоспроможності судноплавної компанії необхідно розглянути існуючі підходи до формування такої системи з урахуванням особливостей функціонування судноплавного бізнесу.

Основними елементами підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку морських перевезень слід розглядати її цілі, завдання та фактори, що визначають рівень конкурентоспроможності компанії і формують її стійкість.

Актуальність даної теми полягає в тому, що українські судноплавні компанії стикаються з жорсткою конкуренцією серед зарубіжних операторів, тому щоб вижити в таких умовах і розвиватися, необхідно аналізувати стан справ на ринку, проводити комплексну оцінку, а також приймати рішення про проведення заходів по підвищенню конкурентоспроможності. Лише виявивши слабкі і сильні сторони конкурентів, можна правильно оцінити їх потенціал, цілі та стратегії, що дозволить в майбутньому стратегічно точно сконцентрувати увагу на тому напрямку, де конкурент слабший. І це буде вірним шляхом до розширення своїх власних переваг в конкурентній боротьбі.

Мета дипломної роботи полягає в удосконаленні операційної діяльності судноплавної компанії для підвищення її конкурентоспроможності.

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

- розкрити сутність поняття конкурентоспроможності, як економічної категорії;
- визначити фактори впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств;
- розглянути методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності судноплавних компаній;
- дослідити ринок світових морських перевезень;
- проаналізувати сучасний стан та динаміку перевезень судноплавних компаній;
- провести аналіз альянсів судноплавних компаній, як інструменту підвищення конкурентоспроможності в удосконаленні операційної діяльності;
- визначити фактори формування конкурентоспроможності операційної діяльності судноплавної компанії;

- визначити рекомендації, щодо підвищення конкурентоспроможності українських судноплавних компаній;
- провести розрахунок порівняльної економічної ефективності роботи судна в рейсі типу балкер та контейнеровоза.

Об'єктом дослідження є інструменти підвищення конкурентоспроможності.

Предметом дослідження є операційна діяльність судноплавної компанії.

Методи дослідження. В процесі проведення дослідження для розкриття поставлених завдань використовувалась сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. У процесі виконання дослідження застосовувалися метод системного аналізу, системно-структурний метод, аналітичний метод, порівняльний метод, метод моделювання, узагальнення, згрупування та оптимізації різноманітної за своїм походженням інформації.

Науково-методичною основою дослідження є чинні законодавчо-правові та нормативно-методичні акти. Інформаційну базу дослідження становлять дані Review of Maritime Transport, показники міжнародних рейтингів, статистичних збірок та річної статистичної звітності Державної служби статистики України.

Елементи наукової новизни дослідження полягають в розробці теоретичних положень і науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення операційної діяльності судноплавних компаній, а також сучасного інструментарію і технологій, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності судноплавних компаній.

Практична значущість даної дипломної магістерської роботи полягає у тому, що висновки і пропозиції дозволяють фахівцям судноплавних компаній удосконалити операційну діяльність судноплавних компаній для підвищення конкурентоспроможності; отримані результати можуть використовуватись у науково-дослідницькій роботі здобувачів вищої освіти.

Апробація результатів роботи. Основні результати дипломного дослідження розглядались на засіданні кафедри менеджменту та економіки морського транспорту: Сучасні заходи підвищення конкурентоспроможності національних судноплавних компаній. *Морське право та менеджмент: еволюція та сучасні виклики* : матеріали Міжнародної студентської науково-практичної конференції, 25-26 листопада 2021 року, Одеса : ВидатІнформ НУ ОМА, 2021. С.73-38.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

1.1. Сутність поняття конкурентоспроможності, як економічної категорії

Морський транспорт на сьогодні залишається головною артерією міжнародного товарообігу і процесу глобалізації, забезпечуючи перевезення більше 80% фізичного обсягу світової товарної торгівлі. Це робить його головним інструментом товарообміну між окремими регіонами, створення та організації єдиного світового економічного простору, сприяння подальшому розвитку територіального поділу праці, реалізації порівняльних регіональних переваг.

Складність світової морської транспортної системи, яка обумовлена її багатосуб'єктністю, швидкістю вдосконалення технологій процесу морського перевезення, а також наявністю величезної кількості чинників зовнішнього впливу в поєднанні з винятковим її значенням для світової економіки забезпечують нагальну актуальність питання оптимізації морських транспортних мереж.

За минуле сторіччя цей вид транспорту зазнав докорінних змін, але і його роль у світовій економіці та міжнародних відносинах надзвичайно посилилася, забезпечуючи не тільки розвиток господарських зв'язків, але і просторову експансію економічної діяльності.

Сьогодні є багато судноплавних компаній, які ведуть жорстоку боротьбу за свій цільовий сегмент на транспортному ринку. Для того, щоб зберегти свій ринковий сегмент необхідно постійно вивчати ринок, уважно ставитися до своєї роботи, ретельно оцінювати та аналізувати результати своєї роботи.

Конкурентна боротьба сприяє кращому забезпеченню ринку товарами та послугами. Це динамічний процес. На транспортному ринку існує суперництво між компаніями. Компанії виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, компанії мають залежність тільки від кон'юнктури ринку.

Конкурентна боротьба завжди сприяє витісненню неефективних компаній, допомагає раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників-монополістів по відношенню до споживача.

На думку багатьох авторів ще не існує єдиного визначення конкурентоспроможності, яке могло б всебічно відобразити її сутність як економічної категорії. Не розроблено універсальних методик, які можна застосувати до оцінки конкурентоспроможності різних економічних об'єктів. Спираючись на економічний зміст поняття «конкуренція», багато авторів розкривають поняття «конкурентоспроможність», акцентуючи увагу на різних її аспектах [1].

Конкурентоспроможність - володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання [2].

Відмінності в трактуваннях категорії «конкурентоспроможність» обумовлені особливостями її економічної суті. Перш за все, слід відзначити багаторівневий характер конкурентоспроможності. У сучасній економіці термін «Конкурентоспроможність» використовується стосовно до категорій різного рівня: конкурентоспроможність товару, фірми, галузі, регіону і конкурентоспроможність країни. Щоб мати наочне уявлення про взаємозв'язок і взаємозумовленість різних рівнів конкурентоспроможності, скористаємося схемою, що представляє собою своєрідну «піраміду конкурентоспроможності» (рис. 1.1).

Між поняттями конкурентоспроможності на різних рівнях існує тісний взаємозв'язок і взаємозалежність. Зокрема, конкурентоспроможність країни і галузі в остаточному підсумку залежать від здатності конкретних товаровиробників випускати конкурентоспроможні товари. Але, з іншого

боку, випуск конкурентоспроможної продукції може здійснюватися в умовах, створених для товаровиробників в галузі і в країні в цілому, тобто конкурентоспроможність об'єктів кожного нижчестоящего рівня є фактором конкурентоспроможності об'єктів всіх вищих рівнів. В свою чергу, об'єкти вищих рівнів створюють умови, що забезпечують конкурентоспроможність об'єктів на нижніх рівнях [1, 3].



Рис.1.1. Піраміда конкурентоспроможності

Джерело: [2]

Все різноманіття конкурентних відносин, що виникають у сфері економіки, можна з певною часткою умовності розділити на три рівні:

- мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства) - характеристики, що відображають власне якість і ціни продукції;

- мезорівень (галузі, об'єднання підприємств і фірм) - характеристики, забезпечують стійке поліпшення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів галузей;

- макрорівень (народногосподарські комплекси, країни, об'єднання країн) - характеристики, що відображають загальний стан господарських систем, їх збалансованість, інвестиційний клімат [4].

На макроекономічному рівні визначаються основні умови конкурентоспроможності функціонування всієї господарської системи.

Мезорівень конкурентоспроможності формує перспективи розвитку галузі або корпорації, що охоплює групу підприємств.

На мікрорівні конкурентоспроможність знаходить свою остаточну, завершену форму у вигляді конкурентоспроможності підприємства, товару, виявляється, наприклад, в співвідношенні ціни і якості. Це співвідношення залежить від умов, що сформувалися на попередніх двох рівнях, і від персоналу підприємства, його здатності використовувати як свої ресурси, так і порівняльні національні загальногосподарські та галузеві переваги [5].

Конкурентоспроможність суб'єкта (об'єкта) визначається наявністю у нього конкурентних переваг – внутрішніх характеристик (у тому числі динамічних здібностей або факторів зовнішнього середовища, що забезпечують перевагу над конкурентами на конкретному ринку в певний період часу.

Різноманіття конкурентних переваг можна розділити на :

- ресурсні (нетехнологічні), в основі яких лежать фактори виробництва та ступінь ефективності їх використання;
- техніко-технологічні, що базуються на досягненнях науково - технічного прогресу;
- організаційні, які полягають у здатності менеджменту мобілізувати фактори розвитку господарюючого суб'єкта та забезпечити його ефективне керування).

Далі розглянемо конкурентоспроможність на рівні підприємства. У найширшому сенсі конкурентоспроможність підприємства можна визначити, як здатність до досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентів протягом певного часу.

Конкурентоспроможність підприємства - економічна категорія, що відображає його здатність випускати конкурентоспроможну продукцію, його конкурентні переваги по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами [4, 6].

Конкурентоспроможність підприємства складається з трьох основних чинників:

- 1) ресурсного (фізичні затрати ресурсів на одиницю готової продукції);
- 2) цінового (рівень і динаміка цін на всі використовувані ресурси виробництва і готову продукцію);
- 3) «фактор середовища» (економічна політика держави і ступінь її впливу на ринкового контрагента).

На мікрорівні саме підприємство здатне контролювати насамперед ресурсний фактор росту конкурентоспроможності, тому підвищення продуктивності праці, капіталовіддачі, загальної ефективності виробництва дуже важливо і залежить від політики самої компанії по організації, накопиченню основного капіталу, маркетингу, системи виробничої кооперації, професійної підготовки і перепідготовки кадрів та ін.

Важче контролювати ринкові ціни на сировину і напівфабрикати, а також на власну готову продукцію, так як рівень цін багато в чому залежить від стану світової і національної економіки.

У «фактор середовища» входять такі складові, як надійність банківської системи, рівень інфляції, банківський відсоток, валютний курс, зовнішньоторговельний тариф та інші, які безпосередньо впливають на конкурентоспроможність підприємства. Тому підприємства, особливо малі і середні, не можуть контролювати значне число зовнішніх факторів конкурентоспроможності. В цьому зв'язку економічна політика держави,

особливо в умовах глобалізації економіки, набуває все більш важливого значення [7].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства нерозривно пов'язана з вирішенням проблеми підвищення конкурентоспроможності, оскільки тільки на основі такої оцінки можуть бути зроблені висновки про ступінь конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Зазначена оцінка є відправною точкою розробки заходів по підвищенню конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта і в той же час - критерієм результативності цих заходів. Крім того, оцінка конкурентоспроможності є методологічною основою для аналізу і, як наслідок, виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.



Рис. 1.2. Цілі оцінки конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта

Джерело: [8]

Як зазначено на рис. 1.2. оцінка конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта необхідна в цілях:

- розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності;
- вибору контрагентів для спільної діяльності;
- складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- здійснення державного регулювання економіки [6, 9].

Конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки в рамках групи підприємств, що відносяться до однієї галузі, тому оцінка ступеня конкурентоспроможності підприємства передбачає в першу чергу вибір базових об'єктів для порівняння. Порівняні підприємства-конкуренти повинні володіти сумірністю:

- 1) характеристиками продукції, що випускається та по ідентичності потреб, які задовольняються з її допомогою;
- 2) сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається;
- 3) фаз життєвого циклу, в якому функціонує підприємство [10].

Існують два джерела оцінки ефективності підприємства:

- операційна ефективність;
- стратегічне позиціонування.

Операційна ефективність вбирає в себе комплексну оцінку виконання підприємством тих чи інших видів діяльності, що дозволяють більш раціонально використовувати наявні у нього фактори виробництва. Рівень операційної ефективності підприємства в значній мірі залежить від факторів його базування. Відображаючи гнучкість технологічної оснащеності підприємства, здатність виробляти широкий діапазон товарів, в тому числі і тих, які є новими, операційна ефективність, з одного боку, створює умови для підвищення ринкової адаптивності господарюючого суб'єкта, з іншого - характеризує рентабельність виробничої діяльності підприємства [11].

Стратегічне позиціонування полягає в створенні унікальної і вигідної позиції, визначеної поєднанням видів діяльності, відмінних від видів

діяльності конкурентів. Стратегічне позиціонування складається з двох складових. Перша - це здатність пристосовуватися до зовнішнього середовища, вона відображає результативність процесу оновлення підприємства. Ця складова характеризує гнучкість і адаптивність господарюючого суб'єкта до умов зовнішнього середовища.

Другою складовою стратегічного позиціонування є інноваційність, інноваційні процеси, які постійно протікають, спрямований вплив яких забезпечує впровадження нововведень в усі сфери діяльності підприємства. Інноваційність, таким чином, будучи запорукою успішності підприємства в конкурентній боротьбі, служить джерелом адаптивності.

Більш переважно виглядають ті підприємства, які, з одного боку, здатні в найкоротші терміни освоювати виробництво різноманітних товарів того ж класу, що і у суперників-конкурентів, з іншого - пропонувати своїм покупцям нові товари і послуги, з огляду на мінливі вимоги ринку або ініціюючи формування потреб більш високого рівня.

Інноваційні процеси, безперервно і ритмічно протікають на підприємстві і охоплюють всі сторони його діяльності, затребувані впливом факторів конкурентного середовища. Активна інноваційність господарюючого суб'єкта підвищує ступінь його відповідності вимогам ринку, тобто піднімає рівень його адаптивності. Адаптивність, по суті справи, є формою вираження відносин підприємств із зовнішнім середовищем, характеризуючи результативність процесів оновлення. Інноваційність і адаптивність підприємства визначають ефективність його стратегічного позиціонування - одного з двох джерел конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта [10, 12].

Конкурентоспроможність має масу достоїнств, і саме їй відведена одна з головних ролей в сьогоднішній економіці. Підтримати виробників в їх діяльності - дуже важлива і актуальна задача для ринкових структур.

1.2. Фактори впливу на рівень конкурентоспроможності підприємств

В умовах використання конкурентної боротьби для кожного підприємства стоїть завдання збереження та підвищення власної конкурентоспроможності.

Все більше підприємств орієнтується на досягнення перемоги в конкуренції за допомогою ефективної конкурентної стратегії розвитку. У контексті світових кризових проблем формування стійкої конкурентоспроможності підприємств придбало особливу актуальність в зв'язку з підвищенням мінливості зовнішнього середовища та недостатньої науково-методичної розробленості багатьох аспектів формування та реалізації конкурентних переваг підприємств.

Під конкурентоспроможністю транспортного підприємства розуміється здатність повно і своєчасно задовольняти платоспроможний попит клієнтів в перевезеннях вантажів, що дозволяє йому займати економічно стійке положення на ринку транспортних послуг і отримувати прибуток, достатній для продовження підприємницької діяльності та розвитку на власній економічній основі.

Для транспортного ринку в значній мірі характерна монополістична конкуренція. У той же час має місце спеціалізація в наданні одних і тих же послуг, в тому числі послуг і по переміщенню. І з боку попиту, і з боку пропозиції в ринковому процесі взаємодіють багато суб'єктів. Наприклад, при перевезеннях вантажів на малі відстані масових вантажів морський транспорт відчуває конкуренцію з боку автотранспорту [13, 14].

Монополізм в переміщенні може складатися і в тому, що одна транспортна компанія пропонує такі перевезення, яких немає у інших. Монополізм не обов'язково полягає в тому, що дані перевезення виконує тільки одна компанія, їх може бути і декілька, але вони різноспрямовані і практично не мають конкурентів. Таким чином, монополізм на транспорті -

це спеціалізація або на маршрутах, або на окремих видах перевезень, яких немає у інших суб'єктів транспортного ринку [15]. Однак варто зазначити, що в закордонному плаванні морський транспорт працює в умовах олігопольної конкуренції.

Рівень конкуренції в конкретному секторі ринку морських вантажних перевезень є досить мінливою величиною, причому ця характеристика залежить як від економічних циклів, так і від поточних політичних і економічних подій.

В цьому відношенні, міжнародний ринок морських перевезень є практично ідеальним прикладом ринку вільної конкуренції. У ряді випадків судновласники змушені працювати в збиток унаслідок надлишку тоннажу в певному секторі ринку. Це, зрозуміло, йде на користь певної частини економічної системи, що дозволяє дешевше перевозити як сировину, так і готову продукцію, але для компаній-судновласників ситуація іноді стає катастрофічною.

Оскільки продукція транспорту - перевезення - не може проводитися про запас, судновласники змушені експлуатувати свої судна, поки економічний ефект від експлуатації буде вище, ніж вартість утримання судна на приколі.

Економічні цикли існують на фрахтовому ринку так само, як і в світовій економіці в цілому. До цієї групи факторів можна віднести як сезонні коливання, так і цикли середньої або високої тривалості, наприклад, цикли Кондратьєва [16].

Середня ринкова вартість перевезення на одну тонно-милю є результуючим показником діяльності. Проте, ця ж характеристика є найважливішим фактором, що безпосередньо впливає на прибутковість компанії і, як результат, на її фінансову стійкість. У разі зниження даного показника нижче рівня беззбитковості, зазвичай застосовується такий спосіб уникнути фінансових втрат, як здача судна в тайм-чартер за прийнятною для судновласника ставкою. При неможливості такого вирішення, компанія

змушена робити збиткові рейси з метою мінімізації втрат. У такій ситуації, дещо більшою гнучкістю володіють власники універсальних суден, які можуть здійснювати діяльність на суміжному сегменті фрахтового ринку без переобладнання наявного флоту.

Під транспортної продукцією розуміється не тільки перевезення як процес, але і супутні роботи і послуги, що надаються транспортними організаціями.

Послуги з перевезення вантажів є основним видом послуг. В якості додаткових послуг транспортних організацій можна виділити: вантажно-розвантажувальні послуги, послуги зі зберігання вантажів, послуги з підготовки вантажів до перевезення, надання контейнерів в оренду, послуги буксирів і пожежних катерів, послуги із забезпечення безпеки судноплавства та інші додаткові послуги.

У сучасних умовах одним з основних елементів ефективної конкурентної боротьби є надання власнику вантажу ряду додаткових послуг. Раціональне поєднання вартості та якості цих послуг у кожного транспортного підприємства сприяє підвищенню його конкурентного статусу.

Для підприємства морського транспорту конкурентоспроможність - це здатність не тільки конкурувати з іншими підприємствами на ринку, але і відповідати вимогам споживачів. Крім того, дедалі актуальнішою стає здатність підприємства встигати за всіма змінами, які відбуваються в світі, і передбачати, які нові товари, послуги, технології будуть затребувані [17, 18].

Далі виділимо групи факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства:

1) техніко-технологічна група: включає фактори, що характеризують виробниче обладнання, предмети праці, склад і технологію виконуваних робіт.

Ця група факторів є багато в чому визначальною, оскільки стан і якість засобів і предметів праці, ступінь їх використання, рівень механізації та

автоматизації виробництва, досконалість застосовуваних технологій безпосередньо впливають на операційну ефективність діяльності підприємства;

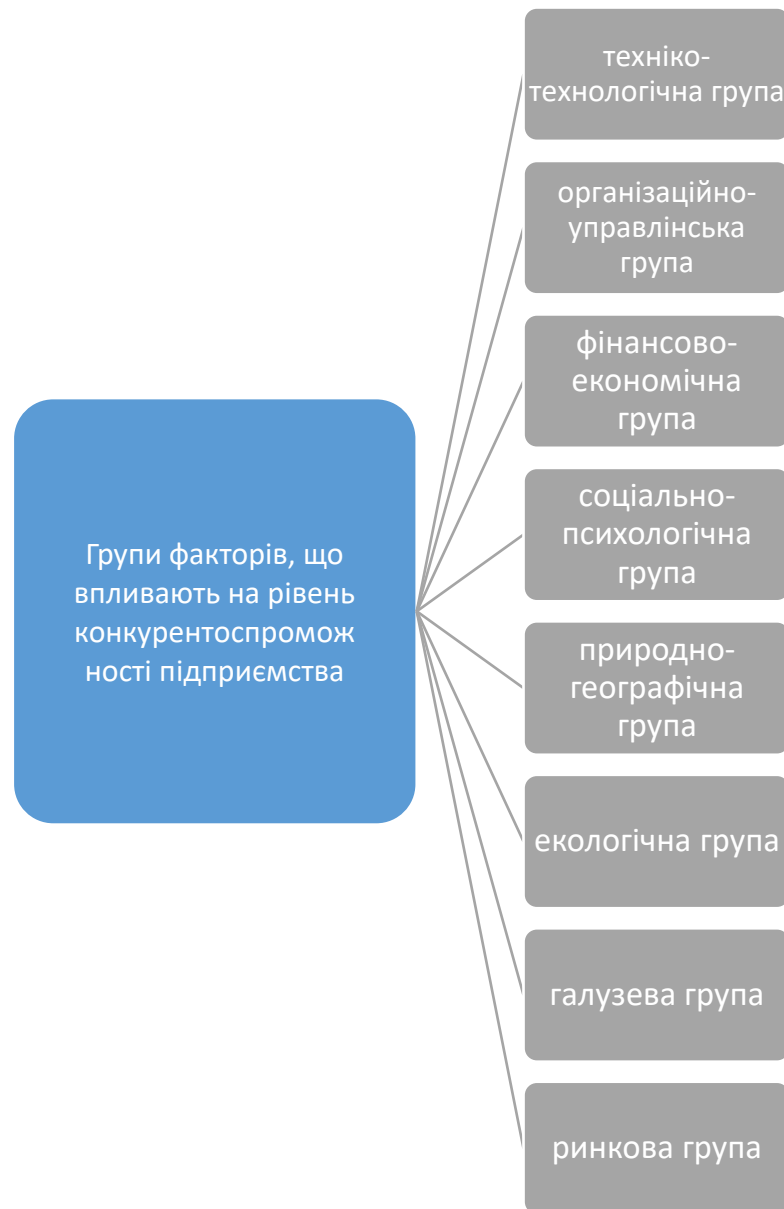


Рис. 1.3. Класифікація факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства за групами

Джерело: [17]

;

3) фінансово-економічна; концентрує в собі фактори функціонування підприємства з позицій ефективного розпорядження ресурсами, прибутковості і фінансової стійкості;

4) соціально-психологічна група чинників; охоплює персонал підприємства, його організаційну культуру, цінності, потреби і інтереси працівників. Необхідно підтримувати здоровий морально-психологічний клімат в колективі, тобто створювати нормальні умови праці та відпочинку для розвитку потреб в самовираженні і самоактуалізації;

5) природно-географічна група чинників; істотно визначаючи ресурсний потенціал господарюючого суб'єкта або масштаби його дефіцитності, чинники даної групи змушують підприємство відповідним чином вибудовувати свою логістичну структуру, постійно вдосконалювати технологію виробництва, оптимізувати транспортні схеми перевезень, знижувати енергоємність виробництва та ін.;

6) екологічна група чинників; складається з цілого комплексу складних технічних і організаційних завдань, зумовлених необхідністю підвищення якості води, повітря, землі та ін, без успішного вирішення яких неможливо розраховувати на високий статус конкурентоспроможності;

7) галузева група чинників; відображає зовнішні умови функціонування господарюючого суб'єкта, які визначаються потребою в галузевому товарі і його ексклюзивністю, наявністю доступу до якісної сировини, конкурентоспроможністю постачальників, загальним рівнем галузевої концентрації, спеціалізації і кооперування, якістю інформаційної бази управління в галузі, системою підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, впровадженням радикальних нововведень, часткою експорту наукомісткої продукції та ін. Ці фактори служать базовою платформою діяльності господарюючих суб'єктів, зумовлюючи напрями вдосконалення техніки, технології, організації та управління виробництвом на кожному підприємстві;

8) ринкова група чинників; чинники даної групи включають відкритість доступу до ринку ресурсів і нових технологій, унікальність властивостей товарів що випускаються, налагодженість каналів розподілу виробленої продукції і ефективність системи стимулювання її збуту, різноманітність сервісних схем обслуговування після продажу [19, 20].

Оцінка конкурентоспроможності будь-якого підприємства має важливе значення для його діяльності, в першу чергу для того, щоб визначити, в чому його переваги і недоліки перед конкурентами і зробити висновки для вироблення підприємством власної успішної конкурентної стратегії і підтримки конкурентної переваги.

1.3. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності судноплавних компаній

Морський торговельний флот, як ніякий інший вид транспорту, пов'язаний з активною та постійною конкурентною боротьбою на ринку транспортних перевезень протягом свого багатовікового існування з найдавніших часів.

В самому широкому значенні конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність до досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентів у визначений час.

Раніше описаний ряд факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства, дає можливість вибрати відповідну систему показників.

Принцип системності. Цей принцип базується на понятті системи, коли поведінка кожного її елемента впливає на поведінку цілого. В якості такого цілого виступає система факторів конкурентоспроможності підприємства. У ряді випадків той або інший фактор може придбати вирішальне значення.

Тому для оцінки конкурентоспроможності підприємства показники повинні бути зведені в систему [21].

Принцип комплексної оцінки факторів. Оскільки кожен показник системи являє собою кількісну оцінку впливу на даний процес, то вся система повинна вибудовуватися відповідно до комплексу чинників, які обумовлюють зростання конкурентоспроможності підприємства. Це означає що розробці зазначених показників має передувати дослідження всього комплексу факторів, що визначають розвиток досліджуваного процесу.

Принцип функціональної управлінської спрямованості. В силу того, що метою створення системи показників є управління процесом підвищення конкурентоспроможності підприємства, в такій системі повинні бути присутніми показники, пов'язані з різними управлінськими функціями: плануванням, організацією, обліком і контролем, мотивуванням і стимулюванням, координацією і регулюванням.

Принцип урахування специфіки виробництва. Система, що розробляється, повинна включати в себе показники, що відображають специфічні галузеві особливості виробництва і враховують їх вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Принцип ієрархічності показників. Показники повинні бути ранжовані за їх важливістю. Виділенню провідних ланок досліджуваного процесу повинні сприяти зведені, узагальнюючі показники, що забезпечують найбільш повну характеристику основних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємства. Приватні показники системи покликані доповнювати загальну картину за рахунок обліку впливу на досліджуваний процес специфічних особливостей діяльності підприємства [22, 23].

Принцип інформаційної забезпеченості. Створювана система повинна містити такі показники, розрахунок яких може бути забезпечений наявною в діючих формах обліку та статистичної звітності інформацією, яка має бути повною, достовірною, точною і своєчасною.

Принцип забезпечення порівнянності. Побудова системи має проводитися з урахуванням дотримання умов порівнянності показників по їх об'ємним характеристикам, термінам оцінки, методам отримання інформації, в одиницях виміру і способам розрахунку.

Принцип безперервності. Враховує можливе коригування тих чи інших показників у міру надходження нових даних про об'єкт дослідження або навколишнього конкурентного середовища. При цьому таке коригування повинно носити дискретний характер, а його необхідність може бути встановлена тільки за результатами практичного використання розроблюваної системи показників [21, 24].

Існують різні підходи до оцінки конкурентоспроможності.

1. Оцінка конкурентоспроможності на основі рейтингової оцінки [25]. При складанні рейтингу конкурентоспроможності підприємств використовується ідеологія параметричного аналізу, однак нормативні висновки робляться вже на базі кількісного порівняння, тобто на основі вибраних показників, «зважених» за їх відносною важливістю.

Складання рейтингу підприємства здійснюється в наступній послідовності: визначення критеріїв відбору показників рейтингової оцінки, визначення «ваги» того чи іншого показника в підсумковій оцінці підприємства, облік динаміки окремих показників.

2. Оцінка конкурентоспроможності на основі розрахунку ринкової частки [8]. Частка ринку визначається як питома вага роздрібного товарообігу суб'єкта в загальному обсязі ринку. Збільшення або зменшення в інтервалі від 0 до 100% свідчить про рівень конкурентоспроможності.

Дана методика оцінки конкурентоспроможності дозволяє виділити ряд стандартних положень його суб'єктів: аутсайдери, суб'єкти зі слабкою, середньою і сильною конкурентною позицією, лідери.

3. Оцінка конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості [15]. Позитивна сторона даного методу полягає в тому, що оцінка конкурентоспроможності підприємства ґрунтується на оцінці сукупності

маркетингових, управлінських і організаційних рішень фірми. Це дає можливість більш точно оцінити реальні потреби потенційних споживачів і рівень компанії.

До недоліків даного методу можна віднести те, що для збору всієї необхідної інформації (вивчення зовнішнього середовища, оцінка факторів) використовуються тільки експертні методи. Це не дає можливості отримати максимально об'єктивні показники конкурентоспроможності.

4. Оцінка конкурентоспроможності на основі теорії ефективної конкуренції [16, 17]. Відповідно до цієї теорії, найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб.

Дана оцінка конкурентоспроможності підприємства охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності промислового підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко і об'єктивно отримати картину становища підприємства на галузевому ринку. Використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих служб.

5 Багатокутник конкурентоспроможності [26]. Метод побудови багатокутника конкурентоспроможності надає підприємству можливість графічно відобразити переваги і недоліки – як свої власні, так і конкурентів – на основі певного кола показників.

Недоліками даного методу є застосування експертного методу.

Даний метод не дозволяє отримати точну кількісну оцінку характеристик підприємств за заданими критеріями.

6 Матриця «Шелл» [27]. Використовуючи матрицю «Шелл», вдається врахувати фактор нестабільності (тривалість фаз життєвого циклу, технології та швидкість зростання попиту). Оцінка ведеться за трьома критеріями: перспективи зростання попиту (С), рентабельності (Р), рівню нестабільності

(Q, H), які в комплексі дають оцінку «Привабливості» стратегічних зон господарювання (Π_i) в майбутньому.

7 Оцінка конкурентоспроможності на основі SWOT-аналізу [28]. SWOT-аналіз дає можливість оцінити конкретну ситуацію на ринку, отримати чітке уявлення про переваги і недоліки підприємства, що дозволяє вибрати напрямок розвитку підприємства, вигідно використовувати сильні боки підприємства, усунути або врахувати недоліки організації, використовувати (не упустити) можливості, що надаються ринком, уникнути небезпек і загроз.

Аналіз здійснюється за чотирма напрямками:

- Strengths (сильні сторони) - переваги фірми;
- Weaknesses (слабкі сторони) - недоліки фірми;
- Opportunities (можливості) - фактори зовнішнього середовища, які можуть сприяти отриманню переваг підприємством;
- Threats (загрози) - фактори, здатні послабити позиції організації на ринку.

Аналіз існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства дозволяє відзначити наступні загальні недоліки представлених методів [29]:

1. Переважна більшість методик ґрунтується на виявленні факторів, що визначають конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, при цьому упор робиться на створенні їх вичерпного переліку. Однак система факторів конкурентоспроможності підприємства є відкритою, а безліч елементів цієї системи - нечіткими. Таким чином, кількість факторів конкурентоспроможності практично нескінченна, отже, як би не був великий їх перелік, він все одно не буде вичерпним, а отже, і заснована на такому неповному переліку оцінка конкурентоспроможності підприємства буде неадекватною.

2. Для оцінки факторів конкурентоспроможності, а також визначення ряду інших показників використовуються приблизні оцінки, «експертні методи», які страждають істотною суб'єктивністю і умовністю.

3. Ряд методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на вельми складних ідеалізованих побудовах: вводяться нові для економічної науки визначення та показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат і так далі. І хоча логічна обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей не викликає сумніву, в конкретних економічних умовах конкретного господарюючого суб'єкта ці моделі постають як дуже абстрактні.

4. Певні нарікання викликає зведення різних за своєю природою техніко-економічних показників в єдиний показник конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Тут економісти вводять коефіцієнти, що визначають вагове значення кожного з оцінюваних чинників. Однак різні економічні чинники в кожній конкретній економічній ситуації різною мірою впливають на конкурентоспроможність підприємств, тому неправомірним є явне встановлення єдиних вагових коефіцієнтів для всіх господарюючих суб'єктів.

5. Більшість методик передбачає зіставлення практично ідентичних підприємств. Все складніше стає визначити чіткі географічні кордони того чи іншого ринку, встановити перелік конкуруючих товарів і підприємств, що тягне незастосовність подібних методик оцінки конкурентоспроможності підприємств.

Зазначені недоліки існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств обумовлюють невисокі можливості практичного застосування більшості з них.

Для даного дослідження було обрано найбільш оптимальний метод оцінки конкурентоспроможності підприємств, що працюють в сфері надання послуг, так як судноплавні компанії відносяться саме до цієї категорії.

Пропонований динамічний метод базується на двох принципах забезпечення ефективності оцінки конкурентоспроможності підприємств: визначення ключових індикаторів діяльності господарюючого суб'єкта та застосування в їх відношенні динамічного аналізу [30].

Метод Д. С. Воронова заснований на джерелах конкуренції, запропонованих М. Е. Портером. Автор виділяє дві ключові основи конкурентоспроможності підприємства: операційну ефективність і стратегічне позиціонування.

Можна стверджувати, що операційна ефективність забезпечує отримання прибутку в процесі реалізації додаткової вартості, а стратегічне позиціонування - саму можливість цього процесу. Кількісну оцінку впливу кожного із зазначених джерел конкурентоспроможності підприємства можна зробити за допомогою наступного математичного апарату (формули 1.1, 1.2, 1.5) [31]:

$$K = K_r \times K_i, \quad (1.1)$$

де K - конкурентоспроможність розглянутого підприємства;

K_r - коефіцієнт операційної ефективності;

K_i - коефіцієнт стратегічного позиціонування.

$$K_r = r/R, \quad (1.2)$$

де r - операційна ефективність розглянутого підприємства;

R - операційна ефективність за вибіркою.

У свою чергу, операційна ефективність розглянутого підприємства « r » визначається за формулою:

$$r = B/3, \quad (1.3)$$

де B - виручка від реалізації продукції підприємства;

Z - витрати на виробництво і реалізацію продукції підприємства.

Показник операційної ефективності за вибіркою « R » визначається наступним чином:

$$R = B^S / Z^S, \quad (1.4)$$

де B^S - виручка від реалізації продукції за вибіркою;

Z^S - витрати на виробництво і реалізацію продукції за вибіркою.

$$K_I = \sqrt{I \frac{I}{I^S}}, \quad (1.5)$$

де I - індекс зміни обсягів виручки розглянутого підприємства;

I^S - індекс зміни обсягів виручки за вибіркою.

Індекси зміни обсягів виручки визначаються за формулами 1.6, 1.7:

$$I = B / B_0, \quad (1.6)$$

де B_0 - обсяг виручки від реалізації продукції підприємства в попередньому періоді.

$$I^S = B^S / B_0^S, \quad (1.7)$$

де B_0^S - обсяг виручки від реалізації продукції за вибіркою в попередньому періоді.

Чим вище K , тим більш конкурентоспроможним по відношенню до вибірки є розглянуте підприємство. Очевидно, що $0 < K < \infty$. При цьому, в випадку, якщо $0 < K < 1$, конкурентоспроможність підприємства по відношенню до вибірки є низькою (чим ближче до нуля, тим нижче

конкурентоспроможність). При $K = 1$ конкурентоспроможність підприємства ідентична конкурентоспроможності вибірки. При $K > 1$ конкурентоспроможність підприємства вище, ніж по вибірці [28].

Викладена методика має в своїй основі чітко виражений математичний апарат. Це дає не оцінку і багато в чому умовну залежність показника, що визначається від факторів конкурентоспроможності, а жорсткий функціональний зв'язок.

Вказана обставина обумовлює можливість широкої математичної обробки показників конкурентоспроможності підприємства, що, в свою чергу, обумовлює можливість всебічного аналізу досліджуваної категорії.

Пропонований підхід значно полегшує завдання зі збору необхідної інформації для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Відпадає необхідність в проведенні дорогих і не завжди доступних маркетингових досліджень, підборі експертів і фахівців в різних галузях знань; вся необхідна інформація може бути почерпнута з даних бухгалтерського і статистичного обліку та звітності. Безсумнівно, що це значно підвищує практичну застосовність такої методики оцінки конкурентоспроможності.

Крім іншого, до переваг пропонованої методики слід віднести і її універсальність, оскільки вона допускає в залежності від цілей аналізу і наявності вихідних даних формування будь-якого обсягу і складу вибірки підприємств-конкурентів. Зазначена універсальність набуває особливого значення в тих випадках, коли практично неможливо визначити географічні і товарні кордони того чи іншого ринку, встановити коло конкурентів; а також в ситуаціях, коли інформація про них недоступна [18, 22].

Таким чином, обрана методика оцінки конкурентоспроможності підприємств є простим і універсальним інструментом оцінки ефективності господарської діяльності судноплавної компанії, застосування якого можливо, як в теоретичних дослідженнях, так і в практиці економічного аналізу.

Розібравшись в економічній суті конкурентоспроможності і виявивши основні фактори, що впливають на її оцінку, був приведений ряд особливостей, пов'язаних з ринком морських вантажоперевезень. На основі вивченого матеріалу був обраний найбільш відповідний для практичного використання метод оцінки конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

2.1. Аналіз ринку світових морських перевезень

Пандемія вплинула на всі сегменти економіки. Ринок логістики також відчув на собі наслідки обмежень та локдауна. Але, незважаючи на багаточисленні проблеми, з якими зіткнулися перевізники, ринок пережив минулий рік з мінімальними фінансовими втратами.

Весь минулий 2020 рік та початок 2021 року стали періодами, коли сферу вантажоперевезень по - справжньому лихо радило. Тарифи показували рекордні скачки на фоні постійної мінливої кон'юнктури ринку: хвилі пандемії, постанови урядів різних країн про відповідні обмеження і так далі. Різні сегменти вантажоперевезень переживали кризу і виходили з неї по-різному.

2021 рік став для ринку морських вантажоперевезень практично рекордним з точки зору прибутку. Значний ріст ставок фрахту, оживлення ринку після кількох місяців повного локдауна, плюс падіння цін на паливо дозволили показати прибуток у декілька разів вище відповідно до аналогічного періоду минулого року. В кінці першого кварталу A. P. Moller-aersk показала ріст прибутку в 14 разів!

В середині минулого року морські перевізники зіткнулися з таким явищем, як контейнерна криза. З-за дисбалансу в виробничих потужностях країн та із-за того, що Китай першим вийшов з локдауна, величезна кількість пустих контейнерів накопилися в ЄС і США, у той час як на портах Китаю виник їх серйозний дефіцит. На цьому фоні активно стали розвиватися залізні та авіаперевізники по світу.

Завдяки уповільненню світової економіки та торгівлі, зростання міжнародної морської торгівлі зупинилося в 2019 році і досягло найнижчого рівня після фінансової кризи 2008–2009 років. Після помірного зростання (2,8 відсотка) в 2018 році. Обсяги зросли на незначних 0,5% у 2019 році [32].

Фактори, що впливали на результати морської торгівлі:

- напруженість у торговій політиці;
- несприятливі економічні умови та соціальні заворушення в деяких країнах;
- санкції;
- перебої з боку пропозиції, такі як обвалення греблі Вале в Бразилії та циклон Вероніка в Австралії;
- низький ріст попиту на нафту.

ЮНКТАД оцінює загальний обсяг морської торгівлі в 2019 році на 11,08 млрд тон (таблиці 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка міжнародних морських перевезень, окремі роки (млн тон)

Рік	Сира нафта, нафтопродукти і газ	Основні масові вантажі	Інші сухі вантажі	Разом (всі види вантажів)
1970	1440	448	717	2605
1980	1871	608	1225	3704
1990	1755	988	1265	4008
2000	2163	1295	2526	5984
2005	2422	1711	2976	7109
2006	2698	1713	3286	7701
2007	2747	1840	3447	8034
2008	2740	1946	3541	8229

Продовження таблиці 2.1

2009	2642	2022	3194	7858
2010	2772	2259	3378	8409
2011	2794	2392	3599	8785
2012	2841	2594	3762	9197
2013	2829	2761	3924	9514
2014	2825	2988	4030	9843
2015	2932	2961	4131	10024
2016	3055	3041	4193	10289
2017	3146	3196	4360	10702
2018	3194	3210	4601	11005
2019	3169	3225	4682	11076

Джерело: [33]

Як показано на рис.2.1, ріст морської торгівлі сповільнюється відповідно до уповільнення світового зростання ВВП.

Початок пандемії на початку 2020 року та її наслідки для світової економіки, подорожей, транспорту та структури споживання, а також виробничу діяльність та ланцюжки поставок, спричиняють глобальну рецесію.

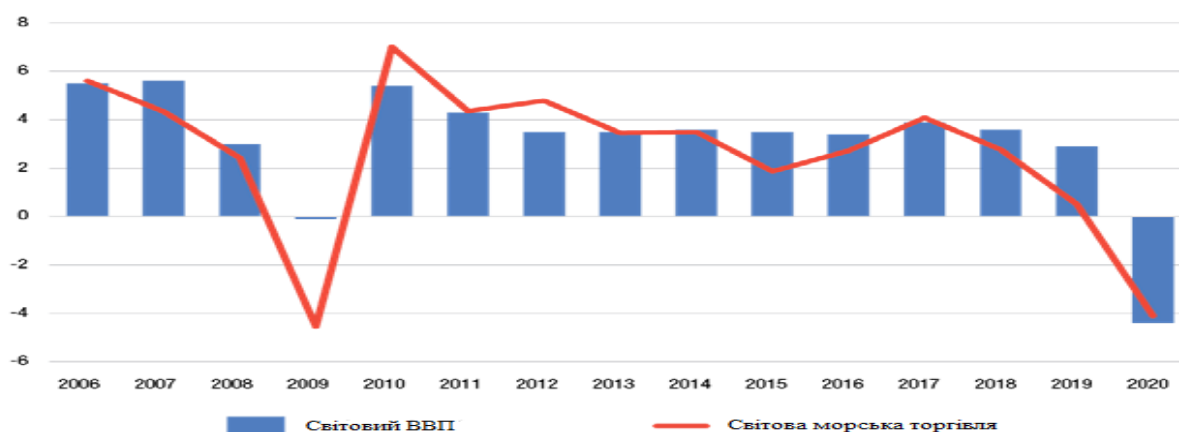


Рис. 2.1. Розвиток міжнародної морської торгівлі та світового виробництва, 2006–2020 роки, (щорічна зміна відсотків)

Джерело: [32]

Доставка - це похідний попит, який значною мірою визначається за розвитком світової економіки та торгівлі. Тому негативні економічні та торгові тенденції позначились зростанням морської торгівлі в 2019 році. Світове економічне зростання уповільнено в 2019 році на тлі тривалої торгової напруженості та високої політичної невизначеності. Зростання у світовому ВВП сповільнилося до 2,5 %, нижче ніж у 2018 році, коли було 3,1 % та на 1,1 процентний пункт нижче середнього історичного значення у 2001–2008 роках.

У розвинених країнах ріст ВВП уповільнився до 1,8 % порівняно з 2,3 % у 2018 році, тоді як у регіонах, що розвиваються, зріс на 3,5 %, але нижче ніж було зафіксовано в 2018 році, коли було 4,3 % зростання.

Зростання в країнах з перехідною економікою також зупинилося, на 2,2 % у 2019 році проти 2,8% у 2018 році.

У 2019 році країни з економіками, що розвиваються, продовжували враховувати на лівову частку вантажу, що завантажується (58 відсотків) і вивантажується (65 відсотків) у морських портах у всьому світі (рисунки 2.2).

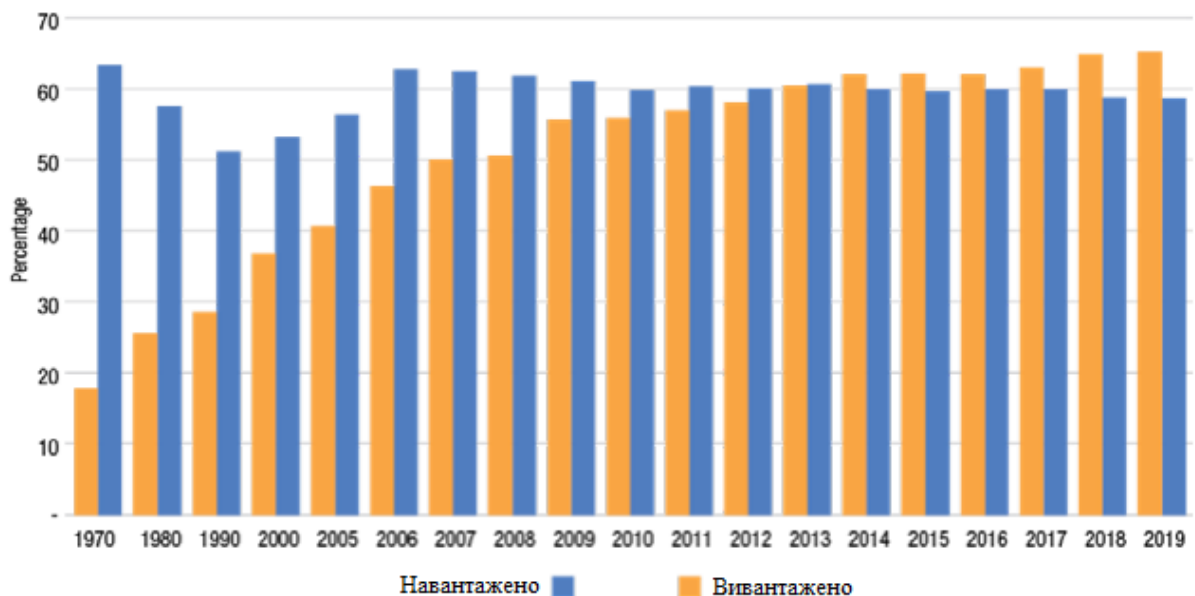


Рис. 2.2. Участь країн, що розвиваються, у міжнародній морській торгівлі, обрані роки (частка у відсотках до загального тоннажу)

Джерело: [32]

Разом розвинені країни та країни з перехідною економікою принесли 42 % в глобальний експорт товарів морем (вантажі завантажені) та імпортували 35 % (вивантажених товарів).

Хоча роль регіонів, що розвиваються, як джерело і місце для морської торгівлі є важливим, економіки, що розвиваються, не є однорідною групою.

У грудні 2019 року Китай та США домовилися про перший етап торгової угоди про допомогу деескалації напруженості між двома країнами.

15 січня 2020 року обидві країни підписали домовленості про розуміння того, що Китай збільшить товарний імпорт із США на 200 мільярдів доларів (ООН, 2020а). Натомість Сполучені Штати скоротять наполовину свої відсоткові мита на 120 мільярдів доларів імпорту з Китаю.

У червні 2020 р. Сполучене Королівство окреслило нові звичаї та кордон домовленостей на 2021 рік та зазначило свою прихильність запровадити трифазний план імпортних змін, різні стадії розвитку та ступені інтеграції у світових виробничих та торгових мережах.

Значна частина зростання зафіксована за останнє десятиліття в значній мірі обумовлена швидкозростаючим темпами розвитку країн, що розвиваються, особливо Китаю.

Морський транспорт, поєднаний з підтримкою торгової та промислової політики може стати каталізатором для зростання та більшої інтеграції у світову економіку для більш широкого кола таких країн, що розвиваються.

У 2019 році 41 відсоток від загальної кількості товарів, завантажених (експортованих) були поставлені з Азії та 62 відсотків загальної кількості товарів розвантажених (імпортованих) були отримані в цьому ж регіоні (рис. 2.3).

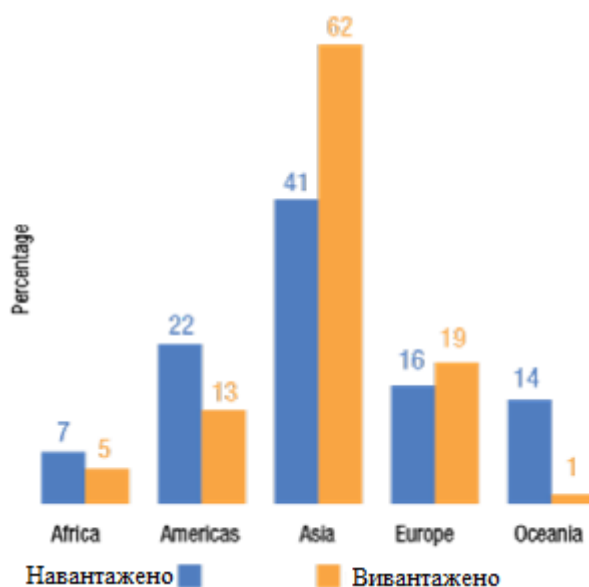


Рисунок 2.3 Міжнародна морська торгівля, за регіонами, 2019
(частка у відсотках до загального тоннажу)

Джерело: [33]

Капіталізуючи роздробленість глобалізованого виробництва процесів, Азія стала морським центром, який приносить разом понад 50 відсотків світового обсягу морської торгівлі.

Сухий вантаж продовжує становити понад дві третини від загальної кількості обсягів морської торгівлі. В 2019 році, зростання у всіх сегментах ринку сповільнилося. Торгівля сухих вантажів збільшився на 1,1 відсотка порівняно з 2018 роком, і обсяги торгівлі танкерами скоротилися на 1 відсоток.

Аналіз того, як еволюціонували різні сегменти ринку з 1990 року показує, що ріст морської торгівлі останні три десятиліття підтримувався. Тенденції в обсягах контейнерної торгівлі, що розпочалися в 2000-ті роки, що збігаються з хвилею гіперглобалізації (рис. 2.4). Він також був підтриманий швидким зростанням торгівлі сухими сипучими товарами, що супроводжувало швидку промислову експансію Китаю що прискорилося з приєднанням до світової організації торгівлі (COT) у 2001 році.

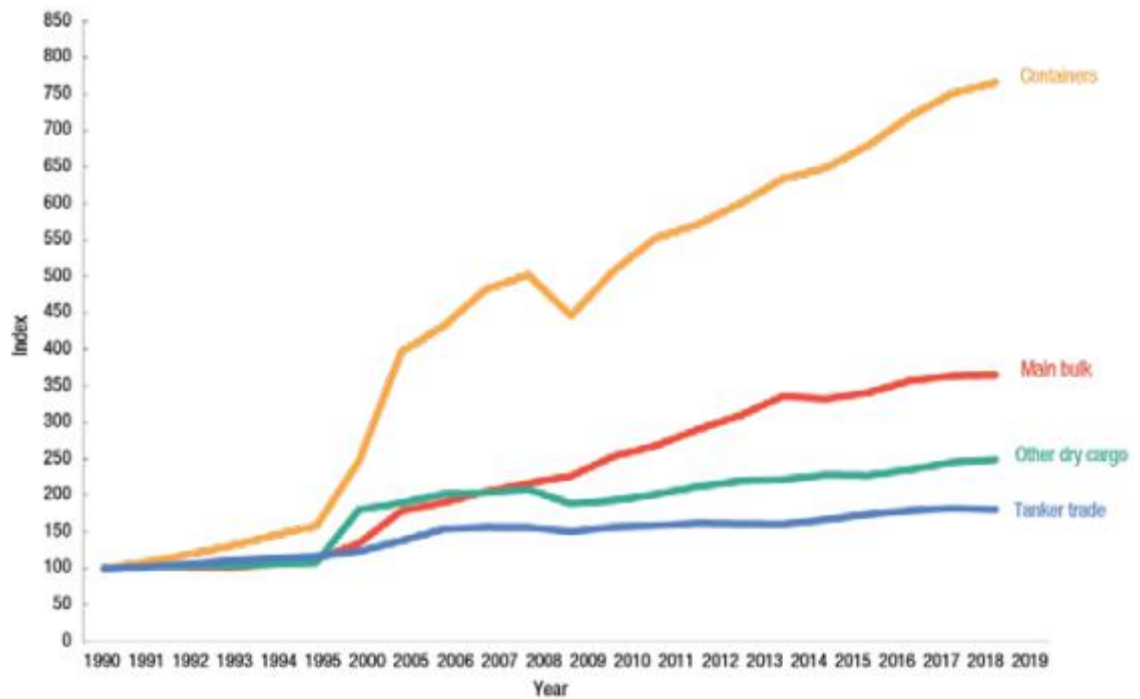


Рис.2.4. Розвиток міжнародної морської торгівлі за видами вантажів,
обрані роки

Джерело: [32]

На рис. 2.5. зазначено , що торгівля вантажами в тоннах миль зросла в різній ступені. Торгівля контейнерами і сухими сипучими товарами підживила значну частину зростання за останні два десятиліття. Кількість вантажо-миль, що генеруються сухими вантажами, з роками неухильно зростає.

У 2002 році Китай імпортував 121,7 млн. тонн залізної руди та вугілля, що становить 11,8 відсотка світової морської торгівлі залізною рудою та вугіллям (Clarksons Research, 2006).

Менш ніж за два десятиліття ці обсяги зросли до 1,3 млрд. тонн, внаслідок чого частка країни на ринку становить майже 50 відсотків від усього об'єму в світі (Clarksons Research, 2020b).

Торгівля газом в тоннах миль швидко зросла до 9,9% у 2019 році.

Сухі сипучі товари, зокрема мінерали та руди, тісно пов'язані з промисловим виробництвом та виробництвом сталі, а також виробництвом та будівництвом.

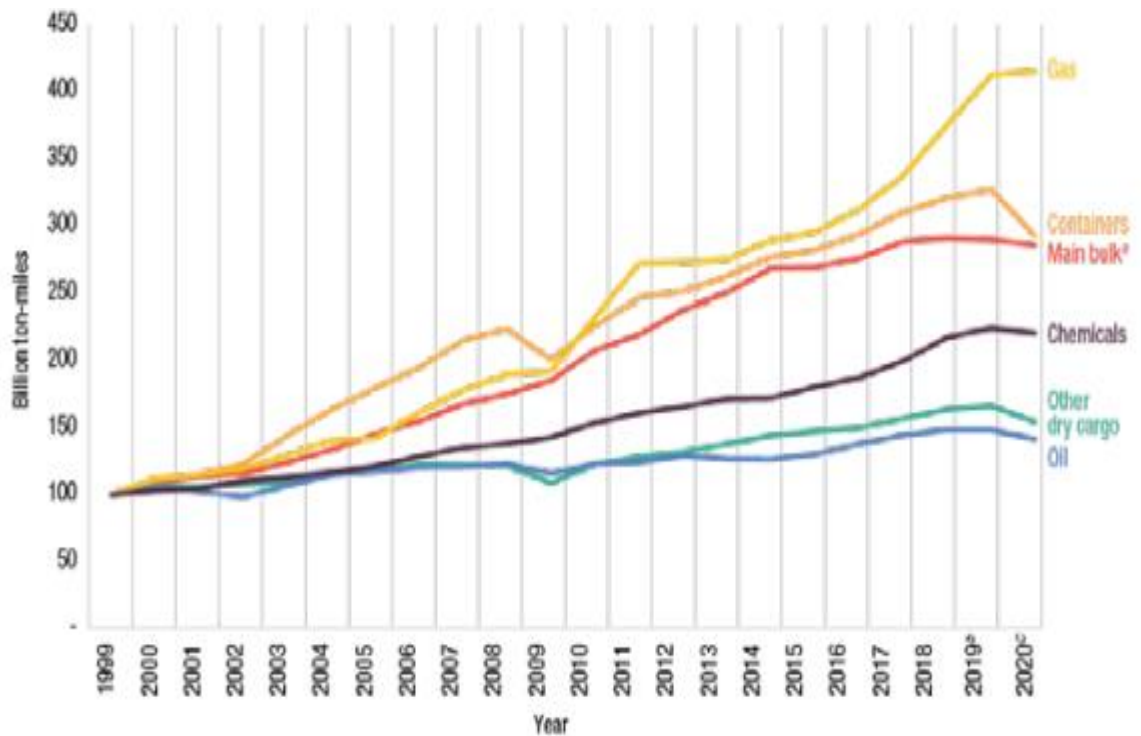


Рис. 2.5. Міжнародна морська торгівля вантажними тон-милями, 1999–2020

Джерело: [32]

З урахуванням багатьох відповідних показників, спрямованих на зниження в 2019 році, глобальна торгівля сухими сировинами втратила оберти протягом року та незначно зросла, (0,5 відсотка), досягши загальну суму до 5,3 млрд тон [34].

Вперше за 20 років торгівля залізорудною рудою впала на 1,5 відсотка через серйозні перебої з боку постачання, спричинені обвалом греблі Вале в Бразилії та циклоном Вероніка в Австралії. Серед інших факторів, що відіграють важливу роль, є зміна складу виробництва сталі в Китаї, що надає перевагу металобрухту над імпортованою залізною рудою. Оскільки Китай представляв 72 відсотки світового імпорту морської залізної руди в 2019 році

[30], зміни, що впливають на його імпортний попит, можуть мати сильний вплив на торгівлю світовими сухими сипучими товарами. Австралія та Бразилія є основними постачальниками залізної руди в Китай. Однак зростаючі китайські інвестиції в Гвінею, ймовірно, зроблять цю країну важливим альтернативним джерелом постачання, яке може захопити частину китайського ринку [35].

Незважаючи на те, що зростання економіки Китаю продовжувало сповільнюватися, його попит на сталь збільшився на 7,8% у 2019 році, в основному завдяки інвестиціям у нерухомість [32]. На противагу цьому, попит на сталь був низьким у решті світу. Китайський виробничий сектор, як і багато інших країн, зазнав тиску через уповільнення економіки та вплив торгової напруги, особливо на обробну та автомобільну промисловість.

У 2019 році зростання торгівлі вугіллям (коксівним та тепловим) сповільнилося до 2,4 відсотка, що відображає менше імпорту теплового вугілля в Європу та зниження попиту на коксівне вугілля в Китаї. Що стосується експорту теплового та коксівного вугілля, то Індонезія залишилася на першому місці з часткою 35,3 відсотка, за нею - Австралія з 29,7 відсотка [36].

У Китаї імпорт морського вугільного вугілля зріс на 9,2% за підтримки нижчих цін на вугілля та зусиль уряду щодо стимулювання промислової активності та зростання. Поповнення внутрішнього постачання вугілля імпортом є ключовим фактором ризику для світової морської торгівлі вугіллям. Її імпортний попит варіюється залежно від внутрішнього виробництва, цін та державної політики, включаючи зусилля з декарбонізації та контролю забруднення повітря.

В Індії та країнах Південно-Східної Азії імпорт продовжував зростати, враховуючи нові потужності з виробництва вугілля. Індія, найбільший у світі імпортер коксівного вугілля у світі, та В'єтнам, який стає головним виробником сталі, збільшили обсяг імпорту коксівного вугілля в 2019 році, щоб підтримати зростання у своїх металургійних секторах. Насипні

сільськогосподарські товари, зокрема зернові, є важливим питанням торгової напруженості між Китаєм та Сполученими Штатами.

У 2019 році обсяги зерна зросли на 0,4 відсотка. На імпорту сої до Китаю, який становив близько 60 відсотків світового імпорту сої, продовжували впливати нові тарифи та розповсюдження свинячої чуми серед поголів'я свиней в країні. У цьому контексті і завдяки ефекту заміщення Бразилія випередила США як найбільшого у світі експортера морського зерна. Сполучені Штати вже давно є найбільшим світовим експортером зерна, і, якщо його повністю реалізувати, перша фаза торгової угоди між Китаєм та США може потенційно підтримати збільшення експорту сої та іншого зерна із США. Судноплавство може отримати вигоду з цього розвитку, коли два експортери доповнюють один одного, оскільки сезон експорту зерна в США триває з вересня по лютий, а Бразилії - з березня по вересень [32].

Незначне зменшення обсягу торгівлі сталевими виробами на 4,4 відсотка погіршило загальний ріст морських відправлень незначних об'ємних товарів. У 2019 році обсяги збільшились на 0,9% проти 3,8% у 2018 році (Clarksons Research, 2020g). Експорт з Китаю, Японії, Республіки Корея та Російської Федерації зазнав тиску, оскільки попит з боку Європи та США зменшився. Імпорт до Китаю деяких незначних оптових товарів, а саме нікелевої руди, бокситів та цементу, продовжував підтримувати цей вид торгівлі. Важливою подією, яка може мати потенційний вплив на цей сегмент, є заборона Індонезії на експорт нікелевої руди, яка набула чинності в січні 2020 року. Однак експорт з Філіппін та Нової Каледонії може допомогти частково посилити торгівлю цими товарами [36].

За даними асоціації CCIA, 96% контейнерів виробляють китайські компанії. У вересні 2020-го виробництво нових ємностей досягло свого піку за 5 років – 300 тис штук за місяць.

Цього замало, але надалі збільшувати виробництво контейнерів майже неможливо через дефіцит сталі. Більш того, через 200% зростання ціни на

сталь вироблені з неї ящики суттєво дорожчають та стають менш доступними для перевізників.

А тим часом китайські виробники прагнуть надалі нарощувати продаж своїх товарів. За 1 квартал 2021 року експорт Китаю зріс на 49%.

Експорт до США взагалі на безпрецедентні 74,7%. Американці завдяки субсидіям та відкладеному попиту готові купувати набагато більше китайських товарів. Саме тому ажіотаж у портах не припиняється і очевидних причин для його припинення у найближчий час не спостерігається.

Транспортні компанії почали відверто полювати за прибутком, і ринок морських перевезень перетворився на великий аукціон, на якому за фрахт платять в рази більше, ніж у докризовий період [49].

У минулі роки сегмент контейнерів займав найбільшу частку, з точки зору прибутку, і очікується, що він зростатиме з середньорічним темпом 3,5%. Це пов'язано зі збільшенням попиту на перевезення вантажів морським транспортом та зростанням кількості угод, пов'язаних з торгівлею. Крім того, очікується ріст кількості виробничих одиниць та заводів у таких регіонах у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні і LAMEA (Бразилія, Саудавська Аравія, Південна Африка, ОАЕ, Катар, Ірак, Оман, Єгипет, Кувейт, Східна Африка (окрім Джибуті), Джибуті). Тому це буде стимулювати зростання та розширення ринку контейнерних перевезень.

2.2. Аналіз сучасного стану та динаміки перевезень судноплавних компаній

На початок 2020 року світовий флот налічував загалом 98140 торгових суден валовою місткістю 100 бр.-рег. т і більше, що еквівалентно провізній спроможності 2,06 млрд т дедвейту. У 2019 році світовий торговельний флот виріс на 4,1% - найвищий показник зростання за період з 2014 року, який,

щоправда, нижчий рівнів 2004-2012 років.

Найбільш швидке зростання було відзначено в секторі газовозів, за ними слідували нафтові танкери, балкери та контейнеровози.

Місткість найбільшого контейнеровозу збільшилася на 10,9%. В даний час найбільші контейнеровози не поступаються розмірах найбільшим нафтовим танкерам і перевершують найбільші суховантажі та круїзні судна. З урахуванням досвіду експлуатації інших суден типів та обмежень, що стосуються підхідних каналів, портової інфраструктури та суднобудівних підприємств, можна вважати, що контейнеровози досягли найбільших розмірів.

Зберігається проблема структурних диспропорцій на ринку контейнерних перевезень і тому це змушувала компанії лінійного судноплавства уважно контролювати та коригувати провізну здатність з урахуванням нижчого попиту 2020 року. Падіння попиту змушувало компанії контейнерних перевезень брати на озброєння жорсткіші стратегії регулювання провізної здатності та зниження витрат. У другому кварталі 2020 року перевізники почали значно скорочувати провізну здатність. Використовувалися різні стратегії її регулювання, включаючи, наприклад, призупинення обслуговування маршрутів, скасування запланованих заходів у порти та рейсів та зміна маршрутів суден. Для вантажовідправників скасування рейсів та скорочення провізної здатності оберталися обмеженням тоннажу для транспортування товарів та затримками поставок, що негативно позначалося на функціонуванні системи постачання. У першому півріччі 2020 року ставки тарифів на більшості маршрутів були вищими, ніж у 2019 році, та заявлений прибуток багатьох перевізників перевищувала рівень 2019 року. Підтримка ставок тарифів на рівні, що забезпечує економічну життєздатність сектора, можливо, виправдано як стратегії виживання в умовах кризи, але затяжне скорочення провізної спроможності флоту, у тому числі на відновлювальному етапі, створить проблеми для морського транспорту та торгівлі.

Датська компанія Maersk, найбільша в світі контейнерний судноплавна і логістична група оголосила, що її дохід в III кварталі 2020 року склав \$ 9,9 млрд, а EBITDA - \$ 2,4 млрд (в аналогічний період минулого року - \$ 1,7 млрд). За прогнозом компанії, річний показник EBITDA без урахування витрат на реструктуризацію складе \$ 7,5-8 млрд, тоді як всього два місяці тому Maersk давала прогноз в \$ 6-7 млрд, а ще раніше - \$ 5,5 млрд. За перші дев'ять місяців 2020 року цей показник склав \$ 5,6 млрд, що вже вище, ніж в аналогічний період минулого року.

За словами гендиректора Maersk Сорена Скоу, світовий попит на морські контейнерні перевезення відновлюється після локдаунів першої хвилі коронавірусної інфекції швидше, ніж очіувалося. Обсяги ростуть, а слідом за ними і ціни. Витрати під контролем, і доходи в секторі логістики та послуг зростають. Прогноз на IV квартал позитивний з тих же причин, а значить, можна підвищити очікування за річними показниками [32].

В 2021 році сектор знову зіткнулися з проблемами, якщо країни почнуть вдаватися до локдауну під час другої хвилі пандемії. Не ясно поки і як довго пандемія триватиме в цілому. У II кварталі 2020 року обсяг морських вантажоперевезень Maersk впав на 16% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, а в III кварталі - на 3%.

Компанія оголосила про програму реструктуризації, яка обійдеться в 100 млн у.о. і призведе до скорочення 2000 робочих місць в підрозділах морських вантажоперевезень, логістики і послуг. Всього в компанії працює більше 80000 співробітників. За даними дослідницької групи Alphaliner, Maersk контролює близько 17% світового ринку морських контейнерних перевезень, оборот на якому оцінюється в 180 млрд у.о. за перевезення близько 2 млрд тон вантажів на 5000 суден на рік [34,40].

У першій половині року, за даними аналітичної фірми SeaIntelligence Consulting, обсяг морських контейнерних перевезень скоротився майже на 7%. Але при цьому експерти фірми прогнозують сукупний річний прибуток компаній сектора на рівні в 12-15 млрд у.о., що істотно вище за торішній

показник в 5,9 млрд у.о. Якщо до кінця року не станеться нічого несподіваного, то, незважаючи на пандемію, фінансові результати за 2020 рік будуть набагато краще, ніж в минулому році [35].

За оцінками аналітиків, сектор морських контейнерних вантажоперевезень відносно легко переживає пандемію, в основному завдяки консолідації і створення альянсів, що дозволяє компаніям раціоналізувати бізнес.

Після банкрутства в 2017 році (першого в секторі за 30 років) корейської компанії Hanjin Shipping більшість перевізників приєдналися до трьох основних «альянсів» - 2M, Ocean Alliance і The Alliance. На їх частку, за словами аналітика з інвестицій фірми Jeffries Девіда Керстенса, припадає близько 85% тихоокеанських контейнерних перевезень і майже 100% перевезень з Далекого Сходу до Європи [33,41].

Використання спільного пулу суден і місць на них дозволяє компаніям домогтися значного скорочення витрат. Крім того, попит на вантажоперевезення підтримується різким зростанням онлайн-продажів товарів по всьому світу. А раз зростає попит, зростають і ціни. За даними лондонської консалтингової фірми Drewry Shipping Consultants, що розраховує індекс світових цін на контейнерні перевезення (World Container index, WCI) сьогодні вдвічі вище за показник річної давності [35].

Те ж саме відбувається з індексом Shanghai Containerised Freight Index (SCFI), який розраховується і публікується Шанхайської морської біржею і показує зміну вартості фрахту на перевезення контейнерів з Китаю по основних світових напрямках. А ціни спотового ринку від Шанхая до Лос-Анджелеса в цей же період потроїлися.

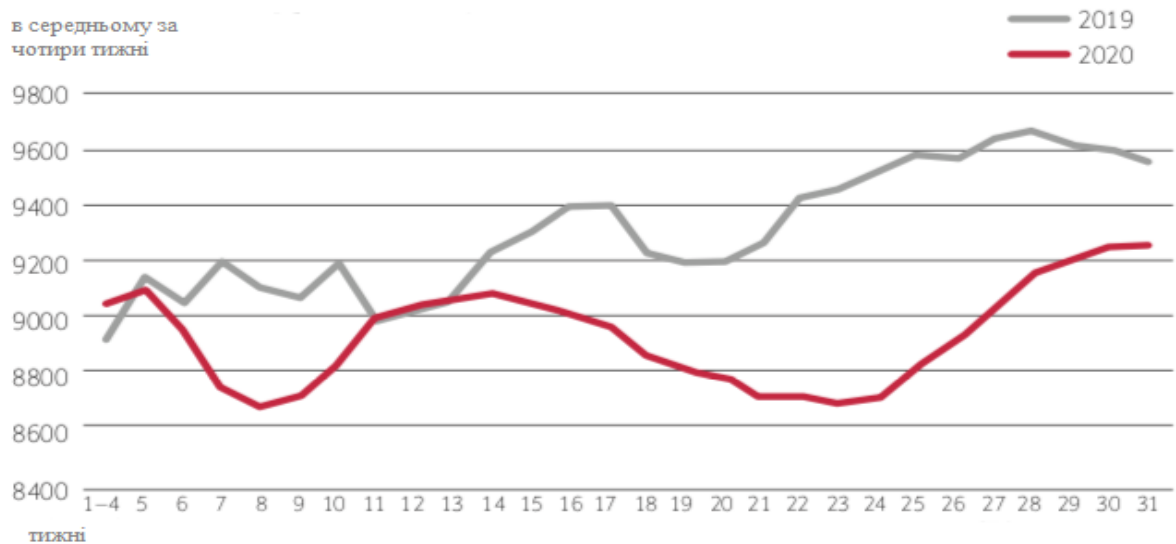


Рис. 2.6. Кількість заходів контейнеровозів в світові порти за тиждень

Джерело: [35]

Але в першому кварталі 2020 року світовий лідер контейнерних перевезень датська компанія Maersk, яка, за оцінками аналітиків, перевозить кожен п'ятий контейнер в світі, повідомила про скорочення глобального ринку контейнерних перевезень відразу на 4,7% [34].

За весь час з 2012 року було всього лише два квартали, за які ринок скорочувався, але це падіння було незрівнянно з цифрами за 1-й квартал 2020 року. Один з кварталів, в якому спостерігалось падіння, був в минулому році, і причиною тому була вибухнувши торгова війна США і Китаю.

Безпрецедентне скорочення ринку контейнерних перевезень на 4,7% говорить про те, що пандемія коронавірусу катастрофічно вплинула на попит і пропозицію. За даними Maersk, більше 10% її парку тоді простоювала. Це найвищий кризовий показник за 10 років. За перший квартал 2020 року Maersk довелося скасувати 90 рейсів - 3,5% від загальної вантажопідйомності.

Основна вина за падіння ринку лежить на перерваних ланцюжках в торгівлі між Сходом і Заходом в 1-му кварталі, коли транспортна логістика і виробництво були скуті коронавірусом. Обсяги контейнерних перевезень на

трейде Схід-Захід в першому кварталі скоротилися на 5,7%. Європейський імпорт з Китаю скоротився на 16% за квартал, при цьому китайський експорт майже зупинився в лютому, а європейський попит впав в березні, так як коронавірус вже прийшов в цей час в Європу [35].

На зворотному напрямку в Азію обсяги за минулий квартал зросли на 0,6%. Експорт з Європи збільшився на 2,1%, а з Північної Америки скоротився на 2,8%.

Трафік на внутрішньорегіональних торгових маршрутах впав в середньому на 5,5%, основною причиною чого стало скорочення торгівлі між азіатськими країнами через коронавірус в Китаї.

При цьому глобальні потужності контейнерного флоту виросли: сукупна місткість на кінець березня становила 23,3 млн TEU, що на 3,6% більше, ніж на кінець 1-го кварталу 2019 року. Однак попит на контейнери призвело до простою 9,4% всього флоту (2,2 млн TEU), що є максимальним кризовим показником за 10 років.

Згідно з динамікою China Composite Freight Index, середня вартість морського перевезення контейнера в минулому кварталі була на 7,9% вище, ніж роком раніше. Спотові фрахтові ставки на маршруті Азія - Північна Європа виросли на 0,3% [36].

Похмурі прогнози Maersk, які були зроблені на 2-й квартал і частково на 2020 рік пов'язані з аналізом подій кризового для галузі 2009 року, коли індустрія контейнерних перевезень втратила \$ 23 млрд, а ряд великих гравців збанкрутували. Зараз галузь отримала уроки з помилок того часу, використовує більш зважені підходи до ведення бізнесу [34].

У 2019 році обсяг глобальної контейнерної торгівлі збільшився повільнішими темпами, всього на 1,1 відсотка, порівняно з 3,8 відсотка у 2018 році, досягнувши загальної кількості до 152 ДФУ (рис. 2.7).

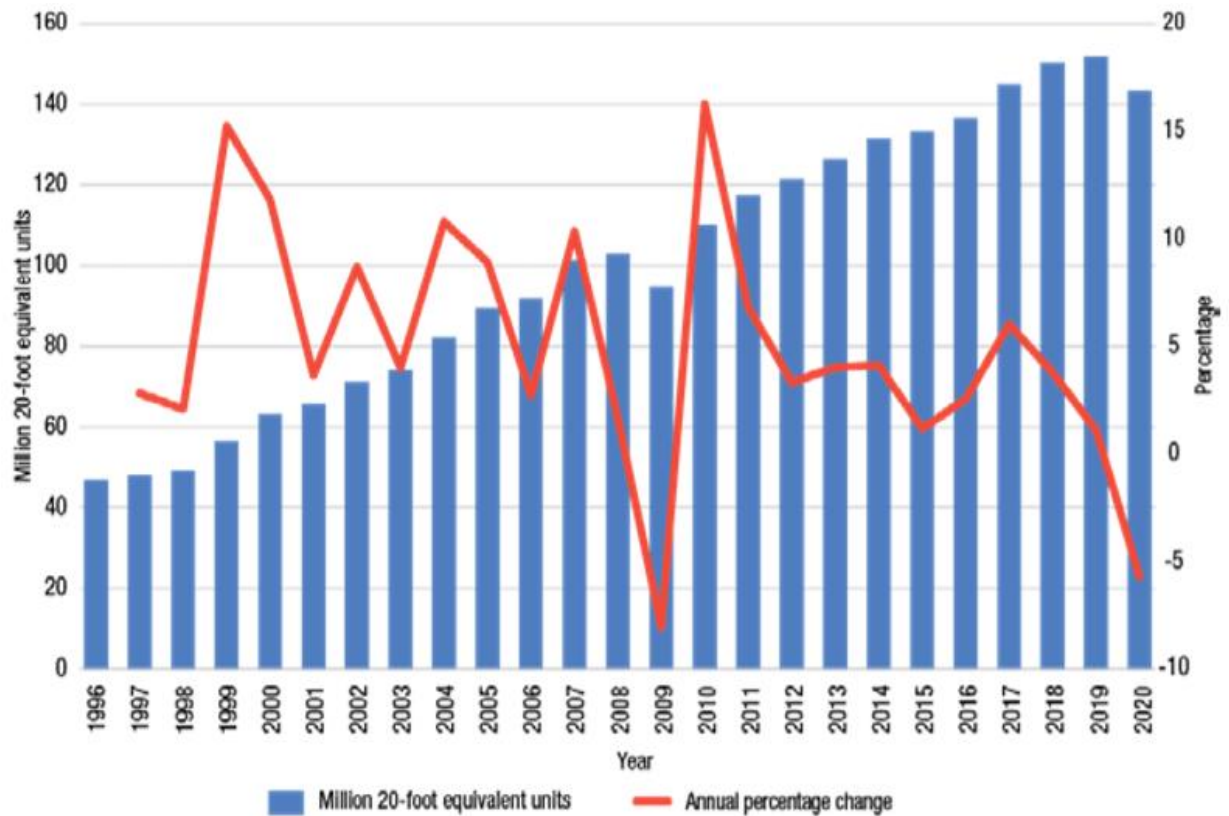


Рис. 2.7. Глобальна контейнерна торгівля, 1996–2020 (мільйон 20-футових еквівалентних одиниць та річна зміна у відсотках)

Джерело: [32]

Велике зростання зумовлене активністю на магістральних шляхах Схід-Захід, Південь-Південь та внутрішньо регіональних торгових шляхах. За винятком внутрішньорегіональних потоків, глобальна торгівля в контейнерах зросла на 0,4 відсотка у 2019 році [35].

Проблеми, з якими стикається глобальна автомобільна промисловість та виробництво автомобілів у 2019 році, мали певний вплив, оскільки торгівля товарами, пов'язаними з автомобілями, є важливим сектором для окремих торгових смуг. Світові продажі автомобілів вперше зменшилися приблизно на 1,5% у 2018 році після стабільного зростання протягом більше десяти років. Продажі продовжували скорочуватися в 2019 році. Найбільший ринок Китаю зафіксував двозначне падіння. На додаток до уповільнення економіки, в дію вступили й інші фактори: нові стандарти викидів, перехід до

електрифікації, більша довговічність автомобілів з розширеним життєвим циклом та зростаюча популярність вживаних автомобілів та спільного користування автомобілями [37].

Контейнерні торгові шляхи Mainlane Схід-Захід, а саме Азія-Європа, Транс-Тихоокеанський та Трансатлантичний регіони, в 2019 році забезпечили 39,1 відсотка світових контейнерних торгових потоків. З часом, оскільки на ці країни припадало 60,9% контейнерної торгівлі в 2019 році (рис. 2.8). Разом внутрішньорегіональна торгівля, переважно внутрішньоазіатські потоки, та торгівля Південь-Південь становили понад 39,9 відсотка від загальної кількості в 2019 році [35].

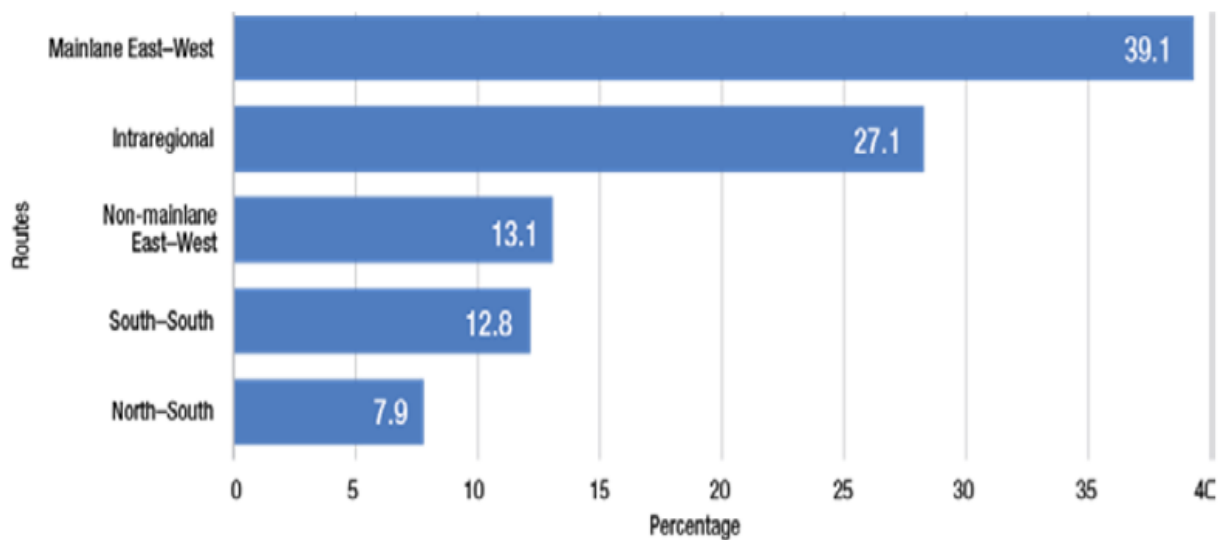


Рис. 2.8. Частка ринку у світовій контейнерній торгівлі за маршрутами, 2019 (відсоток)

Джерело: [32]

Постійне поширення Азії, оскільки світова фабрика продовжувала стимулювати розширення внутрішньоазіатської контейнерної торгівлі, зростаючи внесок Південно-Східної Азії. Немагістральні або вторинні торгові шляхи Схід-Захід та Північ-Південь становили 13,1 відсотка і 7,9 відсотка ринку відповідно. Торгівля на магістральних напрямках Схід-Захід включає потоки між Далеким Сходом та Західною Азією, Далеким Сходом та

Південною Азією, Південною Азією та Європою, а також Західною Азією та Європою. Санкції проти Ісламської Республіки Іран та геополітична напруженість у регіоні створюють нестабільність цих видів торгівлі.

Вантажі, що прямують до Саудівської Аравії та Об'єднаних Арабських Еміратів, складають понад 50 відсотків контейнерів, що перевозяться з Далекого Сходу до Західної Азії. У 2019 році торгівля на західному відрізку цього маршруту зросла, що відображає поступове відновлення економіки в цих двох країнах. Також поліпшився імпорт в Ірак, що може відображати елемент відволікання торгівлі за межі Ісламської Республіки Іран. Кількість імпорту на смузі Східна Азія – Південна Азія зменшилась у 2019 році відповідно до поганих економічних показників в Індії. Зниження попиту на споживання, а також заборона на імпорт відходів, а також зниження продажів автомобілів та виробництва автомобілів сприяли зниженню зростання. Індія, на відміну від В'єтнаму, ще не скористалася торговою напругою між Китаєм та США, щоб залучити продукцію, що віддаляється від Китаю [37].

У 2019 році основні торговельні смуги Схід-Захід скоротились на 1,8 відсотка порівняно з позитивним зростанням на інших маршрутах (+ 2,9 відсотка зростання). Торгівельна напруженість та ескалація тарифів між Китаєм та Сполученими Штатами постраждали від трансокеанської торгівлі в контейнерах. Обсяги на цій ключовій смузі Схід - Захід скоротилися на 4,7 відсотка в 2019 році. Це відображало зменшення на 7,4 відсотка на піку, Східна Азія - Північна Америка, з одного боку, і падіння на зворотному шляху на 3,8 відсотка з Північної Америки до Східної Азії, з іншого. Хоча значний спад торгових потоків був пом'якшений заміною китайських обсягів експортом до США з інших азіатських економік.

Обсяги на торговельному шляху Азія - Європа зросли на 1,8 відсотка. Обсяги на західній частині зросли на 1,4 відсотка, за рахунок поповнення європейськими імпортерами власних запасів, складання запасів у

Сполученому Королівстві до Brexit та збільшення експорту Китаю до Європи [33].

Обсяги вивезення на схід від Європи до Азії зросли на 2,9 відсотка, посилившись зростанням поставок свинини в холодильнику у відповідь на спалах африканської чуми свиней у Китаї [34].

Поставки макулатури та пластмас також зросли в 2019 рік, оскільки вантажі, призначені для переробки в Китаї, відображали більшу відповідність новим правилам країни щодо рівня забруднення відходами або, як альтернативу, були перенаправлені на ринки за межами Китаю, такі як Індонезія та Малайзія. Обсяги трансатлантичної торгівлі в 2019 році скоротилися на 2,1 відсотка. Обсяги рейсів на схід від Північної Америки до Європи скоротились на 5,0 відсотка.

Щодо західної частини, кількість імпорту до Сполучених Штатів незначно впала (0,2 відсотка), що відображає зменшення поставки деталей та комплектуючих для виробництва автомобілів у Сполучених Штатах. Потенційно негативний вплив ескалації торгової напруженості між Європейським Союзом та США залишається основною причиною для занепокоєння. У жовтні 2019 року СОТ уповноважила США застосовувати нові тарифи в розмірі 25 відсотків на імпорт з Європейського Союзу на 7,5 мільярда доларів після 15-річного суперечки щодо субсидій, що надаються Airbus. З тих пір Європейський Союз погрожував також застосовувати тарифи до Сполучених Штатів, і, як очікується, СОТ прийме рішення щодо субсидій США на Boeing [35]. Можливість застосування тарифів на європейський експорт автомобілів та запчастин до них залишається занепокоєнням.

Торгівельна напруженість стримувала морські перевезення та спричинила зміну структури торгівлі. У 2019 році Сполучені Штати збільшили свій товарний експорт до решти світу, що допомогло компенсувати певною мірою зменшення експорту до Китаю. За оцінками, менше 2 відсотків світової морської торгівлі метричними тонами та 7

відсотків вантажів у контейнерах підпадають під дію нових тарифів, запроваджених Китаєм та США між 2018 та 2019 роками [36].

За підрахунками, додаткові тарифи обмежили морську торгівлю на 0,5 відсотка у 2019 році, тобто експортом та / або імпортом з альтернативних ринків, і мірою, до якої попит на товари, що тарифікуються чутливий до підвищення тарифних рівнів.

Пошуки альтернативних ринків та постачальників призвели до зміни структури торгівлі та перенаправлення потоків з Китаю на інші ринки, особливо в Південно-Східній Азії, сприяючи тим самим розгортанню менших суден у внутрішньоазіатській торгівлі [38].

У період з 2017 по 2019 рік у всіх основних сегментах судноплавства спостерігався спад експорту тарифних товарів. Хоча експорт США таких товарів був перенаправлений на нові ринки, вони не змогли повністю компенсувати втрачені Китаєм обсяги. Наприклад, це стосується експорту сухих сипучих товарів. Більша кількість експорту до решти світу, можливо, збільшила обсяги, але не підтримала морську торгівлю, оскільки країни, що імпортують більше сухих сипучих товарів із США, були на меншій відстані порівняно з Китаєм. В'єтнам отримав найбільшу вигоду від змін торгових моделей, спричинених торговою напруженістю. Незважаючи на те, що з 2018 року спостерігається певна міграція у постачанні до інших країн Південно-Східної Азії, частки ринку Камбоджі, Індонезії, Малайзії, Філіппін, Сінгапуру та Таїланду не зросли такими ж темпами, як і В'єтнаму. Частка Китаю в імпорті Сполучених Штатів з Азії впала до 63,8% у 2019 році порівняно з 69,1% у 2018 році [32].

Виробництво деяких товарів, таких як електроніка та взуття, вже було передано у В'єтнам, оскільки країна продовжувала нарощувати свої можливості отримувати нові справи шляхом розвитку портової та внутрішньої транспортної інфраструктури та вдосконалення виробничих навичок. Паралельно розвиваючись, перевізники додали транстихоокеанські послуги до портів В'єтнаму. Інші країни Південно-Східної Азії також

розширювали свою виробничу базу, але повільнішими темпами. Загалом сектори сипучих вантажів шукають різні ринки збуту, а сектори контейнерних та промислових товарів шукають альтернативних постачальників.

За підрахунками ЮНКТАД, ріст глобальної пропускної здатності контейнерних портів уповільнився до 2 відсотків у 2019 році порівняно з 5,1 відсотка у 2018 році. У 2019 році в контейнерних портах по всьому світу було перероблено близько 811,2 млн. TEU, що відображає додаткові 16,0 млн. TEU за 2018 рік. [33].

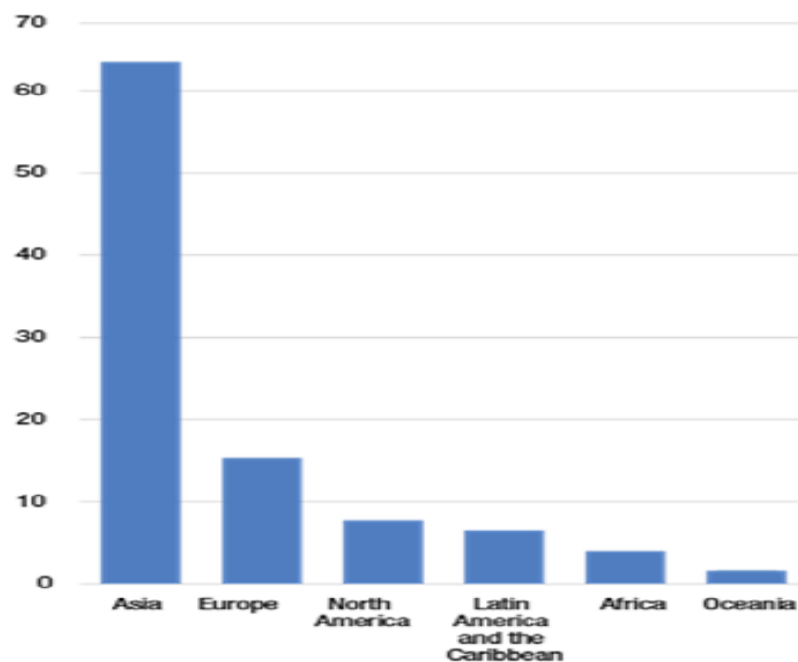


Рис. 2.9. Орієнтовна пропускна спроможність світових контейнерних портів за регіонами, 2019 (частка у відсотках у загальній сумі 20-футових еквівалентів)

Джерело: [32]

У 2019 році майже 65 відсотків світових портово-контейнерних вантажів було зосереджено в Азії - лише частка Китаю перевищила 50 відсотків (рис. 2.9). За обсягами перевезення контейнерних портів Європа посідала друге місце за Азією, частка якої була більше ніж у чотири рази. Іншими регіонами за спаданням є Північна Америка (7,7%), Латинська

Америка та Карибський басейн (6,5%), Африка (4%) та Океанія (1,6%). Хоча рейтинги 20 найбільших у світі контейнерних портів у 2019 році мало що змінили порівняно з 2018 роком, повільніше зростання світової економіки та торгівлі перетворилося на помірне зростання загальної пропускної спроможності контейнерних портів.

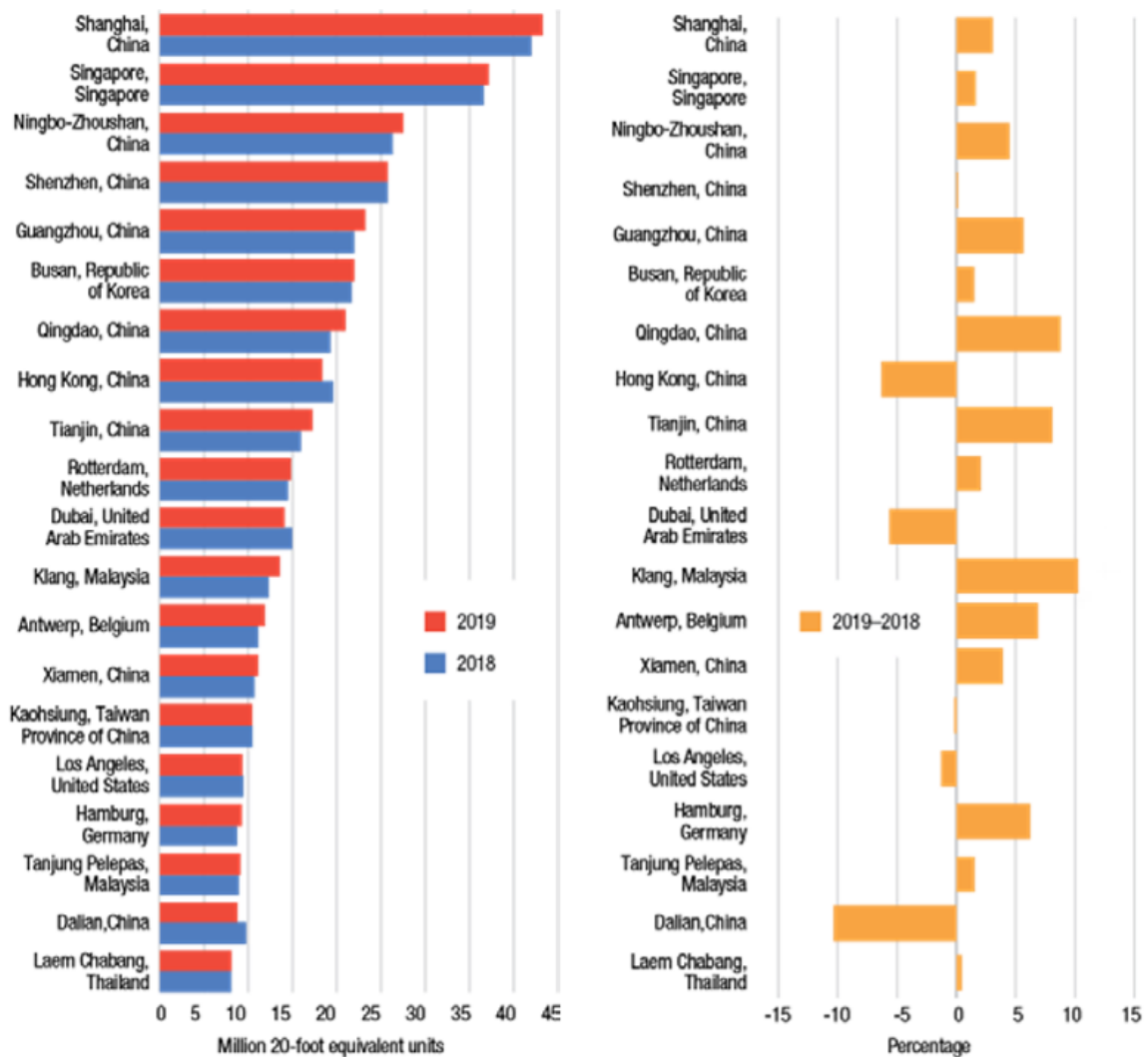


Рис. 2.10. ТОП - 20 глобальних контейнерних портів, 2018–2019 рр.

(а) мільйонів 20-футових еквівалентних одиниць та (б) річна зміна відсотків

Джерело: [32]

Як показано на рис.2.10 (а) та (б), відбулося скорочення обсягів обробки в деяких портах, таких як Далянь, Китай; Дубай, Об'єднані Арабські Емірати; Гонконг, Китай; та Лонг-Біч, США. Для порівняння, діяльність

контейнерних портів продовжувала зростати в інших портах, таких як Антверпен, Бельгія; Гамбург, Німеччина; Кланг, Малайзія; Циндао, Китай; і Тяньцзінь, Китай (Список Ллойда, 2020). У Китаї зростання в Шанхаї відставало від зростання в Нінбо в 2019 році, оскільки останній отримав вигоду від подачі та зростання залізничного руху. Протягом року вступили в дію шість нових залізничних сполучень, які допомогли залучити більше перевезень із сусідніх провінцій, що відображає урядову політику щодо концентрації контейнерної торгівлі у вибраних портах для запобігання шкідливій портовій конкуренції [32].

Обсяги в Гонконгу, Китай, зменшились на 6,3 відсотка, оскільки політична криза негативно позначилася на економіці. Порт також втрачає свою частку ринку серед портів материкового Китаю. Циндао та Тяньцзінь, Китай, спостерігають збільшення кількості внутрішніх перевезень по морю в результаті урядових заходів щодо забруднення навколишнього середовища для обмеження вантажних перевезень. У Південно-Східній Азії, порт Кланг, Малайзія продовжував захоплювати більшу частку ринку перевезення вантажів. Однак цього було недостатньо, щоб відновити свої обсяги. Вантажі, що обробляються в порту Танджунг Пелепас, Малайзія, зросли на 1,55%, тоді як зростання в Сінгапурі залишилося на рівні 1,63%. Європейські порти зафіксували менший ріст обсягів, що відображає стійку слабкість, яка переслідувала виробничий сектор та імпортерів, використовуючи запаси. Роттердам, Нідерланди, збільшив обсяги на 2,1 відсотка порівняно з 2018 роком, тоді як Антверпен, Бельгія, досяг 6,8 відсотка зростання [35].

Переміщення атлантичних служб Альянсу в Німеччині з Бремерхафена в Гамбург відображається в пропускній здатності цих портів у 2019 році. Гамбург зафіксував збільшення оброблених обсягів на 6,1 відсотка, що підтверджується додаванням нових підключень до балтійських послуг, тоді як Бремерхафен зафіксував падіння обсягів [33].

Пропускна спроможність контейнерних портів у портах Північної Америки зменшилась у 2019 році. Порти західного узбережжя працювали

погано, порівняно зі східним узбережжям та узбережжям Мексиканської затоки. Порти на західному узбережжі Сполучених Штатів втратили частку ринку на сукупному ринку імпорту-експорту. Хоча ця тенденція прискорювалася в міру напруженості торгівлі, вже існувала тенденція до переміщення вантажів із західного узбережжя Північної Америки. У 2019 році частка портів Лос-Анджелеса та Лонг-Біч, США, знизилася до 22,9% проти 26,5% у 2015 році. Міграція вантажів також мала вплив на порти західного узбережжя Канади та Мексики, зокрема, порти Ванкувера, Лазаро Карденаса та Мансанільо, які також втратили певну частку ринку [35].

У Сполучених Штатах експортери шукали інші експортні ринки, щоб уникнути підвищення взаємних тарифів, запроваджених Китаєм [39].

Як зазначалося раніше, торгове напруження вимагало від вантажовідправників пошуку альтернативних ринків збуту та імпорту з місць за межами Китаю. Таїланд та В'єтнам отримали вигоду від зміни структури торгівлі та маршрутів, тоді як частка ринку Китаю зменшилася. Порти на узбережжі Атлантики та Перської затоки краще розташовані для обробки вантажів, що прибувають з інших частин Азії. Прикладом є ефективність роботи портів Х'юстона та Саванни, США, наприклад, частка ринку яких зросла.

2.3. Аналіз судноплавних альянсів, як інструменту підвищення конкурентоспроможності в удосконаленні операційної діяльності

В умовах жорсткої конкуренції на морському транспортному ринку у вантажовласника з'являється можливість підвищення вимог до судноплавних компаній за зниження частки транспортної складової у ціні товарної продукції, що доставляється ринку. Перемогу на морському транспортному ринку одержує та судноплавна компанія, яка запропонує та забезпечить найбільш вигідні для вантажовласника умови транспортування: надійність

та ритмічність доставки; мінімальний час проходження маршруту за мінімальним тарифом. А це здатні реалізувати компанії, що володіють найбільшою економічною ефективністю. Тому підвищенню ефективності перевезень приділяє пильну увагу та докладає максимум зусиль кожна судноплавна компанія.

З 1 квітня 2017 року морські контейнерні перевезення фактично зосереджені в руках, точніше кажучи - на контейнеровозах трьох найбільших перевізників. Сьогодні вони перевозять 77,2% контейнерних вантажів, а на деяких лініях, наприклад, на найважливішому - Схід - Захід їх домінування, їх частка - 96%. Це три кити, на яких тримаються морські контейнерні перевезення.

Альянс 2М

Найбільший альянс, який утворився в 2016 році. Він утворений лідерами ринками, двома лініями - датської Maersk Line та швейцарської MSC. На частку цих компаній припадає 29,5% світового контейнерного флоту, сумарна контейнеромісткість їх флоту перевищує 6 млн TEU. Втім, якщо вдасться подолати всі бюрократичні перепони, і злиття Maersk з Hamburg Süd пройде успішно, то частка альянсу на світовому ринку морських контейнерних перевезень зросте до 33,4%. Зараз флот альянсу становить 223 контейнерних судна, не найвищий показник, але ставка зроблена на великі контейнеровози максимальної місткості, чие призначення - робота на глобальному ринку, саме тому сумарна контейнеромісткість флоту альянсу 2М більше, ніж контейнеромісткість суден конкурентів [40].

Альянс 2М - це 25 щотижневих сервісів. Альянс здійснює морські контейнерні перевезення на 6 лініях в напрямку Азія - Північна Європа, 4 сервіса - на трейді, який пов'язує Азію і Середземне море. Ще по 5 сервісів доводиться на трейди, які пов'язують Азію з Західним і Східним узбережжям Америки. Компанія веде морські контейнерні перевезення через 75 портів світу.

Ocean Alliance

В цей консорціум об'єдналися судноплавні компанії, які посідають третє, четверте, п'яте і дев'яте місце (China Cosco Shipping, Evergreen Line, CMA CGM і OOCL) [35] в світовому рейтингу за обсягами контейнерних перевезень вантажів. Об'єднання цих судновласників можна розцінювати як спробу захистити власні морські контейнерні перевезення на тлі появи 2М і його спробу домінування на світовому ринку.

Ocean Alliance - це 26% світового контейнерного флоту, контейнеромісткість суден альянсу становить 5,5 млн TEU. Альянс домінує на транстихоокеанському трейді - морські контейнерні перевезення на цьому напрямку становлять 41,43% від всього контейнерообігу. У напрямку Азія-Європа консорціум перевозить практично кожен третій контейнер - частка Ocean Alliance становить 34,86%.

Ocean Alliance представляє 40 щотижневих сервісів. При цьому головні потужності консорціуму зосереджені на транстихоокеанському трейді: на напрямку Азія - Західне узбережжя Північної Америки функціонує 13 сервісів, на Східне узбережжя з Азії - 7. На трейді Азія - порти Північної Європи діє 6 сервісів, на Середземноморському напрямку - 4 сервісу. Відмінна риса Ocean Alliance - консорціум активно працює на рейді Азія - Середній Схід, морські контейнерні перевезення в цьому напрямку забезпечує 7 сервісів (для порівняння, у їхніх конкурентів на двох - всього один сервіс). Консорціум лідирує за кількістю контейнеровозів - 323 судна. Ocean Alliance веде морські контейнерні перевезення через 95 портів світу.

THE Alliance

Третій за значущістю союз контейнероперевізників Hanjin Shipping, Hapag-Lloyd, K Line, MOL, NYK та Yang Ming. Його поява підтверджує тренд ринку - консолідація перевізників, які буквально видавлюють невеликих незалежних перевізників з ринку. Морські контейнерні перевезення від THE Alliance - це 16% всього світового контейнерообігу. На частку THE Alliance доводиться 28,68% контейнерних перевезень вантажів на трейде Азія-Америка, і 23,41% - на трейде Азія - Європа [41].

Альянс обслуговує щотижня 31 сервісу: з Азії в Європу діє 5 сервісів, з Азії на Західне узбережжя Америки - 11 сервісів. Морські контейнерні перевезення з Азії на Атлантичне узбережжя Північної Америки функціонує 5 сервісів, трейд Азія - Середземномор'я - 3 сервіси. Кількість суден, задіяних на щотижневих сервісах - 241 контейнеровозів. Компанія веде морські контейнерні вантажоперевезення через 78 портів світу.

У минулі роки можна було передбачити, що якщо попит збільшиться, то і ставки будуть рости; якщо попит впаде, то ставки будуть зменшуватися, незалежно від того, чи було це вигідно для перевізників. Сьогодні у нас менше перевізників (в результаті консолідації), і вони дуже швидко відкликають свої ресурси, щоб забезпечити постійний попит на наявні потужності. Це призводить до того, що ставки в середньому залишаються високими. В 2019 році загальна вантажомісткість зросла менш ніж на 3%, але обсяг світової торгівлі зростає приблизно на 6%. Таким чином, це з деякою упевненістю говорить про те, що перевізники мають намір обмежувати пропозицію по відношенню до попиту. У 2021 очікуємо побачити більш високі ставки, ніж ми бачили в 2020 році. Одне можна сказати напевно: наявність привабливою ставки на папері ніколи не гарантуватиме якість послуг [39]. У 2018 році торговельна війна між Китаєм і США домінувала в новинах. Ми побачили введення тарифів і відповідних тарифів, що призвело до того, що багато імпортерів відправили товари раніше, ніж зазвичай, щоб уникнути більш високих тарифів. Хоча напруженість зменшилася після введення 90-денного перемир'я, ця торгова війна далека від завершення, враховуючи що тривають ескалації практично щотижня. Також імпортери прискорюють диверсифікацію ланцюжка поставок, просуваючись в Південно-Східну Азію. Хоча це не вирішує проблему, їх дії ясно показують бажання максимально переорієнтувати ринок з Китаю. З огляду на більш високий попит з боку Південно-Східної Азії і відсутності у перевізників інтересу до додавання додаткових сервісних ліній, динаміка того, як перевізники будуть експлуатувати свої судна і далі,

може змінюватися. Brexit також має велике значення, і вже говорять про проведення другого референдуму. Як би далі не склалися обставини, це вплине на роботу перевізників та управління пропускнуою спроможністю в Європі [32].

Рік за роком термінали зазнають труднощів з додатковими обсягами. Оскільки оператори продовжують міняти альянси і об'єднуватися, ситуація не стає легше. Сьогодні в одному терміналі існує так багато особистих інтересів, що практично неможливо уникнути проблем.

Як і раніше залишається проблемою узгодити кількість шасі з піками і спадами попиту на ринку США. Тут дійсно немає золотой середини. З ростом тарифів і фронтальних завантажень більшість складів і раніше стикаються з нестачею простору. Таким чином, деякі імпортери прагнуть використовувати океанські контейнери в якості мобільних сховищ. У США майже всі контейнери встановлюються на шасі, поки вони очікують розвантаження. Ще більше ускладнює ситуацію те, що більшість морських перевізників відмовилися від володіння шасі, але у деяких все ще є шанс в управлінні. Це продовжує ускладнювати закупівлю, виконання і управління шасі в цілому.

Введення електронного пристрою реєстрації (ELD) виразно змінило ситуацію поставок останньої милі в 2018 році. Морські перевізники, які керують доставкою додому в рамках своїх запропонованих послуг, щосили намагалися виконати свої зобов'язання по ціноутворенню. Автотранспортні підприємства відчують труднощі в наймі на роботу водіїв вантажівок, і це точно гарантує, що послуги будуть як і раніше високо оцінені і затребувані.

Реорганізація залізничних послуг. Залізничний транспорт є основною артерією для контейнерів, що прибувають вглиб США, тому контейнери проходять власну оптимізацію обслуговування.

Більшість сказали б, що ми досягли піку консолідації перевізників у 2017 році. Однак консолідація може тривати, і до кінця 2021 роки ми побачимо деяку активність у цьому напрямку. Є також кілька перевізників, які все ще не входять в широкий альянс. Їм потрібно буде оцінити свої

сервісні параметри і коефіцієнти завантаження, оскільки функціонування в якості незалежного оператора в сучасних умовах практично неможливо. Кілька морських перевізників переглянули свої стратегії щодо того, як вони мають намір знайти підхід до ринків; цілком ймовірно, що вони розширять свої пропозиції більш прямим і навмисним інвестуванням у внутрішню 3PL логістику [35].

Технології розвивалася природним чином протягом багатьох років, але ми побачили, що вони прискорилися в 2020 році. Були значні інвестиції приватних акціонерних компаній в технологічні компанії. Але не забувайте, що майже половина замовлень все ще виконується вручну, і що майже половина рахунків може бути помилковою. Це основні і фундаментальні галузі вдосконалення, які дійсно не просунулися вперед, незважаючи на технологічні досягнення.

Морські перевізники ставлять прибутковість вище рейтингу і об'єму, що може привести до більшої стабільності цін для перевізників і зниження цін для вантажовідправників, ніж в минулі роки. Менші перевізники, ймовірно, будуть боротися за конкуренцію, що може привести до подальшої консолідації або необхідності вступити в альянс. Фронтальне завантаження і витрати на зберігання також є предметом уваги більшості імпортерів в міру загострення тарифної війни.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУДНОПЛАВНОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

3.1. Фактори формування конкурентоспроможності операційної діяльності судноплавної компанії

Макроекономічна значимість досягнення нормалізованих параметрів національної морської транспортної індустрії на основі збалансованості підприємницьких інтересів зумовлює значимість реальної оцінки поточного стану системи і її майбутнього розвитку.

Необхідно розрізняти стратегію жорсткої реалізації монопольної влади на ринку морської торгівлі від стратегії, орієнтованої на реалізацію економіки масштабу на основі оригінальних технологій перевізного процесу. У будь-якому випадку, з огляду на економічну значимість національного судноплавного комплексу в системі макроекономічної безпеки і комерційної ефективності, важливий вибір державних пріоритетів.

При кредитуванні суднобудівних програм слід враховувати відмінність рівня розвитку банків України і Євросоюзу, тому необхідно частину відсоткової ставки відносити на витрати держбюджету або покривати з податку на прибуток нових судноплавних компаній. Це зрівняє вартість кредитів, а, отже, і конкурентоспроможність національного і зарубіжного флоту. Однак необхідно враховувати ту обставину, що діяльність судноплавних компаній, що відрізняються концентрацією тоннажу, відповідає тому, що «Розширеним варіантом функціональної системи є географічна організація, при якій всередині кожного виду діяльності менеджери відповідають за конкретні географічні ринки» [42]. Тому структура управління судноплавною компанією повинна чітко

відображати маршрутизацію і накопичувати інформацію для можливої диверсифікації.

Зростання вартості суден, поява нових регіональних ризиків надійності торгового мореплавання зумовлюють вимоги до якості підготовки людського капіталу для відповідного адміністрування.

Пріоритетним в будь-якій господарській діяльності є стратегія максимізації грошового потоку з подальшим розвитком і стійкістю функціонування. Цей підхід характерний для підприємств, орієнтованих на відображення в системі життєвого циклу конкурентної відповідності зовнішніх умов. Їх розвиток в певній мірі відповідає концепції відносних переваг [43] на основі порівняльних витрат функціонування галузей національної виробничої системи щодо інших країн.

В умовах України цьому сприяє розвиток альтернативних вантажних терміналів в Аджаликському лимані на принципах концентрації потужностей зернового і контейнерного комплексів.

Центральне місце у формуванні економічної стратегії займає принцип зацікавленості. В цьому аспекті розрізняються два вектора зусиль - максимізація прибутку і максимізація капітальної вартості. У першому випадку власники ідей та інвестицій створюють відповідні підприємства і за допомогою менеджменту реалізують виробничу програму за критерієм максимуму прибутку [44, 45]. При цьому контролюється і підтримується цінність фірми на основі капіталізації.

В Україні ж склалася ситуація, що реалізується на принципах доцільної приватизації. В основі її лежить підхід до придбання діючих знакових підприємств, незважаючи на відсутність навичок, знань і стратегії менеджменту. Так фактично були приватизовані суднобудівні і судноремонтні підприємства. Розглядалися дві альтернативи. Одна - залучення в подальшому світових лідерів для створення спільних підприємств. Друга - виставляння в майбутньому об'єктів на продаж з отриманням відповідного доходу. Фактично реалізуються обидва підходи,

але економічного розвитку підприємства морегосподарського комплексу України не отримали.

Незважаючи на широту розгляду основних економічних положень [46, 47] з управління основними параметрами функціональної діяльності судноплавних компаній, постійна мінливість ситуації на ринку морської торгівлі відповідно до логіки достатніх підстав зумовлює необхідність уточнення особливостей формування реальної конкуренції в системі торгового судноплавства.

Нестійкість глобального економічного зростання зумовлює жорсткі завдання ефективного функціонування світової морської транспортної індустрії, що є найважливішою умовою підтримки ефективності міжнародного поділу праці. При цьому окремі судноплавні компанії формують інвестиційні програми розвитку, схильні до ризику. Тому основною метою є пошук закономірностей збереження конкурентоспроможності потенціалу судноплавної компанії при зміні співвідношення попиту і пропозиції на ринку морської торгівлі.

Повинні чітко дотримуватися дві умови фінансової стійкості та відродження підприємства після кризових ситуацій або навіть банкрутства. Це - пошук матеріально-фінансової бази ефективного функціонування компанії і наявність інституційної підтримки національного судновласника в його стратегії вибору проекту функціональної стійкості.

При обмеженості прямих інвестиційних джерел з урахуванням принципової важливості торгового флоту, його розвиток можна засновувати на дозуванні емісійних коштів. Виняток інфляційних процесів гарантується створенням нових робочих місць та появою реальної доданої вартості. Саме цей грошовий потік через податковий перерозподіл та формування попиту на товари першої необхідності зумовлює відродження інших концентрів національного виробництва.

Збільшення ж провізної здатності національних судноплавних компаній забезпечить зростання валютних потоків та формування

позитивного платіжного балансу. Державне кредитування виробничого сектора забезпечує економічне зростання і формування валютних резервів. Проте, при побудові національної морської транспортної індустрії на основі альтернативних інвестиційних ресурсів слід враховувати принцип: «У сфері бізнесу розрізняють три області прийняття фінансових рішень: планування інвестицій, визначення структури капіталу та управління оборотним капіталом» [48].

У морському транспорті останнє набуває додаткові конкурентні характеристики при скороченні часу транспортування, а, отже, вивільнення оборотних коштів, заморожених в товарах за час перебування в системі логістики. Альтернативність підходу повинна розглядатися як найважливіша умова антикризового управління по етапах життєвого циклу будь-якого проекту функціональної діяльності морського транспортного підприємства. В цьому відношенні судноплавна компанія повинна контролювати можливі ризики на стадії виникнення, становлення, підйому і зрілості, щоб уникнути переходу в фінансову нестійкість, субстандартний стан та банкрутство. Тому в якості системного локального критерію оцінки перманентного стану судноплавної компанії повинне прийматися порівняння базового стану і маржинальних змін [44]:

$$\frac{\Delta R_v - \Delta C_{sm}}{\Delta C_{sm}} \geq \frac{R_v - C_{st}}{C_{st}}, \quad (3.1)$$

де ΔR_v - гранична фрахтова виручка і супутні доходи внаслідок розширення позиціонування флоту;

ΔC_{sm} - граничні витрати, зумовлені новими умовами функціональної діяльності;

R_v - доходи підприємства в нормальних умовах функціонування на основі базового потенціалу та технології;

C_{st} - відповідні сукупні витрати судноплавної компанії.

У цих умовах виділяється принцип збереження домінуючого положення монопольних судноплавних компаній. Так, на підставі злиття і поглинання, які контролюють значну частину контейнерного ринку компанії MSC, Maersk і ряд інших, реалізують стратегію зміцнення позиції в пріоритетному сегменті ринку морської торгівлі. Цим забезпечується високий рівень цінності капіталу судноплавної компанії на фондовому ринку. З огляду на це створення конкурентного середовища в сегменті позиціонування допускає різні умови доставки вантажів. Ця альтернатива забезпечується певною безліччю судноплавних компаній, що спеціалізуються на маршрутах.

Однак умови повинні забезпечувати виконання так званих державних замовлень, реалізацію транспортно-економічних зв'язків, незважаючи на помітну диференціацію комерційної ефективності та на наявність монопольних переваг окремих операторів.

Оптимізація прибутку в розрахунковому періоді повинна ґрунтуватися на нормалізованому використанні потенціалу конкурентної провізної здатності. Ця умова в свою чергу зумовлює завдання формування сукупності автономних і індукованих інвестицій. Управління прибутком, в кінцевому рахунку, являє собою нормалізацію стану судноплавної компанії на основі допустимого рівня ризику фінансового стану в короткостроковому фрахтовому циклі.

В системі рівноважного стану фрахтового ринку поточні витрати повинні розглядатися в якості основного об'єкта управління (рис. 3.1). При обґрунтуванні стратегії розвитку судноплавної компанії необхідно враховувати особливості створення та поведінки суперконсорціумів глобальних операторів. В цьому випадку чітко використовуються два фактори конкурентних переваг: ефекту масштабу і монопольне регулювання тарифних ставок. Тому нові судноплавні компанії повинні використовувати переваги економічності і якості перевізного процесу.



Рис. 3.1. Фактори формування конкурентоспроможності операційної діяльності судноплавної компанії

Джерело: складено автором за джерелами [45,46, 47]

Як видно зі змісту рис. 3.1 конкурентоспроможність розвитку судноплавних компаній повинна формуватися з урахуванням складної сукупності факторів і умов.

Ряд з них утворює зовнішні вимоги, при задоволенні яких СК вільно позиціонує в обраному локальному секторі фрахтового ринку. Однак центром управління конкурентними параметрами залишається доступність інвестиційних ресурсів. Тому найважливішим стає вибір моделі управління

ефективністю конкурентної адекватності флоту. Принциповим стає досягнення привабливості для інвесторів, здатних забезпечити в межах своєї частки, подальшу капіталізацію.

Сприйнята цінність конкурентної технології обслуговування вантажопотоків при збереженні комерційної ефективності роботи судноплавної компанії може бути розрахована за життєвий цикл (TL) за умовою.

$$E_{cg} = \sum_{n=1}^{T_L} \Delta Q_{ni} P_{cgi} (t_b - t_c) n_{wc} \alpha_{ti}, \quad (3.2)$$

де ΔQ_{ni} - обсяги освоєного вантажопотоку по конкурентній технології доставки товарної маси;

P_{cgi} - ціна однієї тонни товару, що визначає величину заморожування оборотних фондів за час перебування товарної маси на транспорті;

t - час доставки вантажів за базовим варіантом (b) і за варіантом, що формує більш високу конкурентну позицію (c);

n_{wc} - норматив оборотних фондів в ціні вантажу за умовами виробництва і реалізації;

α_{ti} - коефіцієнт дисконтування грошових потоків по фактору часу.

Тоді конкурентна перевага даної технології або судноплавної компанії в порівнянні з середніми ринковими умовами розраховується на основі зіставлення двох варіантів відволікання оборотних коштів вантажовласників за час транспортування.

$$a_{c1} = \frac{\sum_{n=1}^{T_L} \Delta Q_{ni} P_{cgi} t_b n_{wc} \alpha_{ti}}{E_{cg}}, \quad (3.3)$$

Таким чином, в будь-якій фазі і ступені збалансованості тарифних ставок конкурентна стійкість судноплавної компанії повинна ґрунтуватися на стратегії лідерства за витратами. Посилення економічної зацікавленості фрахтувальників у використанні високоефективних суден, відповідних за своїми параметрами зовнішнім обмеженням, має засновуватися на основних критеріях розвитку [48].

При виборі стратегії розвитку окремих сегментів ринку морської торгівлі важливо враховувати характер стабільності умов і в цьому відношенні обґрунтовувати цілі функціональної діяльності. Важливо чітко структурувати судноплавну компанію за умовами спеціалізації флоту в межах тоннажних груп. Справа в тому, що ефект масштабу працює в період активної фази економічного або фрахтового циклу. У період же депресії більш стійкими виявляються судна меншою вантажопідйомності. Тобто несприятливі умови більш жорстко позначаються на великовантажних судах. Диференціація типорозмірів суден і нестійкість умов їх фрахтування передбачає необхідність розробки єдиних методичних принципів оцінки стану системи і розрахунку ефективності організаційних, менеджерських, інноваційних та технічних рішень. При достатньої інформованості ризик прийняття рішень залишається за власником суден, незалежно від прапора реєстрації, або оператора. Тому необхідна постійна оцінка ситуації на ринку морської торгівлі, що і зумовлює необхідність вдосконалення методів прийняття інвестиційних і менеджерських рішень.

3.2. Рекомендації, щодо підвищення конкурентоспроможності українських судноплавних компаній

Операційна діяльність як ключовий напрямок діяльності судноплавної компанії потребує постійного вдосконалення з метою підвищення її ефективності, забезпечення підтримки конкурентоспроможності та

посилення конкурентних переваг компанії. Ці питання актуальні в умовах економічної кризи, оскільки вони вимагають жорсткого скорочення витрат та забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень.

Для зростання ефективності операційної діяльності судноплавної компанії велике значення має кількісний та якісний аналіз її результатів. Тому необхідною умовою при прийнятті управлінських рішень про вибір шляхів удосконалення операційної діяльності є отримання інформації та обробка даних про функціонування підприємства, його внутрішнє та зовнішнє середовище.

Існує безліч напрямків досягнення конкурентних переваг, чи ділових стратегій, але найбільш загальними є такі:

- лідерство у витратах;
- диференціація продукції;
- фокусування;
- ранній вихід на ринок (стратегія першопрохідника);
- синергізм.

У реальній практиці можна одночасно реалізувати декілька стратегій. Особливо це поширено у багатогалузевих компаніях. Фірма може проводити і певну послідовність в реалізації стратегій. Тоді кажуть, що фірма здійснює комбіновану стратегію. До числа базових стратегій слід віднести лідерство за витратами, диференціацію послуг, фокусування уваги клієнтів на конкретні послуги, диверсифікацію, злиття, об'єднання і ліквідацію.

Домогтися підвищення конкурентоспроможності судноплавних компаній можна зниженням тарифних ставок, шляхом скорочення витрат, або поліпшенням якості послуг, що надаються, навіть якщо це тягне до збільшення витрат.

Продукція морського транспорту - це переміщення вантажів, пасажирів, буксирування плавучих об'єктів і інші операції, які виступають в якості товару. Нею не можна запастися заздалегідь і дуже складно оцінити

якість наданої послуги. Беручи до уваги специфіку продукції морського транспорту, якісними характеристиками послуг судноплавних підприємств можуть виступати: час доставки вантажу, залежне від швидкості ходу і кількості заходів в порти, обсяг наданих агентських послуг, умови навантаження, саме перевезення, стан і збереження вантажу, а також необхідно враховувати не кількісні чинники - економічний клімат, конкуренцію, технологічні та політичні зміни і ін.

Відповідно до теорії стратегічного менеджменту, диверсифікація - поширення господарської діяльності підприємства на нові сфери (розширення асортименту вироблених виробів, видів послуг, що надаються, географічної сфери діяльності). Головною комерційною метою диверсифікації є збільшення прибутку за рахунок використання ринкових шансів і встановлення конкурентних переваг, але реальні шляхи отримання конкурентних переваг, різні [42].

Основними цілями диверсифікації для судноплавної компанії є:

- розширення сфери діяльності;
- збільшення вантажопотоків за рахунок залучення нових;
- підвищення якості послуг, що надаються;
- збільшення прибутку;
- подальший розвиток компанії.

Диверсифікація може проявлятися в деяких компаніях як передача окремих функцій філіям або представництвам. Потрібно відзначити, що якщо країна має намір конкурувати в області судноплавства, то необхідно, по-перше, створити сприятливі умови розвитку «судноплавної середовища», по-друге, виховувати і навчати висококваліфікованих фахівців в області морського бізнесу (експерти, агенти, менеджери, моряки), приділяти увагу суміжним видам діяльності (наприклад, страхування, фінансування, консультаційні послуги, суднобудування) [43].

Серед останніх тенденцій в роботі підприємств морського транспорту істотне місце займає злиття управління з інформаційною технологією. Багато компаній витрачають великі кошти для впровадження передових інформаційних і програмних продуктів.

У умовах сьогодення України особливої гостроти набуває проблема підвищення конкурентоспроможності судноплавних компаній. Її рішення припускає необхідність і в першу чергу отримання об'єктивної оцінки рівня конкурентоспроможності судноплавних компаній.

Головним завданням України, як морської транзитної держави, має стати створення таких умов, які допоможуть не допустити втрату транзитних вантажопотоків з українських транспортних комунікацій. Розвиток транзитних перевезень має бути закладено в основу довгострокових пріоритетів держави, складовою частиною її економічної та геополітичної доктрини. При організації транзитних потоків через територію України необхідний комплекс наступних напрямків:

- створення правових основ подальшого розвитку транзитних перевезень вантажів;
- впровадження нових технологій організації перевезень і перевезення вантажів через державний кордон України, розвиток змішаних (комбінованих) перевезень, забезпечення чіткої координації діяльності всіх учасників транзиту;
- проведення виваженої тарифно-цінової політики, яка б впливала на підвищення конкурентоспроможності транзитних послуг в Україні і залучення додаткових транзитних вантажних потоків та ін.

На сьогоднішній день, для поліпшення умов розвитку національного флоту і підвищення конкурентоспроможності, судноплавним компаніям доцільно буде реалізовувати комплекс наступних необхідних заходів:

- поліпшення умов судноплавства на внутрішньому ринку (реконструкція внутрішніх водних шляхів та поліпшення експлуатаційних параметрів судноплавних гідротехнічних споруд для підвищення їх

пропускної здатності, створення судноплавних умов для доставки вантажів, розвиток інфраструктури водних шляхів для забезпечення перевезень по міжнародним транспортним коридорам);

- розвиток транспортного флоту відповідно до потреб ринку, що розвивається (проведення ремонту та модернізації флоту на судноремонтних заводах, поповнення флоту за рахунок закупівлі суден, прискорене списання морально і фізично застарілих суден, підготовка рішення про заборону експлуатації суден, що створюють загрозу для безпеки судноплавства);

- надання національним перевізникам вантажних преференцій (квот). Національні судновласники виявилися витісненими з власного ринку і змушені самотійно займатися забезпеченням завантаження через посередників; в даний час надання квот вантажної бази для перевізників є нормальною міжнародною практикою;

- гнучка тарифна політика держави в області портових зборів може розвивати національне судноплавство, а також збільшити склад флоту, що працює під українським прапором; значні труднощі в оформленні вантажів і транспортних засобів при переході кордону і нестабільні суми різних зборів і платежів, які при цьому стягуються, змушують транзитних клієнтів не заходити на морську територію України, вважаючи за краще Білорусію і країни Балтії;

- залучення інвестицій для розвитку національного судноплавства; національні судноплавні компанії, що оперують зношеним флотом, не можуть дозволити собі витратити достатню суму засобів для будівництва та оновлення флоту;

- перегляд умов укладення договорів на перевезення з власниками вантажу, тобто можливість встановлення доступних фрахтових ставок на перевезення вантажу;

- розвиток в Україні фрахтової діяльності, допоможе забезпечити ефективне функціонування судноплавства, і почне відроджувати морський транспортний флот;

- забезпечення безпеки судноплавства, розвиток страхування на морському транспорті, в тому числі страхування пасажирів і екіпажів суден, страхування відповідальності за негативний вплив на навколишнє середовище при експлуатації об'єктів транспорту і т.д.

Відзначимо, що останнє десятиліття відзначено бурхливим зростанням спілок і альянсів в бізнесі.

Завдяки концепції інтегрованої логістики партнери по бізнесу почали шукати шляхи продуктивної координації в плануванні та управлінні запасами готової продукції, транспортування, вантажопереробки, організації продажів [44, 45].

Таким чином, викладені заходи щодо підвищення конкурентоспроможності судноплавних компаній для забезпечення ефективної роботи українських судноплавних компаній на міжнародних ринках є необхідним рішенням виходу з кризової ситуації на сьогодні.

Реалізація таких заходів в подальшому дозволить забезпечити стійку вантажну базу для українських судноплавних компаній, скоротити фінансові витрати судноплавних компаній і залучити необхідні інвестиції, створити економічні передумови для повернення під український прапор значного числа суден, зареєстрованих в офшорних зонах.

3.3. Розрахунок порівняльної економічної ефективності роботи судна в рейсі типу балкер та контейнеровоз

В даній роботі будуть представлені розрахунки економічних показників двох альтернатив, а саме роботи балкеру та контейнеровозу, по маршруту порт Південний, Україна - порт Бомбей, Індія, здійснюючи перевезення насипного вантажу.

Техніко-експлуатаційні характеристики судна балкера наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Техніко-експлуатаційні характеристики судна

№ п/п	Найменування показників	Умовні позначення	Одиниця вимірювання	Значення
1	2	3	4	5
1	Дедвейт т/х «Nordic Stavanger»	D_w	тон	56999
2	Запаси на початок рейсу	G_p	тон	4700
3	Відстань між портами	L	милі	4230
4	Кількість навантаженого вантажу	ΣQ_m	т	50449,8
5	Фрахтова ставка за 1т вантажу	f	\$/т	34
6	Норми навантаження вантажу	$M_{ван}$	т/доб.	10000
7	Норми вивантаження вантажу	$M_{вив}$	т/доб.	15000
8	Експлуатаційна швидкість	v	екс. вузли	14,9
9	Швидкість в каналах, вузкостях	v	кан. вуз.	10
10	Добова витрата палива на ходу: важке	q_x^e	тон/доб	28,0
	На стоянці: легке	$q_{ст}^e$	тон/доб	4,5
11	Ціна 1 тони палива: важке	C_v	\$/т	210
	легке	C_l	\$/т	430
12	Балансова вартість судна	$C_{бал}$	\$	17979860
13	Річна норма амортизації	Ha	%	10
14	Позаексплуатаційний час	$T_{зе}$	діб.	15
15	Чисельність екіпажу	$Ч_{ек}$	чол.	23
16	Час затримки в дорозі	$t_{зат}$	діб	0,125
17	Додатковий час в портах стоянки	$t_{дод}$	діб	0,2
18	Заробітна платня	$R_{зн}$	\$/доб	3700
19	Витрати на технічне постачання	$R_{т.пос}$	\$/доб	350
20	Навігаційні витрати	$R_{нав}$	\$/доб	245

Продовження таблиця 3.1

21	Портові збори	$R_{порт}$	\$	125000
22	Агентство судів	$R_{аг}$	\$/доб	350
23	Витрати на страхування судна	$R_{стр}$	\$/доб	300
24	Витрати на ремонт	$C_{рем}$	\$/мр.п.	750000
25	Вартість одного доковання	$C_{док}$	\$	55000
26	Міжремонтний період	$T_{мп}$	діб	5
27	Рік побудови			2011

Джерело: розроблено автором

Розрахунок провізної здатності суден.

Розраховуємо чисту вантажопідйомність судна [49]:

$$D_{ч} = D_w - G_p; \quad (3.1)$$

$$D_{ч} = 56999 - 4700 = 52299 \text{ (т)}$$

Розрахунок експлуатаційного періоду роботи судна [49]:

$$T_e = T_k - T_{зе}; \quad (3.2)$$

$$T_e = 365 - 15 = 350 \text{ (діб)}$$

Розрахунок тривалості рейсу:

А) ходовий час [49]:

$$t_x = \frac{L - l_{\text{вузк}}}{V_{\text{експ}} \cdot 24} + \frac{l_{\text{вузк}}}{V_{\text{вузк}} \cdot 24} + t_{\text{дод}}; \quad (3.3)$$

де L - відстань перевезення вантажу.

$$t_x = \frac{4230 - 6 - 16,5 - 65 - 94 - 25}{14,9} + \frac{6}{8} + \frac{16,5}{10} + \frac{65}{10} + \frac{94}{7} + \frac{25}{8} + 0, = 12,04 \text{ (доби)}$$

Б) стояночний час [49]:

$$t_{\text{ст}} = t_{\text{ст}}^{\text{п}} + t_{\text{ст}}^{\text{в}} + t_{\text{дод}}; \quad (3.4)$$

$$t_{\text{см}} = (52000 / 10000 + 52000 / 15000) + 0,2 = 8,9 \text{ (доби)}$$

Час рейсу складе [49]:

$$t_p = t_x + t_{\text{ст}}; \quad (3.5)$$

$$t_p = 12,04 + 8,9 = 20,9 \text{ (доби)}$$

Розрахунок витрат і доходів за круговий рейс.

Постійні експлуатаційні витрати судна:

1. Витрати на заробітну плату екіпажу [49]:

$$\sum R_{\text{зп}} = R_{\text{діб}} \cdot t_p; \quad (3.6)$$

$$R_{\text{зп}} = 3700 \times 20,9 = 77330 \text{ (\$/рейс)}$$

2. Витрати на харчування екіпажу [49]:

$$\sum R_{\text{хар}} = \text{Ч}_{\text{ек}} \cdot \text{Н}_{\text{діб}} \cdot t_p; \quad (3.7)$$

$$R_{\text{хар}} = 23 \times 15 \times 20,9 = 7210 \text{ (\$/рейс)}$$

3. Витрати на ремонт. Витрати даної статті виконуємо нормативним методом по формулі [13]:

$$R_{\text{рем}}^{\text{дiб}} = \frac{(n_{\text{док}} \cdot C_{\text{док}} + C_{\text{рем}})}{t_{\text{мп}} \cdot T_{\text{екс}}} ; \quad (3.8)$$

де $n_{\text{док}}$ – кількість докових за міжремонтний період;

$C_{\text{док}}$ – вартість одного докування, тис.;

$C_{\text{рем}}$ – вартість ремонту, тис.;

$t_{\text{мп}}$ – міжремонтний період, дiб.;

$T_{\text{екс}}$ – експлуатаційний період, дiб.

По нашому судну витрати на ремонт за добу експлуатації склали:

$$R_{\text{рем.д}} = ((1 \times 55000 + 750000) / (5 \times 350)) = 460 (\$/\text{добу})$$

Витрати на ремонт за рейс склали [49]:

$$\Sigma R_{\text{рем}}^{\text{рейс}} = R_{\text{рем}}^{\text{дiб}} \cdot t_p ; \quad (3.9)$$

$$R_{\text{рем.р}} = 460 \times 20,9 = 9614 (\$/\text{рейс})$$

4. Витрати на амортизацію за рейс склали:

$$R_{\text{ам}} = \frac{C_{\text{бал}} \cdot H_{\text{ам}}}{T_{\text{ек}} \cdot 100} \cdot t_p ; \quad (3.10)$$

$$R_{\text{ам.р}} = (17979860 \times 10 / 350 \times 100) \times 20,9 = 107365,5 (\$/\text{рейс})$$

5. Добові витрати на постачання [49]:

$$R_{\text{пс}} = \frac{C_{\text{бал}} \cdot b}{T_{\text{ек}}} \cdot t_p ; \quad (3.11)$$

де b – норма відрахувань на постачання, застосовуємо 0,5 %.

$$R_{\text{пс}} = ((17979860 \times 0,005) / 350) \times 20,9 = 5368,3 (\$/\text{рейс})$$

6. Витрати на технічне постачання обчислюються виходячи з віку судна, балансової вартості і сформованої практики і приймаються рівними від 24 до 560 \$/доб. По нашому судну витрати склали 250 (\$/ добу)

За рейс витрати склали [49]:

$$\Sigma R_{\text{сн.т}} = R_{\text{сн.т}} \cdot t_p; \quad (3.12)$$

$$\Sigma R_{\text{сн.т}} = 250 \times 20,9 = 5225 \text{ (\$/рейс)};$$

7. Навігаційні витрати включають витрати на карти, книги, буксири, перешвартування, дегазації і ін [49].

$$\Sigma R_{\text{нав.}} = R_{\text{н.с.}} \cdot t_p; \quad (3.13)$$

$$\Sigma R_{\text{н.р.}} = 245 \times 20,9 = 5120,5 \text{ (\$/рейс)};$$

8. Портові збори в іноземних портах обчислюються по звичаях порту. У нашому рейсі портові збори за рейс складають: 125000 \$/рейс.

9. Витрати по агентуванню судна включають: витрати на зв'язок, автотранспорт, медичні послуги, техогляд та ін. і складають 10% від сумарних експлуатаційних витрат судна, досвідченим шляхом встановлені в межах від 150 до 450 \$/добу. У нашому рейсі по нормативах судноплавної компанії витрати по агентуванню судна склали на добу експлуатації 350 \$/добу.

Витрати по агентуванню судна розраховуються за формулою [49]:

$$\Sigma R_{\text{аз.}} = R_{\text{аз.с.}} \cdot t_p; \quad (3.14)$$

$$\Sigma R_{\text{аг.р.}} = 350 \times 20,9 = 7315 \text{ (\$/рейс)};$$

10. Витрати на страхування нараховуються виходячи з балансової вартості судна, віку і сформованої практики в пароплавствах України і приймаються рівними від 250 до 965 \$/добу. По нашому типу судна вони склали 300 \$ у добу [49].

$$(3.15)$$

$$\Sigma R_{cmp.} = R_{cmp.}^{di\delta.} \cdot t_p;$$

$$\Sigma R_{стр.р.} = 300 \times 20,9 = 6270 (\$/рейс);$$

11. Знайдемо постійні експлуатаційні витрати судна за рейс [49]:

$$\begin{aligned} \Sigma R_{екс} = R_{зп} + R_{рем} + R_{ам} + R_{пс} + R_{хар} + R_{т.пс} + R_{нав} + R_{п.зб} + R_{аг} + \\ + R_{стр} \end{aligned} \quad (3.16)$$

$$\begin{aligned} \Sigma R_{екс.} = 77330 + 9614 + 107365,5 + 5368,3 + 7210 + 5225 + 5120,5 + \\ + 125000 + 7315 + 6270 = 355818,3 (\$/рейс) \end{aligned}$$

12. Розрахуємо перемінні витрати судна:

а) витрати на важке та легке паливо на ходу і на стоянці за добу експлуатації [49]:

$$R_x = q_x \cdot \mathcal{U}_m; \quad (3.17)$$

$$R_x = 28 \times 210 = 5880 (\$/ добу)$$

$$R_{cm} = 4,5 \times 430 = 1935 (\$/ добу)$$

б) Розраховуємо загальні перемінні витрати за рейс [49]:

$$\Sigma R_{пер.}^{рейс} = (R_{x.c.} \cdot t_{x.p}) + (R_{cm.c.} \cdot t_{cm.p}); \quad (3.18)$$

$$\Sigma R_{пер.р.} = 5880 \times 12,04 + 1935 \times 8,9 = 88016,7 (\$/рейс)$$

13. Знаходимо загальні витрати судна за рейс [49]:

$$\Sigma R_{заг.} = R_{пос.} + R_{пер.}; \quad (3.19)$$

$$\Sigma R_{заг.} = 355818,3 + 88016,7 = 443835,5 (\$/рейс)$$

14. Розрахуємо чистий валютний дохід за рейс [49]:

$$(3.20) \quad \text{L}$$

$$\Pi = \Sigma F - \Sigma R;$$

$$\Pi = 52000 \times 30 - 443835,5 = 1116164,5 \text{ (\$/рейс)}$$

15. Визначимо кількість рейсів за експлуатаційний період за формулою [49]:

$$n_p = T_{\text{ек}} / t_p; \quad (3.21)$$

$$n_p = 350 / 20,9 = 16 \text{ (рейса)}$$

16. Визначимо чистий валютний дохід за експлуатаційний період за формулою [49]:

$$F = \Pi \cdot n_p; \quad (3.22)$$

$$F = 1116164,5 \times 16 = 17858632 \text{ (\$)}$$

17. Розрахуємо витрати від перевезень за експлуатаційний період [49]:

$$R_{\text{ек}} = \Sigma R_{\text{заг.х}} n_{\text{рі}}; \quad (3.23)$$

$$R_{\text{ек}} = 443835,5 \times 16 = 7101368 \text{ (\$)}$$

18. Валовий прибуток визначається як різниця між доходами і витратами [49]:

$$\Pi_{\text{в}} = F - R; \quad (3.24)$$

$$\Pi_{\text{в}} = 17858632 - 7101368 = 10757264 \text{ (\$)}$$

19. Прибуток після взяття податків (чистий прибуток) [49]:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{в}} - H_{\text{пр}}; \quad (3.25)$$

$$\Pi_q = 10757264 - (10757264 \times 0,195) = 8659597,5 (\$)$$

де $H_{пр}$ – податок на прибуток 18% + 1,5% (військовий збір)

20. Знайдемо рівень дохідності за рейс [49]:

$$РП = \frac{\sum F}{\sum Ri}; \quad (3.26)$$

$$РП = 17858632 / 7101368 = 2,5$$

21. Термін окупності знаходимо по формулі [49]:

$$T_{ок} = \frac{C_{бал}}{\Pi_q}; \quad (3.27)$$

$$T_{ок} = 17979860 / 8659597,5 = 2,1 \text{ (роки)}$$

22. Важливим показником, який показує на якому році прибуток, отриманий від експлуатації судна зможе покрити витрати на інвестиції, є показник чистої приведеної вартості — NPV.

Розрахуємо цей показник [49]:

$$NPV = -C_{бл} + \left(\frac{\Pi_q}{1 + \alpha_{ti}} \right)^n; \quad (3.28)$$

де α_{ti} - коефіцієнт дисконтування поточних результатів і витрат по роках життєвого циклу:

$$\alpha_{ti} = \frac{1}{\Pi(1 + r)}, \quad (3.29)$$

де r - нормативна дисконтна ставка, що враховує дію фактора часу на щорічне зниження вартості грошей і дорівнює 12% кожного року.

$$\begin{aligned} NPV &= -17979860 + (8659597,5 / 1,1 + 8659597,5 / 1,3 + 8659597,5 / 1,4 = \\ &= 2739157 (\$) \end{aligned}$$

Таблиця 3.2

Кількісні показники виконаних рейсів за експлантаційний період

№	Найменування показників	Умов. позн.	Один. виміру	Значення
1	Вартість судна	$C_{\text{бал}}$	\$	17 979 860
2	Експлуатаційний період	T_e	діб	350
3	Кількість рейсів за експлуатаційний період	пр	рейс	16
4	Відстань пройдена судном за 1 рейс	L	милі	4230
5	Перевезено вантажів	ΣQ	т	52000
6	Судно-діб в рейсі на ходу на стоянці	t_p t_x $t_{\text{ст}}$	діб діб діб	20,9 12,0 8,9
7	Валютний дохід	F	\$	17 858 632
8	Витрати загальні	$R_{\text{ек}}$	\$	7 101 368
9	Валовий прибуток	P_v	\$	10757264
10	Чистий прибуток	$P_{\text{ч}}$	\$	8 659 597,5
11	Рівень прибутковості	РП		2,5
12	Термін окупності проекту	$T_{\text{ок}}$	роки	2,3
13	Чиста приведена вартість	NPV	\$	2 739 157

В результаті проведених розрахунків, наведених у таблиці 3.2 слід зазначити, що рейс є прибутковим, оскільки рівень прибутку більше одиниці і дорівнює 2,5. Чистий прибуток від виконаних рейсів за експлантаційний період дорівнює 8 659 597,5 доларів.

Період окупності покупки судна зіставляє 2,3 роки, що для судна вторинного ринку є цілком доцільним.

Розрахуємо економічні показники запропонованого альтернативного варіанту перевезення насипного вантажу в біг - бегах на судні типу

контейнеровоз.

Техніко-експлуатаційні характеристики альтернативного судна контейнеровоза т/х «RIO GRANDE EXPRESS» наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Техніко - експлуатаційні характеристики судна

№ п/п	Найменування показників	Умовні позначення	Одиниця вимірювання	Значення
1	2	3	4	5
1	Дедвейт т/х «RIO GRANDE EXPRESS»	D_w	тон	56869
2	Запаси на початок рейсу	G_p	тон	4998
3	Відстань між портами	L	милі	4230
4	Кількість навантаженого вантажу: контейнери всього	$\Sigma Q_{шт}$	шт	2000
5	Фрахтова ставка за 1т вантажу	f	\$/т	45
6	Норми навантаження вантажу	$M_{ван}$	т/доб.	16800
7	Норми вивантаження вантажу	$M_{вив}$	т/доб.	18000
8	Експлуатаційна швидкість	v	екс. вузли	20,0
9	Швидкість в каналах, вузкостях	v	кан. вуз.	10
10	Добова витрата палива на ходу: важке	q^6_x	тон/доб	95,0
	на стоянці: легке	$q^6_{ст}$	тон/доб	12,0
11	Ціна 1 тони палива: важке	$C_в$	\$/т	210
	легке	$C_л$	\$/т	430
12	Балансова вартість судна	$C_{бал}$	\$	23979860
13	Річна норма амортизації	Ha	%	10
14	Позаексплуатаційний час	$T_{зе}$	діб.	15
15	Чисельність екіпажу	$Ч_{ек}$	чол.	26

Продовження таблиці 3.3

16	Час затримки в дорозі	$t_{зат}$	діб	0,125
17	Додатковий час в портах стоянки	$t_{дод}$	діб	0,2
18	Заробітна платня	$R_{зп}$	\$/доб	3700
19	Витрати на технічне постачання	$R_{т.пос}$	\$/доб	350
20	Навігаційні витрати	$R_{нав}$	\$/доб	245
21	Портові збори	$R_{порт}$	\$	125000
22	Агентство судів	$R_{аг}$	\$/доб	350
23	Витрати на страхування судна	$R_{стр}$	\$/доб	300
24	Витрати на ремонт	$C_{рем}$	\$/мр.п.	750000
25	Вартість одного доковання	$C_{док}$	\$	55000
26	Міжремонтний період	$T_{мп}$	діб	5
27	Рік побудови			2006

Джерело: розроблено автором

Розрахунок провізної здатності судна.

Розраховуємо чисту вантажопідйомність судна:

$$D_{ч} = 56869 - 4998 = 51871 \text{ (т)}$$

Розрахунок експлуатаційного періоду роботи судна:

$$T_e = 365 - 15 = 350 \text{ (діб)}$$

Розрахунок тривалості рейсу:

А) ходовий час:

$$t_x = \frac{4230 - 6 - 16,5 - 65 - 94 - 25}{20} + \frac{6}{8} + \frac{16,5}{10} + \frac{65}{10} + \frac{94}{7} + \frac{25}{8} + 0,2 = 9,6 \text{ (доби)}$$

Б) стояночний час:

$$t_{см} = (51000 / 16800 + 51000 / 18000) + 0,2 = 6,1 \text{ (доби)}$$

Час рейсу складе:

$$t_p = 9,6 + 6,1 = 15,7 \text{ (доби)}$$

Постійні експлуатаційні витрати судна:

1. Витрати на заробітну плату екіпажу:

$$R_{зп} = 3700 \times 15,7 = 58090 \text{ (\$/рейс)}$$

2. Витрати на харчування екіпажу:

$$R_{хар} = 26 \times 15 \times 15,7 = 6123 \text{ (\$/рейс)}$$

3. Витрати на ремонт за рейс:

$$R_{рем.р} = 460 \times 15,7 = 7222 \text{ (\$/рейс)}$$

4. Витрати на амортизацію за рейс склали:

$$R_{ам.р} = (23979860 \times 10 / 350 \times 100) \times 15,7 = 107566,8 \text{ (\$/рейс)}$$

5. Добові витрати на постачання:

$$R_{нс} = ((23979860 \times 0,005) / 350) \times 15,7 = 5378,3 \text{ (\$/рейс)}$$

6. Витрати на технічне постачання за рейс склали:

$$\Sigma R_{сн.т} = 250 \times 15,7 = 3925 \text{ (\$/рейс);}$$

7. Навігаційні витрати:

$$\Sigma R_{н.р.} = 245 \times 15,7 = 3846,5 \text{ (\$/рейс);}$$

8. Портові збори в іноземних портах обчислюються по звичаях порту.

У нашому рейсі портові збори за рейс складають: 125000 \$/рейс.

9. Витрати по агентуванню судна:

$$\Sigma R_{аг.р.} = 350 \times 15,7 = 5495 \text{ (\$/рейс);}$$

10. Витрати на страхування:

$$\Sigma R_{стр.р.} = 300 \times 15,7 = 4710 \text{ (\$/рейс);}$$

11. Знайдемо постійні експлуатаційні витрати судна за рейс:

$$\begin{aligned} \Sigma R_{екс.} &= 58090 + 6123 + 7222 + 107566,8 + 5378,3 + 3925 + 3846,5 + 125000 \\ &+ 5495 + 4710 = 327356,6 \text{ (\$/рейс)} \end{aligned}$$

12. Розрахуємо перемінні витрати судна:

а) витрати на важке та легке паливо на ходу і на стоянці за добу експлуатації:

$$R_x = 95 \times 210 = 19950 \text{ (\$/ добу)}$$

$$R_{см} = 12 \times 430 = 5160 \text{ (\$/ добу)}$$

б) Розраховуємо загальні перемінні витрати за рейс:

$$\Sigma R'_{пер.р.} = 19950 \times 9,6 + 5160 \times 6,1 = 222996 \text{ (\$/рейс)}$$

13. Знаходимо загальні витрати судна за рейс:

$$\Sigma R_{\text{заг.}} = 327356,6 + 222996 = 550352,6 (\$/\text{рейс})$$

14. Розрахуємо чистий валютний дохід за рейс:

$$\Pi = 51000 \times 45 - 550352,6 = 1744647 (\$/\text{рейс})$$

15. Кількість рейсів за експлуатаційний період:

$$n_p = 350 / 15,7 = 22 (\text{рейси})$$

16. Чистий дохід за експлуатаційний період:

$$F = 1744647 \times 22 = 38382242 (\$)$$

17. Розрахуємо витрати від перевезень за експлуатаційний період:

$$R_{\text{ек}} = 550352,6 \times 22 = 12107757 (\$)$$

18. Валовий прибуток:

$$\Pi_v = 38382242 - 12107757 = 26274486 (\$)$$

19. Прибуток після взяття податків (чистий прибуток):

$$\Pi_{\text{ч}} = 26274486 - (26274486 \times 0,195) = 21150961 (\$)$$

20. Рівень дохідності за рейс:

$$\text{РП} = 38382242 / 12107757 = 3,1$$

21. Термін окупності:

$$T_{\text{ок}} = 23979860 / 21150961 = 1,5 (\text{роки})$$

22. Чиста приведена вартість — NPV:

$$\text{NPV} = -23979860 + (21150961 / 1,1 + 21150961 / 1,3) = 11\,518\,256,4 (\$)$$

Кількісні показники виконаних рейсів за експлуатаційний період представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Кількісні показники виконаних рейсів за експлуатаційний період

№	Найменування показників	Умов. позн.	Один. виміру	Значення
1	Вартість судна	$C_{\text{бал}}$	\$	23979860
2	Експлуатаційний період	$T_{\text{е}}$	діб	350

Продовження таблиці 3.4

2	Експлуатаційний період	T_e	діб	350
3	Кількість рейсів за експлуатаційний період	np	рейс	22
4	Відстань пройдена судном за 1 рейс	L	милі	4230
5	Перевезено вантажів	ΣQ	т	51000
6	Судно-діб в рейсі на ходу на стоянці	t_p t_x $t_{ст}$	діб діб діб	15,7 9,6 6,1
7	Валютний дохід	F	\$	38 382 242
8	Витрати загальні	$R_{ек}$	\$	12 107 757
9	Валовий прибуток	P_v	\$	26 274 486
10	Чистий прибуток	$P_{ч}$	\$	21 150 961
11	Рівень прибутковості	РП		3,1
12	Термін окупності проекту	$T_{ок}$	роки	1,3
13	Чиста приведена вартість	NPV	\$	11518256,4

В результаті проведених розрахунків, наведених у таблиці 3.4 слід зазначити, що рейс є прибутковим, оскільки рівень прибутку більше одиниці і дорівнює 3,1. Чистий прибуток від виконаних рейсів за експлуатаційний період дорівнює 21 150 961 доларів.

Період окупності покупки судна зіставляє 1,3 роки, що для судна вторинного ринку є цілком доцільним.

Рішення про вибір альтернативи повинна приймати компанія за критеріями: швидкості доставки, надійності доставки та економічної прибутковості та ефективності.

ВИСНОВКИ

В умовах використання конкурентної боротьби для кожної судноплавної компанії стоїть завдання збереження та підвищення власної конкурентоспроможності.

Сьогодні є багато судноплавних компаній, які ведуть жорстоку боротьбу за свій цільовий сегмент на транспортному ринку. Для того, щоб зберегти свій ринковий сегмент необхідно постійно вивчати ринок, уважно ставитися до своєї роботи, ретельно оцінювати та аналізувати результати своєї роботи.

Операційна діяльність як ключовий напрямок діяльності судноплавної компанії потребує постійного вдосконалення з метою підвищення її ефективності, забезпечення підтримки конкурентоспроможності та посилення конкурентних переваг компанії. Ці питання актуальні в умовах економічної кризи, оскільки вони вимагають жорсткого скорочення витрат та забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень.

Конкурентна боротьба сприяє кращому забезпеченню ринку товарами та послугами. Це динамічний процес. На транспортному ринку існує суперництво між компаніями. Компанії виступають як самостійні, ні від кого не залежні суб'єкти, компанії мають залежність тільки від кон'юнктури ринку.

Конкурентна боротьба завжди сприяє витісненню неефективних компаній, допомагає раціональному використанню ресурсів, запобігає диктату виробників-монополістів по відношенню до споживача.

В Україні потенціал можливостей конкурентоспроможності ще далеко не вичерпаний. У конкурентів поряд із загальними проблемами існує цілий ряд перешкод, що виникають на різних стадіях розвитку конкурентоспроможності, і з якими вони не в силах впоратися самі. Їм необхідна допомога з боку ринкових структур. Основною метою

господарюючих суб'єктів в ринковій економіці є забезпечення конкурентоспроможності товарів або послуг, що надаються.

Для того щоб стати конкурентоспроможним підприємством необхідно:

- забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається в цільових сегментах ринку;
- підняти потенціал конкурентоспроможності підприємства, а, отже, і його підрозділів, до рівня світових виробників в даній галузі.

Оцінка конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта необхідна в цілях:

- розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності;
- вибору контрагентів для спільної діяльності;
- складання програми виходу підприємства на нові ринки збуту;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- здійснення державного регулювання економіки.

Під конкурентоспроможністю транспортного підприємства розуміється здатність повно і своєчасно задовольняти платоспроможний попит клієнтів в перевезеннях вантажів.

При виборі методу оцінки конкурентоспроможності ключову роль зіграло те, що пропонується підхід значно полегшує завдання зі збору необхідної для оцінки інформації. Відпадає необхідність в проведенні дорогих і не завжди доступних маркетингових досліджень, підборі експертів і фахівців в різних галузях знань; вся необхідна інформація може бути почерпнута з даних бухгалтерського і статистичного обліку та звітності. Безсумнівно, що це значно підвищує практичну застосовність такої методики оцінки конкурентоспроможності.

При виборі стратегії розвитку окремих сегментів ринку морської торгівлі важливо враховувати характер стабільності умов і в цьому відношенні обґрунтовувати цілі функціональної діяльності. Важливо чітко структурувати судноплавну компанію за умовами спеціалізації флоту в межах тоннажних груп. Справа в тому, що ефект масштабу працює в період

активної фази економічного або фрахтового циклу. У період же депресії більш стійкими виявляються судна меншою вантажопідйомності. Тобто несприятливі умови більш жорстко позначаються на великовантажних судах. Диференціація типорозмірів суден і нестійкість умов їх фрахтування передбачає необхідність розробки єдиних методичних принципів оцінки стану системи і розрахунку ефективності організаційних, менеджерських, інноваційних та технічних рішень. При достатньої інформованості ризик прийняття рішень залишається за власником суден, незалежно від прапора реєстрації, або оператора. Тому необхідна постійна оцінка ситуації на ринку морської торгівлі, що і зумовлює необхідність вдосконалення методів прийняття інвестиційних і менеджерських рішень.

У умовах сьогодення України особливої гостроти набуває проблема підвищення конкурентоспроможності судноплавних компаній. Її рішення припускає необхідність і в першу чергу отримання об'єктивної оцінки рівня конкурентоспроможності судноплавних компаній.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко О. В., Двудіт З.П. Сталій розвиток транспортної системи України . *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23. С. 94–103.
2. Гаценко Л.В. Ринок перевезень водним транспортом України: історичний аспект формування, сучасний стан та перспективи розвитку. *Водний транспорт*. 2018. - №1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2018_1_18 (дата звернення 22.10.2021).
3. Аверочкіна Т.В. Портове право: навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання). Одеса, 2017. 144 с.
4. Мішура В.Б. Логістика : навчальний посібник. Краматорськ, ДДМА, 2015. 140 с.
5. Гедз М.Й. Соціально-економічний потенціал модернізації регіональних економічних систем . *Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. 2014. ВІП.53, С.174.
6. Зюзіна В.П., Заплітна Т.В., Малько Д.О. Особливості сучасного стану міжнародної торгівлі транспортними послугами України . *Економіка та управління на транспорті*. НТУ, 2018. Вип. 6.
7. Винников В.В. Экономика предприятий морского транспорта (экономика морских перевозок). Одесса, 2011. 944 с.
8. Дем'янченко А.Г., Сотниченко Л.Л. Вдосконалення організаційно - економічного механізму управління розвитком підприємств морської галузі: монографія/ за ред. А. Г. Дем'янченко. Одеса: НУ «ОМА», 2017. 325 с.
9. Акулич М. А. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями *Маркетинг*. 2013. № 6. С. 33– 43.
10. Астафурова А. С., Осипов В.А. Эффективная конкурентоспособность операционной деятельности судоходных компаний. 2013.

11. Болодулин, В. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия . *Международный научно-исследовательский журнал*. 2015. № 11-42. С. 18–21.
12. Бурр, В. С. Концепция устойчивого конкурентоспособного преимущества . *Проблемы теории и практики управления*. 2014. № 4. С. 107–113.
13. Вензик, Н. Г., Левиков Г.А. Повышение конкурентоспособности судоходных компаний. *Газета «Транспорт»*. 2014. 215 с.
14. Вигдорник, Е. А. Пути повышения конкурентоспособности предприятий. *Экономист*. 2015. № 11. С. 69–71.
15. Воронов, Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий . *Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества*. 2014. С. 199–206.
16. Калашникова, Л. М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции . *Машиностроитель*. 2013. № 11. С. 15–18.
17. Портер М. Международная конкуренция. *Международные отношения*. 2004. 896 с.
18. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Коллектив авторов. Харьков: Изд.ХНЭУ, 2004. 256 с.
19. Лепешкина, М. С. Точка опоры на конкурентоспособном поле. *Риск*. 2014. № 1. С. 22–24.
20. Плухов, А. Н. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения . *Маркетинг*. 2015. № 2. С. 56–64.
21. Рубинштейн, Е. Д. Оценка вероятности банкротства компании. Теория и практика общественного развития 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-veroyatnosti-bankrotstva-kompanii> (дата звернення 07.11.2021).
22. Тациян, Т. Е. Экономика мониторинга конкурентоспособности предприятий . *Маркетинг*. 2014. № 2. С. 17–25.

23. І. О. Науменко, О. В. Нестеренко. Н. Є. Шляхова. Економіка та управління: принципи, проблеми, перспективи розвитку : бібліографічний показник літератури . Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. Вип. 6. 94 с.
24. Парахина В. Н., Максименко С. В., Панасенко С. В. Стратегический менеджмент. Київ: КНОРУС, 2014. 496 с.
25. Поважный С. Ф., Ларина Р. Р., Белоусов А. В. Логистика и маркетинг в управлении кадровым потенциалом: монография. Донецк, 2003.
26. Азоев Г.Л., Челенков АЛ. Конкурентные преимущества фирмы. 2000. URL : <http://www.prometeus.nsc.ru/contents/books/azoev.ssi> (дата звернення 25.10.2021).
27. Войцеховская И.А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности . *Проблемы современной экономики* . 2006. №1 (17).
28. Лисенков М.В. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности . *Вестник ТГУ*. Вып. 2 (58) . 2008. С. 63–65.
29. Светульников С.Г., Киндеева В.Н. Салихова Я.Ю. Сегментный подход и переориентация теории конкуренции. Харьков. 2006. С. 90.
30. Селюков М. В., Шалыгина Н. П., Савенкова И. В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования . *Фундаментальные исследования*. 2011. № 8. С. 449-454.
31. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / за ред. О.А. Кириченка. Київ: Знання, 2008. 518 с.
32. Review of Maritime Transport (Обзор морского транспорта). 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2020_en.pdf (дата звернення 25.10.2021).
33. Review of Maritime Transport (Обзор морского транспорта) 2019. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2019_en.pdf (дата звернення 26.10.2021).

34. Review of Maritime Transport (Обзор морского транспорта) 2018.
URL: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2018_en.pdf (дата звернення 21.10.2021).
35. Drewry Container Shipping Report. URL:
<https://www.drewry.co.uk/container-shipping> (дата звернення 01.11.2021).
36. Business Continuity Solutions. URL:
<https://www.datacore.com/solutions/business-continuity-disaster-recovery> (дата звернення 03.11.2021).
37. Офіційний сайт журналу «Порти України». URL: <https://ports.ua/>
38. Офіційний сайт аналітики ринків та фінансів України. URL:
<https://pro-consulting.ua/pressroom/zakazat-issledovanie-rynka-pro-consulting?utm> (дата звернення 02.11.2021).
39. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України. URL:
<http://www.uspa.gov.ua/> (дата звернення 02.11.2021).
40. Офіційний сайт журналу «Судоходство». URL:
<https://sudohodstvo.org/> (дата звернення 03.11.2021)
41. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL:
<https://mtu.gov.ua/> (дата звернення 23.10.2021).
42. Пугель Т. А., Линдерт Х. Международная экономика. 2003.
URL: <https://altairbook.com/books/2191683-mejdunarodnaya-ekonomika.html>
(дата звернення 25.10.2021).
43. Макконелл К. Р., Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика . пер. 17-го англ. изд. М.: ИНФРА-М. 2009. 916 с.
44. Сотниченко Л.Л., Бабаченко М.В. Економіка водного транспорту: методичні вказівки розрахункової роботи. Одеса: НУ «ОМА», 2017, 20с.
45. Винников В. В. Формирование морского транспортного потенциала в системе интеграционных процессов: монография . Одесса: ОНМА 2004. 222 с.

46. Котлубай О. М. Теорія і методологія розвитку транспортно-технологічних систем перевезення вантажів. Одеса: ІПРіЕЕД, 2011. 199 с.
47. Примачев Н. Т., Примачев А.Н. Принципы интеграции в торговом судоходстве: монография . Одесса. 2006. 360 с.
48. Хулей Г., Сондерс Д., Перси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование/ пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. 800 с.

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота на тему «Удосконалення операційної діяльності, як інструмент підвищення конкурентоспроможності на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр.

Мета дипломної роботи полягає в дослідженні теоретичних та практичних питань ефективної операційної діяльності судноплавної компанії для підвищення її конкурентоспроможності.

Українські судноплавні компанії стикаються з жорсткою конкуренцією серед зарубіжних операторів, тому щоб вижити в таких умовах і розвиватися, необхідно аналізувати стан справ на ринку, проводити комплексну оцінку, а також приймати рішення про проведення заходів по підвищенню конкурентоспроможності.

В першому розділі дипломної роботи визначено економічну сутність і завдання оцінки конкурентоспроможності, розглянуто основні критерії та показники ефективної конкурентоспроможності, особливості конкурентоспроможності на ринку морських вантажоперевезень та досліджено методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності судноплавних компаній. В другому розділі проаналізовано світові морські перевезення, визначено стан та динаміку перевезень світових судноплавних компаній та проаналізовано альянси судноплавних компаній, як інструмент підвищення конкурентоспроможності. В третьому розділі виявлено ефективну конкурентоспроможність операційної діяльності судноплавної компанії, розроблено рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності українських судноплавних компаній та розраховано порівняльну економічну ефективність роботи судна в рейсі типу балкер та контейнеровоз.

Ключові слова: судноплавна компанія, конкурентоспроможність, операційна діяльність.

ANNOTATION

Diploma work on the topic "Improvement of operational activity as a tool of increasing competitiveness" to obtain the educational and qualification level of master's degree.

The aim of the diploma work is to study theoretical and practical issues of effective operational activities of the shipping company to improve its competitiveness.

Ukrainian shipping companies are faced with fierce competition among foreign operators, so to survive in such conditions and develop, it is necessary to analyse the state of affairs on the market, conduct a comprehensive assessment, as well as decide on measures to improve competitiveness.

The first section of the diploma work defines economic essence and tasks of competitiveness evaluation, considers basic criteria and indicators of effective competitiveness in the sea cargo transportation market and studies methodical aspects of competitiveness evaluation of shipping companies.

The second chapter analyses world maritime transportation, determines the state and dynamics of transportation of world shipping companies and analyses alliances of shipping companies as a tool to improve competitiveness.

The third chapter reveals the effective competitiveness of the operating activities of the shipping company, developed recommendations for improving the competitiveness of Ukrainian shipping companies and calculated the comparative cost-effectiveness of the ship in bulk carrier and container ship voyage.

Key words: shipping company, competitiveness, operating activity.