

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

Мацак Денис Андреевич

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ
НА РЫНКЕ МОРСКИХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК АЗИАТСКО-
ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

по образовательной программе подготовки

магистров

по направлению 38.04.01 «Экономика»

«Логистика и управление транспортными перевозками на рынках АТР»

г. Владивосток
2018

Автор работы 
(подпись)


« 13 » июня 2018 г.

Консультант (если имеется)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент
(должность, ученое звание)

 О. И. Костюкова
(подпись) (Ф.И.О)

« 12 » июня 2018 г.

Назначен рецензент _____
(должность, ученое звание)

_____ (Ф.И.О)

Защищена в ГЭК с оценкой _____

Секретарь ГЭК (для ВКР)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой мировой экономики,
канд. экон. наук

 А.А. Кравченко
(подпись) (Ф.И.О)

« 14 » июня 2018 г.

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

студенту (ке) Мацак Денису Андреевичу группы M1201лут
(Фамилия Имя Отчество)

на тему Конкурентоспособность российских судоходных компаний на рынке морских контейнерных перевозок Азиатско-Тихоокеанского региона

Вопросы, подлежащие разработке (исследованию): показатели оценки конкурентоспособности судоходных компаний. Конкурентная ситуация на мировом рынке и в АТР. Общая характеристика деятельности компаний-лидеров на рынке контейнерных перевозок АТР. Анализ конкурентоспособности ТГ FESCO. Сравнительная характеристика деятельности ТГ FESCO и одной из крупнейших судоходных компаний на рынке мировых контейнерных перевозок.

Основные источники информации и прочее, используемые для разработки темы материалы ИМО, БИМКО, официальные сайты судоходных компаний, научная литература по теме

Срок представления работы

«21» июня 2018 г.

Дата выдачи задания

«20» октября 2016 г.

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент
(должность, уч. звание)


(подпись)

О.И. Костюкова
(И.О. Фамилия)

Задание получил


(подпись)

Д.А. Мацак
(И.О. Фамилия)

Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические основы оценки конкурентоспособности судоходных предприятий.....	9
1.1 Экономическая сущность и задачи оценки конкурентоспособности.....	9
1.2 Особенности конкуренции на рынке морских грузоперевозок.....	16
1.3 Методические аспекты оценки конкурентоспособности судоходных компаний.....	21
2 Оценка конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке контейнерных перевозок стран АТР.....	30
2.1 Тенденции рынка морских контейнерных перевозок стран АТР.....	30
2.2 Общая характеристика основной деятельности ТГ FESCO, COSCO и Maersk.....	36
2.3 Характеристика операционной деятельности судоходных компаний на рынке АТР.....	43
3 Зарубежный опыт крупнейших морских контейнерных перевозчиков стран АТР и разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности российских компаний.....	54
3.1 Анализ конкурентоспособности ТГ FESCO, COSCO и Maersk.....	54
3.2 Разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке АТР...60	60
Заключение.....	65
Список использованных источников.....	70

Введение

В начале нового тысячелетия мировая экономическая система вышла на качественно новый этап преобразований. Структурные сдвиги, характеризующие процессы мирового производства и торговли, в значительной степени определяют изменения, происходящие в мировом транспортном комплексе.

Также, к основным факторам, оказывающим влияние на развитие международных морских грузоперевозок, относятся сохраняющиеся негативные последствия кризиса 2008 – 2009 гг. для глобальных уровней и объемов спроса; увеличение доли Азии в мировой торговле и смещение центра экономического влияния; появление крупных транснациональных объединений и другие.

Одной из важнейших тенденций, оказывающих влияние на рынок морских грузоперевозок, является тенденция консолидации и объединения крупнейших судоходных компаний. В результате интеграции транспортных предприятий формируются глобальные транснациональные объединения, контролирующие значительную долю рынка и оказывающих на него непосредственное влияние.

При этом общее предложение этих компаний в несколько раз превышает мировую потребность в перевозках, что приводит к значительным изменениям в деятельности основных игроков рынка. Также деятельность этих компаний напрямую зависит от других факторов, определяющих тенденции морских грузоперевозок: динамики мировой торговли, структуры перевозимых грузов, конъюнктуры рынка, географии морских перевозок, положения компаний-конкурентов на рынке.

В России морской флот всегда имел особые приоритеты, выполняя основные функции политического, экономического и военного характера. Географическое положение страны, имеющей более 30 тыс. км морской границы, из которых половина приходится на труднодоступные богатейшие районы Севера, обязывало развивать морской флот и его инфраструктуру.

За последние годы Россия как морская держава, к сожалению, утратила свои позиции. Сегодня, в условиях рыночной экономики, морской торговый флот переживает глубокий кризис: количество торговых судов, работающих под флагом

Российской Федерации, сократилось почти в 4 раза по сравнению с 1992 г. В их составе осталось не более 150 судов общим дедвейтом 1784,3 тыс. тонн (в 1992 г. суммарный дедвейт составлял 10,59 млн тонн), причем это – старые суда, средний возраст которых значительно превысил двадцатилетний рубеж. Следствием этого стала неконкурентоспособность российских судоходных компаний на международном рынке морских перевозок.

Современное состояние морского транспорта Российской Федерации характеризуется следующими негативными тенденциями:

- сокращение количества судов, контролируемых российскими судоходными компаниями, в связи с отсутствием необходимых условий для их обновления;
- стремление судовладельцев к строительству и регистрации флота и к осуществлению судоходного бизнеса за рубежом;
- активный износ флота, снижение экономической эффективности его использования, возрастание экологической угрозы;
- снижение объемов перевозок национальным флотом российских внешнеторговых грузов;
- несоответствие специализации и оснащенности морских торговых портов структуре и объемам внешнеторговых и транзитных перевозок.

В настоящее время морской торговый флот России нуждается не только в обновлении, но и в новой научно обоснованной программе развития. Его устойчивость и динамичность, будет зависеть, во-первых, от способности судоходных компаний эффективно осуществлять самофинансирование и привлекать инвестиции из внешних источников, во-вторых, от надлежащей организации маркетинговой деятельности компаний.

Повышение уровня конкурентоспособности должно рассматриваться как одна из стратегических целей судоходной компании.

Проведение оценки конкурентоспособности судоходных компаний – важнейшая задача, решение которой необходимо для обеспечения эффективной деятельности компании на рынке. Для выявления особенностей и формирования

современной системы обеспечения уровня конкурентоспособности судоходной компании необходимо рассмотреть существующие подходы к формированию такой системы с учетом особенностей функционирования судоходного бизнеса. Основными элементами повышения уровня конкурентоспособности на рынке морских контейнерных перевозок следует рассматривать ее цели, задачи и факторы, определяющие уровень конкурентоспособности компании и формирующие ее устойчивость.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что российские судоходные компании сталкиваются с жёсткой конкуренцией среди зарубежных операторов, поэтому чтобы выжить в таких условиях и развиваться, необходимо анализировать сложившееся положение на рынке, проводить комплексную оценку, а также принимать решения о проведении мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Лишь выявив слабые и сильные стороны конкурентов, можно правильно оценить их потенциал, цели и стратегии, что позволит в будущем стратегически точно сконцентрировать внимание на том направлении, где конкурент слабее. И это будет верным путём к расширению своих собственных преимуществ в конкурентной борьбе.

Цель работы – разработать предложения по повышению конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке морских контейнерных перевозок АТР.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки конкурентоспособности;
- дать общую оценку конкурентоспособности лидеров рынка морских контейнерных грузоперевозок АТР;
- провести анализ основной деятельности и конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке контейнерных перевозок АТР;
- определить пути повышения конкурентоспособности российских судовладельческих компаний на рынке контейнерных грузоперевозок АТР.

Объектом исследования является деятельность ведущих судовладельческих компаний на рынке морских контейнерных грузоперевозок АТР. Предметом – конкурентные позиции российских судовладельческих компаний на рынке морских грузоперевозок АТР.

Круг поставленных задач определил необходимость применения в работе следующих методов исследования: описания, анализа, дедукции и индукции, классификации, сравнения и обобщения, динамического метода оценки.

Структура представленной работы обусловлена предметом и объектом исследования и состоит из введения, трех разделов, заключения и списка использованных источников (72 наименования).

В первом разделе работы рассматриваются теоретические основы оценки конкурентоспособности судоходных предприятий, в частности дано определение понятию, выделены особенности конкуренции на рынке морских грузоперевозок и изучена методика проведения оценки конкурентоспособности.

Во втором разделе рассматриваются тенденции рынка морских контейнерных перевозок стран АТР, описывается общая характеристика основной деятельности ТГ FESCO, COSCO и Maersk и проводится анализ операционной деятельности судоходных компаний на рынке АТР.

В третьем разделе проводится анализ конкурентоспособности ТГ FESCO, COSCO и Maersk и разрабатываются рекомендации по повышению конкурентоспособности ТГ FESCO на рынке АТР.

В процессе написания данной работы были использованы законодательные и нормативные материалы, учебники и учебные пособия по оценке конкурентоспособности, статьи в ведущих бухгалтерских и финансовых изданиях, отчетная документация судовладельческих компаний.

Работа содержит 10 таблиц и 10 рисунков, составленных в ходе исследования.

1 Теоретические основы оценки конкурентоспособности судоходных предприятий

1.1 Экономическая сущность и задачи оценки конкурентоспособности

По мнению многих авторов еще не существует единого определения конкурентоспособности, которое могло бы всесторонне отразить ее сущность как экономической категории. Не разработано универсальных методик, применимых к оценке конкурентоспособности различных экономических объектов. Опираясь на экономическое содержание понятия «конкуренция», многие авторы раскрывают понятие «конкурентоспособность», акцентируя внимание на различных ее аспектах [1].

В Таблицы 1 приведены различные определения понятию конкурентоспособности.

Таблица 1 – Примеры определения термина «конкурентоспособность»

№ п/п	Автор	Определение конкурентоспособности
1. Определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы		
1	Завьялов П.С.	Возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка
2	Яшин Н.С.	Возможность и динамика приспособления предприятия к условиям рыночной конкуренции
2. Определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности		
3	Фатхутдинов Р.А.	Свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке

Окончание таблицы 1

№ п/п	Автор	Определение конкурентоспособности
4	Миронов М.Г.	Способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише
3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта		
5	Рубин Ю.Б., Шустов В.В.	Реальная и потенциальная способность компании, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов
6	М. Портер	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений
4. Определения, основывающиеся на сравнении с конкурентами		
7	Дулисова И. Л.	Способность предприятия выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка
8	Гельвановский М. И., Воронов Д. С.	Обладание компанией такими свойствами, которые создают преимущества в экономических соревнованиях

Источник: [5, 6, 12, 19, 31, 33]

Мы будем придерживаться определения М. Гельвановского, конкурентоспособность – обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования [13]

Различия в трактовках категории «конкурентоспособность» обусловлены особенностями ее экономической сущности. Прежде всего, следует отметить многоуровневый характер конкурентоспособности. В современной экономике термин «конкурентоспособность» используется применительно к категориям разного уровня: конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона и конкурентоспособность страны. Чтобы иметь наглядное представление о взаимосвязи и

взаимообусловленность различных уровней конкурентоспособности, воспользуемся схемой, представляющей собой своеобразную «пирамиду конкурентоспособности» (Рисунок 1).



Источник: [19]

Рисунок 1 – Пирамида конкурентоспособности

Между понятиями конкурентоспособности на разных уровнях существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. В частности, страновая и отраслевая конкурентоспособность в конечном итоге зависят от способности конкретных товаропроизводителей выпускать конкурентоспособные товары. Но, с другой стороны, выпуск конкурентоспособной продукции может осуществляться в условиях, созданных для товаропроизводителей в отрасли и в стране в целом, т. е. конкурентоспособность объектов каждого нижестоящего уровня является фактором конкурентоспособности объектов всех вышестоящих уровней. В свою очередь, объекты вышестоящих уровней создают условия, обеспечивающие конкурентоспособность объектов на нижних уровнях [1, 3].

Все многообразие конкурентных отношений, возникающих в сфере экономики, можно с определенной долей условности подразделить на три уровня:

– микроуровень (конкретные виды продукции, производства, предприятия) – характеристики, отражающие собственно качество и цены продукции;

– мезоуровень (отрасли, объединения предприятий и фирм) – характеристики, обеспечивающие устойчивое улучшение показателей эффективности использования имеющихся производственных ресурсов отраслей;

– макроуровень (народнохозяйственные комплексы, страны, объединения стран) – характеристики, отражающие общее состояние хозяйственных систем, их сбалансированность, инвестиционный климат [6].

На макроэкономическом уровне определяются основные условия конкурентоспособности функционирования всей хозяйственной системы.

Мезоуровень конкурентоспособности формирует перспективы развития отрасли или корпорации, охватывающей группу предприятий.

На микроуровне конкурентоспособность обретает свою окончательную, завершённую форму в виде конкурентоспособности предприятия, товара, проявляющейся, например, в соотношении цены и качества. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях, и от персонала предприятия, его способности использовать как свои ресурсы, так и сравнительные национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества [9].

Далее рассмотрим конкурентоспособность на уровне предприятия.

В самом широком смысле конкурентоспособность предприятия можно определить, как способность к достижению собственных целей в условиях противодействия конкурентов в течение определенного времени. Конкурентоспособность предприятия – экономическая категория, отражающая его способность выпускать конкурентоспособную продукцию, его конкурентные преимущества по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами [10].

Конкурентоспособность предприятия складывается из трех основных факторов:

1) ресурсного (физические затраты ресурсов на единицу готовой продукции);

2) ценового (уровень и динамика цен на все используемые ресурсы производства и готовую продукцию);

3) «фактора среды» (экономическая политика государства и степень ее воздействия на рыночного контрагента.

На микроуровне само предприятие способно контролировать прежде всего ресурсный фактор роста конкурентоспособности, поэтому повышение производительности труда, капиталотдачи, общей эффективности производства очень важно и зависит от политики самой компании по организации НИОКР, накоплению основного капитала, маркетинга, системы производственной кооперации, профессиональной подготовки и переподготовки кадров и т. д.

Труднее контролировать рыночные цены на сырье и полуфабрикаты, а также на собственную готовую продукцию, так как уровень цен во многом зависит от состояния мировой и национальной экономики.

В «фактор среды» входят такие составляющие, как надежность банковской системы, уровень инфляции, банковский процент, валютный курс, внешнеторговый тариф и другие, непосредственно влияющие на конкурентоспособность предприятия. Поэтому предприятия, особенно малые и средние, не могут контролировать значительное число внешних факторов конкурентоспособности. В этой связи экономическая политика государства, особенно в условиях глобализации экономики, приобретает все более важное значение [12].

Неразрывно связанной с решением проблемы повышения конкурентоспособности предприятия является оценка его конкурентоспособности, поскольку только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Указанная оценка является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

В частности, оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики [2].

Конкурентоспособность предприятия может быть оценена только в рамках группы предприятий, относящихся к одной отрасли, поэтому оценка степени конкурентоспособности предприятия предполагает в первую очередь выбор базовых объектов для сравнения. Сравнимые предприятия-конкуренты должны обладать соизмеримостью:

- 1) характеристик выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- 2) сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- 3) фаз жизненного цикла, в котором функционирует предприятие [8].

Существуют два источника оценки эффективности предприятия:

- операционная эффективность;
- стратегическое позиционирование.

Операционная эффективность вбирает в себя комплексную оценку выполнения предприятием тех или иных видов деятельности, позволяющих более рационально использовать имеющиеся у него факторы производства. Уровень операционной эффективности предприятия в значительной степени зависит от факторов его базирования. Отражая гибкость технологической оснащенности предприятия, способность производить широкий диапазон товаров, в том числе и тех, которые обладают новизной, операционная эффективность, с одной стороны, создает условия для повышения рыночной адаптивности хозяйствующего субъекта, с другой – характеризует рентабельность производственной деятельности предприятия [13].

Стратегическое позиционирование заключается в создании уникальной и выгодной позиции, predetermined сочетанием видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Стратегическое позиционирование состоит из двух составляющих. Первая – это способность приспосабливаться к внешней среде, она отражает результативность процесса обновления предприятия. Эта составляющая характеризует гибкость и адаптивность хозяйствующего субъекта к условиям внешней среды.

Второй составляющей стратегического позиционирования является инновационность, постоянно протекающие инновационные процессы, направленное воздействие которых обеспечивает внедрение новшеств во все сферы деятельности предприятия. Инновационность, таким образом, будучи залогом успешности предприятия в конкурентной борьбе, служит источником адаптивности.

Более предпочтительно выглядят те предприятия, которые, с одной стороны, способны в кратчайшие сроки осваивать производство разнообразных товаров того же класса, что и у соперников-конкурентов, с другой – предлагать своим покупателям новые товары и услуги, учитывая меняющиеся требования рынка либо инициируя формирование потребностей более высокого уровня.

Инновационные процессы, непрерывно и ритмично протекающие на предприятии и охватывающие все стороны его деятельности, востребованы влиянием факторов конкурентной среды. Активная инновационность хозяйствующего субъекта повышает степень его соответствия требованиям рынка, т. е. поднимает уровень его адаптивности. Адаптивность, по сути дела, выступает как форма выражения отношений предприятий с внешней средой, характеризуя результативность процессов обновления. Инновационность и адаптивность предприятия определяют эффективность его стратегического позиционирования – одного из двух источников конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [12].

Конкурентоспособность имеет массу достоинств, и именно ей отведена одна из главных ролей в сегодняшней экономике. Поддержать производителей в их деятельности – очень важная и актуальная задача для рыночных структур.

1.2 Особенности конкуренции на рынке морских грузоперевозок

Под конкурентоспособностью транспортного предприятия понимается способность полно и своевременно удовлетворять платежеспособный спрос клиентов в перевозках грузов, что позволяет ему занимать экономически устойчивое положение на рынке транспортных услуг и получать прибыль, достаточную для продолжения предпринимательской деятельности и развития на собственной экономической основе. Для транспортного рынка в значительной мере характерна монополистическая конкуренция. В то же время имеет место специализация в оказании одних и тех же услуг, в том числе услуг и по перемещению. И со стороны спроса, и со стороны предложения в рыночном процессе взаимодействуют много субъектов. Например, при перевозках грузов на малые расстояния массовых грузов морской транспорт испытывает конкуренцию со стороны автотранспорта [15].

Монополизм в перемещении может состоять и в том, что одна транспортная компания предлагает такие перевозки, которых нет у других. Монополизм не обязательно заключается в том, что данные перевозки выполняет только одна компания, их может быть и несколько, но они разнонаправлены и практически не имеют конкурентов. Таким образом, монополизм на транспорте – это специализация или на маршрутах, или на отдельных видах перевозок, которых нет у других субъектов транспортного рынка [16]. Однако стоит отметить, что в заграничном плавании морской транспорт работает в условиях олигопольной конкуренции.

Уровень конкуренции в конкретном секторе рынка морских грузовых перевозок является достаточно непостоянной величиной, причем эта характеристика зависит как от экономических циклов, так и от текущих политических и экономических событий. В этом отношении, международный рынок морских перевозок является практически идеальным примером рынка свободной конкуренции. В ряде случаев судовладельцы вынуждены работать в убыток по причине переизбытка тоннажа в определенном секторе рынка. Это, разумеется, идет на пользу определенной части экономической системы, позволяя дешевле перевозить как сырье, так и готовую продукцию, но для

компаний-судовладельцев ситуация иногда становится катастрофической. Для примера такой ситуации приведем следующую цитату: «В апреле 2009 г. суточные ставки фрахта для крупнотоннажных контейнеровозов вместимостью свыше 2750 TEU уменьшились в 4 раза по сравнению со средними ставками 2008 г., а для крупнотоннажных танкеров – в 3 раза. Для отдельных типов судов суточные ставки фрахта стали ниже расходов по перевозке». Поскольку продукция транспорта – перевозка – не может производиться впрок, судовладельцы вынуждены эксплуатировать свои суда, пока экономический эффект от эксплуатации будет выше, чем стоимость содержания судна на приколе.

Как видно из вышеприведенной цитаты, для трамповых перевозок подобные колебания особенно значительны. Это связано с тем, что на рынке трамповых перевозок перевозится лишь около 15 – 20% общего объема грузов, перевозимых морским транспортом. Соответственно, любые колебания спроса вызывают резкие изменения потребности в «трамповых» судах.

Экономические циклы существуют на фрахтовом рынке, так же, как и в мировой экономике в целом. К этой группе факторов можно отнести как сезонные колебания, так и циклы средней или высокой продолжительности, например, циклы Кондратьева [16].

Средняя рыночная стоимость перевозки на одну тонно-милю является результирующим показателем деятельности. Тем не менее, эта же характеристика является важнейшим фактором, напрямую влияющим на прибыльность компании и, как результат, на ее финансовую устойчивость. В случае снижения данного показателя ниже уровня безубыточности, обычно применяется такой способ избежать финансовых потерь, как сдача судна в тайм-чартер по приемлемой для судовладельца ставке. При невозможности такого решения, компания вынуждена производить убыточные рейсы с целью минимизации потерь. В такой ситуации, несколько большей гибкостью обладают владельцы универсальных судов, которые могут осуществлять деятельность на смежном сегменте фрахтового рынка без переоборудования имеющегося флота.

Под транспортной продукцией понимается не только перевозка как процесс, но и сопутствующие работы и услуги, оказываемые транспортными организациями. Перевозка грузов является основным видом услуг. В качестве дополнительных услуг транспортных организаций можно выделить: погрузочно-разгрузочные услуги, услуги по хранению грузов, услуги по подготовке грузов к перевозке, предоставление контейнеров в аренду, услуги буксиров и пожарных катеров, услуги по обеспечению безопасности судоходства и другие дополнительные услуги.

В современных условиях одним из основных элементов эффективной конкурентной борьбы является предоставление грузовладельцу ряда дополнительных услуг. Рациональное сочетание стоимости и качества данных услуг у каждого транспортного предприятия способствует повышению его конкурентного статуса. Для предприятия морского транспорта конкурентоспособность – это способность не только конкурировать с другими предприятиями на рынке, но и соответствовать требованиям потребителей. Кроме того, все более актуальной становится способность предприятия успевать за всеми изменениями, которые происходят в мире, и предугадывать, какие новые товары, услуги, технологии будут востребованы [17].

Далее выделим группы факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия:

1) технико-технологическая группа; включает факторы, характеризующие производственное оборудование, предметы труда, состав и технологию выполняемых работ. Эта группа факторов является во многом определяющей, поскольку состояние и качество средств и предметов труда, степень их использования, уровень механизации и автоматизации производства, совершенство применяемых технологий напрямую влияют на операционную эффективность деятельности предприятия;

2) организационно-управленческая группа; содержит факторы, приводящие в действие технико-технологическую подсистему благодаря организации производства и труда, подбору персонала, внедрению прогрессивной системы оплаты труда;

3) финансово-экономическая; концентрирует в себе факторы функционирования предприятия с позиций эффективного распоряжения ресурсами, доходности и финансовой устойчивости;

4) социально-психологическая группа факторов; охватывает персонал предприятия, его организационную культуру, ценности, потребности и интересы работников. Необходимо поддерживать здоровый морально-психологический климат в коллективе, т. е. создавать нормальные условия труда и отдыха для развития потребностей в самовыражении и самоактуализации;

5) природно-географическая группа факторов; существенно определяя ресурсный потенциал хозяйствующего субъекта либо масштабы его дефицитности, факторы данной группы заставляют предприятие соответствующим образом выстраивать свою логистическую структуру, постоянно совершенствовать технологию производства, оптимизировать транспортные схемы перевозок, снижать энергоемкость производства и т. д.;

6) экологическая группа факторов; состоит из целого комплекса сложных технических и организационных задач, обусловленных необходимостью повышения качества воды, воздуха, земли и т. п., без успешного решения которых невозможно рассчитывать на высокий статус конкурентоспособности;

7) отраслевая группа факторов; отражает внешние условия функционирования хозяйствующего субъекта, которые определяются потребностью в отраслевом товаре и его эксклюзивностью, наличием доступа к качественному сырью, конкурентоспособностью поставщиков, общим уровнем отраслевой концентрации, специализации и кооперирования, качеством информационной базы управления в отрасли, системой подготовки и повышения квалификации кадров, внедрением радикальных новшеств, долей экспорта наукоемкой продукции и т. д. Эти факторы служат базовой платформой деятельности хозяйствующих субъектов, предопределяя направления совершенствования техники, технологии, организации и управления производством на каждом предприятии;

8) рыночная группа факторов; факторы данной группы включают открытость доступа к рынку ресурсов и новых технологий, уникальность свойств выпускаемых товаров, отлаженность каналов распределения производимой продукции и эффективность системы стимулирования ее сбыта, разнообразие сервисных схем послепродажного обслуживания [23].

Оценка конкурентоспособности любого предприятия имеет важное значение для его деятельности, в первую очередь для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами и сделать выводы для выработки предприятием собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества.

1.3 Методические аспекты оценки конкурентоспособности судоходных компаний

Ранее описанный ряд факторов, влияющих на уровень конкурентоспособности предприятия, дает возможность выбрать соответствующую систему показателей.

Принцип системности. Этот принцип базируется на понятии системы, когда поведение каждого ее элемента влияет на поведение целого. В качестве такого целого выступает система факторов конкурентоспособности предприятия. В ряде случаев тот или иной фактор может приобрести решающее значение. Поэтому для оценки конкурентоспособности предприятия показатели должны быть сведены в систему [13].

Принцип комплексной оценки факторов. Поскольку каждый показатель системы представляет собой количественную оценку влияния на рассматриваемый процесс, то вся система должна выстраиваться в соответствии с комплексом факторов, обуславливающих рост конкурентоспособности предприятия. Это значит, что разработке отмеченных показателей должно предшествовать исследование всего комплекса факторов, определяющих развитие изучаемого процесса.

Принцип функциональной управленческой направленности. В силу того, что целью создания разрабатываемой системы показателей является управление процессом повышения конкурентоспособности предприятия, в такой системе должны присутствовать показатели, связанные с различными управленческими функциями: планированием, организацией, учетом и контролем, мотивированием и стимулированием, координацией и регулированием.

Принцип учета специфики производства. Разрабатываемая система должна включать в себя показатели, отражающие специфические отраслевые особенности производства и учитывающие их влияние на конкурентоспособность предприятия.

Принцип иерархичности показателей. Показатели должны быть ранжированы по их важности. Выделению ведущих звеньев изучаемого процесса должны способствовать сводные, обобщающие показатели, обеспечивающие наиболее полную характеристику основных направлений повышения конкурентоспособности предприятия. Частные показатели системы призваны дополнять общую картину за счет учета влияния на исследуемый процесс специфических особенностей деятельности предприятия [25].

Принцип информационной обеспеченности. Создаваемая система должна содержать такие показатели, расчет которых может быть обеспечен имеющейся в действующих формах учета и статистической отчетности информацией, обладающей полнотой, достоверностью, точностью и своевременностью поступления.

Принцип обеспечения сопоставимости. Построение системы должно производиться с учетом соблюдения условий сопоставимости показателей по их объемным характеристикам, срокам оценки, методам получения информации, единицам измерения и способам расчета.

Принцип непрерывности. Учитывает возможную корректировку тех или иных показателей по мере поступления новых данных об объекте исследования или окружающей его конкурентной среде. При этом такая корректировка должна носить дискретный характер, а ее необходимость может быть установлена только по результатам практического использования разрабатываемой системы показателей [27].

Существуют различные подходы к оценке конкурентоспособности.

1 Оценка конкурентоспособности на основе рейтинговой оценки [28].

При составлении рейтинга конкурентоспособности предприятий используется идеология параметрического анализа, однако нормативные выводы делаются уже на базе количественного сравнения, то есть на основе выбранных показателей, «взвешенных» по их относительной важности.

Составление рейтинга предприятия осуществляется в следующей последовательности: определение критериев отбора показателей рейтинговой оценки, определение «веса» того или иного показателя в итоговой оценке предприятия, учет динамики отдельных показателей.

2 Оценка конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли [9].

Доля рынка определяется как удельный вес розничного товарооборота субъекта в общем объеме рынка. Увеличение или уменьшение в интервале от 0 до 100% свидетельствует об уровне конкурентоспособности.

Данная методика оценки конкурентоспособности позволяет выделить ряд стандартных положений его субъектов: аутсайдеры, субъекты со слабой, средней и сильной конкурентной позицией, лидеры.

3 Оценка конкурентоспособности на основе нормы потребительской стоимости [12].

Положительная сторона данного метода заключается в том, что оценка конкурентоспособности предприятия основывается на оценке совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений фирмы. Это дает возможность более точно оценить реальные потребности потенциальных потребителей и уровень компании.

К недостаткам данного метода можно отнести то, что для сбора всей необходимой информации (изучение внешней среды, оценка факторов) используются только экспертные методы. Это не дает возможности получить максимально объективные показатели конкурентоспособности.

4 Оценка конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции [39].

Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб.

Данная оценка конкурентоспособности предприятия охватывает все наиболее важные оценки хозяйственной деятельности промышленного предприятия, исключает дублирование отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке. Использование в ходе оценки сравнения показателей за разные промежутки времени дает возможность применять этот метод как вариант оперативного контроля отдельных служб.

5 Многоугольник конкурентоспособности [19].

Метод построения многоугольника конкурентоспособности предоставляет предприятию возможность графически отобразить достоинства и недостатки – как свои собственные, так и конкурентов – на основе определенного круга показателей.

Недостатками данного метода являются применение экспертного метода. Данный метод не позволяет получить точную количественную оценку характеристик предприятий по заданным критериям.

6 Матрица «Шелл» [19].

Используя матрицу «Шелл», удастся учесть фактор нестабильности (длительность фаз жизненного цикла, технологии и скорость роста спроса).

Оценка ведется по трем критериям: перспективе роста спроса (С), рентабельности (Р), уровню нестабильности (Q, Н), которые в комплексе дают оценку «привлекательности» стратегических зон хозяйствования (Π_i) в будущем.

7 Оценка конкурентоспособности на основе SWOT-анализа [40].

SWOT-анализ дает возможность оценить конкретную ситуацию на рынке, получить четкое представление о преимуществах и недостатках предприятия, что позволяет выбрать направление развития предприятия, выгодно использовать сильные

стороны предприятия, устранить либо учесть недостатки организации, использовать (не упустить) предоставляемые рынком возможности, избежать опасностей и угроз.

Анализ осуществляется по четырем направлениям:

- 1 Strengths (сильные стороны) – преимущества фирмы.
- 2 Weaknesses (слабые стороны) – недостатки фирмы.
- 3 Opportunities (возможности) – факторы внешней среды, которые могут способствовать получению предприятием преимуществ.
- 4 Threats (угрозы) – факторы, способные ослабить позиции организации на рынке.

Анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности предприятия позволяет отметить следующие общие недостатки представленных методов.

1 Подавляющее большинство методик основывается на выявлении факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, при этом упор делается на создании их исчерпывающего перечня. Однако система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы – нечетким. Таким образом, количество факторов конкурентоспособности практически бесконечно, следовательно, как бы ни был обширен их перечень, он все равно не будет исчерпывающим, а значит, и основанная на таком неполном перечне оценка конкурентоспособности предприятия будет неадекватной.

2 Для оценки факторов конкурентоспособности, а также определения ряда других показателей используются приблизительные оценки, «экспертные методы», страдающие существенной субъективностью и условностью.

3 Ряд методик при оценке конкурентоспособности предприятий основывается на весьма сложных идеализированных построениях: вводятся новые для экономической науки определения и показатели, строятся различные матрицы, вводятся новые системы координат и так далее. И хотя логическая обоснованность используемых теоретических моделей не вызывает сомнения, в конкретных экономических условиях конкретного хозяйствующего субъекта эти модели предстают как весьма абстрактные.

4 Определенные нарекания вызывает сведение различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Здесь экономисты вводят коэффициенты, определяющие весовое значение каждого из оцениваемых факторов. Однако различные экономические факторы в каждой конкретной экономической ситуации в различной степени влияют на конкурентоспособность предприятий, поэтому неправомерным является заведомое установление единых весовых коэффициентов для всех хозяйствующих субъектов.

5 Большинство методик предполагает сопоставление практически идентичных предприятий. Все сложнее становится определить четкие географические границы того или иного рынка, установить перечень конкурирующих товаров и предприятий, что влечет неприменимость подобных методик оценки конкурентоспособности предприятий.

Отмеченные недостатки существующих подходов к оценке конкурентоспособности предприятий обуславливают невысокие возможности практического применения большинства из них.

Для данного исследования был выбран наиболее оптимальный метод оценки конкурентоспособности предприятий, работающих в сфере оказания услуг, так как судоходные компании относятся именно к этой категории.

Предлагаемый динамический метод базируется на двух принципах обеспечения эффективности оценки конкурентоспособности предприятий: определение ключевых индикаторов деятельности хозяйствующего субъекта и применение в их отношении динамического анализа [13].

Метод Д. С. Воронова основан на источниках конкуренции, предложенных М. Е. Портером. Автор выделяет две ключевых основы конкурентоспособности предприятия: операционную эффективность и стратегическое позиционирование. Можно утверждать, что операционная эффективность обеспечивает получение прибыли в процессе реализации прибавочной стоимости, а стратегическое позиционирование – саму возможность этого процесса. Автор утверждает, что

количественную оценку влияния каждого из указанных источников конкурентоспособности предприятия можно произвести с помощью следующего математического аппарата (формулы 1, 2, 5):

$$K = K_r \times K_I, \quad (1)$$

где K – конкурентоспособность рассматриваемого предприятия;
 K_r – коэффициент операционной эффективности;
 K_I – коэффициент стратегического позиционирования.

$$K_r = \frac{r}{R}, \quad (2)$$

где r – операционная эффективность рассматриваемого предприятия;
 R – операционная эффективность по выборке.

В свою очередь, операционная эффективность рассматриваемого предприятия « r » определяется по формуле 3:

$$r = \frac{B}{Z}, \quad (3)$$

где B – выручка от реализации продукции предприятия;
 Z – затраты на производство и реализацию продукции предприятия.

Показатель операционной эффективности по выборке « R » запишется следующим образом (формула 4):

$$R = \frac{B^S}{Z^S}, \quad (4)$$

где B^S – выручка от реализации продукции по выборке;
 Z^S – затраты на производство и реализацию продукции по выборке.

$$K_I = \sqrt{\frac{I}{I^S}}, \quad (5)$$

где I – индекс изменения объемов выручки рассматриваемого предприятия;

I^S – индекс изменения объемов выручки по выборке.

Индексы изменения объемов выручки определяются по формулам 6, 7:

$$I = \frac{B}{B_0}, \quad (6)$$

где B_0 – объем выручки от реализации продукции предприятия в предшествующем периоде.

$$I^S = \frac{B^S}{B_0^S}, \quad (7)$$

где B_0^S – объем выручки от реализации продукции по выборке в предшествующем периоде.

Чем выше K , тем более конкурентоспособным по отношению к выборке является рассматриваемое предприятие. Очевидно, что $0 < K < \infty$. При этом, в случае, если $0 < K < 1$, конкурентоспособность предприятия по отношению к выборке является низкой (чем ближе к нулю, тем ниже конкурентоспособность). При $K = 1$ конкурентоспособность предприятия идентична конкурентоспособности выборки. При $K > 1$ конкурентоспособность предприятия выше, чем по выборке [13].

Изложенная методика имеет в своей основе четко выраженный математический аппарат. Это дает не оценочную и во многом условную зависимость определяемого показателя от факторов конкурентоспособности, а жесткую функциональную связь. Указанное обстоятельство обуславливает возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия, что, в свою очередь, обуславливает возможность всемерного анализа исследуемой категории.

Предлагаемый подход значительно облегчает задачу по сбору необходимой для оценки конкурентоспособности предприятия информации. Отпадает необходимость в проведении дорогостоящих и не всегда доступных маркетинговых исследований, подборе экспертов и специалистов в различных отраслях знаний; вся необходимая информация может быть почерпнута из данных бухгалтерского и статистического

учета и отчетности. Несомненно, что это значительно повышает практическую применимость такой методики оценки конкурентоспособности.

Помимо прочего, к преимуществам предлагаемой методики следует отнести и ее универсальность, поскольку она допускает в зависимости от целей анализа и наличия исходных данных формирование любого объема и состава выборки предприятий-конкурентов. Отмеченная универсальность приобретает особое значение в тех случаях, когда практически невозможно определить географические и товарные границы того или иного рынка, установить круг конкурентов; а также в ситуациях, когда информация о них недоступна.

Таким образом, выбранная методика оценки конкурентоспособности предприятий является простым и универсальным инструментом оценки эффективности хозяйственной деятельности судоходной компании, применение которого возможно, как в теоретических исследованиях, так и в практике экономического анализа.

Разобравшись в экономической сущности конкурентоспособности и выявив основные факторы, влияющие на ее оценку, был приведен ряд особенностей, связанных с рынком морских грузоперевозок. На основе изученного материала был выбран наиболее подходящий для практического использования метод оценки конкурентоспособности. Далее рассмотрим финансово-хозяйственные показатели экономической деятельности судоходных компаний и подготовим базу для оценки конкурентоспособности.

2 Оценка конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке контейнерных перевозок стран АТР

2.1 Тенденции рынка морских контейнерных перевозок стран АТР

Контейнерные перевозки стали быстро развиваться с начала 1990-х гг., и во многих странах постепенно вытесняли другие виды транспортировки грузов. Система контейнерных перевозок основана на строгой стандартизации и унификации технических средств, что обусловило ее международный характер. В основу стандартизации и унификации технических средств положена модульная система, увязывающая размеры контейнеров с возможностями автомобильного и железнодорожного транспорта. Контейнеры делают прямые перевозки логичным и экономичным способом доставки грузов. Поэтому наблюдается развитие интегрированных смешанных перевозок «от двери до двери» или от склада до склада [39].

В настоящее время более 70% всех морских перевозок осуществляют танкеры и сухогрузы. На контейнерные перевозки приходится около 12% грузооборота. При этом контейнеризация грузов достигает 50 – 60%. Транспортировка грузов морским путем является самым дешевым и безопасным видом перевозки грузов. Применение морского транспорта ограничено только географическим положением продавца и покупателя. Также есть определенные ограничения по пропускной способности портов.

В целом контейнеризация перевозок грузов является одним из важнейших направлений научно-технического прогресса на транспорте.

С 2012 г. мировая контейнеризация держалась на уровне 15 – 16%.

Следует отметить, что современный рынок международных контейнерных перевозок нельзя считать стабильным: некоторые перевозчики, не выдержав мощной конкуренции на рынке, заявляют о своем банкротстве. Судоходные компании всего мира в последние годы страдали из-за падения объемов международной торговли и

связанного с этим резкого падения стоимости фрахта при избыточной емкости линий. Банкротство таких компаний дает тренд на консолидацию, в результате чего более крупные игроки пытаются поглотить своих конкурентов, тем самым укрепив свои силы на рынке [47].

Ещё одной важной тенденцией всего рынка является дисбаланс между спросом и предложением. Наибольшая потребность в контейнерах возникает в азиатских странах. И с каждым годом эта тенденция усиливается. Предложение же демонстрирует иную динамику. Разбалансированность между спросом и предложением на контейнерном рынке произошла во время кризиса 2009 г., и за минувшие годы этот разрыв из-за крупномасштабных поставок нового тоннажа высокой вместимости так и не был преодолен. Как считают аналитики SeaIntel, устранить это несоответствие возможно будет лишь в 2020 г. Предложение на рынке морских контейнерных перевозок вырастет на 23,2%: на этот период запланирована поставка 78 крупнейших контейнеровозов [53].

Чтобы противодействовать сложившейся ситуации, фирмы снижают скорость хода контейнеровозов и выводят суда из эксплуатации на отстой. Помимо постановки судов на прикол, достаточно серьезным инструментом восстановления баланса спроса и предложения является ускоренное списание старых судов.

Можно выделить следующие основные тенденции в современном мировом контейнерном сообщении:

- развитие интермодальности грузоперевозок;
- освоение новых транспортных путей, которые в обозримом будущем могут повлиять на направления и загруженность существующих контейнеропотоков (расширение Панамского канала, развитие Северного морского пути);
- объединение крупнейших судоходных компаний в альянсы и сообщества с целью рационального использования потенциала грузовой базы на основных маршрутах в Мировом океане;
- создание судов мегаконтейнеровозов (ULCS), существенно повлиявших на конкурентоспособность и востребованность на рынке контейнерных судов в

диапазоне от 5000 до 8000 TEU на всех направлениях мирового контейнерного сообщения. Сверхбольшие контейнеровозы могут перевозить более 18 000 TEU на борту. На май 2017 г. самым большим контейнеровозом в мире считается контейнеровоз OOCL Hong Kong (21 413 TEU). Исследования показывают, что в ближайшие 10 лет контейнерместимость судов типа ULCS может достигнуть 28 000 TEU, суда таких размеров будут иметь ширину примерно 70 метров и осадку до 21 метра. В настоящее время такие контейнеровозы не смогли бы пройти Суэцкий канал ввиду больших размеров;

– значительное увеличение мощностей контейнерных терминалов в крупнейших морских портах на базе сотрудничества в инвестиционной деятельности между руководствами портов и ведущими мировыми контейнерными компаниями [47].

В условиях глобализации и переноса производств крупнейших транснациональных компаний в Азиатско-Тихоокеанский регион (Китай, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Южная Корея) создается мощная грузовая база готовой продукции с высокой добавленной стоимостью для транспортировки в основные регионы потребления, в том числе страны Европы. При этом внутренний азиатский рынок перевозок за 2016 г. составил 48 млн TEU, что свидетельствует о продолжающемся существенном развитии всей Восточной Азии, что стимулирует развитие портового хозяйства этих стран. В 2017 г. совокупный объем контейнерных перевозок на магистральных и второстепенных маршрутах Восток – Запад, региональных маршрутах, маршрутах Юг – Юг и Север – Юг возрос на 3,3%, до 180,9 млн TEU, что означало существенное замедление темпов роста по сравнению с предыдущими годами. Замедление роста контейнерных перевозок объяснялось тремя основными факторами [49]:

1) сокращением объема перевозок на направлениях с основным грузопотоком из Восточной Азии в Европу;

2) ограниченным ростом перевозок на маршрутах Север – Юг (в связи с отрицательным воздействием низких цен на сырьевые товары на условия торговли и покупательную способность стран – экспортеров сырьевых товаров);

3) последствиями снижения экономической активности в Китае для перевозок между азиатскими странами [24].

В таблице 2 рассмотрим объемы контейнерных грузопотоков на основных направлениях контейнерных перевозок Восток – Запад за 2010 – 2017 гг.

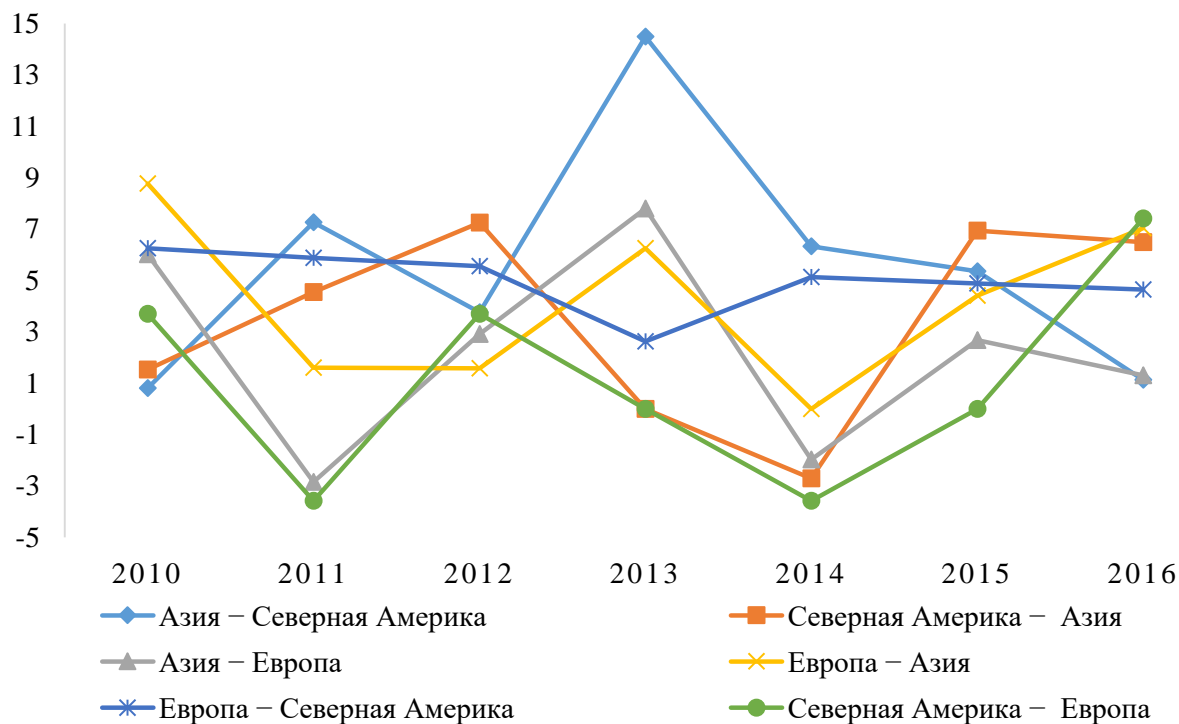
Таблица 2 – Объемы контейнерных грузопотоков на основных направлениях контейнерных перевозок Восток – Запад, 2010 – 2017 гг.,

в млн TEU

Год	Транстихоокеанские перевозки		Европа – Азия		Трансатлантические перевозки	
	Азия – Северная Америка	Северная Америка – Азия	Азия – Европа	Европа – Азия	Европа – Северная Америка	Северная Америка – Европа
2010	12,3	6,5	13,3	5,7	3,2	2,7
2011	12,4	6,6	14,1	6,2	3,4	2,8
2012	13,3	6,9	13,7	6,3	3,6	2,7
2013	13,8	7,4	14,1	6,4	3,8	2,8
2014	15,8	7,4	15,2	6,8	3,9	2,8
2015	16,8	7,2	14,9	6,8	4,1	2,7
2016	17,7	7,7	15,3	7,1	4,3	2,7
2017	17,9	8,2	15,5	7,6	4,5	2,9

Источник: [36 – 38]

В таблице 2 отчетливо видно, что наблюдается рост контейнерных перевозок по всем направлениям. В 2017 г. грузопотоки по маршруту Восток – Запад увеличились на 29,52% по сравнению с 2010 г.



Источник: [36 – 38]

Рисунок 2 – Темп прироста контейнерных грузопотоков на основных направлениях контейнерных перевозок Восток – Запад, 2010 – 2017 гг., в %

Проанализировав таблицу 2 и рисунок 2 можно сделать следующие выводы.

В транстихоокеанских контейнерных перевозках доминирует маршрут Азия – Северная Америка, с объемами более 25 млн TEU. Можно отметить, что объемы перевозок на данном направлении в 2017 г. выросли на 45,53% по сравнению с 2010 г. В обратном направлении так же виден рост на 26,15%, однако в 2015 г. произошел спад на 2,7% по сравнению с предыдущим годом. Отрицательная динамика связана со снижением спроса на импортные товары в Азии. Темпы роста рынка контейнерных перевозок внутри Азиатского региона по маршруту Азия – Европа держатся примерно на одном уровне, при этом рост за семь лет составил 16,54%. Однако, в 2012 и в 2015 гг. произошел небольшой спад, который существенно не повлиял на результаты, в дальнейшем показатели нормализовались и продолжили рост. В обратном направлении так же наблюдается положительная динамика, рост с 2010 по 2017 гг. составил 33,33%. Объёмы трансатлантических перевозок по обоим

маршрутам значительно не велики, поэтому их доля в общем грузопотоке незначительна. При этом по ним так же наблюдается рост.

Самым тяжелым годом оказался 2015, так как мировые судоходные компании снизили свои обороты из-за экономических санкций против России в 2014 г. Еще одной из причин является возрастающая политическая неопределенность. Это хоть и не критично повлияло на результаты их деятельности, но общий грузооборот показал отрицательную динамику практически по всем направлениям. После стабилизации рынка в 2016 г. ситуация начала улучшаться. Объемы морских контейнерных перевозок постепенно продолжают расти. Так же увеличение произошло за счет поставок судов – более 12 тыс. TEU [49].

На российском рынке морских перевозок складывается похожая ситуация. Несмотря на то, что Россия является морской державой, доля российских компаний на мировом рынке морских контейнерных перевозок составляет менее 5%. Основные направления морских перевозок российских компаний – Китай, Корея и Япония [18].

Вследствие экономических кризисов темпы развития контейнерных грузоперевозок в России заметно отстают от показателей многих европейских и азиатских стран, хотя доля перевозок грузов в контейнерах с каждым годом увеличивается, даже несмотря на снижение объемов экспорта и импорта в последние годы. Доля экспортных перевозок в контейнерах составляет от 60 до 80%, внутренние грузовые перевозки гораздо ниже – от 20 до 30% [26].

Тем не менее, рынок контейнерных перевозок в России продолжает развиваться. Работа компаний по грузоперевозкам значительно облегчится, когда транспортная инфраструктура контейнерных перевозок будет приведена в соответствие с международными стандартами.

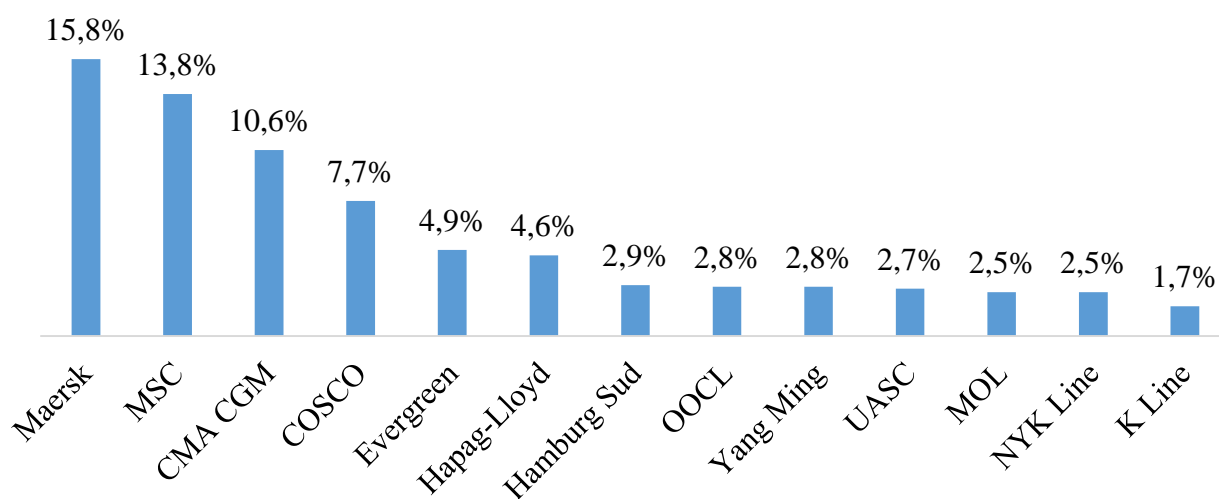
На рынке морских контейнерных перевозок Азиатского региона наблюдается рост конкуренции. Несколько крупных игроков исчезли из верхних строчек мирового рейтинга судоходных компаний. China Shipping Container Lines была поглощена компанией COSCO, а APL и UASC вошли в состав более крупных компаний – CMA CGM и Harpag-Lloyd. Компания Hanjing Shipping обанкротилась. А те, кто сохранил

свое место продолжают борьбу с оставшимися лидерами, снижая цены на фрахт, неся при этом убытки. Однако, некоторые эксперты предполагают, что сокращение количества участников рынка контейнерных перевозок может привести к сужению выбора у грузоотправителей и в долгосрочной перспективе к более высоким ставкам морского фрахта. В условиях снижения объемов перевозок и падения фрахтовых ставок на рынке останутся лишь те компании, которые смогут обеспечить наименьшую себестоимость перевозок, в том числе за счет технически наиболее совершенного флота. А потребительский спрос рано или поздно восстановится. Восстановить баланс в условиях сокращающегося спроса можно, лишь за счет опережающего сокращения предложения, то есть вывода с рынка избыточного тоннажа. Оставшиеся игроки будут интенсивно эксплуатировать наиболее эффективные суда, а менее рентабельные постепенно выводить в отстой в надежде на смену тренда либо продавать, в том числе под переоборудование и на слом [54].

2.2 Общая характеристика основной деятельности ТГ FESCO, COSCO и Maersk

Несмотря на то, что рынок морских контейнерных перевозок достаточно емкий, и количество его участников постоянно возрастает, но список ведущих компаний на нем остается неизменным. Десятке лидеров в 2016 г. принадлежало около 70% рынка.

Мировой рынок морских контейнерных перевозок имеет признаки олигополии: 75 % рынка приходится на 13 крупнейших компаний (рисунок 3) [38].



Источник: [38]

Рисунок 3 – Доли крупнейших участников мирового рынка контейнерных перевозок в 2016 г.

Из десяти крупнейших в мире судовладельческих компаний две имеют морские контейнерные линии, включающие порты Приморского края и в частности Владивостокский морской торговый порт. Это Maersk (штаб-квартира в Копенгагене, Дания) и COSCO (Шанхай, КНР). В секторе морских контейнерных перевозок они входят в число основных конкурентов одной из крупнейших в России транспортно-логистических компаний Транспортной группы (ТГ) FESCO, в состав которой входит указанный порт.

В Тихоокеанском бассейне действуют огромное количество судоходных компаний и как на любом рынке, на рынке контейнерных перевозок есть свои компании лидеры. Несменным лидером по-прежнему является компания Maersk.

Датская компания Maersk – самый крупный игрок мирового контейнерного рынка с долей 15,8% и оперирующий в различных секторах экономики. Maersk Line – является глобальным подразделением и важнейшей частью Maersk [67 – 72].

В деятельности Maersk можно выделить пять основных направлений: контейнерные перевозки, добыча нефти, оперирование глобальной сетью терминалов, оперирование буровыми установками на больших глубинах, а также

предоставление спасательных, аварийных судов, снабженцев и танкеров. Особенность компании – наличие собственных верфей.

На территории Российской Федерации компания Maersk работает на 3 основных линиях:

- Maersk Line (линия выполняет судозаходы по всему миру);
- MCC Transport (судозаходы в страны АТР);
- Safmarine (обслуживает страны Индии, Африки, а также Центральной и Западной Азии).

На территории РФ суда осуществляют заходы в следующие порты: Большой порт Санкт-Петербург, порт Усть-Луга, порт Новороссийск, Восточный порт, порт Владивосток, порт Калининград, Магадан, Корсаков [24].

В таблице 3 представлен перечень портов судозаходов Maersk Line на Дальнем Востоке России.

Таблица 3 – Порты судозаходов Maersk Line на Дальнем Востоке

Порты	Порт / стивидорная компания
Порт Владивосток	Торговый порт (ПАО «Владивостокский МТП»)
	Рыбный порт (ОАО «Владивостокский морской рыбный порт»)
	Порт Дальзавод (ОАО «Дальзавод»)
Порт Восточный	ООО «Восточная стивидорная компания»
Порт Корсаков	АО «КМТП»
Порт Петропавловск-Камчатский	ОАО «Петропавловск-Камчатский МТП»

Источник: [24]

Компания Maersk готова инвестировать в строительство новых контейнерных терминалов в России. В начале 2017 г. Владивостокский филиал компании сделал заявление о создании крупного транспортно-логистического центра совместно с камчатским филиалом в порту Петропавловск-Камчатский. Основными направлениями деятельности транспортно-логистического центра будут хранение и складирование замороженных или охлажденных грузов, контейнеров, а также

комплексное обслуживание промышленных судов, в том числе подготовка к рейсу, снабжение, бункеровка, судоремонт. Мощности терминала позволят обеспечить перевалку камчатской рыбопродукции для дальнейшей отправки на российский рынок, минуя иностранные порты. Кроме того, компания предлагает камчатским предприятиям прямые экспортные сервисы по доставке рефконтейнеров в порты Азии, Европы, США, без захода в другие порты Дальнего Востока. По предварительным оценкам, суммарный годовой оборот рефгрузов в порту будет превышать 300 тыс. тонн. Создание подобного терминала позволит предоставить услуги широкому кругу компаний. Наряду с рыбопромысловым флотом, компания нацелена на обслуживание торговых судов и судов общего назначения [21].

Еще одним крупным контейнерным оператором в Азиатском регионе является китайская компания COSCO. В мировом рейтинге она занимает 4 место, с долей рынка в 7,7% [20].

China COSCO Shipping Corporation Limited ежегодно перевозит порядка 180 млн тонн груза. Капитал компании составляет порядка 17 млрд долл. США. Общий парк China COSCO Shipping состоит из 1114 судов с общим дедвейтом 85,32 млн т.

COSCO Group разделена на предприятия, специализирующиеся на грузовых перевозках, в том числе контейнерных, и логистических операциях. COSCO Group объединяет 46 дочерних компаний.

Деятельность COSCO разделена на кластеры:

1 Судоходный промышленный кластер включает: морские контейнерные перевозки (COSCO Container Lines Co., Ltd.), перевозки насыпных грузов, перевозки нефти и газа, пассажирские лайнерные услуги, работу и операции терминалов.

2 Логистический промышленный кластер включает в себя материально-техническое обеспечение, перевозки специальных и генеральных грузов, экспедирование грузов, складские помещения, мультимодальные перевозки. А также управление агентской сетью, подсчет и инспекцию грузов и контейнерных перевозок по внутренним и международным маршрутам.

3 Финансовый промышленный кластер включает в себя инвестиционные операции, цепочки финансовых операций, страхование грузов. А также транспортные лизинговые операции, такие как фрахтование судов, контейнеров, лизинг терминалов и складских помещений.

4 Промышленный кластер по производству оборудования включает судостроение, ремонт, производство морской техники и другое.

5 Кластер транспортных услуг включает в себя поставку судового топлива, управление судами, управление экипажами, закупки судовых запасных частей и т. д.

6 Социальный кластер включают в себя развитие недвижимости, морских университетов, больниц, гостиничный менеджмент и т. д.

Компания является одним из центральных государственных предприятий Китая и находится под управлением Комитета по контролю и управлению государственным имуществом Китая (SASAC) [20].

Среди российских судоходных компаний лидером в контейнерных перевозках является ТГ FESCO (ОАО «ДВМП») – транспортная компания, оказывающая услуги морского, железнодорожного, автомобильного транспорта и стивидорного обслуживания на собственных терминалах в крупнейших портах России и СНГ [22].

Основной деятельностью группы компаний FESCO являются контейнерные перевозки грузов по России, ближнему и дальнему зарубежью. FESCO является крупнейшим портовым контейнерным оператором Дальневосточного региона и лидером в области контейнерных перевозок через Дальний Восток РФ по внешнеторговым морским линиям в/из стран Азии, по каботажным морским линиям и по железной дороге.

Производственные активы Группы включают в себя современные, быстрые, надежные и безопасные суда различных типов, собственный диверсифицированный парк подвижного состава, тяговый железнодорожный состав, автотягачи, парк контейнеров и специального оборудования, морские и наземные терминальные комплексы, позволяющие быстро и качественно объединять различные виды транспорта в единую логистическую цепочку.

FESCO входит в TOP-10 крупнейших российских частных железнодорожных операторов, осуществляя перевозки под брендами «Трансгарант» (100% дочерняя компания FESCO) и «Русская Тройка» (50% совместное предприятие с ОАО «РЖД»). «Трансгарант» эксплуатирует 16,2 тыс. единиц подвижного состава. Парк в управлении «Русской тройки» составляет 1,6 тыс. фитинговых платформ.

В качестве конкурентов ТГ FESCO мы выбрали именно эти два предприятия, так как на них приходится наибольший объем грузопотока среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Так же их можно использовать в качестве примера для отечественных контейнерных операторов.

По масштабам деятельности ТГ FESCO существенно уступает выбранным конкурентам. Однако, есть условия, объединяющие эти компании и дающие основания сравнивать их конкурентоспособность. Все три компании являются транснациональными, они являются объединениями (группами) достаточно самостоятельных рыночных субъектов, их деятельность диверсифицирована в сфере разных видов транспорта и его инфраструктуры. Основной доход компаниям приносят грузоперевозки.

В таблице 4 показан контейнерный грузооборот предприятий за 2012 – 2016 гг., которые будут задействованы в оценки конкурентоспособности.

Таблица 4 – Контейнерный грузооборот исследуемых предприятий за 2012 – 2016 гг., в тыс. TEU

	2012	2013	2014	2015	2016
MAERSK	20 830	19 044	18 884	17 678	16 986
COSCO	3 781, 535	4 112,308	4 489, 327	4 793, 946	6 512, 502
ТГ FESCO	456, 146	473, 961	513, 500	478, 500	496, 200

Источник: [57– 72]

Из таблицы видно, что крупные компании, типа Maersk, больше страдают от нестабильности мирового рынка. Совокупный контейнерный грузооборот предприятия в 2016 г. сократился на 18,45% по сравнению с 2012 г. Основная причина – низкий спрос на контейнерные перевозки.

У китайской судоходной компании отчетливо видна тенденция роста объемов перевозок. За период 2012 – 2016 гг. рост составил 72,21%. Это объясняется тем, что азиатская компания не так теряет спрос на контейнерные перевозки и моментально подстраивается под изменения на рынке. Вдобавок, COSCO ежегодно проводит реорганизацию судоходных линий, с целью повышения эффективности маршрутов.

ТГ FESCO за период 2012 – 2014 гг. показала стабильный рост контейнерного грузооборота на 12,57%. Однако, в 2015 г. произошло резкое сокращение объемов перевозок на 6,81% по сравнению с 2014 г. Компания предприняла меры по улучшению ситуации и в 2016 г. увеличила грузооборот на 3,69% по сравнению с 2015 г. Группа сфокусировалась на обеспечении дополнительного дохода и поддержании рентабельности за счет увеличения числа прямых контрактов с клиентами и привлечения новых грузов. Так же реализовала запланированные на 2015 год мероприятия программы оптимизации. Общее сокращение затрат составило 55 млн долл. США.

Рассмотрев общую характеристику выбранных предприятий перейдем к рассмотрению финансово-хозяйственной деятельности.

2.3 Характеристика операционной деятельности судоходных компаний на рынке АТР

Главным направлением Maersk является бизнес Maersk Line – контейнерные перевозки. На него приходится 55% выручки. Компания владеет 574 контейнеровозами, из них 275 – собственные, 299 – арендованные. В собственности в основном суда среднего и крупного сегмента – от 3000 TEU. В свою очередь 70% арендованных мощностей – суда вместимостью до 3000 TEU.

Для того, чтобы полностью разобраться в крупномасштабности компании, проведем сравнительный анализ основных финансово-хозяйственных показателей компании за 2012 – 2016 гг., который представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Основные финансовые показатели Maersk за 2012 – 2016 гг.,
в млн долл. США

Год	Выручка	Себестоимость продаж	Прибыль от продаж	Чистая прибыль
2012	57 332	45 568	7860	3 921,3
2013	47 386	36 261	7336	3 777
2014	47 569	35 633	5917	5 195
2015	40 308	31 265	1870	925
2016	35 464	28 698	-226	-1 897

Источник: [67 – 72]

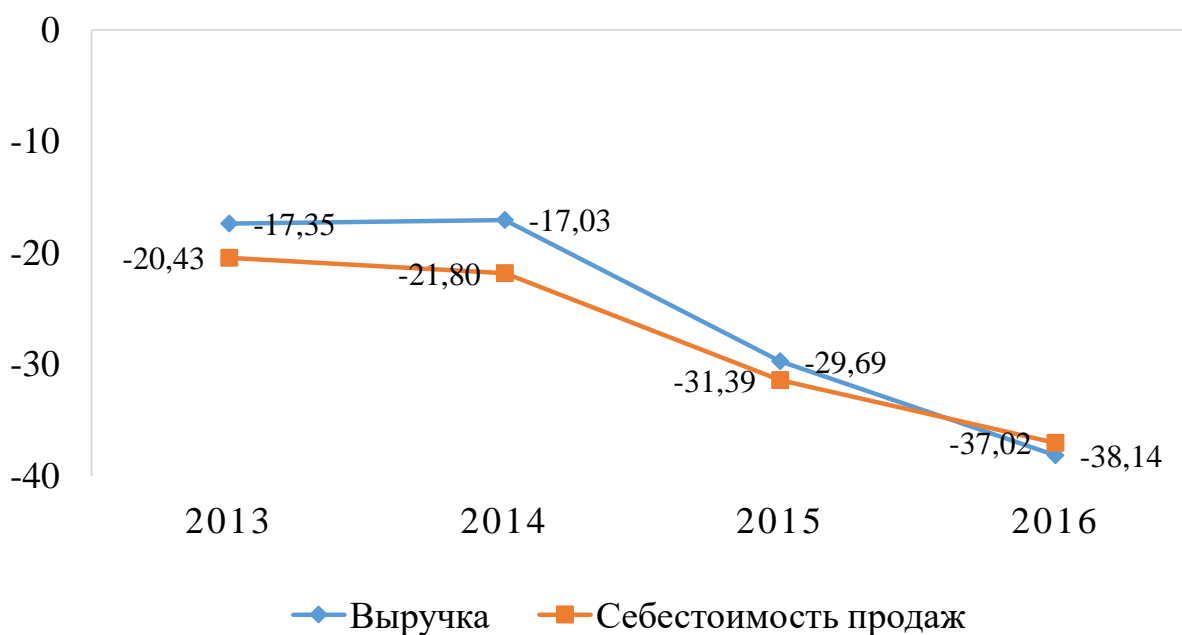
Проанализировав полученные данные можно сделать следующие выводы:

1) Выручка постепенно снижается с каждым годом. С 2012 по 2016 гг. наблюдается сокращение показателя на 38,1%. В 2012 г. выручка равнялась 57 332 млн долл. США, а в 2016 уже 35 464 млн долл. США.

2) Себестоимость так же имеет тенденцию к снижению. В 2016 г. она сократилась на 37% по сравнению с 2012 г. и составила 28 698 млн долл. США против 45 568 млн долл. США в 2012 г. Сокращение выручки и себестоимости обусловлено снижением цен на нефть и падением фрахтовых ставок на контейнерные перевозки на 26% и 24%, соответственно.

3) С 2012 по 2015 гг. прибыль от продаж снижалась. Несмотря на то, что выручка была больше себестоимости, в 2016 г. компания понесла убыток от продаж, который составил 226 млн долл. США. Это связано с тем, что подразделения Maersk Drilling и Maersk Supply Service несли колоссальные потери в своей отрасли, связанные с внедрением новых технологий в производство буровых машин.

4) Так как все показатели компании демонстрировали на протяжении 5 лет отрицательную динамику, то как следствие в отчетном году предприятие получило убыток в размере 1 897 млн долл. США.



Источник: [67 – 72]

Рисунок 4 – Темпы прироста основных финансовых показателей Maersk за 2012 – 2016 гг., в %

До 2012 г. выручка компании увеличивается несмотря на то, что цены на фрахт падают. Однако, начиная с 2013 г. показатель демонстрирует тенденцию к снижению. В 2012 г. размер ставки составлял 2 881 долл. США, а в 2013 г. уже на 7,2% меньше. Грузооборот компании увеличился всего на 0,2% по сравнению с предыдущим годом. Несмотря на снижение фрахтовых ставок и растущую диспропорцию между спросом и предложением (когда предложение превышает спрос), компания смогла получить прибыль в размере 3 777 млн долл. США благодаря экономии эксплуатационных расходов, корректировки мощности судов и их направлений.

В 2014 г. компания продолжала снижать издержки путем максимального использования судов и правильности составления маршрутов. За счет этого Maersk получила прибыль сверх того, что ожидала.

Несмотря на то, что объемы перевозок Maersk Line по итогам пяти лет увеличились на 9,3% и составили 20,8 млн TEU, чистый убыток компании в 2016 г. составил 1 897 млн долл. США, по сравнению с прибылью в размере 925 млн долл. США в 2015 г. По данным компании, убытки стали следствием неблагоприятных

условий на рынке контейнерных перевозок, которые привели к низкому уровню фрахтовых ставок, что было лишь отчасти скомпенсировано более высокими объемами перевозок и сократившимися затратами. Совокупная вместимость флота перевозчика увеличилась на 9%, до 3,24 млн TEU [26].

Прибыль от терминальных операторов сократилась на 33% по сравнению с 2015 г. Сокращение прибыли было обусловлено ухудшением результатов терминалов в Латинской Америке, Северо-Западной Европе и Африке. Объемы импорта в Западной Африке резко сократились в результате низких цен на нефть и, как следствие, нехватки твердой валюты. В Северо-Западной Европе резко усилилась конкуренция среди терминальных операторов вследствие стагнации на рынке перевалки грузов и ввода в эксплуатацию новых мощностей. Усилению конкуренции также способствовала интенсивная консолидация судоходных линий и укрепление альянсов, что привело к усилению позиций тех терминалов, доля в которых принадлежит перевозчикам.

Кроме того, консолидация в судоходной отрасли означает усиление переговорной позиции перевозчиков и оказывает давление на ставки. Так, объемы перевалки снизились в первую очередь на терминалах с более высокой доходностью. В общей сложности объемы перевалки оператора выросли на 3,5%.

В октябре 2017 г. представители Maersk заявили о том, что компания целенаправленно сосредотачивается на контейнерном бизнесе. Продает энергетическое подразделение, включая нефтегазовую компанию, а в ближайшие годы намерена продать буровое и сервисное офшорное подразделения. Полностью сосредотачивается на глобальной торговле, контейнерных перевозках, портах и контейнерной логистике. Так же Maersk заявила, что находится в процессе строительства 7 контейнерных судов ледового класса вместимостью 3600 TEU, которые предназначены для торговли с Россией [26].

Однако, из-за санкций против России стало известно, что датская корпорация опубликовала официальное заявление, в котором указала, что отказывается от перевозки грузов российских компаний, которые попали под новые санкции США.

Под ограничения попал и Иран, с которым компания тоже прекращает сотрудничество [26, 28].

Несмотря на такие изменения компания по-прежнему занимает лидирующую позицию в мире и объединяется с другими крупными компаниями.

Далее рассмотрим еще одного зарубежного оператора под названием COSCO Group – крупнейшая логистическая компания Китая и один из ведущих лидеров морских контейнерных перевозок стран Азиатско-тихоокеанского региона. Транснациональная корпорация, специализирующаяся на доставке грузов по морю контейнерами. Имеет собственные судоверфи и ремонтные доки, погрузочные терминалы. Оказывает широкий спектр финансовых и IT-услуг помимо транспортировки и экспедирования грузов.

В таблице 6 рассмотрим показатели финансовой деятельности компании COSCO за 2012 – 2016 гг.

Таблица 6 – Основные финансовые показатели COSCO за 2012 – 2016 гг.,
в млн долл. США

Год	Выручка	Себестоимость продаж	Чистая прибыль/убыток
2012	14 070,1	14 423,4	-1 198
2013	10 535,2	10 677,4	-207,6
2014	10 656,9	10 015,9	166,1
2015	9 144,0	8 799,7	515,6
2016	4 753,4	4 970,7	244,8

Источник: [57 – 61]

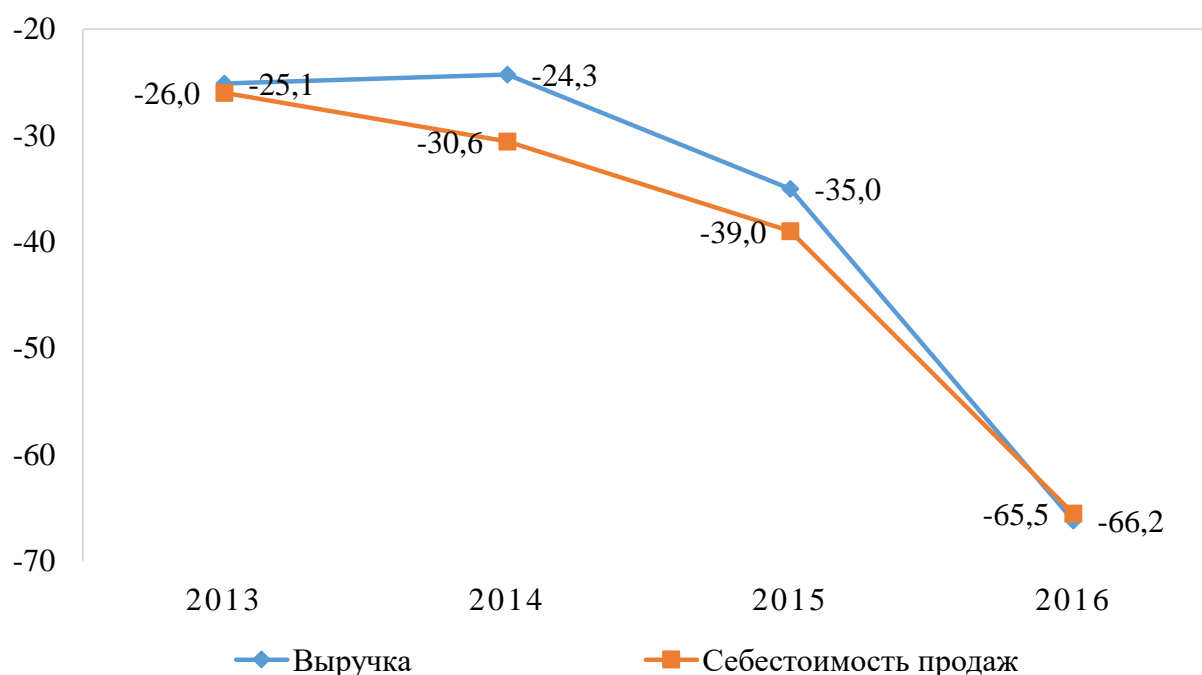
Исходя из таблицы можно сделать следующие выводы:

1) Выручка компании упала на 66,2% в отчетном году и составила 4 753,4 млн долл. США против 14 070,1 млн долл. США в 2012 г.

2) Себестоимость продаж так же сократилась, но это уже положительная динамика. В 2012 г. этот показатель составлял 14 423,4 млн долл. США, а в 2016 г. уже 4 970,7 млн долл. США. Падения составило 65,5%. Сокращение выручки и себестоимости связано с падением спроса на контейнерные перевозки в целом.

3) Показатель чистой прибыли демонстрирует неоднозначную динамику. С 2012 по 2015 гг. наблюдается тенденция роста, прибыль выросла в 1,5 раза, с убытка в размере 1 198 млн долл. США, до прибыли в 515,6 млн долл. США. Однако в 2016 г. произошел резкий спад, и компания сократила прибыль на 52,5% до размера в 244,8 млн долл. США.

На рисунке 5 показаны темпы прироста выручки и себестоимости относительно 2012 г.



Источник: [57 – 61]

Рисунок 5 – Темпы прироста основных финансовых показателей COSCO за 2012 – 2016 гг., в %

Огромный убыток в 2012 г. можно объяснить, если вспомнить историю 2008 г., когда отрасль была на пике. COSCO арендовала огромные сухогрузы Capesize, заключив пятилетние контракты со ставкой 80 тыс. долл. США в сутки. Три года спустя на спотовом рынке те же суда можно было получить за 18 тыс. долл. США. В 2011 г. компания просто перестала перечислять платежи владельцам судов. Свое решение она назвала «рыночным подходом» и мотивировала желанием максимизировать доход главного акционера, заявив, что это «всегда было

приоритетом» компании. 2012 г. обернулся потерями в 1 198 млн долл. США. Крупный убыток был спровоцирован целым рядом факторов, в том числе дисбалансом спроса и предложения, относительно низкими фрахтовыми ставками, растущими затратами в сочетании с высокими мировыми ценами на нефть и, как следствие, дорогим топливом.

В 2013 г. контейнерный грузооборот COSCO составил 4 112 308 TEU что на 8,5% больше чем в 2012 г. Однако цена фрахта сократилась на 10,42%. В отчетном году продолжалось снижение спроса на перевозки, ставки фрахта остались низкими, в то время как условия перевозок тяжелые. Чтобы противостоять трудностям, компания приняла меры по разработки новых возможностей для бизнеса, в частности изучения рынка Юго-Восточной Азии, Южной Америки, Африки и внутреннего рынка Китая. Но не смотря на все старания, компания не смогла получить прибыль в 2013 г [27].

В 2014 г. контейнерный грузооборот вырос на 8,5% по сравнению с 2013 г. и составил 4 489 327 TEU. Ставки фрахта так же показали положительную динамику, рост зафиксировался на 1,7%. В отчетном году хоть и продолжался наблюдаться дисбаланс спроса и предложения, но компания смогла рационально распределить флот и маршруты таким образом, что в 2014 г. получила прибыль в размере 166,1 млн долл. США.

Рост грузооборота продолжается и в 2015 г. Количество перевезенных контейнеров составило 4 793 946 TEU, что на 4,1% больше, чем в предыдущем году. Так как избыток предложения по-прежнему сохранялся, это привело к резкому снижению фрахтовых ставок на 12,4% и сокращению тарифных ставок до рекордного минимума. Компания была к этому готова и смогла оперативно отреагировать и улучшить маршруты доставки таким образом, что сумела получить прибыль в размере 515,6 млн долл. США.

2016 г. снова не обошел компанию стороной. Несмотря на то, что объем перевозок контейнеров увеличился на 35,84%, чистая прибыль сократилась на 52,5%. Представители компании объясняют это тем, что замедлились темпы роста мировой

экономики и портовой индустрии, а также сократились объемы внешней торговли Китая. Но за счет реорганизации маршрутов, компания смогла увеличить грузооборот. Так же такое значительное снижение было обусловлено списанием убытков от операций в порту Циньхуандао [54].

Изучив зарубежных операторов перейдем к рассмотрению российской судоходной компании. Торговая Группа FESCO основана более ста лет назад. Ее флот включает 20 транспортных судов, которые преимущественно осуществляют перевозки на собственных морских линиях. Объем перевозки контейнерных грузов составляет свыше 400 тыс. TEU в год [22].

Далее в таблице 7 рассмотрим финансовые показатели ТГ FESCO за период 2012 – 2016 гг.

Таблица 7 – Финансовые показатели ТГ FESCO за период 2012 – 2016 гг.

в млн долл. США

	Выручка	Себестоимость продаж	Прибыль от продаж	Чистая прибыль/убыток
2012	1 197	793	-22 345	-17
2013	1140	816	-20 342	18
2014	1118	829	-13 800	-121
2015	688	500	-3 176	-166
2016	555	394	-3 808	17

Источник: [62 – 66]

Изучив таблицу 7, можно сделать следующие выводы:

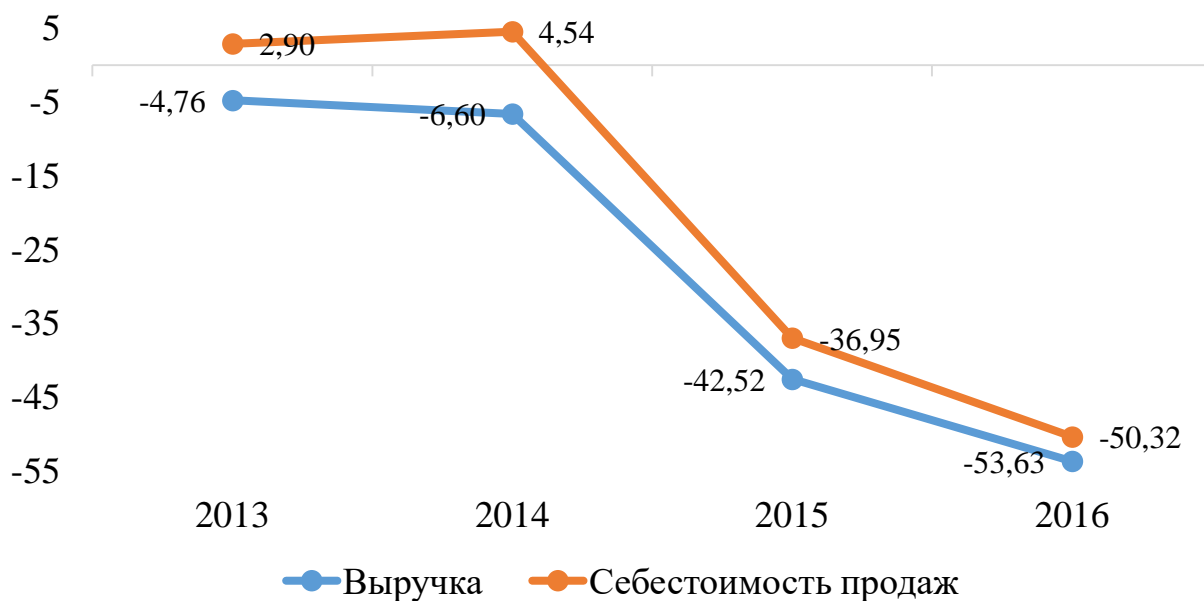
1) Выручка компании с каждым годом уменьшается. Со значения 1 197 млн долл. США в 2012 г. она снизилась на 53,6%, до 555 млн долл. США в 2016 г. Снижение выручки от перевозки грузов объясняется сокращением флота, ослаблением курса рубля и продолжающемся падением рынка контейнерных перевозок.

2) Себестоимость продаж демонстрирует неоднозначную динамику. Значение то увеличивается, то уменьшается с каждым годом. Явную тенденцию выявить не удастся. Однако, если сравнивать себестоимость продаж в 2016 г. по сравнению с 2012 г., то

наблюдается сокращение затрат на 50,3%. К сокращению выручки и себестоимости привело уменьшение объемов перевозок и спроса на них.

3) Прибыль от продаж имеет отрицательное значение на всем протяжении исследуемого периода. Однако прослеживается небольшая тенденция к сокращению убытков от продаж. В 2012 г. убыток составлял 22 345 млн долл. США, а в 2016 г. уже 3 808 млн долл. США.

4) Чистая прибыль с 2012 г. начала резко сокращаться и с 2013 г. компания начала получать убыток. Самый пик пришелся на 2014 и 2015 гг., убыток составил 121 и 166 млн долл. США соответственно. Представители компании объясняют это девальвацией рубля и неблагоприятной ситуацией на рынке контейнерных перевозок. В 2016 г. отмечается прибыль компании в размере 17 млн долл. США.



Источник: [62 – 66]

Рисунок 6 – Темпы прироста основных финансовых показателей ТГ FESCO за 2012 – 2016 гг., в %

В 2012 г. флотом ОАО «ДВМП» перевезено около 10,1 млн т грузов, что на 6,1% больше по сравнению с 2011 г. Несмотря на рост объемов перевозок в 2012 г.

произошло падение фрахтовых ставок, а также продолжился рост цен на бункерное топливо что негативно отразилось на эффективности работы флота.

В 2013 г. FESCO перевезло около 4,7 млн т грузов, что на 47,2% меньше по сравнению с 2012 г., что связано с существенным сокращением флота на 27% в количественном отношении и общего дедвейта флота более чем на 40% при смене акционера в конце 2012 г. В 2013 г. Транспортной группе удалось сохранить высокие показатели по объемам морских контейнерных и интермодальных перевозок и выйти на положительный финансовый результат [65].

В 2014 г. FESCO перевезло около 5,2 млн т грузов, что на 10,6% больше по сравнению с 2013 г. В балкерном секторе фрахтовый рынок в 2014 г. испытывал падение. Суточная ставка снизилась на 33,3%. Этим и объясняется убыток компании.

Если оценивать период 2012 – 2016 гг., то можно сказать, что объемы контейнерной перевалки в порту и перевозок контейнеров на морских линиях снизились в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой и снижением объемов товарооборота России с иностранными партнерами. Перевалка контейнеров в ВМТП снизилась на 21,6% и составила 70,6 тыс. TEU. Объем международных морских контейнерных перевозок снизился на 26,6% и составил 62,2 тыс. TEU. Объем интермодальных перевозок снизился на 28,4% до 33,1 тыс. TEU [55, 56].

Основными факторами, которые оказали влияние на финансовые результаты в отчетном году стали продолжающийся экономический спад в России, снижение объемов перевозок, геополитическая нестабильность и усиливающаяся конкуренция на рынке грузовых перевозок, снижение покупательной способности и ослабление курса рубля.

Группа продолжила мероприятия, направленные на оптимизацию затрат, включая дальнейшее сокращение операционных и административных расходов, в том числе за счет выхода из непрофильных активов. Так, был заключен договор о передаче в долгосрочную аренду группе компаний «НефтеТрансСервис» 6 085 полувагонов. Передача полувагонов в долгосрочную аренду позволит оптимизировать операционные затраты и получать дополнительный доход [22].

Проанализировав деятельность трех компаний у всех выявляется одна и та же тенденция к снижению выручки и чистой прибыли. Крупные компании, типа Maersk и COSCO способны выстоять нелегкие времена и получать прибыль от смежных видов деятельности. Но что касается предприятий поменьше, им уже становится тяжело терпеть такие огромные убытки. В настоящее время на рынке морских перевозок наблюдается стагнация с переменным замедлением. На протяжении нескольких лет отчетливо держится избыток предложения, наблюдается снижение фрахтовых ставок и увеличение цен на топливо. Все это можно пережить, если оптимально использовать свои ресурсы и грамотно распределять маршруты перевозок.

3 Зарубежный опыт крупнейших морских контейнерных перевозчиков стран АТР и разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности российских компаний

3.1 Анализ конкурентоспособности ТГ FESCO, COSCO и Maersk

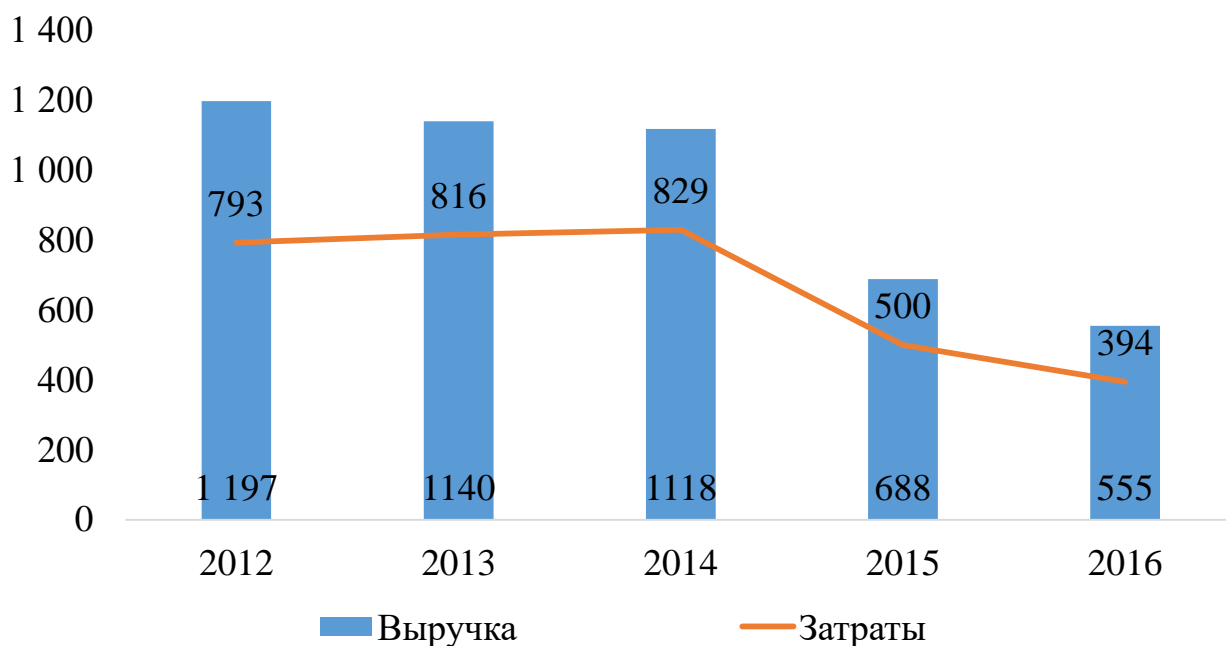
При расчетах был использован динамический метод оценки и определена конкурентоспособность компаний, как произведение коэффициентов стратегического позиционирования (K_I) и операционной эффективности (K_r) [13].

Источниками исходных данных для оценки и анализа конкурентоспособности является публикуемая в установленном действующим законодательством порядке бухгалтерская отчетность хозяйствующих субъектов, в первую очередь «Отчет о прибылях и убытках» и консолидированная финансовая отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). При этом оценка конкурентоспособности будет осуществляться на основании годовых показателей за 2012 – 2016 гг.

Так же напомним, все компании являются транснациональными, их деятельность диверсифицирована в сфере разных видов транспорта и его инфраструктуры. Основной доход всем компаниям приносят морские грузоперевозки.

Далее перейдем непосредственно к оценке и анализу конкурентоспособности ТГ FESCO в сопоставлении с агрегированными показателями конкурентов.

На рисунке 7 представлены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ТГ FESCO.



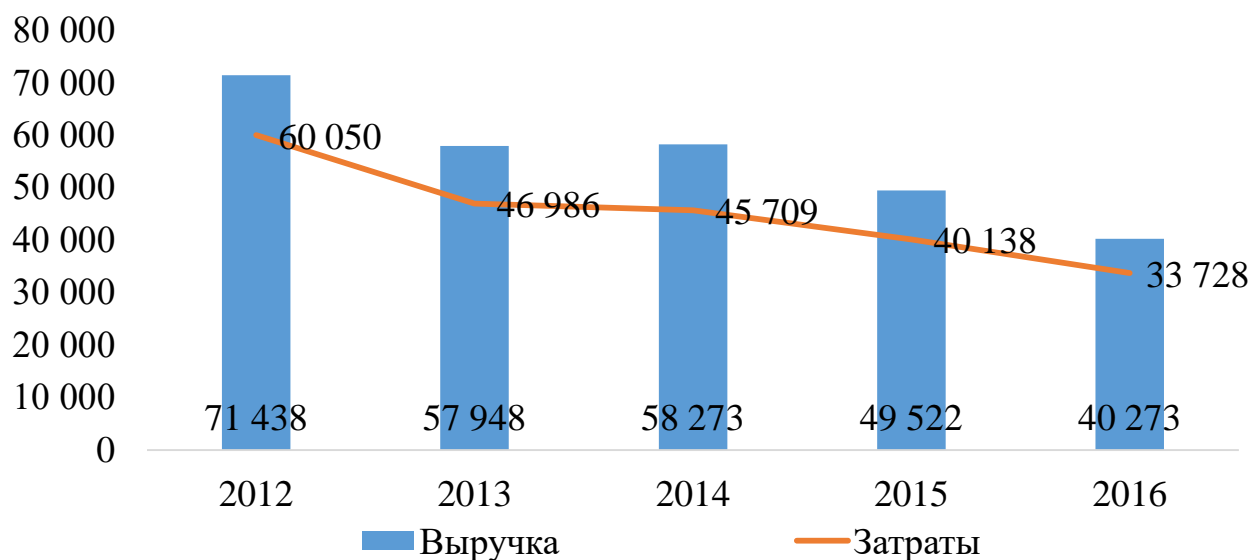
Источник: [62 – 66]

Рисунок 7 – Показатели финансово-хозяйственной деятельности ТГ FESCO за 2012 – 2016 гг., в млн долл. США.

Под затратами в данном случае понимается вся совокупность издержек предприятия: затраты, относящиеся на себестоимость продукции; коммерческие и управленческие расходы; операционные и внереализационные расходы; налоговые обязательства и прочие издержки предприятия. Соответственно к выручке также относятся доходы по всем видам деятельности организации, включая операционные доходы [13].

Относительно представленных данных необходимо отметить, что уровень и динамика основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ТГ FESCO оцениваются руководством компании как неудовлетворительные: с 2013 г. по 2016 г. наблюдается снижение перевалки грузов в связи с неблагоприятной рыночной конъюнктурой и общим падением стоимости судов. Также компании необходимо было выплатить штраф за отказ от продажи «Нефтетранссервису» железнодорожного оператора «Трансгарант». Кроме того, значительная часть судов компании была продана бывшему контролирующему акционеру компании, что не могло не сказаться на финансовый результат компании.

Далее обратимся к показателям финансово-хозяйственной деятельности основных конкурентов ОАО «ДВМП». Путем суммирования соответствующих величин по каждому предприятию выборки получаем агрегированные показатели. Результаты агрегирования представлены на рисунке 8.



Источник: [57 – 72]

Рисунок 8 – Суммарные агрегированные показатели финансово-хозяйственной деятельности исследуемых предприятий, млн долл. США

Далее, производим расчеты и даём аналитическую оценку полученных результатов. На первом этапе осуществляем общую оценку уровня конкурентоспособности ОАО «ДВМП» и его конкурентов, а также динамики анализируемого показателя. Используя формулы 1 – 7, представленные ранее производим расчет показателей конкурентоспособности с разбивкой по временным интервалам.

В таблицах 8 – 10 представлены результаты расчетов коэффициентов операционной эффективности, стратегического позиционирования и показателей конкурентоспособности предприятий.

Таблица 8 – Показатели конкурентоспособности ОАО «ДВМП» за 2012 – 2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
K _г	0,515	0,464	0,606	0,775	0,784
K _і	0,818	0,975	1,306	1,331	0,984
K	0,421	0,453	0,791	1,032	0,771

Источник: [62 – 66]

Таблица 9 – Показатели конкурентоспособности COSCO за 2012 – 2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
K _г	0,820	0,800	0,835	0,842	0,801
K _і	0,994	0,961	1,003	1,005	0,800
K	0,815	0,769	0,837	0,846	0,640

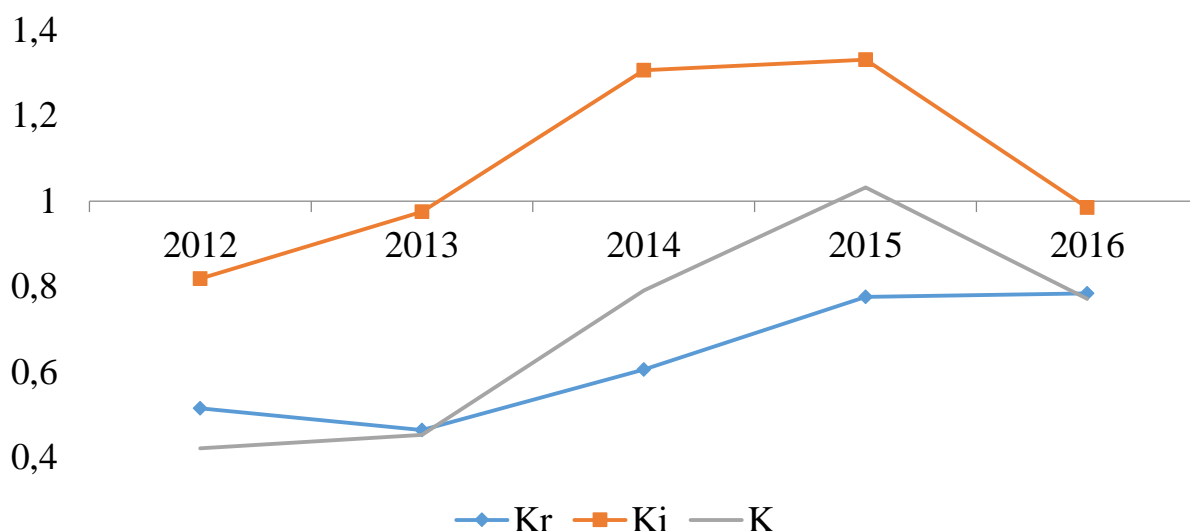
Источник: [57 – 61]

Таблица 10 – Показатели конкурентоспособности Maersk Line за 2012 – 2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
K _г	1,058	1,060	1,047	1,045	1,035
K _і	1,002	1,009	0,999	1,045	1,040
K	1,059	1,069	1,046	1,043	1,076

Источник: [67 – 72]

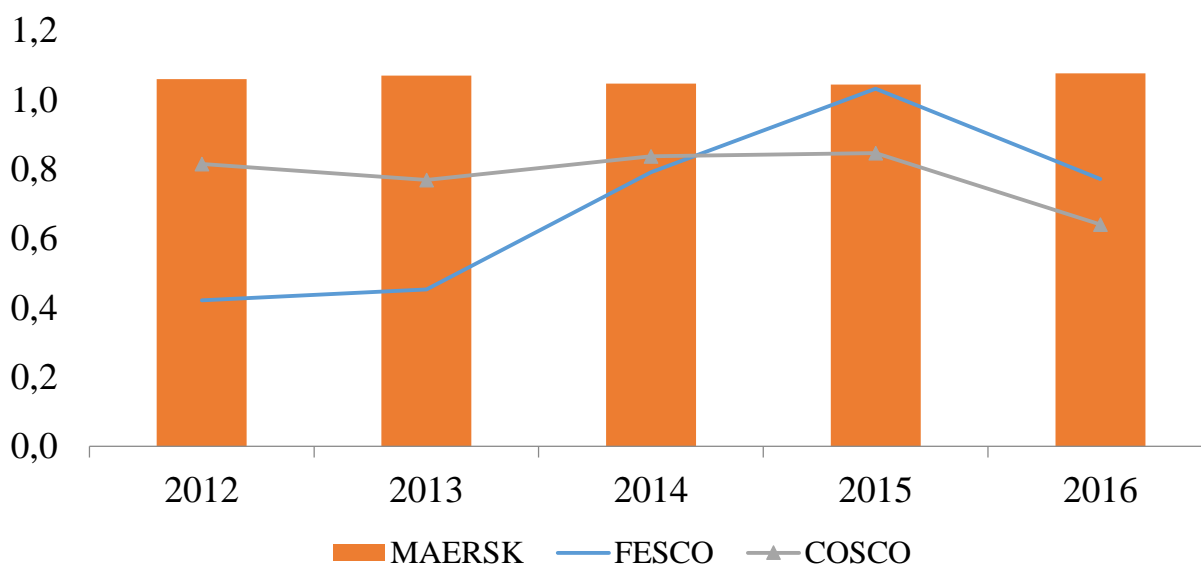
Показатель конкурентоспособности ТГ FESCO в 2012 г. составил 0,421, что свидетельствует об очень низком уровне исследуемого хозяйствующего субъекта в сопоставлении с группой конкурентов. Динамика показателя (рисунок 9) позволяет сделать вывод о том, что самый низкий уровень конкурентоспособности наблюдается в 2012 г. До 2015 г. показатель начинает расти, затем снова резко падает до значения 0,771. Таким образом, уровень конкурентоспособности ОАО «ДВМП» не только является низким, но и имеет ярко выраженную тенденцию к снижению.



Источник: [62 – 66]

Рисунок 9 – Динамика показателей конкурентоспособности ТГ FESCO за период 2012 – 2016 гг.

Тенденция к снижению прибыли и убыткам в сфере морских грузоперевозок наблюдается у большинства компаний-лидеров (рисунок 10). Некоторые из них выходят на положительный результат за счет прибыли вне сферы транспорта.



Источник: [57 – 72]

Рисунок 10 – Динамика показателя конкурентоспособности исследуемых предприятий за период 2012 – 2016 гг.

Конкурентные позиции ТГ FESCO находятся на достаточно низком уровне с наименьшим значением в 2012 г. – 0,421. В 2016 г. этот показатель составил 0,772. Компания COSCO в 2015 г. уступила второе место ТГ FESCO со значением – 0,846 против 1,032. Лидирующей компанией в 2016 г. оказалась Maersk с показателем 1,076. Компания имеет постоянных клиентов и регулярные перевозки, умело руководит финансовыми потоками и на протяжении всего исследуемого периода имела высокий коэффициент конкурентоспособности [56].

Анализ конкурентоспособности показал, что не всегда высокое значение показателя свидетельствует об успешности и финансовой устойчивости фирмы и наоборот. Компания COSCO хоть и заняла последнюю строчку рейтинга, но с руководства компании можно брать пример. Они оперативно реагируют на изменения рынка и принимают верные решения. Несмотря на то, что ТГ FESCO занимает вторую позицию в рейтинге, ее финансовое положение неустойчивое и ей необходимо принимать срочные меры для оптимизации своей деятельности и реструктуризации долга. Положение Группы усугубляется и внутриэкономическими факторами: замедлением экономического развития в стране, ослаблением курса рубля, снижением покупательной способности. Согласно отчетам, для улучшения финансовых результатов, Группа с 2015 г. начала оптимизацию операционных затрат морского дивизиона и затрат на персонал, конвертацию ставок по погрузо-разгрузочным работам из рублей в доллары США в портовом дивизионе и оптимизацию капитальных затрат.

Изменение конъюнктуры мирового рынка и обострение конкуренции отразились на результатах деятельности всех рассматриваемых компаний, что подтверждает оценка динамики их финансовых показателей и конкурентоспособности на основе динамического метода. Оценка производилась по выборке конкурентов, т. е. определялась доля каждой компании от суммарных показателей объектов исследования по всей совокупности экономических секторов, на которых они осуществляют деятельность. При расчетах использовались выручка и

совокупные затраты за год. Данные были взяты в долларах США из финансовых отчетов компаний [57 – 72].

3.2 Разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке АТР

Существует множество направлений достижения конкурентных преимуществ, или деловых стратегий, но наиболее общими являются следующие:

- лидерство в издержках;
- дифференциация продукции;
- фокусирование;
- ранний выход на рынок (стратегия первопроходца);
- синергизм.

В реальной практике можно одновременно реализовать несколько стратегий. Особенно это распространено у многоотраслевых компаний. Фирма может проводить и определенную последовательность в реализации стратегий. Тогда говорят, что фирма осуществляет комбинированную стратегию.

К числу базовых стратегий следует отнести лидерство по издержкам, дифференциацию услуг, фокусирование внимания клиентов на конкретных услугах, диверсификацию, слияние, объединение и ликвидацию.

Добиться повышения конкурентоспособности судоходных компаний можно снижением тарифных ставок, путем сокращения затрат, либо улучшением качества предоставляемых услуг, даже если это влечет увеличение расходов. Продукция морского транспорта – это перемещение грузов, пассажиров, буксировка плавучих объектов и другие операции, которые выступают в качестве товара. Ею нельзя запастись заранее и весьма сложно оценить качество предоставляемой услуги.

Принимая во внимание специфику продукции морского флота, качественными характеристиками услуг судоходных предприятий могут выступать: время доставки груза, зависящее от скорости хода и количества заходов в порты, объем

предоставляемых агентских услуг, условия погрузки, самой перевозки, состояние и сохранность груза, а также необходимо учитывать неколичественные факторы – экономический климат, конкуренцию, технологические и политические изменения и др. Согласно теории стратегического менеджмента, диверсификация – распространение хозяйственной деятельности предприятия на новые сферы (расширение ассортимента производимых изделий, видов предоставляемых услуг, географической сферы деятельности). Главной коммерческой целью диверсификации является увеличение прибыли за счет использования рыночных шансов и установления конкурентных преимуществ, но реальные пути получения конкурентных преимуществ, различны [42].

Основными целями диверсификации для судоходной компании являются: расширение сферы деятельности; увеличение грузопотоков за счет привлечения новых; повышение качества предоставляемых услуг, а также увеличение прибыли и дальнейшего развития компании. Диверсификация может проявляться в некоторых компаниях как передача отдельных функций филиалам или представительствам. Нужно отметить, что если страна намерена конкурировать в области судоходства, то необходимо, во-первых, создать благоприятные условия развития «судоходной среды», во-вторых, воспитывать и обучать высококвалифицированных специалистов в области морского бизнеса (эксперты, агенты, менеджеры, моряки), уделять внимание смежным видам деятельности (например, страхование, финансирование, консультационные услуги, судостроение) [41].

Среди последних тенденций в работе предприятий морского транспорта существенное место занимает слияние управления с информационной технологией. Многие компании расходуют большие средства для внедрения передовых информационных и программных продуктов.

Изучая деятельность ТГ FESCO были выявлены сильные и слабые стороны компании, потенциал компании и возможные угрозы.

Среди сильных сторон можно выделить следующие наблюдения:

1) огромная клиентская база, которая насчитывает свыше 1500 компаний;

- 2) широкая сеть агентств и представительств;
- 3) разработка собственных маршрутов и технологий;
- 4) собственный флот, портовые и терминальные структуры, железнодорожный и автомобильный транспорт;
- 5) крупнейший оператор рынка контейнерных перевозок России.

Компания уже давно находится на рынке контейнерных перевозок и хорошо известна по всему миру. Регулярно совершает каботажные рейсы и международные. Стратегическое развитие компании преимущественно основано на развитии контейнерного бизнеса, имеющего высокий потенциал роста. В последние годы FESCO постепенно выводила из состава флота неконтейнерные суда, и заменяла старые суда на более современные и эффективные, что привело к уменьшению эксплуатационных расходов и затрат на техническое обслуживание [35].

Однако, если изучить компанию более детально и проанализировать ее финансовые показатели, то становится ясно, что предприятие на протяжении нескольких лет испытывает финансовый кризис и его положение на рынке можно считать неустойчивым.

Слабые стороны:

- 1) сильная зависимость от экономической ситуации в мире и стране;
- 2) высокие эксплуатационные расходы на собственный транспортный парк, флот;
- 3) ставки фрахта выше, чем у конкурентов;
- 4) нехватка грамотного управленческого состава и высококвалифицированных специалистов;
- 5) высокий износ транспорта;
- 6) отсутствие достаточных терминальных мощностей.

Самый пик в компании пришелся на 2014 и 2015 гг., убыток составил 121 и 166 млн долл. США соответственно. Представители компании объясняют это девальвацией рубля и неблагоприятной ситуацией на рынке контейнерных перевозок. В 2016 г. отмечается прибыль компании в размере 17 млн долл. США. Однако

краткосрочные обязательства по-прежнему превышают оборотные активы, что потенциально ставит под угрозу бесперебойную операционную деятельность компании. Так же представители компании сомневаются в возможностях парходства обслуживать свой долг. В годовом отчете за 2016 г. четко зафиксирована необходимость реструктуризации кредитного портфеля. Общий долг группы на 2016 г. составил свыше 900 млн руб., из которых около 132 млн руб. подлежат уплате в течение следующих 12 месяцев. Основную долю кредита составляют средства, которые взяли новые акционеры FESCO, группа Сумма, на покупку самой компании у бывшего владельца.

Таким образом, вопрос о выплате средств по долговым обязательствам является жизненно важным для компании.

Из-за финансовой неустойчивости и разногласий с новым руководством, компанию стали покидать одни из самых опытных топ-менеджеров, специалисты кадровых и финансовых структур, которые в силах были исправить сложившуюся ситуация.

Изучив деятельность компании можно предположить и возможные угрозы с которыми столкнется предприятие:

- 1) снижение спроса на контейнерные перевозки;
- 2) угроза появления новых конкурентов;
- 3) несовершенство таможенного и налогового законодательства;
- 4) высокая конкуренция со стороны автомобильного и авиационного транспорта;
- 5) риск банкротства компании.

Последние новости компании говорят о том, что финансовое состояние транспортной группы улучшилось благодаря росту операционных показателей и снижению валютных рисков. В настоящий момент рейтинг FESCO фиксируется на уровне «ограниченного дефолта».

Для укрепления своего финансового положения компании в первую очередь необходимо решить проблему со своими кредитными обязательствами. А дальнейшее

развитие компании возможно лишь при грамотном управлении подразделениями и ресурсами фирмы.

ТГ FESCO обладает огромным потенциалом и возможностями для дальнейшего развития. Для повышения конкурентоспособности компании необходимо:

1) наращивать торговые отношения с Китаем и странами Азии;

2) расширять географию судоходства за счет присоединения Крымского полуострова;

3) развивать Дальневосточный регион России, путем привлечения инвестиций для улучшения отстающих портов; формировать современные транспортные узлы и логистическую инфраструктуру.

Если рассматривать действия компании в долгосрочном периоде, то необходимо слияние с другими российскими и иностранными судовладельцами.

В особенности компании необходимо уделять повышенное внимание качеству предоставляемых услуг и внедрению новых информационных технологий.

Заключение

Конкурентоспособность имеет массу достоинств, и именно ей отведена одна из главных ролей в сегодняшней экономике. Поддержать производителей в их деятельности – очень важная и актуальная задача для рыночных структур. Конкурентоспособность – это та особая зона, в которой в известных пределах интересы производителей и потребителей сходятся. Однако в России потенциал возможностей конкурентоспособности еще далеко не исчерпан.

У конкурентов наряду с общими проблемами существует целый ряд препятствий, возникающих на разных стадиях развития конкурентоспособности, и с которыми они не в силах справиться сами. Им необходима помощь со стороны рыночных структур. Основной целью хозяйствующих субъектов в рыночной экономике является обеспечение конкурентоспособности товаров или оказываемых услуг,

Для того чтобы стать конкурентоспособным предприятием необходимо:

- обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка;
- поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, а, следовательно, и его подразделений, до уровня мировых производителей в данной отрасли.

Оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;
- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Под конкурентоспособностью транспортного предприятия понимается способность полно и своевременно удовлетворять платежеспособный спрос клиентов в перевозках грузов.

При выборе метода оценки конкурентоспособности ключевую роль сыграло то, что предлагаемый подход значительно облегчает задачу по сбору необходимой для

оценки информации. Отпадает необходимость в проведении дорогостоящих и не всегда доступных маркетинговых исследований, подборе экспертов и специалистов в различных отраслях знаний; вся необходимая информация может быть почерпнута из данных бухгалтерского и статистического учета и отчетности. Несомненно, что это значительно повышает практическую применимость такой методики оценки конкурентоспособности. Отсюда и был выбран динамический метод оценки на основе определения операционной эффективности и стратегического позиционирования.

Изучив научные статьи и новостные сводки был сделан вывод, что современный рынок международных контейнерных перевозок нестабильный. Некоторые перевозчики даже заявляют о своем банкротстве. В Азиатско-Тихоокеанский регион наблюдается рост конкуренции. Несколько крупных игроков исчезли из верхних строчек мирового рейтинга судоходных компаний. China Shipping Container Lines была поглощена компанией COSCO, а APL и UASC вошли в состав более крупных компаний – CMA CGM и Harap-Lloyd. Компания Hanjing Shipping обанкротилась. А те, кто сохранил свое место продолжают борьбу с оставшимися лидерами, снижая цены на фрахт, неся при этом убытки.

Для анализа конкурентоспособности было выбрано три предприятия:

1 Датская компания Maersk, которая является самым крупным участником мирового контейнерного рынка, с долей 15,8%.

2 Крупнейшее судоходное предприятие на рынке контейнерных перевозок Азиатского региона – китайская компания COSCO, с долей рынка в 7,7%.

3 Лидер среди российских контейнерных операторов Азиатско-Тихоокеанского региона – ТГ FESCO (ОАО «ДВМП»).

В качестве конкурентов ТГ FESCO мы выбрали именно эти два предприятия, так как на них приходится наибольший объем грузопотока среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Так же их можно использовать в качестве примера для отечественных контейнерных операторов.

По масштабам деятельности ТГ FESCO существенно уступает выбранным конкурентам. Однако, есть условия, объединяющие эти компании и дающие

основания сравнивать их конкурентоспособность. Все три компании являются транснациональными, они являются объединениями (группами) достаточно самостоятельных рыночных субъектов, их деятельность диверсифицирована в сфере разных видов транспорта и его инфраструктуры. Основной доход компаниям приносят грузоперевозки.

В результате исследования было выявлено:

1 Контейнерных грузооборот компаний зависит от умелого распределения мощностей и грамотного составления маршрутов. Так, например, такие крупные компании как Maersk, больше страдают от нестабильности мирового рынка. Совокупный контейнерный грузооборот предприятия в 2016 г. сократился на 18,45% по сравнению с 2012 г. У COSCO и ТГ FESCO за указанный период грузооборот имел тенденцию к росту. За исключением 2015 г., когда ТГ FESCO сократила объемы на 12,57%. Но проведенные меры по оптимизации деятельности позволили компании сфокусировалась на обеспечении дополнительного дохода и поддержании рентабельности за счет увеличения числа прямых контрактов с клиентами и привлечения новых грузов.

2 У всех анализируемых компаний прослеживается одна и та же тенденция к снижению выручки и чистой прибыли. Крупные компании, типа Maersk и COSCO способны выстоять нелегкие времена и получать прибыль от смежных видов деятельности. Но что касается предприятий поменьше, им уже становится тяжело терпеть такие огромные убытки. В настоящее время на рынке морских перевозок наблюдается стагнация с переменным замедлением. На протяжении нескольких лет отчетливо держится избыток предложения, наблюдается снижение фрахтовых ставок и увеличение цен на топливо. Все это можно пережить, если оптимально использовать свои ресурсы и грамотно распределять маршруты перевозок.

3 Оценка конкурентоспособности ТГ FESCO, COSCO и Maersk Line показала, что конкурентные позиции ТГ FESCO находятся на достаточно низком уровне с наименьшим значением в 2012 г. – 0,421. В 2016 г. этот показатель составил 0,772. Компания COSCO в 2015 г. уступила второе место ТГ FESCO со значением – 0,6734

против 0,7910. На 2016 г. третье место занимает китайское предприятие COSCO с показателем 0,640. Российская компания обосновалась на втором месте, уступая лишь мировому лидеру Maersk – 1,076. Несмотря на то, что ТГ FESCO занимает вторую позицию в рейтинге, ее финансовое положение неустойчивое и ей необходимо принимать срочные меры для оптимизации своей деятельности и реструктуризации долга. Компания COSCO хоть и заняла последнюю строчку рейтинга, но с руководства компании можно брать пример. Они оперативно реагируют на изменения рынка и принимают верные решения. А показатель конкурентоспособности зависит от темпов роста выручки, что у небольших компаний типа FESCO значительно больше.

Таким образом, после детального изучения ТГ FESCO было выявлено, что:

- компания находится на грани банкротства;
- с 2014 г. предприятие терпит колоссальные убытки, в связи с кредитными обязательствами;
- предприятие теряет высококвалифицированных специалистов.

Для укрепления своего финансового положения компании в первую очередь необходимо решить проблему со своими кредитными обязательствами. Дальнейшее развитие компании возможно лишь при грамотном управлении подразделениями и ресурсами фирмы.

Для повышения конкурентоспособности компании необходимо:

- 1) наращивать торговые отношения с Китаем и странами Азии;
- 2) расширять географию судоходства за счет присоединения Крымского полуострова;
- 3) развивать Дальневосточный регион России, путем привлечения инвестиций для улучшения отстающих портов; формировать современные транспортные узлы и логистическую инфраструктуру.

Учитывая все вышеупомянутое, мы решили следующие задачи:

- рассмотрели теоретические основы оценки конкурентоспособности;

- дали общую оценку конкурентоспособности лидеров рынка морских контейнерных грузоперевозок АТР;
- провели анализ основной деятельности и конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке контейнерных перевозок АТР;
- определили пути повышения конкурентоспособности российских судовладельческих компаний на рынке контейнерных грузоперевозок АТР.

Список использованных источников

1. Акулич, М. А. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями / М. А. Акулич // Маркетинг. – 2013. № 6. – С. 33–43.
2. Астафурова, А. С. Эффективная конкурентоспособность операционной деятельности судоходных компаний: статья д-ра экон. наук / А. С. Астафурова, В. А. Осипов. – М., 2013.
3. Баринов, В. Д. Развитие организации в конкурентной среде / В. Д. Баринов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. № 6. – С. 3–13.
4. Белковский, А. Н. Конкурентоспособная стратегия современных компаний / А. Н. Белковский // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. № 4. – С. 3–8.
5. Болодулин, В. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / В. А. Болодулин // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. № 11-42. – С. 18–21.
6. Бородулина, С. А. Особенности управления судоходными компаниями в современных условиях развития отрасли / С. А. Бородулина, А. В. Михайлова // Вестник сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2016. № 1-47. – С. 129–136.
7. Бурр, В. С. Концепция устойчивого конкурентоспособного преимущества / В. С. Бурр // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 4. – С. 107–113.
8. Васильева, З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов / З. А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. № 2. – С. 83–90.
9. Вензик, Н. Г. Повышение конкурентоспособности судоходных компаний / Н. Г. Вензик, Г. А. Левиков // Газета «Транспорт». – 2014. – 215 с.
10. Вигдорник, Е. А. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Е. А. Вигдорник // Экономист. – 2015. – № 11 – С. 69–71
11. Волков, О. И. Экономика предприятия (фирмы) / О. И. Волков, О. В. Дерявкин. – М. : Инфра-М, 2013. – С. – 337–345.

12. Воронов, А. М. Принципы конкурентоспособной разведки / А. М. Воронов. – М. : ЭКО, 2014. – № 10. – С. 94–105.
13. Воронов, Д. С. Динамический подход к оценке конкурентоспособности предприятий / Д. С. Воронов // Проблемы обеспечения безопасного развития современного общества. – 2014. – С. 199–206.
14. Временные трудности: тенденции рынка контейнерных перевозок [Электронный ресурс] / Электронный журнал «Морской бизнес». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://mbsz.ru/?p=22834>.
15. Горфинкель, В. Я. Экономика организаций (предприятий) / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М. : Юнити–Дана, 2013. – С. 406–429.
16. Грибов, В. Д. Экономика предприятия / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. – М. : Финансы и статистика, 2013. – С. 144–158.
17. Гурков, И. Б. Стратегическая архитектура конкурентоспособности фирм / И. Б. Гурков. – М. : ЭКО, 2015. – № 5. – С. 100–116.
18. Достоинства контейнерных перевозок [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.insur-spb.ru/index.php?Itemid=1&id=169&option=com_content &task=view.
19. Завьялов, П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие / П. С. Завьялов. – М. : Инфра-М, 2015. – 496 с.
20. Информационный ресурс компании COSCO [Электронный ресурс] / COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com>.
21. Информационный ресурс компании Maersk Line [Электронный ресурс] / Maersk Line. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://maersk.ru>.
22. Информационный ресурс компании ТГ FESCO [Электронный ресурс] / ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.fesco.ru>.
23. Калашникова, Л. М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции / Л. М. Калашникова // Машиностроитель. – 2013. № 11. – С. 15–18.

24. Колесина, А. А. Развитие деятельности компании Maersk line в России [Электронный ресурс] / А. А. Колесина. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.alleyscience.ru/domains_data/files/June17_/RAZVITIE%20DEYaTELNOSTI%20KOMPANII%20MAERSK%20LINE%20V%20ROSSII.pdf.

25. Комлев, Е. Б. Анализ конкурентоспособности товаров / Е. Б. Комлев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – С. 45–59.

26. Компания Maersk предупредила о растущих геополитических рисках и обострении напряженности в торговле [Электронный ресурс] / Информационно-консалтинговый центр «Центр транспортных стратегий». – Электрон. дан. – Режим доступа : https://cfts.org.ua/news/2018/05/17/maersk_predupredila._o_rastuschikh_geopoliticheskikh_riskakh_i_obostrenii_napryazhennosti_v_torgovle_47293/.

27. Компания Maersk: надеемся пройти по Севморпути уже в следующем году [Электронный ресурс] / Международная информационная группа «Интерфакс». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.interfax.ru/interview/583439>.

28. Компания Maersk: работать с Ираном теперь невозможно [Электронный ресурс] / Информационный портал Израиля «ISRAland». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.isra.com/news/215261>.

29. Контейнерный рынок начал восстановление – аналитики 11.01.2017 [Электронный ресурс] / Морские вести России, 2017. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.morvesti.ru/detail.php?ID=60436>.

30. Лепешкина, М. С. Точка опоры на конкурентоспособном поле / М. С. Лепешкина // Риск. – 2014. – № 1. – С. 22–24.

31. Лифиц, И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт–М, 2001. – С. 14–20.

32. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова // Сибирское соглашение. – 2015. – 287 с.

33. Миронов, М. Г. Ваша конкурентоспособность / М. Г. Миронов. – М. : Альфа-Пресс, 2014. – 160 с.

34. Морской транспорт России на фоне мировых тенденций: монография/ М. В. Терский и др.; под ред. М. В. Терского, И. И. Меламеда - М.: Современная экономика и право, 2012.

35. Москвин, В. И. Конкурентоспособность продукции и удовлетворенность потребителя / В. И. Москвин // Инвестиции в России. – 2013. – № 4. – С. 3–6.

36. Обзор морского транспорта 2012 года [Электронный ресурс] / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). – Электрон. дан. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2014_ru.pdf.

37. Обзор морского транспорта 2014 года [Электронный ресурс] / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). – Электрон. дан. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2014_ru.pdf.

38. Обзор морского транспорта 2016 года [Электронный ресурс] / Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). – Электрон. дан. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2016_ru.pdf.

39. Объемы глобального рынка морских контейнерных перевозок вырастут на 5,2% в 2017 году – [Электронный ресурс] / Российский таможенный портал. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.tks.ru/logistics /2017/10/09/0008>.

40. Павлова, Н. Н. Маркетинговый подход в оценки конкурентоспособности товара / Н. Н. Павлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – № 1. – С. 82–89.

41. Плухов, А. Н. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения / А. Н. Плухов // Маркетинг. – 2015. – № 2. – С. 56–64.

42. Предложение на рынке морских контейнерных перевозок между Азией и Европой вырастет к 2020 году на 23% [Электронный ресурс] / Российский таможенный портал. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://www.tks.ru/logistics/2017/08/23/0002>.

43. Родионов, А. Н. Оценка конкурентоспособности продукции / А. Н. Родионов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 1. – С. 63–77.

44. Российский и прилегающий контейнерные рынки за 9 месяцев 2016 года [Электронный ресурс] / INFRANEWS, Москва, 2016. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://infranews.ru/category/logistika/containeri/>.

45. Рубинштейн, Е. Д. Оценка вероятности банкротства компании [Электронный ресурс] / Е. Д. Рубинштейн // Теория и практика общественного развития 2014. – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-veroyatnosti-bankrotstva-kompanii>.

46. Строганов, А. О. Новый шелковый путь: вызов российской логистике / А. О. Строганов // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2016. – 358–362 с.

47. Строительство терминала «Сероглазка» в Петропавловске хотят завершить в 2021 году [Электронный ресурс] / Портал КГАУ Информационное агентство «Камчатка». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://pressa41.ru/society/stroitelstvoterminala-seroglazka-vpetropavlovskekhotyat-zavershit-v-2021-godu/>.

48. Тациян, Т. Е. Экономика мониторинга конкурентоспособности предприятий / Т. Е. Тациян // Маркетинг. – 2014. – № 2. – С. 17–25.

49. Убыток А.Р. Moller - Maersk по итогам 2016 года составил почти \$2 млрд [Электронный ресурс] / Информационное агентство России «ТАСС». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://tass.ru/transport/4006222>.

50. Фадеев, Е. А. Повышение эффективности контейнерных перевозок водным транспортом в международном сообщении «Азия-Европа» [Электронный ресурс / Е. А. Фадеев // Диссертация, 2016. – Электрон. дан. – Режим доступа : https://guu.ru/files/dissertations/2016/06/fadeev_e_a/dissertation.pdf.

51. Фасхиев, Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятий? / Х. А. Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 4. – С. 53–68.

52. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности в России / Р. А. Фатхутдинов // Управление персоналом. – 2013. – № 6. – С. 71–82.

53. Челенков, А. В. Анализ конкурентоспособности на взаимосвязанных рынках / А. В. Челенков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – №3. – С. 45–59.

54. Чистая прибыль Cosco Shipping Ports в 2016 году упала на 43%, до \$247 млн [Электронный ресурс] / Информационное агентство России «ТАСС». – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://tass.ru/transport/4132397>.

55. Чистый убыток FESCO в 2014 году составил 6,2 млрд рублей против прибыли годом ранее [Электронный ресурс] / Морские вести России. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.morvesti.ru/detail.php?ID=46833&spphrase_id=399731.

56. Чистый убыток группы FESCO в 2016 года составил \$22 млн [Электронный ресурс] / Информационное агентство «РБК». – Электрон. дан. – Режим доступа : <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/574cbae09a79474cf050baa4>.

57. COSCO Interim Report 2012 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://en.chinacosco.com/ChinaCosco/uploadFile/20120913_China_COSCO_H_share_2012_interim_report_E.pdf.

58. COSCO Interim Report 2013 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com/attach/101/LTN20130918499.pdf>. COSCO Interim Report 2013 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com/attach/101/LTN20130918499.pdf>.

59. COSCO Interim Report 2014 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com/attach/101/LTN20140923414.pdf>.

60. COSCO Interim Report 2015 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com/attach/101/1510131204310049505.pdf>.

61. COSCO Interim Report 2017 [Электронный ресурс] / Сайт компании COSCO SHIPPING Holdings Co., Ltd. – Электрон. дан. – Режим доступа : <http://en.chinacosco.com/attach/0/2017%20Interim%20Report.pdf>.

62. FESCO Consolidated financial statements 2012 [Электронный ресурс] / Сайт компании ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : http://www.fesco.ru/upload/iblock/cbf/fesco_ifrs_accounts_2012_en.pdf.

63. FESCO Consolidated financial statements 2013 [Электронный ресурс] / Сайт компании ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : https://www.fesco.ru/upload/iblock/88a/fesco_accounts_2013_rus.pdf.

64. FESCO Consolidated financial statements 2014 [Электронный ресурс] / Сайт компании ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : https://www.fesco.ru/upload/iblock/239/fesco_accounts_2014_eng_signed.pdf.

65. FESCO Consolidated financial statements 2015 [Электронный ресурс] / Сайт компании ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : https://www.fesco.ru/upload/iblock/520/fesco-accounts-2015-eng_final.pdf.

66. FESCO Consolidated financial statements 2016 [Электронный ресурс] / Сайт компании ПАО «Дальневосточное морское пароходство». – Электрон. дан. – Режим доступа : https://www.fesco.ru/upload/iblock/863/fesco_accounts-_2016_eng_signed.pdf.

67. Maersk Annual Report 2012 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x637682/9929D5D1-66DA-4B73-9C85-8F70EEB79F6C/Annual_Report_2012.pdf.

68. Maersk Annual Report 2014 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x817087/42CD9C58-9686-4AEC-B0C4-0C7A291FDF14/Annual_Report_2014.pdf.

69. Maersk Annual Report 2015 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа :

http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x874219/9643DB80-2142-4D2F-8FCE-F5DB67E26B70/Maersk_Group_Annual_Report_2015.pdf.


70. Maersk Annual Report 2016 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x926927/1313EF10-D845-4BDE-A0B6-BFEC276D0EE5/Maersk_Annual_Report_2016.pdf.

71. Maersk Annual Report 2017 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x971046/54DA7595-1904-4118-9174-E741CB7621D4/A.P._Moller_-_Maersk_Annual_Report_2017.pdf.

72. Maersk Interim Report 2013 / Maersk Line, Владивосток, 2012 г. [Электронный ресурс] // Maersk. – Электрон. дан. – Режим доступа : http://files.shareholder.com/downloads/ABEA-3GG91Y/5890783684x0x706308/9CA47280-2DBE-4407-9211-91AABCA80994/Interim_Report_Q3_2013.pdf.

Автор работы 
(подпись)

« 13 » июня 2018 г.

Нормоконтроль  В.С. Костяков
(подпись) (И.О. Фамилия)

« 12 » июня 2018 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

Г Р А Ф И К

подготовки и оформления выпускной квалификационной работы

студента (ки) Мацак Дениса Андреевича группы М 1201 лут

на тему: Конкурентоспособность российских судоходных компаний на рынке морских контейнерных перевозок Азиатско-Тихоокеанского региона

№ п/п	Выполняемые работы и мероприятия	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1	Выбор темы и согласование с руководителем	до 01 октября 2016 г.	выпн.
2	Составление плана работы и согласования с руководителем	до 01 ноября 2016 г.	выпн.
3	Составление библиографии	до 01 декабря 2016 г.	выпн.
4	Разработка и представление руководителю: главы 1 главы 2 главы 3	до 01 июня 2017 г. до 15 декабря 2017 г. до 01 мая 2018 г.	выпн.
5	Подготовка и согласование с руководителем выводов и предложений, введения и заключения	до 10 мая 2018 г.	выпн.
6	Доработка ВКР в соответствии с замечаниями руководителя	до 04 июня 2018 г.	выпн.
7	Прохождение предзащиты ВКР на кафедре: предзащита 1 предзащита 2 предзащита 3	до 24 марта 2018 г. до 28 апреля 2018 г. до 08 июня 2018 г.	выпн.
8	Доработка ВКР в соответствии с замечаниями, высказанными на предзащите, окончательное оформление	до 12 июня 2018 г.	выпн.
9	Итоговая экспертиза в системе антиплагиат Blackboard ДВФУ	до 14 июня 2018 г.	выпн.
10	Получение отзыва научного руководителя	до 20 июня 2018 г.	выпн.
11	Размещение текста ВКР в электронно-библиотечной системе НБ ДВФУ	до 20 июня 2018 г.	выпн.
12	Передача работы на кафедру	до 21 июня 2018 г.	выпн.
13	Завершение подготовки к защите (доклад, презентация в Power Point)	до 01 июля 2018 г.	выпн.
14	Защита ВКР в ГЭК	со 2 июля 2018 г.	

Дата выдачи графика «20» октября 2016 г.

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент
(должность, уч. звание)


(подпись)

О.И. Костюкова
(и.о.ф)

График получил


(подпись)

Д.А. Мацак
(и.о.ф)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студента _____

Мацак Дениса Андреевича
(фамилия, имя, отчество)

специальность (направление) 38.04.01 Экономика. Логистика и управление

транспортными перевозками на рынках АТР группа М 1201 лут

на тему Конкурентоспособность российских судоходных компаний на рынке морских
контейнерных перевозок Азиатско-Тихоокеанского региона

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент, О.И. Костюкова
(ученая степень, ученое звание, и. о. фамилия)

Дата защиты ВКР « ___ » июля 2018 г.

1. Объем работы: количество страниц 79; таблиц 10; рисунков 10, приложений нет.

2. Цель и задачи дипломного исследования:

Цель работы - разработать предложения по повышению конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке морских контейнерных перевозок АТР.

Задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки конкурентоспособности;
- дать общую оценку конкурентоспособности лидеров рынка морских контейнерных грузоперевозок АТР;
- провести анализ основной деятельности и конкурентоспособности российских судоходных компаний на рынке контейнерных перевозок АТР;
- определить пути повышения конкурентоспособности российских судовладельческих компаний на рынке контейнерных грузоперевозок АТР.

Цель и задачи сформулированы корректно и соответствуют теме работы.

3. Актуальность, теоретическая, практическая значимость темы исследования:

Анализ конкурентоспособности судоходных компаний в меняющихся рыночных условиях никогда не потеряет своей актуальности, т.к. только с его помощью можно определить степень соответствия рыночного поведения субъекта и принять решение о дальнейших планах деятельности, особенно при обстоятельствах высокой волатильности цен и тарифов на мировом рынке морских грузоперевозок в целом и на региональном рынке в частности, характерных для последнего десятилетия.

4. Соответствие содержания работы заданию (полное и неполное): полное

5. Основные достоинства и недостатки ВКР:

В качестве достоинства можно выделить сравнительный анализ конкурентоспособности трех судовладельческих компаний, осуществляющих контейнерные перевозки на рынке АТР

В качестве недостатков следует отметить:

- в работе не проведен сравнительный анализ тенденций контейнерных перевозок в АТР и объемов перевозок исследуемых компаний;
- в третьей главе работы выводы о причинах и факторах, определяющих конкурентные позиции исследуемых компаний, не достаточно глубокие.

6. Степень самостоятельности и способности дипломника к исследовательской работе:

В ходе работы Мацак Д.А. проявил самостоятельность и способность вести экономические исследования.

7. Оценка деятельности студента в период выполнения дипломной работы:

Работа выполнялась строго по утвержденному графику, достаточно ответственно.

8. Достоинство и недостатки оформления текстовой части, графического, демонстрационного, иллюстративного, компьютерного и информационного материала. Соответствие его оформления требованиям ГОСТ, образовательным и научным стандартам:

Оформление работы соответствует всем предъявляемым требованиям.

Уровень оригинальности текста выпускной квалификационной работы – %

9. Целесообразность и возможность внедрения результатов дипломного исследования:

Отдельные результаты исследования целесообразно использовать в учебном процессе при изучении соответствующих дисциплин.

Заключение: ВКР заслуживает оценки «хорошо».

Мацак Д.А. заслуживает присвоения квалификации магистр по направлению 38.04.01 Экономика, Логистика и управление транспортными перевозками на рынках АТР.

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент
(должность, уч. звание)


(подпись)

О.И. Костюкова
(и.о.ф)

«21» июня 2018 г.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу студента (ки) Мацака Дениса Андреевича

специальность (направление) 38.04.01 Экономика. Логистика и управление транспортными перевозками на рынках АТР

группа М1201лут

на тему Конкурентоспособность российских судоходных компаний на рынке морских контейнерных перевозок Азиатско-Тихоокеанского региона

Руководитель ВКР канд. экон. наук, доцент, О.И. Костюкова

Дата защиты ВКР «__» июля 2018 г.

1 Актуальность ВКР, ее научное, практическое значение и соответствие заданию:

В последние годы мировой рынок морских контейнерных грузоперевозок находится в депрессивном состоянии, вызванном существенным замедлением темпов роста мирового ВВП и международной торговли, ситуация обострилась под влиянием активного введения новых провозных мощностей судоходных компаний. В АТР, где ряд развивающихся стран и особенно КНР развиваются опережающими мир темпами, данный рынок имеет свою специфику и более жесткую конкуренцию, которую, как показывает практика, не выдерживают российские судовладельческие компании. В связи с вышеизложенным тема рецензируемой ВКР достаточно актуальна.

2 Достоинства работы (умение работать с литературой, последовательно и грамотно излагать материал, оригинальность идей, раскрытие темы, достижение поставленных целей и задач):

В работе автор показал умение грамотно и последовательно излагать материал. Проработан достаточно большой массив литературы по теме исследования. Теоретическая часть работы структурирована и является полной. Цель работы в целом достигнута задачи решены.

3 Недостатки и замечания (как по содержанию, так и по оформлению):

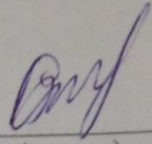
В третьей главе автор говорит о Fesco при этом постоянно чередует показатели и анализ Fesco и ОАО «ДВМП». Разве это одна компания? Выводы 3 главы не совсем аргументированы и обоснованы.

4 Целесообразность внедрения, использования в учебном процессе, публикации и т. п.
Отдельные результаты работы целесообразны к внедрению в учебный процесс по направлению 38.04.01 Экономика, Логистика и управление транспортными перевозками на рынках АТР.

5 Общий вывод: (о присвоении дипломнику соответствующей квалификации и оценка: отлично, хорошо, удовлетворительно).
Мацак Д.А. заслуживает присвоения квалификаций магистр по направлению 38.04.01 Экономика, Логистика и управление транспортными перевозками на рынках АТР.

Оценка «хорошо», при условии успешной защиты

Рецензент: канд. экон. наук,
старший научный сотрудник
научно-исследовательского отдела
Владивостокского филиала
Российской таможенной академии
(должность, уч. звание)


(подпись)

В.В. Стешок
(и.о.ф)

«_» июня 2018 г.

Директор В.В. Стешока доверено.
ка [подпись] В.С. Брушина

