



MAERSK
LINE

2019
ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ
Maersk Ukraine Ltd

Зміст

1. ПРО КОМПАНІЮ	3
1.1. Загальні відомості про компанію.....	3
1.2. Керівництво та організаційна структура.....	3
1.3. Конкурентні переваги	4
1.4. Основні події та досягнення.....	4
2. РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ.....	5
2.1 Техніко-економічні показники ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"	5
2.2 Аналіз фінансового стану.....	7
2.3 Аналіз рентабельності.....	8
3. НАПРЯМКИ, ЯКІ РЕАЛІЗУЮТЬСЯ КОМПАНІЄЮ ВІДНОСНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ ..	11
3.1 Участь у глобальних ініціативах	11
3.2 Кар'єрні можливості разом із Maersk Ukraine	11
3.3 Охорона праці.....	11
4 РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ.....	11
4.1 Економічні умови діяльності в Україні	11
4.2 Напрямки щодо нівелювання негативних тенденцій в контейнерній індустрії	12
5 СТРАТЕГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	13

1. ПРО КОМПАНІЮ

1.1. Загальні відомості про компанію

Компанія Maersk Ukraine Ltd заснована 30 березня 1993 року та є агентством глобального перевізника Maersk Line. Головною компанією Групи Maersk Line виступає A.P. Moller-Maersk.

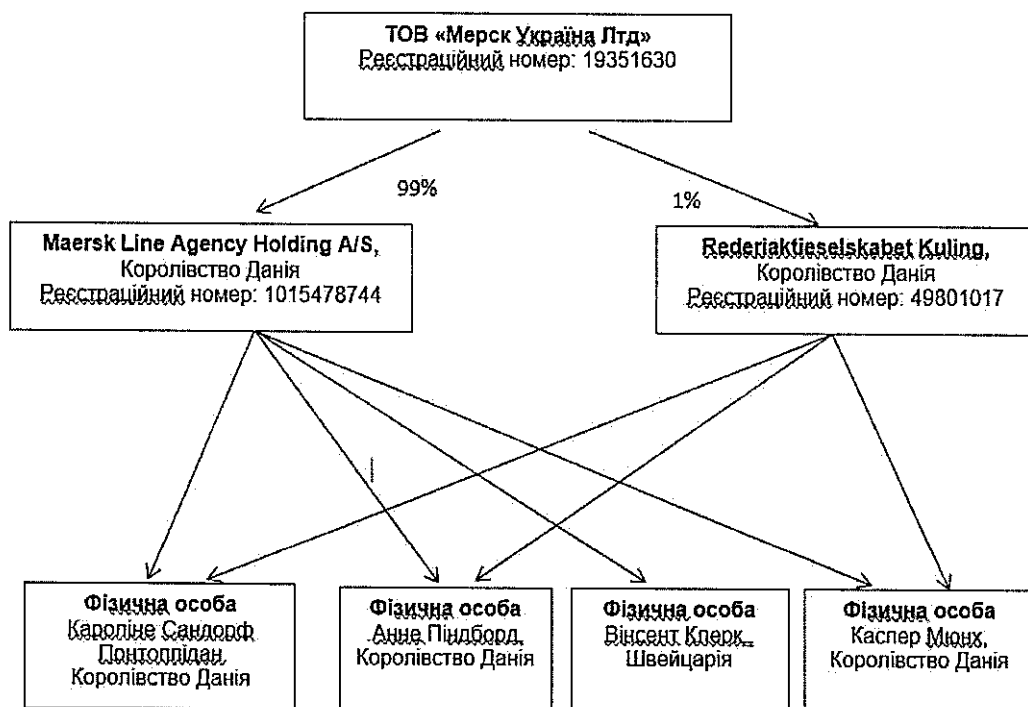
Контейнерні перевезення — основна сфера діяльності Групи. Щодня Група Maersk перевозить мільйони тонн вантажів. Наша величезна мережа охоплює понад 300 портів в більш ніж 120 країнах і забезпечує швидкі, надійні і регулярні перевезення в усі куточки світу. Більш детально з інформацією про діяльність, історію, плани та досягнення Групи можливо ознайомитись на сайті Групи <https://www.maersk.com>.

Maersk Ukraine Ltd - міжнародна за характером – українська за діяльністю. Тому головні офіси Компанії в Києві та Одесі мають унікальні ресурси для організації перевезень на світові ринки. Ми можемо організувати доставку будь-якого вантажу, у нас є всі необхідні знання і глобальна транспортна мережа для своєчасної доставки вантажу в пункт призначення. Ми забезпечуємо сполучення з Чорноморським регіоном за допомогою рейсів з Чорноморська, Одеси і Південного. У Середземному морі наші щотижневі рейси з портів Туреччини і Єгипту організовують сполучення з судами нашого величезного океанського флоту. Далі вантажі доставляються найкоротшими маршрутами до пунктів призначення.

1.2. Керівництво та організаційна структура

Корпоративні права компанії **Maersk Ukraine Ltd** у розмірі 99% належать компанії **Maersk Line Agency Holding A/S** (Копенгаген, Данія) та у розмірі 1% належать компанії **Rederiaktieselskabet Kuling** (Копенгаген, Данія), корпоративні права яких у свою чергу на 100% належать компанії **A.P. Moller - Mærsk A/S** (Копенгаген, Данія).

Схематичне представлення структури власності Компанії



Перераховані бенефіціари не мають часток власності, але мають вплив на Компанію.

Згідно зі Статутом Компанії Вищим органом Товариства є Загальні збори учасників, який може вирішувати будь-які питання діяльності.

У Товаристві створюється колегіальний виконавчий орган - Дирекція, яка складається з трьох членів (генерального директора та двох директорів).

Дирекція здійснює управління поточною діяльністю Товариства в межах компетенції, визначеної Статутом та чинним законодавством України.

A.P. Moller-Maersk A/S є публічною акціонерною компанією, яка має гнучку структуру власності. Інформація про власників зберігається на сайті NASDAQ: <http://www.nasdaqomxnordic.com/aktier/microsite?Instrument=CSE3200&name=A.P.%20M%20C3%B8ller> (пошук за реєстраційним номером: 22756214).

1.3. Конкурентні переваги

Головними нашими перевагами були, є і залишаються:

- широка географія перевезень;
- найбільший контейнерний флот в світі;
- найбільший парк контейнерів;
- високий рівень спеціалізації в перевезенні вантажів, які потребують контрольовану температуру перевезення. Будучи одним зі світових лідерів в сфері рефрижераторних перевезень ми можемо допомогти вам з доставкою будь-яких швидкопсувних товарів в будь-яку точку світу. Володіючи найбільшим в світі парком високотехнологічних рефрижераторних контейнерів, ми забезпечуємо доставку охолодженої та замороженої продукції в пункти призначення в ідеальному стані.

1.4. Основні події та досягнення

З 1 квітня 2018 року у компанії ухвалили рішення про перехід з Одеського порту на обслуговування в «ТІС КТ» в порт «Південний». Рішення Maersk Line не було спонтанним і ніяк не пов'язаним з політичними причинами. Це було зроблено відповідно до планів з розвитку бізнесу компанії і оптимізації заходів судів в українські порти. До того ж оператор «ТІС КТ» зміг запропонувати кращу портову і залізничну інфраструктуру в Україні, що дуже важливо для багатьох клієнтів в сьогоднішніх реаліях.

Найбільш глибоководний і сучасний контейнерний термінал в Україні - «ТІС КТ» нарощує обсяги. Продовжується процес подовження причалів терміналу до 600 м, де встановлені в одну лінію п'ять кранів STS, що дозволяють одночасно обробляти два великих контейнеровоза. З «ТІС» ходить два регулярних контейнерних поїзда в Дніпро і Київ. Найближчим часом будуть пущені поїзди в Тернопіль, Харків та Вінницю. Добудовується залізнична станція Хімічна. Розвиток інфраструктури та модернізація контейнерного терміналу «ТІС КТ» добре інвестується, що ще раз підтверджує правильність прийнятого компанією рішення.

Також у жовтні 2019 компанія Maersk Line запустила фідерний сервіс в контейнерному терміналі «ТІС КТ» в порту Південний.

Взагалом 2019 рік відзначився рекордним обсягом перевезень, а також успішним стартом залізничної логістики з використанням маршрутних контейнерних поїздів.

2. РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Техніко-економічні показники ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"

Проведемо аналіз техніко-економічних показників ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 рр. в таблиці 1.

Таблиця 1 - Техніко-економічні показники за 2017-2019 роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	за 2018- 2019 рр.	за 2017-2019 рр.	за 2018- 2019 рр.	за 2017- 2019 рр.
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	384 352,00	459 676,50	621 095,50	161 419,00	236 743,50	35,1%	61,6%
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	75 610,50	123 932,50	249 206,00	125 273,50	173 595,50	101,1%	229,6%
Реалізовано продукції, тис. грн.	254 195,00	383 788,00	677 972,00	294 184,00	423 777,00	76,7%	166,7%
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	201 575,00	268 390,00	433 410,00	165 020,00	231 835,00	61,5%	115,0%
Матеріальні витрати, тис. грн.	815,00	713,00	785,00	72,00	-30,00	10,1%	-3,7%
Витрати на оплату праці, тис. грн.	13 143,00	13 861,00	18 525,00	4 664,00	5 382,00	33,6%	40,9%
Чисельність працюючих, чол.	35,00	36,00	39,00	3,00	4,00	8,3%	11,4%
Чистий прибуток, тис. грн.	21 453,00	75 191,00	175 356,00	100 165,00	153 903,00	133,2%	717,4%
Продуктивність праці персоналу, тис. грн. / чол.	7 262,71	10 660,78	17 383,90	6 723,12	10 121,18	63,1%	139,4%
Середня заробітна плата, грн.	31 292,86	32 085,65	39 583,33	7 497,69	8 290,48	23,4%	26,5%
Рентабельність продукції, %	10,64	28,02	40,46	12,44	29,82	44,4%	280,2%
Рентабельність активів, %	5,58	16,36	28,23	11,88	22,65	72,6%	405,8%
Рентабельність власного капіталу, %	28,37	60,67	70,37	9,69	41,99	16,0%	148,0%

За даними таблиці видно, що середньорічна вартість активів в 2019 році становить 621095.5 тис. грн. Це на 161419 тис. грн. більше минулорічного показника, (темپ приросту становить 35.1%), а в порівнянні із показником за 2017 рік вартість активів збільшилася на 236743.5 тис. грн. (темп приросту активів ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 роки становить 61.6%).

Середньорічна вартість власного капіталу склала в 2019 році 249206 тис. грн. За останній рік власний капітал зріс на 125273.5 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав 101.1%). У порівнянні із показником за 2017 рік, власний капітал зріс на 173595.5 тис. грн. (темп приросту становить 229.6%).

Виручка від реалізації в 2019 році склала 677972 тис. грн. За останній рік обсяг збуту зріс на 294184 тис. грн. (темп приросту за останній рік склав 76.7%). У порівнянні із показником за 2017 рік, обсяг реалізації зріс на 423777 тис. грн. (темп приросту становить 166.7%).

Аналіз ефективності діяльності підприємства показав, що підприємство є прибутковим, прибуток в 2019 році становить 175356 тис. грн., що на 100165 тис. грн. більше минулорічного показника. Динаміка прибутку наведена на рисунку 2.

Показники рентабельності за останній рік покращилися. Так, рентабельність продукції за останній рік збільшилася на 12.44% і склала в 2019 році 40.46%. Рентабельність активів за останній рік збільшилася на 11.88% і склала в 2019 році 28.23%, рентабельність власного капіталу за останній рік збільшилася на 9.69% і склала в 2019 році 70.37%.

Динаміка чистого прибутку

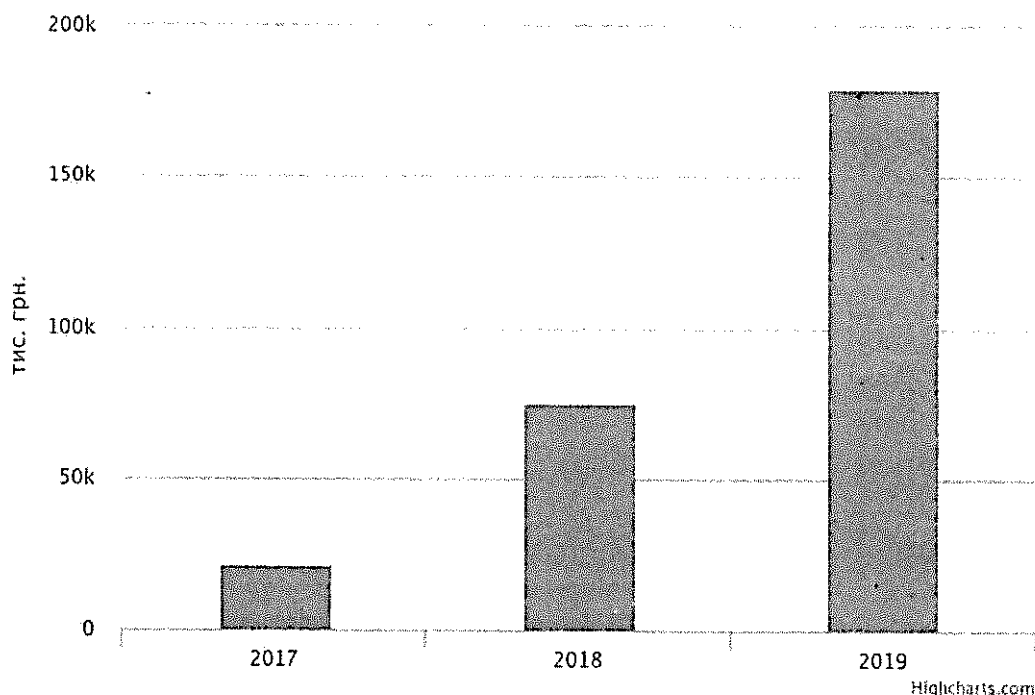


Рисунок 1 - Динаміка чистого прибутку ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"

Висновок

Позитивними змінами в діяльності є: збільшення середньорічної вартості активів, збільшення середньорічної вартості власного капіталу, збільшення фонду оплати праці, розширення штату працівників, зростання прибутку, покращення фондівіддачі, покращення продуктивності праці, збільшення середньої заробітної плати, збільшення рентабельності продукції, збільшення рентабельності активів, збільшення рентабельності власного капіталу.

Проаналізуємо формування прибутку та його динаміку в таблиці 2.

Таблиця 2 - Формування прибутку ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-19 рр.

Показник	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Доходи	267 110,00	391 877,00	698 451,00	306 574,00	431 341,00	78,23	161,48
Витрати	240 309,00	305 336,00	477 842,00	172 506,00	237 533,00	56,50	98,84
Прибуток до оподаткування	26 801,00	86 541,00	220 609,00	134 068,00	193 808,00	154,92	723,14
Податок на прибуток	5 348,00	11 350,00	45 253,00	33 903,00	39 905,00	298,70	746,17
Чистий прибуток	21 453,00	75 191,00	175 356,00	100 165,00	153 903,00	133,21	717,40

За даними таблиці бачимо, що прибуток до оподаткування в 2019 році склав 220609 тис. грн. (698451 - 477842), що на 134068 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту прибутку до оподаткування за останній рік склав 154,92%. У порівнянні із показником за 2017 рік прибуток до оподаткування збільшився на 193808 тис. грн.

Податок на прибуток в 2019 році склав 45253 тис. грн., що на 33903 тис. грн. більше значення 2018 року.

Отже, чистий прибуток в 2019 році склав 175356 тис. грн., що на 100165 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 133,21%. У порівнянні із показником за 2017 рік чистий прибуток збільшився на 153903 тис. грн., а темп його приросту за 2 роки склав 717,40%.

2.2 Аналіз фінансового стану

Проведемо аналіз ефективності використання оборотного капіталу.

Таблиця 3 - Аналіз показників ефективності використання оборотного капіталу ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017 - 2019 роки

Показники	На кінець року			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Власний оборотний капітал	85 212,00	160 154,00	335 663,00	175 509,00	250 451,00
Коефіцієнт маневреності власних коштів	1,00	1,07	1,23	0,16	0,23
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,20	0,32	0,45	0,13	0,25

Власний оборотний капітал становить на кінець 2019 року 335663 (336884 - 1221) тис. грн. За останній рік вартість власного оборотного капіталу збільшилася на 175 509 тис. грн., а у порівнянні із значенням за 2017 рік збільшилася на 250 451 тис. грн., що є позитивним фактором.

Коефіцієнт маневреності власних коштів становить на кінець 2019 року 1.23 (413839 / 335663). За останній рік показник збільшився на 0.16 тис. грн., що є позитивним фактором.

Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом становить на кінець 2019 року 0.45 (335663 / 740250). За останній рік показник збільшився на 0.13 тис. грн., а у порівнянні із значенням за 2017 рік збільшився на 0.25 тис. грн., що є позитивним фактором.

2.3 Аналіз рентабельності

Найважливішим показником рентабельності будь-якого підприємства є рентабельність продукції. Його обчислюють його діленням чистого прибутку на собівартість реалізованої продукції. Обчислимо даний показник в таблиці 4.

Таблиця 4 - Аналіз рентабельності продажу ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Валовий прибуток, тис. грн.	52 620,00	115 398,00	244 562,00	129 164,00	191 942,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	201 575,00	268 390,00	433 410,00	165 020,00	231 835,00
Рентабельність продажу, %	26,10	43,00	56,43	13,43	30,32

За даними таблиці ми бачимо, що рентабельність продажу в 2017 році складає 26.10% ($52620 / 201575 * 100$), в 2018 році рентабельність продажу склала 43.00% ($115398 / 268390 * 100$), в 2019 році показник склав 56.43% ($244562 / 433410 * 100$). За досліджуваний період відбулося збільшення показника на 30.32%.

Динаміку рентабельності продажу наведено на рисунку 2.

Динаміка рентабельності продажу ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017–2019 рр.

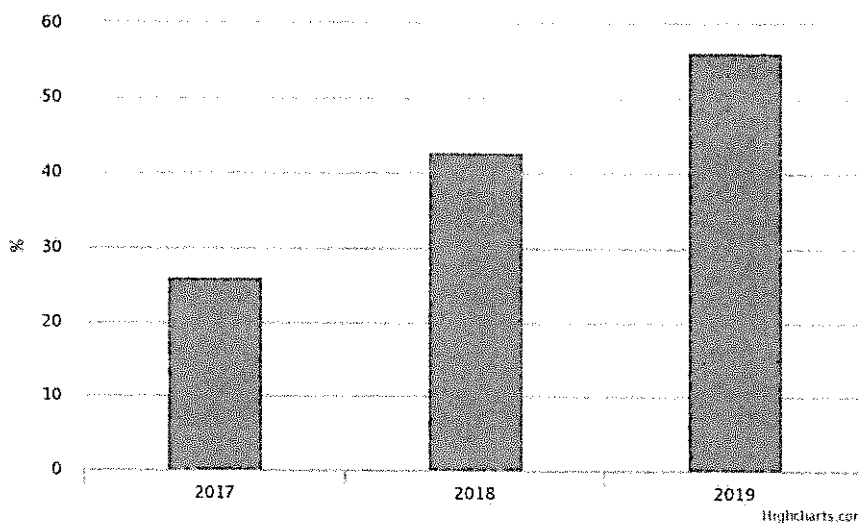


Рисунок 2 - Динаміка рентабельності продажу ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"

Найважливішим показником рентабельності будь-якого підприємства є рентабельність продукції. Його обчислюють його діленням чистого прибутку на собівартість реалізованої продукції. Обчислимо даний показник в таблиці 5.

Таблиця 5 - Аналіз рентабельності продукції ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Чистий прибуток, тис. грн.	21 453,00	75 191,00	175 356,00	100 165,00	153 903,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	201 575,00	268 390,00	433 410,00	165 020,00	231 835,00
Рентабельність продукції, %	10,64	28,02	40,46	12,44	29,82

За даними таблиці ми бачимо, що рентабельність продукції в 2017 році складає 10.64% ($21453 / 201575 * 100$), в 2018 році рентабельність продукції склала 28.02% ($75191 / 268390 * 100$), в 2019 році показник склав 40.46% ($175356 / 433410 * 100$). Для виробничих підприємств середньогалузеве значення показника 20%. Таким чином рентабельність продукції є нормальною.

За досліджуваний період відбулося збільшення показника на 29.82%.

Динаміку рентабельності продукції наведено на рисунку 3.

Динаміка рентабельності продукції ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 рр.

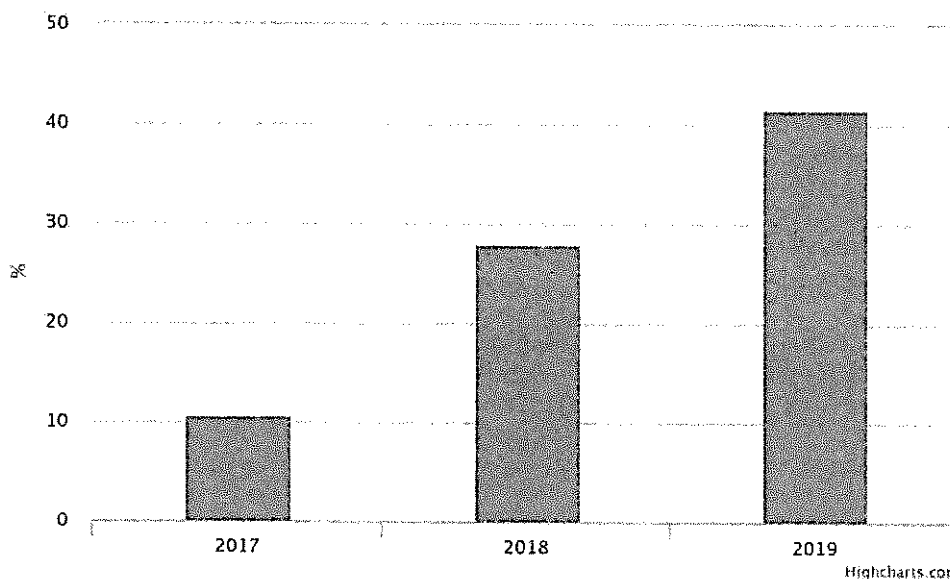


Рисунок 3 - Динаміка рентабельності продукції ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"

Розрахуємо і рентабельність реалізованої продукції. Даний показник визначається відношенням різниці обсягу реалізованої продукції в цінах продажу та собівартості

реалізованої продукції до собівартості реалізованої продукції. Проведемо аналіз реалізованої продукції в таблиці 6.

Таблиця 6 - Аналіз рентабельності реалізованої продукції ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД" за 2017-2019 роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Обсяг реалізованої продукції в цінах продажу, тис. грн.	254 195,00	383 788,00	677 972,00	294 184,00	423 777,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	201 575,00	268 390,00	433 410,00	165 020,00	231 835,00
Рентабельність реалізованої продукції,%	26,10	43,00	56,43	13,43	30,32

Рентабельність реалізованої продукції в 2017 році складає 26.10% $((254195 - 201575) / 201575 * 100)$, в 2018 році рентабельність реалізованої продукції склала 43.00% $((383788 - 268390) / 268390 * 100)$, в 2019 році показник склав 56.43% $((677972 - 433410) / 433410 * 100)$. За досліджуваний період відбулося збільшення показника на 30.32%.

Динаміку рентабельності продажу наведено на рисунку 4.

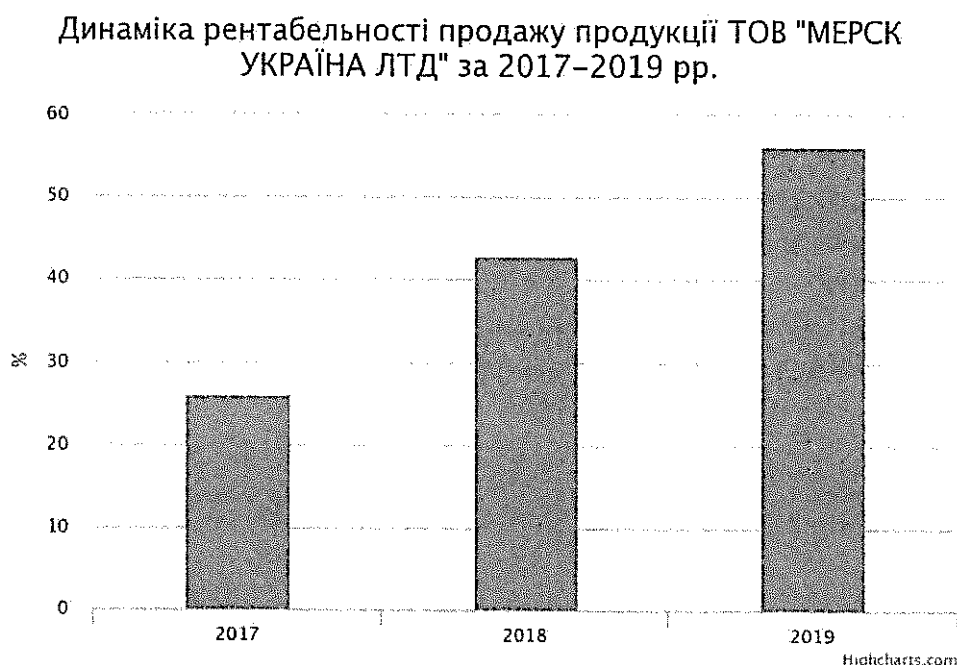


Рисунок 4 - Динаміка рентабельності продажу продукції ТОВ "МЕРСК УКРАЇНА ЛТД"

3. НАПРЯМКИ, ЯКІ РЕАЛІЗУЮТЬСЯ КОМПАНІЄЮ ВІДНОСНО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

3.1 Участь у глобальних ініціативах

Група компаній AP Moller - Maersk прагне до того, щоб наша ділова практика була безпечною, відповідальною та прозорою відповідно до наших основних цінностей і принципів Глобального договору ООН про права людини, трудові права, навколишнє середовище та боротьбу з корупцією, а також сприяла цілям ООН в сфері стійкого розвитку. Корпоративна стабільність в групі компаній AP Moller - Maersk визначається як систематична робота, спрямована на зниження негативного впливу і посилення позитивного впливу на людей, суспільство і навколишнє середовище.

Ми також прагнемо забезпечити зростання для суспільства і для нашої компанії, використовуючи основні переваги нашого бізнесу для вирішення глобальних проблем за допомогою інновацій та співробітництва. Тому ми активно підтримуємо і приймаємо участь в програмах нашої глобальної компанії, які допомагають пом'якшити вплив стихійних лих і розширити доступ до основних товарів і послуг для постраждалих громад, а також віддаємо пріоритет проектам, які відкривають нові соціально-економічні можливості для знедолених спільнот за допомогою регіональної та глобальної торгівлі.

3.2 Кар'єрні можливості разом із Maersk Ukraine

Ми є частиною міжнародного корпоративного бізнесу, який дає можливість розвитку вашої кар'єри, як в Україні, так і в її продовженні в інших країнах.

Незалежно від того, яка у вас спеціалізація за профілем, фахом, або покликанням. Ви тільки здобули вищу освіту або володієте великим досвідом в одній з областей нашого бізнесу, ви знайдете цікаві можливості своєї професійної реалізації.

Ми прагнемо забезпечити позитивне, продуктивне і сприятливе робоче середовище, в якому всі співробітники цінуються і надихаються бути кращими, якими вони тільки можуть бути. Ми завжди ставимося до кожного співробітника з повагою і гідністю, і не потерпимо дискримінації або переслідувань будь-якого роду.

3.3 Охорона праці

Безпека наших співробітників - один з ключових аспектів у діяльності компанії, тому ми надаємо співробітникам, як медичну страховку, так і страхування життя. Ми надаємо додаткову відпустку працівникам за роботу з персональними комп'ютерами (4 дні), інше.

На корпоративному рівні охорона праці є ключовим параметром, так як транспорт сам по собі є галуззю з підвищеними небезпекою для життя і здоров'я і головною метою є нульовий травматизм наших співробітників.

4 РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

4.1 Економічні умови діяльності в Україні

Існує ряд перешкод, що впливають на світову торгівлю, а саме : політичні процеси, економічні війни, відсутність інфраструктури, корупція, обтяжливі процеси документування, неефективність ланцюгів поставок, відсутність ноу-хау в логістиці Загальним для всіх цих питань є те, що вони роблять торгівлю набагато дорожчою і складною, ніж вона повинна бути.

Найбільш актуальною проблемою сьогодення України, на жаль, залишається нестабільна військово-політична та економічна ситуація, яка значною мірою впливає на обсяги імпортно-експортних операцій в цілому та негативно позначається на операційному середовищі всередині країни зокрема. Низька якість операційного середовища (тобто ділового клімату) пояснюється зниженням купівельної спроможності учасників торговельного процесу із-за знецінення національної валюти. Також негативну роль відіграють завищені портові збори, які роблять Україну найдорожчою країною в Європі по портових зборів. Це побічно гальмує зовнішню торгівлю і, як результат, стримує розвиток економіки. Якщо порівнювати з країнами Європи, фактично, українські експортери та імпортери переплачують за перевезення. Також вимагає спрощення процедура оформлення вантажів та мультимодальних перевезень, що дозволить істотно прискорити логістику в цілому.

За підсумками 2019 року сумарна потужність всіх наявних контейнерних терміналів в Україні досягла 3,1 млн TEU на рік. На жаль, завантаження їх залишається досить низькою - 22,6%. У наявності надлишок портових потужностей, що свідчить про нереалізований потенціал України в цій сфері.

Також Україна має можливість, що дозволили б їй посперечатися за транзитні вантажі з іншими країнами, проте стан наземної інфраструктури залишає бажати кращого. Вже сьогодні вона не справляється з існуючими вантажопотоками, не кажучи про майбутнє їх зростання. Останнє стосується і автомобільних, і залізничних доріг.

Отже, основні фактори, які сприятимуть зростанню контейнерних перевезень, це застосування сучасних стандартів обробки контейнерного флоту, скорочення термінів проведення митних процедур та децентралізація контрольних процедур в українських морських портах. Все це створює велике поле для роботи нашої компанії, для закріплення наявних позицій і розширення її діяльності. Ми бачимо можливість для розвитку компанії MAERSK Line і своє місце на ринку контейнерних перевезень України, а це стимул до підвищення якості роботи та пошуку нових управлінських рішень.

4.2 Напрямки щодо нівелювання негативних тенденцій в контейнерній індустрії

Наша відповідь на вищезазначені складнощі :

Консолідація ліній.

Період з 2012 по 2016 роки показав, що норма прибутку достатня у гравців, які покривають глобальні ринки контейнерних перевезень. На даний момент п'ять найбільших світових перевізників, до складу яких ми входимо, сьогодні контролюють 64% ринку. Друга п'ятірка контролює ще 18%. В цілому з 90-х років процес консолідації відбувався в три етапи. Перша фаза - це кінець 90-х років, друга - період з 2008 по 2014 рік і найбільший етап, який ми проходимо зараз, почався в 2015 році. Існує такий показник, як індекс консолідації (НИІ), який визначає рівень консолідації ринку. Сьогодні він становить 1016, а це означає, що ринок середньо консолідований. Щоб забезпечити потрібну норму прибутку, індекс НИІ повинен перебувати в межах 1,5-2 тис. Отже, контейнерний ринок ще недостатньо консолідований, щоб дати потрібну норму прибутку, тому курс, обраний нашою компанією, на об'єднання буде відбуватися і далі.

Зниження зовнішніх бар'єрів в торгівлі

Ми маємо намір внести свій внесок, працюючи з нашими клієнтами і партнерами, щоб спростити ланцюги поставок, відцифрувати процедури і прискорити реформу торгівлі. Це буде стимулювати глобальне зростання торгівлі, створюючи більше можливостей для того, щоб зробити зростання більш інклюзивним, оскільки бар'єри для країн, підприємців і малих підприємств будуть усунені або зменшені.

Ефективне торговельне середовище

Ми підтримуємо розробку більш ефективних торгових процедур і скорочення термінів транспортування над якими працює наша материнська компанія. У грудні 2015 року А.П. Моллер-Майєрск приєднався і зайняв місце в керівному комітеті недавно створеного Глобального альянсу щодо спрощення процедур торгівлі в рамках СОР. У новий альянс входять уряди, міжнародні компанії, такі як Maersk, DHL і Wal-Mart, а також Міжнародна торгова палата і Всесвітній економічний форум. Метою Глобального альянсу за торгівлю є прискорення реформ щодо спрощення процедур торгівлі шляхом підтримки швидкого і широкого здійснення Угоди СОР про спрощення процедур торгівлі (ТФА). Першим кроком для Глобального альянсу щодо спрощення процедур торгівлі є діагностика найбільших торгових бар'єрів в конкретних країнах. Завдяки тому, що 90% всіх торгових товарів перевозиться морем, Maersk може підтримати цей процес завдяки розумінню особливостей місцевих ринків нашими експертами.

Сьогодні митні процеси можуть включати великі обсяги документації, які зазвичай не відцифровуються. Це і відсутність координації між приватними і державними суб'єктами, що додає непотрібний час на очікування і затримки для товарів, що продаються та призводить до додаткових витрат і ризиків штрафів для імпортерів і експортерів.

Реформи, спрямовані на скорочення часу транзиту товарів через кордони, можуть значно збільшити торговельні потоки і, таким чином, стимулювати зростання і створення робочих місць в країнах з низьким і середнім рівнем доходу. За оцінками СОР, повне впровадження ТФА може додати до світового ВВП 1 трильйон доларів на рік і 21 мільйон нових робочих місць в світі. Тому успішна реалізація принесе користь усім країнам учасникам, а також імпортерам та експортерам.

Про Глобальний альянс СОР щодо спрощення процедур торгівлі

- Угода про спрощення процедур торгівлі є частиною Балійської угоди СОР 2013 року і вступить в силу після того, як дві третини (108) членів закінчать процес внутрішньої ратифікації.
- Глобальний альянс по спрощенню процедур торгівлі складається з ряду великих міжнародних компаній, які надають підтримку урядам країн-донорів Канаді, Німеччині, Великобританії та США. Секретаріат альянсу пов'язаний з Міжнародною торговою палатою, Світовим економічним форумом і Центром міжнародного приватного підприємництва.

Для отримання додаткової інформації про Глобальний альянс і вплив ТФА, будь ласка, відвідайте: www.tradefacilitation.org

5 СТРАТЕГІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Щороку головна компанія групи визначає ряд стратегічних пріоритетів, які допомагають всім її учасникам постійно нарощувати і покращувати те, що дає нам конкурентну перевагу.

У 2020 році Група Maersk зосередиться на виконанні 6 ключових завдань:



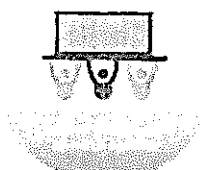
Бізнес морських перевезень становить 70% нашого обороту - ми не зможемо домогтися успіху, якщо цей сегмент не буде успішним. Це та частина гонки, в якій ми дійсно можемо домогтися успіху, тому що ми вже розуміємо проблему: вищі ціни за контейнер, більш низька вартість за контейнер і обсяги для заповнення мережі. В цьому році ми зосередимося на прибутковості, зростання на ринку, підвищення доходів і зниження витрат.



Ми хочемо створити конкурентоспроможний портфель продуктів логістики та послуг на максимально можливій кількості ринків. Пропонувати комплексні рішення означає розробку конкурентоспроможних, масштабованих продуктів, які доповнюють те, що ми вже пропонуємо нашим клієнтам. І пошуком нових джерел доходу. Йдеться про підприємництво.



Ми виграємо в довгостроковій перспективі, тільки якщо наші клієнти задоволені. Кожна дія і рішення, яке ми приймаємо, має розглядатися з їх точки зору. Технологія важлива - ми хочемо, щоб клієнти могли самостійно задовольняти практично всі свої потреби в Інтернеті. Але коли вони телефонують або пишуть по електронній пошті, про них повинні піклуватися люди, які добре підготовлені і мають інформацію, якої вони потребують, щоб допомогти їм.



Початок для розвитку цього пріоритету, було закладено в попередніх роках і в цьому році ми побачимо, що важка робота окупиться. Термінали працюють над оптимізацією свого підходу, який показує позитивні результати. Ми продовжимо розвивати це в 2020 році.



У нас багато справ на цьому фронті. Ми хочемо продовжувати створювати команду і використовувати деякі стратегічні можливості. Ми повинні мати справу з нашими хиткими застарілими технологічними платформами. Ми хочемо створити MAESTRO, розширити його використання і додати нові інструменти. І повільно, але вірно, ми будемо рухатися до використання штучного інтелекту в нашому бізнесі.



Ми починаємо гонку як один: один Maersk, одна команда, одна культура. Ми разом сильні і вже більш моторні. У нас сильні цінності, сильна орієнтація на клієнта. Цього року мова йде про ще більшу гнучкість, спільну роботу над вирішенням проблем. Бути креативними і сміливими. Іноді ми зазнаємо невдачі, і це нормально - ми зазнаємо невдачі разом, разом вчимося, разом просуваємося вперед і, нарешті, разом перемагаємо як одна команда, об'єднана для зростання. Цей пріоритет лежить в основі всього, що ми робимо. Якщо ми не разом, ми не перемаємо.

Пріоритетним напрямком для Maersk Ukraine Ltd в 2020 році буде продовження розвитку саме залізничної логістики в Україні, в якій ми зацікавлені для забезпечення як експорту так і імпорту, і який вже дав непогані результати.

В даний момент ми працюємо над тарифною політикою, яку будемо пропонувати клієнтам, і в найближчому майбутньому цей поїзд також буде повнофункціонально представлений для контейнерних перевезень в зазначеному напрямку.

У всесвітній мережі Maersk Line ми впевнені, що наша загальна стратегія на 2020 рік допоможе нам досягти нашої мети стати глобальним інтегратором контейнерної логістики. Щоб підтримати і виконати наші стратегічні пріоритети, кожна компанія групи повинна зіграти свою роль, як одне ціле та кожен колега Maersk Ukraine Ltd, як одна команда, заради нашої спільної перемоги.

Генеральний директор

Головний бухгалтер

23 грудня 2021 р.



Колоянов Роман Віталійович

Яцентюк Юлія Юріївна