

МОДЕЛ НА КОРАБОПЛАВАТЕЛНА КОМПАНИЯ И АНАЛИЗ НА ВРЪЗКИТЕ С КОРАБНИТЕ БРОКЕРИ

Румен Гроздев Грозев

Докторант във ВВМУ „Н.Й.Вапцаров“

***Резюме:** Корабоплавателните компании се създават за предоставяне на морски транспортни услуги, които осигуряват международната търговия със стоки, чийто условия на доставка включват морски и речни превози. Функционирането на всяка корабоплавателна компания е свързано с осъществяване на редица дейности свързани с поддръжката и експлоатацията на корабите. Корабопритежателите извършват два вида търговия: покупко-продажба на кораби и предоставяне на морски транспортни услуги. При осъществяването на тази търговия, корабопритежателите обичайно използват корабни брокери. Статията разглежда и анализира отношенията между корабопритежателите и корабните брокери.*

***Ключови думи:** корабоплавателна компания; корабни брокери при покупко-продажба на стари и нови кораби и организиране на морски транспортни услуги; корабен брокераж*

SHIPPING COMPANY MODEL AND ANALYSIS OF RELATIONS WITH SHIP BROKERS

Rumen Grozdev Grozev

Doctoral student of Nikola Vaptsarov Naval Academy

Summary: *Shipping companies are set up to provide maritime transport services that serve international trade in goods whose terms of delivery include sea and river transport. The operation of each shipping company is associated with the implementation of a few activities related to the maintenance and operation of ships. Shipowners carry out two types of trade: purchase and sale of ships, and provision of maritime transport services. In carrying out this trade, shipowners usually use shipbrokers. The article examines and analyzes the relationship between shipowners and shipbrokers.*

Keywords: *shipping company; shipbrokers in the purchase and sale of second hand and new ships, also and the organization of maritime transport services; ship brokerage*

Въведение.

При създаването на стопанските предприятия се изгражда съответната структура, която служи за тяхното правилното функциониране. Дейността на стопанските дружества се осъществява чрез установените търговски отношения между дружеството и неговите доставчици, също и отношенията с клиентите на дружеството, т.е. изгражда се бизнес модела. Задачата на бизнес модела е да определи начина по който предприятието предоставя своите стоки или услуги, които са необходими на техните клиенти.

Целтана тази статия е да се разбере значението на бизнес моделите и да се проучат техните връзки с бизнес стратегията, управлението на иновациите и икономическа теория. [1]

1. Предназначение.

Корабоплаването предоставя морски и речни транспортни услуги и е част от световната морска транспортна индустрия. Корабните брокери са специализирани посредници между корабособствениците и товародателите, които използват кораби за превоз на товари, също и посредници между купувачи и продавачи на плавателни съдове. Морските превозвачи предоставят услуги за превоз на товари. [2]

2. Брокерска и операторска дейност.

Брокерските компании посредничат между продавачите и купувачите на нови и стари кораби, също и при предоставянето на морски транспортни услуги. В замяна на тези услуги те получават комисионни за всяка успешна сделка. Комисионната е процент от получената цена на кораба, навло за превоза или наем за кораба и се заплаща от продавача на кораба или доставчика на морската транспортна услуга.

Някои брокерски фирми са се превърнали в големи компании, включващи отдели, специализирани в различни сектори на корабоплаването, например: чартиране на сухотоварни товари, чартиране на танкери, чартиране на контейнери, продажба и покупка, разрушаване, фючърси и изследвания; други "бутикови" корабни посредници се концентрират върху специфични сектори на корабоплавателния пазар.

Аналогичен е и модела на компаниите корабни оператори, има такива, които имат диверсифициран флот като, танкери, контейнеровози, кораби за насипни товари. Това е начина за намаляване на загубите когато един от пазарите е в криза. Другият тип оператори специализират единствено един тип кораби.

Основните центрове за корабоплаване и корабоплаване в световен мащаб са Лондон, Ню Йорк, Сингапур и Токио, както и където са базирани много корабособственици, като Осло и Атина. Други места продължават да се развиват в международните корабоплавателни услуги, като Хонконг и Шанхай, Делхи и Мумбай, Копенхаген, Женева, Генуа, Хамбург и Париж в Европа; а в Северна Америка Кънектикът, Хюстън и Монреал са важни корабни центрове.

До края на 20-ти век е било обичайно корабните брокери да обхващат повече от един сектор в корабоплаването, въпреки че в днешно време по-голямата част от корабните брокери се специализират в определен сектор. Подобно на много финансови и транспортни услуги, исторически корабният брокер израства от Лондонските кафенета, като се утвърждава на Балтийската борса. [3]

Институтът на оторизираните корабни брокери определя образователни стандарти в цялата индустрия по целия свят, чиито стипендианти получават привилегията да използват пост-номиналните букви FICS.

3. Класификация.

3.1. Продаване и купуване.

Брокерите за продажба и покупка ("S&P") посредничат при покупката и продажбата на съществуващи плавателни съдове на пазара за употребявани кораби или сключват договори за нови кораби (наричани новостроящи се) от корабостроителниците. Брокерите на S&P популяризират възможностите и обсъждат пазарните тенденции с корабособственици, товародатели, инвеститори и банкери, както и отчитане на пазарните продажби, стойностите на корабите, пазарните тенденции и активност. Когато корабособственик има плавателен съд за продажба или търси кораб за придобиване, корабният посредник търси пазара за купувачи или подходящи кандидати за продажба, обсъжда с потенциалните контрагенти или техния брокер основните моменти от сделката за продажба и в крайна сметка ще договори всички от детайлите, обикновено въз основа на стандартен договор. По време на такива производства корабните брокери не само договарят цената на плавателния съд от името на своите принципали, но и всички логистични подробности за прехвърлянето на собствеността и самия кораб на купувачите (нови собственици), включително банковите договорености. По време на всякакви преговори могат да възникнат незначителни несъгласие с цените, които трябва да се определят в съответствие с пазарните колебания, т.е. пазарът може да се движи в полза на купувача (цената на плавателния съд се намалява) или в полза на продавача (цената на плавателния съд се увеличава), което може да стане потенциална причина за всяка страна да отмени сделката. [3] Когато корабните брокери действат от името на пасивни инвеститори или финансови купувачи, може да се наложи да намерят и чартърна работа за плавателния съд и да съдействат при назначаването на мениджърите на

кораби. Някои брокери на S&P са специализирани в продажбата на кораби за скрап, изискващи различен набор от умения и контакти.

Има корабособственици, които търговски не оперират със ново построените кораби, просто ги поръчват нови и малко преди да бъдат завършени ги продават, изключително важно е този вариант е познанието на пазарните цикли. [4]

3.2. Брокерство при превоза на сухи товар.

Брокерите на сухи товари обикновено са специалисти по чартиране на кораби за насипни товари и се ангажират да съдействат на корабособственици, които търсят работа за кораб, или на фрахтователи с товари, които трябва да бъде превозени. Брокерите на сухи товари поддържат големи бази данни за позиции на кораби, товари и цени, като обръщат постоянно внимание на посоката на пазарите, така че да съветват клиентите си точно как да увеличат приходите или да минимизират разходите. Сухотоварните превози могат да бъдат категоризирани по размер на кораба: Capesize, Panamax и Handysize. Всеки размер на кораб е подходящ за различни видове товарни и търговски пътища/пристанища. Много собственици, фрахтователи и брокери са склонни да се специализират в един или друг от тези сектори. Има случаи когато се комбинират два товара подходящи за два по-малки кораба в един по-голям, например: два товара Panamax, се товарят в един кораб Capesize. [5]

3.3. Брокериране на танкери, химикаловози и газовози.

Брокерите на танкери са специализирани в чартирането на танкери, което изисква различен набор от умения, знания и контакти от брокерите за

сухи товари. Брокерите на танкери могат да се специализират в танкери със суров нефт, газ, петролни продукти или химикали. Брокерите на танкери също договарят морски договори, известни като Чартъри. Основните условия на договоряне са товарен / наем и демюрейдж. [6]

При петрола, като бързо развиваща се търговия, навлата за танкери на суров петрол най-често се основават на Световния скала; World scale Association публикува фиксирани ставки ежегодно. Големият спад на цените на горивата през 2014 г., и последователното покачване на цените през 2017 г., доведе до сериозни проблеми за химикаловозните корабособственици, тъй като повечето от тях се бореха да покрият дори дневните операционни разходи. Точно обратното се случва сега – рязък скок на фрахтовите ставки и дневните наеми при възстановяването на промишленото производство след първоначалната криза, предизвикана от КОВИД-19. Пазарът за съжаление не винаги се движи паралелно с увеличението на цените на горивата, както обикновено би трябвало да бъде и не съответства на пропорционалното нарастване на търсенето на товари. [7], [10]

3.4. Брокерство на контейнерни кораби.

Контейнерните брокери са специализирани в наемането на контейнерни кораби и предоставят на корабособствениците и наемателите информация за този сектор и възможности, свързани с пазара.

3.5. Брокерство на фючърси.

Брокерите на корабоплаването са специализирани в договорянето на морски фючърси (сделки за в бъдеще време). [3]

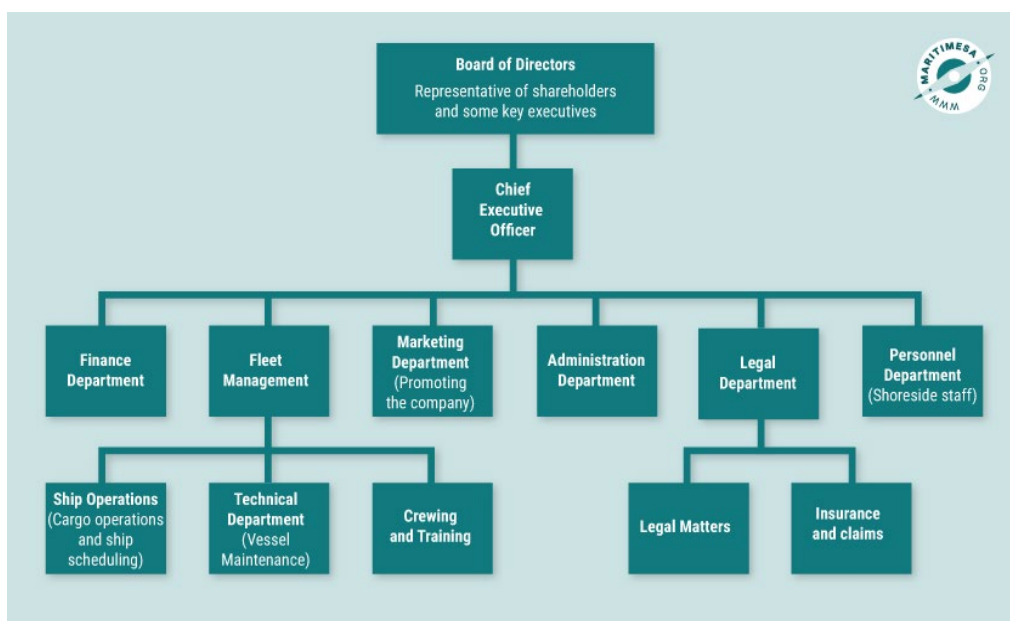
4. Дейности и задачи на корабния брокер и връзката му с корабоприитежатели чартъори.

Основната цел на корабния брокер е да действа като специализирани посредници между корабособствениците и чартъорите, за да организира океански транспорт на стоки и стоки по море, наемане на кораб или да купува/продава кораби от името на своя клиент. Корабният брокер участва в много етапи от създаването и договарянето на сделки, включително представяне на бизнеса на потенциални клиенти, договаряне на основните условия на договор или продажба и преглеждане до сключването му и всякакви последващи действия, които могат да бъдат включени. Както всяка роля, която включва покупка и продажба, добрият корабен брокер ще изгради база данни с контакти и ще следи отблизо корабоплавателния пазар, интерпретирайки тенденциите и виждайки възможности за клиентите.

Основната задача на корабособственика е да задоволи изискванията на своя чартъор по такъв начин, който ще доведе до дългосрочни бизнес отношения. [2], [9]

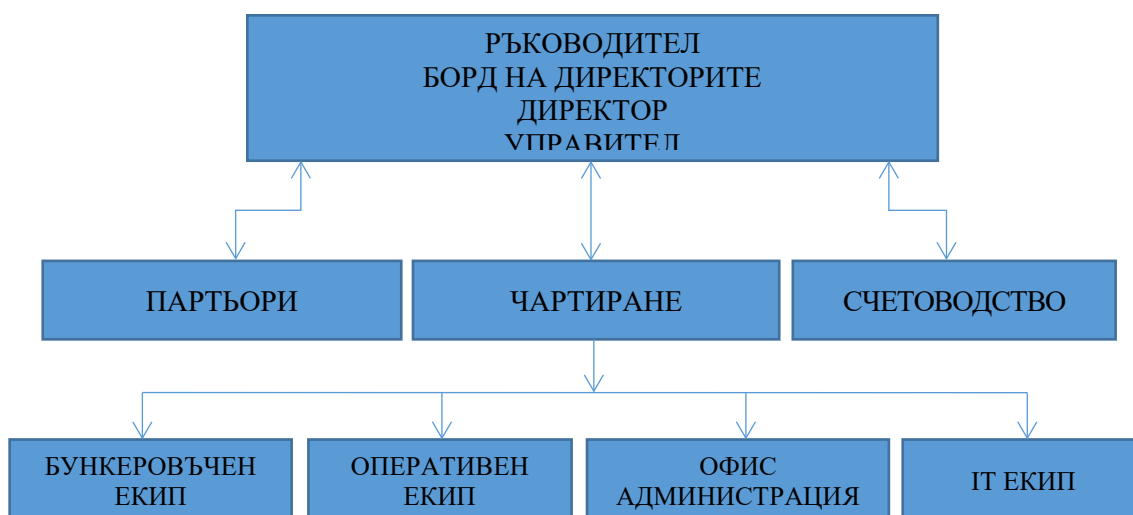
4.1. Структура.

Съществува определена йерархична структура, спазвана в рамките на корабоплавателната компания, според която работните места и отговорностите са разделени по отдели и по длъжност. Йерархията на корабна компания, може да следната структура:



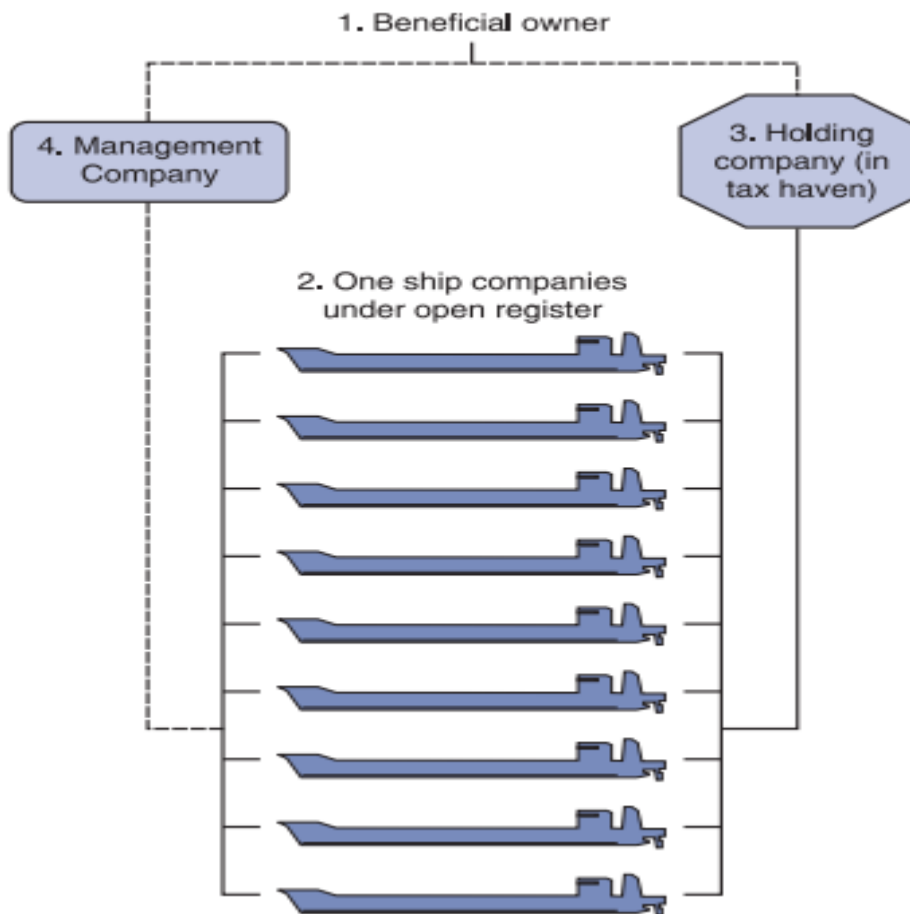
Фиг. 1 Примерен модел на корабна компания. [8]

Корабна компания може да съществува и без физически да притежава кораби, изцяло единствено с чартиран флот. Структурата на този модел корабна компания е следния:



Фиг. 2 Примерен модел на корабна компания единствено с чартирани кораби.

4.2. Фирмени структури, асоциирани с корабната регистрация.



Фиг. 3 Фирмена структура, асоциирана с корабната регистрация.

Използването на отворени регистри в корабоплаването им поражда отличителна структура на фирмената организация, създадена да защитава „действителния собственик“. Типична фирмена структура е показана на фиг. 3. Има четири активни компонента:

1. *Действителният собственик.* Крайния контролиращ собственик, за който са всички печалби, които корабът прави. Той може да се намира в родната си страна или международен център като Женева или Монако.

2. *Еднокорабна компания.* Компания, обикновено регистрирана в държава с отворен регистър, създадена с единствената цел да притежава един кораб. Той няма други проследими активи. Това защитава другите активи на действителния собственик от икове, свързани с еднокорабната компания.

3. *Холдингова компания.* Холдингова компания е учредена в благоприятна данъчна юрисдикция с цел притежаване и експлоатация на корабите. Единствените активи на това дружество са дяловете във всяка еднокорабна компания. Акциите в това дружество се държат от действителния собственик, който може да бъде дружество или физическо лице.

4. *Управляващо дружество.* Ежедневното управление на корабите се осъществява от друга фирма, създадена за тази цел. Обикновено тази компания се намира в удобен център за корабен бизнес като Лондон или Хонг Конг. [1]

Заклучение.

Не е лесно да се заяви категорично, кой модел на брокерска и корабна компания е най-успешен, дали тясно специализирана в един тип кораби или в няколко различни. Крайното решение за структурата на компанията е винаги в действителния собственик, базирано на опита, сведената налична информацията от мениджърите в компанията и брокерите. Именно достъпа до актуална информацията е основната причина за необходимостта от корабни брокери, съпроводжана от втората най-важна задача на брокера, помагането на корабособственика да извърши услугата към чартъора по начин генериращ допълнителен бизнес.

Литература и интернет източници:

1. Hillier F., Hillier M, Schmedders K, Stefens M, Introduction to Management Science, Third Edition, Mc Graw Hill International Edition, 2008

2. D, Dimitrakiev; Organizaciya I upravlentie na targovskiya flot. Varna: IK Largo siti OOD, 2015

3. Martin Stopford, Maritime Economics, Second Edition, Routledge Taylor & Francis Group, London and New York, 2008

4. D, Dimitrakiev; Probabilistic Methods of Decision Making in Shipping Activities, Journal of Marine technology and Environment Year 2015, Vol.2

5. Dimitrakieva S., Kostadinov O., Atanasova K.; Multilevel demand for sea transportation. correlation between Baltic dry index (bdi) and coaster shipping prices for sea routes between Baltic seaports and Mediterranean seaports, Education and maritime transport and information systems, Pedagogika-Pedagogy, Volume 93, number 6s, 2021.

6. D, Dimitrakiev, E Gunes; Recent Developments And Trends In The Chemical Tanker Market. International journal of scientific & technology research, Volume 8, Issue 12, december 2019 ISSN 2277-8616

7. D, Dimitrakiev, E Gunes; An empirical assessment of the chemical tanker investments, International journal of scientific & technology research, Volume 9, Issue 02, February 2020, ISSN 2277-8616

8.The Structure of Shipping Companies, <https://maritimesa.org/grade-11/2016/09/07/the-structure-of-shipping-companies/>

9. Dimitrakiev D., Dachev Y., Milev D., Impact of the Dispersants on the Marine Environment, International Journal of Scientific & Technology Research, Volume 9, Issue 2, February 2020, p. 710-712, New Delhi, India, ISSN 2277-8616.

10. Дачев Ю., Златев В., Маринов К., Обработка на баластните води на кораба, e-Journal VFU, бр.13, 2020, Архитектура и строителство, ВСУ, 24 стр., Варна, ISSN 1313-7514.