

«УКРУПНЕНИЕ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ»

КРУПНЕЙШАЯ В МИРЕ СУДОХОДНАЯ КОМПАНИЯ MAERSK ОБЕСПЕЧИВАЕТ БОЛЕЕ ЧЕТВЕРТИ РОССИЙСКОГО ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТЕЙНЕРНОГО ОБОРОТА И ПРОГНОЗИРУЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ НА ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР MAERSK LINE EASTERN EUROPE ЖОЛТ КАТОНА ПЕРЕД ОТЪЕЗДОМ ВО ВЛАДИВОСТОК НА ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ ОТВЕТИЛ НА ВОПРОСЫ ВГ О ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЯХ КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА В МИРЕ И В РОССИИ.



ФОТО: АНДРЕЙ КОЗЛОВ

АТОМОХОД «ЯМАЛ» — ОДИН ИЗ ТРЕХ ДЕЙСТВУЮЩИХ АТОМНЫХ ЛЕДОКОЛОВ «АТОМФЛОТА», ОБСЛУЖИВАЮЩИХ СУДОХОДСТВО В РОССИЙСКОЙ АРКТИКЕ

полярные воды в самый разгар зимы — 25 декабря. Еще одно достижение прошлого года — рекорд скорости проводки по СМП. Сухогруз Baltic Winter, вышедший из китайского порта Тайцанг в немецкий Бремерхафен, потратил на транзит акватории СМП всего 5,6 суток. Эти высокие результаты и безопасность прохода в Арктике обеспечивают единственный в мире флот атомных ледоколов из пяти действующих единиц и одной резервной и группа из более чем трех десятков дизель-электрических ледоколов.

Для активизации судоходства в Северном Ледовитом океане государство активно инвестирует в обновление атомного ледокольного флота: в 2012 году «Атомфлот», входящий в госкорпорацию «Росатом», заказал у Объединенной судостроительной корпорации (ОСК) сверхмощный ледокол проекта ЛК-60 «Арктика» за 37 млрд руб., в 2014 году — еще два атомохода того же проекта «Сибирь» и «Урал». Но в начале сентября стало известно об очередном срыве сроков строительства головного корабля проекта из-за неготовности паротурбинной установки на «Киров-Энергомаше» (см. «Ъ» от 9 сентября). До сдачи в эксплуатацию первых ледоколов новой серии в 2020 году «Росатом» планирует определиться с решением о продлении ресурса реакторов на действующих атомоходах «Ямал», «Таймыр» и «Вайгач». В интересах контейнерных перевозок «Атомфлот» расконсервировал и поставил на ход уникальное советское судно — единственный в мире атомный лихтеровоз-контейнеровоз «Севморпуть», способный на самостоятельное плавание в арктических льдах без ледокольной проводки.

Обновление флота дизель-электрических ледоколов идет быстрее. В 2018 году завершат ледовые испытания новые ледоколы «Илья Муромец» (для ВМФ РФ) и «Александр Санников» (для компании «Газпром нефть»), а в следующем году на смену дизельному ледоколу «Ермак», построенному в 1974 году в Финляндии по заказу СССР, в 2019 году на СМП выйдет новый многофункциональный линейный ледокол «Виктор Черномырдин», строящийся на Балтийском заводе Объединенной судостроительной корпорации в Петербурге. Этот один из самых мощных и самый большой в мире дизель-электрический ледокол был спущен на воду в августе 2016 года, а в нынешнем августе пресс-служба заказчика судна ФГУП «Росморпорт» сообщила, что готовность объекта составляет 93%. Сейчас на АО «Адмиралтейские верфи» (также входит в ОСК) проходят швартовые испытания ледокола и проверка работы отдельных систем оборудования. Длина судна — 142,4 м, ширина — 29 м, водоизмещение — 22,3 тыс. тонн. Мощность силовой установки ледокола — 25 МВт, скорость — около 17 узлов (31,5 км/ч), автономность хода — 60 суток, ледопродоимость — 2 м. На дизель-электроходе имеются две вертолетные площадки и каюты для 130 человек персонала, включая 38 членов экипажа. ■

BUSINESS GUIDE: Насколько уверенно ощущает себя индустрия контейнерных перевозок в эпоху глобальных торговых войн?

ЖОЛТ КАТОНА: Обеспечение и облегчение торговли — это неотъемлемая часть нашего бизнеса, что способствует процветанию и развитию как на глобальном, так и на местном уровнях. Введение административных торговых ограничений в любой форме может весьма негативно повлиять на мировую торговлю. Отход от открытой, основанной на правилах системы глобальной торговли негативно скажется на экономической активности и занятости в тех отраслях и странах, которые зависят от доступа к международному рынку. Мы предостерегаем от любых таких шагов и призываем политических лидеров ответственно принимать взвешенные решения в интересах экономического развития во всем мире. В целом ограничительные меры уже негативно сказываются на объемах глобальной торговли.

В течение первой половины 2018 года администрация США ввела целый ряд пошлин и других торговых барьеров, в основном против Китая, но также и против Мексики, ЕС и других стран. Пока объемы торговли, затронутые недавним введением повышенных тарифов, невелики и составляют около \$160 млрд — это 0,4% мировой торговли или 0,2% мирового ВВП. Влияние этих пошлин на глобальную торговлю неопределенно и зависит от того, насколько потребители смогут абсорбировать вызванный повышением тарифов рост цен, насколько США и их торговые партнеры смогут диверсифицировать свой импорт. Многие будут зависеть и от того, как повышение тарифов скажется на уверенности бизнеса, инвестициях и обеспечении цепей поставок.

Согласно независимым аналитическим исследованиям, в результате глобальная торговля может сократиться на 0,1–0,3%. Тем не менее двусторонняя торговля США и Китая может пострадать гораздо серьезнее: объемы контейнерного импорта в США из Китая могут сократиться до 4%, а китайский контейнерный импорт американских товаров может сократиться до 6%. С другой стороны, власти Китая и ЕС в июле договорились активизировать двустороннее торговое сотрудничество, инвестиции и защиты интеллектуальной собственности. Кроме того, недавно власти США и ЕС решили снизить накал торговых споров и попытаться устранить трансатлантические торговые барьеры и реформировать ВТО.

BG: Какова стратегия и тактика бизнеса Maersk в ситуации геополитической неопределенности?

Ж. К.: Мы следим за ситуацией и продолжаем уделять основное внимание операционной гибкости для адаптации к любым будущим изменениям в глобальных торговых потоках.



BG: Насколько изменилась конкурентная среда на глобальном контейнерном рынке после серии крупных банкротств, сделок M&A и создания альянсов?

Ж. К.: Спровоцированная низкой прибыльностью судоходных компаний консолидация достигла беспрецедентных темпов. 8 из 20 крупнейших игроков ушли с рынка за последние два года, при этом первая пятерка аккумулировала более высокую коллективную долю рынка, чем когда-либо прежде. Укрупнение необходимо для обеспечения стабильности, и до тех пор пока рентабельность отрасли не восстановится, дальнейшая консолидация представляется неизбежной.

В целом мы приветствуем консолидацию. Наша отрасль фрагментирована, и консолидация может помочь трансформировать наш бизнес на пользу нашим клиентам. Консолидация может открыть резервы эффективности постоянных и переменных издержек, что невозможно в рамках соглашений о совместном использовании судов (Vessel Sharing Agreement, VSA). Консолидация — это шаг навстречу цифровизации и улучшению работы с онлайн-покупателями как на уровне перевозчиков, так и на уровне отрасли в целом.

Стратегия нашей компании состоит в использовании нашей силы и размеров, чтобы быть глобальным интегратором контейнерной логистики, создавая самую эффективную, ориентированную на клиента и прозрачную транспортную сеть в мире — от производителя до потребителя. В основе нашей стратегии — обеспечение интересов клиента. Мы улучшаем сервис доставки за счет оптимизации маршрутной сети, сотрудничества Maersk Line и APM Terminals в области перевалки контейнеров, а также партнерства с другими перевозчиками в 2M Alliance и по соглашениям VSA.

BG: Какова текущая динамика фрахтовых ставок и каков ваш прогноз на следующий год?

Ж. К.: На рентабельность перевозчиков в значительной мере повлияли более высокие цены на бункерное топливо во втором квартале, и ситуация остается неудовлетворительной. Мы ожидаем, что в оставшуюся часть года рен-

табельность повысится благодаря низкой удельной стоимости перевозок и более высоким ставкам фрахта.

BG: Какова доля перевозок линейных сервисов Maersk через российские порты?

Ж. К.: С начала 2018 года до текущего момента доля Maersk Line на российском рынке составила более 26%.

BG: Какие основные тенденции на российском контейнерном рынке вы бы отметили?

Ж. К.: Российский контейнерный рынок продолжает демонстрировать существенный рост — около 11% с начала года. Несмотря на все глобальные экономические и политические проблемы, мы полагаем, что в целом объем внешней торговли России останется высоким в обозримом будущем.

BG: Чего не хватает российским морским терминалам, чтобы в них чаще заходили контейнеровозы Maersk Line?

Ж. К.: В течение десятилетий работы Maersk в России мы наблюдаем значительное улучшение портовой инфраструктуры. Поэтому мы бы не говорили, что есть какие-то ограничения на количество заходов наших судов в Россию по этой причине. Возможно, основными ограничениями остаются суровая зима и ежегодное замерзание северных российских портов. Воздействие этих факторов, впрочем, тоже сводится к минимуму благодаря нашему богатому опыту работы в зимних условиях и недавнему запуску серии специализированных фидерных судов ледового класса, задействованных на наших линиях в Балтийском море.

BG: Каких результатов вы ожидаете от пробного прохода Maersk по Северному морскому пути (СМП)?

Ж. К.: Пробный проход по СМП предоставит нам уникальную возможность получить опыт работы в новом районе и проверить работу судового оборудования в полярных условиях, навыки экипажа и эффективность береговой поддерживающей инфраструктуры. Важно подчеркнуть, что это испытание проводится для изучения совершенно нового маршрута контейнерных перевозок и сбора научных данных.

BG: При каких условиях такие рейсы могут стать регулярными?

Ж. К.: В настоящее время мы не рассматриваем СМП в качестве альтернативы нашим обычным маршрутам. Мы планируем новые линейные маршруты в соответствии с требованиями наших клиентов, учитывая направления торговых потоков и расположение основных центров производства и потребления. Тем не менее мы внимательно следим за развитием СМП. Сегодня переход по нему возможен только в течение трех месяцев в году, что может со временем измениться. Кроме того, мы также должны учитывать, что для прохода по СМП необходимы суда ледового класса, а это требует дополнительных инвестиций. ■

СТРАТЕГИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ СОСТОИТ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ НАШЕЙ СИЛЫ И РАЗМЕРОВ, ЧТОБЫ БЫТЬ ГЛОБАЛЬНЫМ ИНТЕГРАТОРОМ КОНТЕЙНЕРНОЙ ЛОГИСТИКИ, СОЗДАВАЯ САМУЮ ЭФФЕКТИВНУЮ, ОРИЕНТИРОВАННУЮ НА КЛИЕНТА И ПРОЗРАЧНУЮ ТРАНСПОРТНУЮ СЕТЬ В МИРЕ

