

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

ИЗБЫТОК КОНТЕЙНЕРНОГО ФЛОТА
В МИРЕ УГРОЖАЕТ ОБВАЛОМ
ФРАХТОВЫХ СТАВОК
И УБЫТКАМИ ПЕРЕВОЗЧИКАМ /8
БЛАГОДАРЯ УСКОРЕНИЮ ПЕРЕВОЗОК
КОНТЕЙНЕРОВ ПО ТРАНСИБУ РАСТУТ
ОБЪЕМЫ РОССИЙСКОГО ТРАНЗИТА
НЕ ТОЛЬКО ИЗ АЗИИ В ЕВРОПУ,
НО И В ОБРАТНОМ НАПРАВЛЕНИИ /10



Четверг, 20 сентября 2018
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №34

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

delo
ГРУППА КОМПАНИЙ
25

4601865-000295

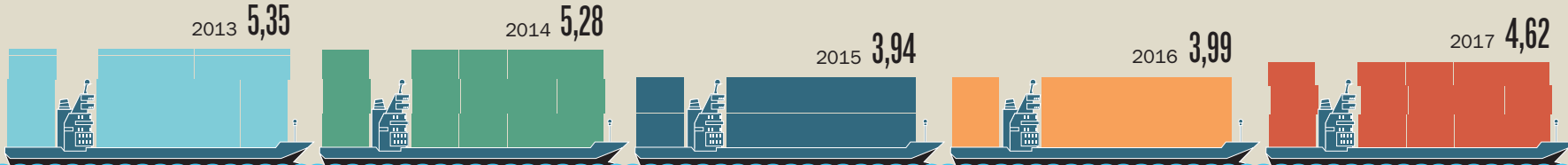
10034

КОНТЕЙНЕРИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА НАСЫЩАЕТ РЫНОК

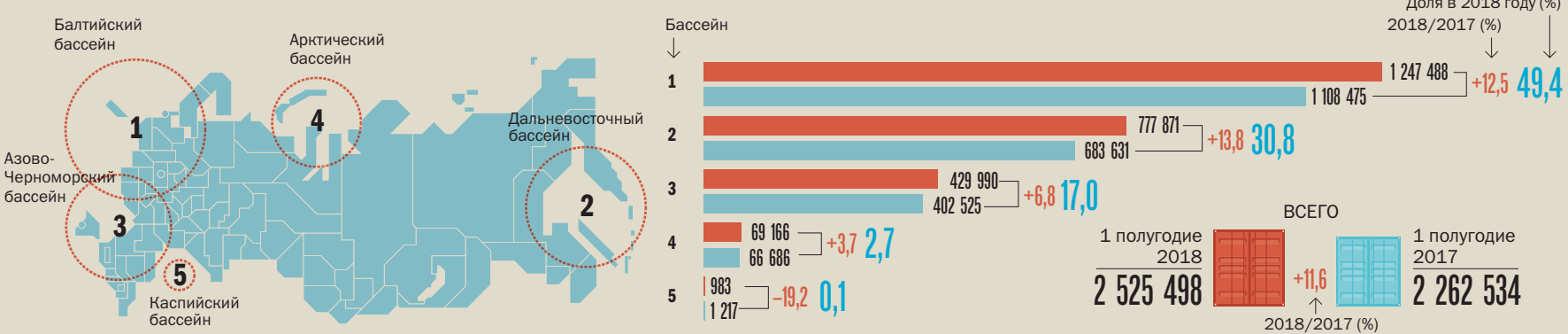
СПРОС НА КОНТЕЙНЕРНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ВЫРОС НА 11,6%, И В ОТРАСЛИ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ, ЧТО К КОНЦУ ГОДА РЫНОК СМОЖЕТ ПОЛНОСТЬЮ ПРЕОДОЛЕТЬ РЕЗКОЕ ПАДЕНИЕ ГРУЗООБОРОТА ТРЕХЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ. КАК СКАЖЕТСЯ НА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ АКТИВНОСТИ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СТАТИСТИКА КОНТЕЙНЕРНОГО ОБОРОТА ПОКАЖЕТ ЧЕРЕЗ ПАРУ МЕСЯЦЕВ, НО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ВОЗМОЖНОЕ СНИЖЕНИЕ ИМПОРТА БУДЕТ КОМПЕНСИРОВАНО РАСТУЩИМ ЭКСПОРТОМ ИЗ РОССИИ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ

КОНТЕЙНЕРООБОРОТ МОРСКИХ ПОРТОВ РОССИИ В 2013–2017 ГОДАХ (МЛН ТЕУ*)

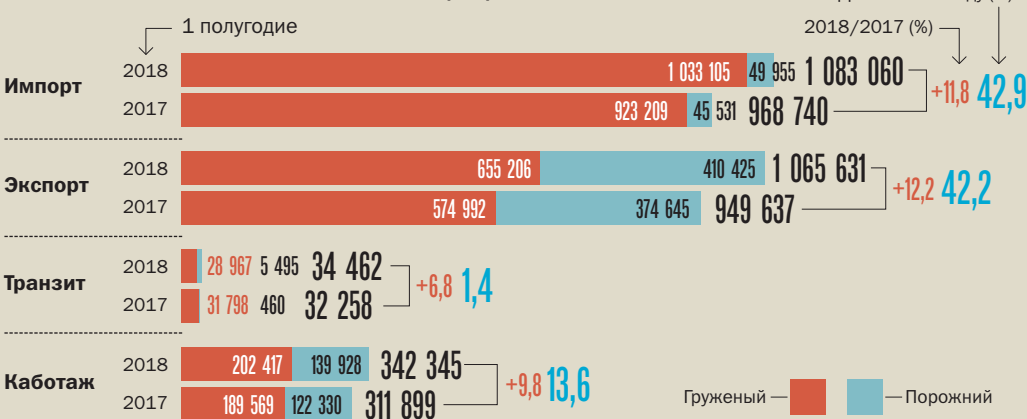
*ТЕУ — условная единица учета контейнерного оборота, эквивалентная 20-футовому стандартному контейнеру.



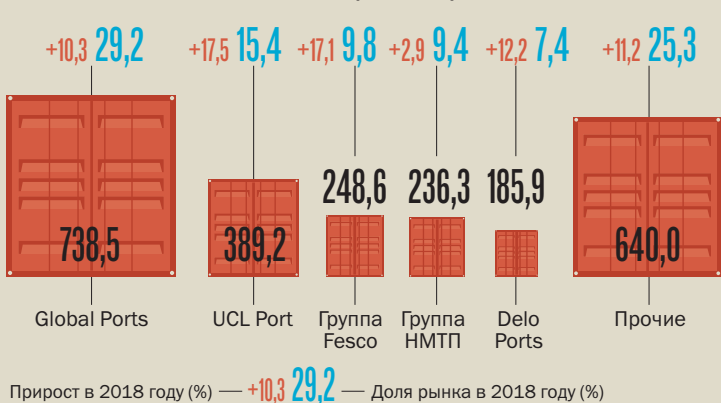
КОНТЕЙНЕРООБОРОТ РОССИЙСКИХ ПОРТОВ ПО МОРСКИМ БАССЕЙНАМ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 И 2018 ГОДОВ (ТЕУ)



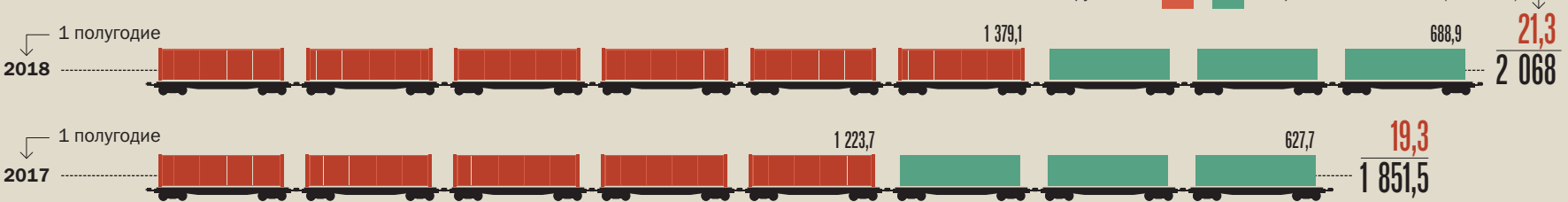
СТРУКТУРА КОНТЕЙНЕРНОГО ОБОРОТА РОССИЙСКИХ ПОРТОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 И 2018 ГОДОВ (ТЕУ)



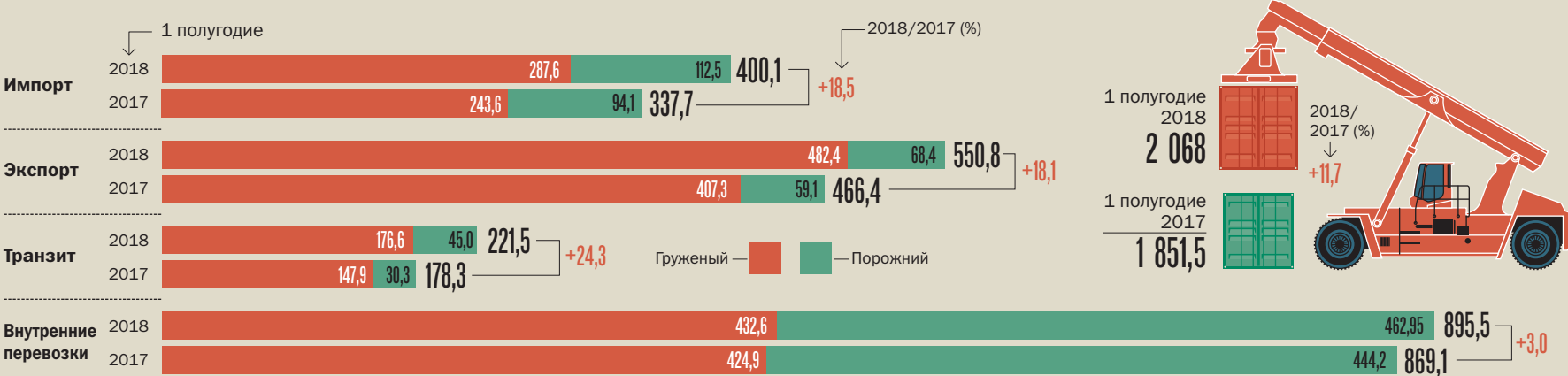
КОНТЕЙНЕРООБОРОТ КРУПНЕЙШИХ СТИВИДОРНЫХ ХОЛДИНГОВ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА (ТЫС. ТЕУ)



ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 И 2018 ГОДОВ (ТЫС. ТЕУ)



СТРУКТУРА КОНТЕЙНЕРНОГО ОБОРОТА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2017 И 2018 ГОДОВ (ТЫС. ТЕУ)



ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЕ АГЕНТСТВО INFRANET.

ГРУЖЕНЫЙ ЭКСПОРТ СПАСЕТ ОТ ДЕВАЛЬВАЦИИ

КОНТЕЙНЕРНЫЙ ОБОРОТ РОССИЙСКИХ ПОРТОВ УВЕРЕННО РАСТЕТ НЕ ЗА СЧЕТ ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ, КАК ЭТО БЫЛО ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, А В СИЛУ УВЕЛИЧЕНИЯ КОНТЕЙНЕРИЗИРОВАННОГО ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ И ДВУСТОРОННЕЙ ТОРГОВЛИ СО СТРАНАМИ АТР ЧЕРЕЗ ПОРТЫ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

В последние месяцы российский контейнерный рынок показывает стабильный рост: по итогам полугодия — на уровне 12%. Это можно назвать вполне приличным результатом, учитывая резкий спад контейнерного оборота в портах три года назад (в 2015 году объем перевалки контейнеров рухнул более чем на 20%, до 3,9 млн TEU, то есть рынок потерял свыше 1 млн TEU). В 2016 году стивидорам удалось удержать грузооборот на уровне 4 млн TEU, а в прошлом году даже нарастить перевалку на 15,5%. По словам директора исследовательского агентства Infranews Алексея Безбородова, на темпы роста в ближайшие месяцы будет влиять внешняя конъюнктура, прежде всего рост курса доллара к рублю, что делает импорт более дорогим для потребителей в России. В то же время никаких угроз для рынка тенденций эксперт не видит: нынешнее давление валютной конъюнктуры на импортные поставки одновременно стимулирует экспорт российских товаров, контейнеризация которых в последнее время пошла в рост (см. материал об этом на стр. 11).

Участники рынка в целом согласны с оценками отраслевых аналитиков, но предчувствуют неопределенность из-за грядущего витка санкционной войны. «В условиях ослабления курса рубля обычно снижение объемов импорта сопровождается ростом экспортного грузопотока, — прокомментировали ситуацию на контейнерном рынке в пресс-службе UCL Port (стивидорный холдинг Владимира Лисина, управляет крупнейшим на северо-западе России контейнерным терминалом „Санкт-Петербург“). — В условиях же санкций высоки риски, что снижение объемов импорта будет сопровождаться параллельным снижением объемов экспорта, что будет напрямую зависеть от того, на какие товарные группы санкции будут распространять свои действия».

Порты Балтийского бассейна остаются главными «контейнерными воротами» России, одно из главных отличий от других регионов — заметный профицит терминальных мощностей. «Рынок перевалки контейнеров в Санкт-Петербурге и области на данный момент находится в состоянии крайне развитой конкуренции, что обусловлено наличием множества операторов при сохраняющемся существенном избытке перерабатывающей способности терминалов», — констатируют в пресс-службе UCL Port нынешнюю ситуацию на контейнерном рынке Северо-Запада, характеризуя ее как «рынок покупателя». Клиенты требуют расширения спектра услуг, предоставляемых стивидорами, заинтересованы в дополнительных сервисах и развитии IT-систем терминалов, отмечают в компании.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Контейнерные перевозки»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Рекламная служба:
Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262
Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат»
Алексей Екимовский — выпускающий редактор
Ольга Еременко — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов,
Наталья Коновалова — фоторедакторы
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-64419 от 31.12.2015

Типография: Полиграфический комплекс «Пушкинская площадь»
109548, Москва, ул. Шосейная, дом 4Д
тел: (495) 276-1606, факс: (495) 276-1607
print@pkpp.ru, www.pkpp.ru
Тираж: 75000. Цена свободная
Ограничение: 16+

Рисунок на обложке: Мария Заикина



РОССИЙСКИМ КОНТЕЙНЕРНЫМ ТЕРМИНАЛАМ СЛЕДУЕТ БОЛЬШЕ НАДЕЯТЬСЯ НА ТЕ ГРУЗЫ, КОТОРЫЕ ПРОИЗВЕДЕТ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Тем не менее расстановка сил на этом рынке остается прежней: крупнейший в России контейнерный стивидорный холдинг Global Ports, управляющий Первым контейнерным терминалом, терминалами «Петролеспорт» и «Моби Дик» в порту Санкт-Петербурга и Усть-Лужским контейнерным терминалом в Ленинградской области, сохраняет лидерство не только на Балтике, но и в целом по отрасли (вместе с оборотом Восточной стивидорной компании во Владивостоке доля холдинга составляет почти 30% общего оборота отечественных контейнерных терминалов). В этом году в компании сменился соконтролирующий акционер: весной была официально закрыта сделка по продаже холдингом «Н-Транс» Константины Николаева, Никиты Мишина и Андрея Филатова 30,75% акций Global Ports новороссийской группе компаний «Дело» Сергея Шишкарева. По неофициальным данным, сумма приобретения составила около \$250 млн, что, судя по всему, будет самой крупной сделкой на отечественном контейнерном рынке 2018 года (подробнее см. интервью Сергея Шишкарева на стр. 4).

Контейнерный грузопоток через порты Дальнего Востока растет чуть быстрее, чем в других регионах, в первую очередь за счет роста импорта из стран АТР и перехода на этот маршрут части грузов, которые раньше следовали в европейскую часть России через Суэцкий канал, Средиземное и Балтийское моря, отмечают в пресс-службе транспортной группы FESCO (Дальневосточное морское пароходство, входит в группу «Сумма» Зиявудина Магомедова, управляет крупнейшим в регионе контейнерным терминалом «Владивостокский морской торговый порт»). Увеличение грузопотока наблюдается со стороны японских и корейских грузоотправителей, в транзите через дальневосточные порты стабильность потока обеспечивают грузы назначением на Казахстан и Узбекистан, отмечают в компании.

Как и прежде, львиная доля российского импорта имеет своим пунктом назначения столицу России, а потому привлекательность маршрута через Дальний Восток неразрывно связана со скоростью доставки контейнерных грузов по Транссибу. В пресс-службе FESCO сообщили BG, что в рамках ускоренных регулярных сервисов компании, включающих морской и железнодорожный участки, скорость доставки контейнеров из китайского Шанхая в Москву составляет 20 дней, из южнокорейского Пусана

— 15 суток, из портов Японии — 15–20 суток в зависимости от порта отправки, в то время как через Суэцкий канал груз из всех этих портов в Москву идет около 50 суток. Объем перевозок FESCO по международным сухопутным маршрутам растет кратно: за весь прошлый он составил 3,9 тыс. TEU, а за первую половину нынешнего уже достиг 6,2 тыс. TEU, подчеркнули в компании.

На юге России, по словам участников рынка, спрос на морскую перевалку грузов растет стабильно по всем направлениям перевозок, но профицита контейнерных мощностей в Новороссийске нет. Более того, лидеры рынка реализуют масштабные проекты инфраструктурного развития, крупнейший из них — новый контейнерный причал №38 на контейнерном терминале НУТЭП, который строит группа «Дело» на собственные средства. Как сообщил BG гендиректор компании «ДелоПортс» Игорь Яковенко, лично курирующий стройку, причал планируется ввести в коммерческую эксплуатацию во втором квартале следующего года, крановое оборудование для терминала уже законтрактовано у китайского производителя ZPMC, это три рельсовых причальных крана типа STS и четыре перегружателя на пневматическом колесном ходу RTG. Стоимость строительной составляющей проекта — 4 млрд руб., сумма контракта на поставку техники — \$24,5 млн, сообщил господин Яковенко. Глубина у причала 14,6 м, длина — 388 м, что позволит НУТЭП принимать суда океанского класса вместимостью 10 тыс. TEU.

Несмотря на исторические рекорды на НУТЭП (в марте терминал переработал 40 тыс. TEU, «в Цемесской бухте никто больше еще не делал», гордится Игорь Яковенко), прогнозировать темпы роста до конца года топ-менеджер не готов. Погодные условия в Черном море, особенно в акватории порта Новороссийск, очень коварны: известный на весь регион ветер норд-ост появляется внезапно и может достигать скорости до 40 м/с, что парализует работу порта до тех пор, пока ураган не стихнет. Не исключены и «геополитические» штормы, как это уже было во время кризиса в отношениях России и Турции из-за сбитого последней нашего истребителя на границе с Сирией в ноябре 2015 года. Тогда товаропоток полностью прекратился, но к сегодняшнему дню, по словам Игоря Яковенко, вслед за восстановлением политических отношений двух стран в Новороссийск вернулись и грузопотоки из Турции, которые составляют значительную долю черноморского грузооборота контейнеров.

Практически все опрошенные BG участники рынка указывают, что в нынешних условиях достаточно ста-

бильных внешнеторговых товаропотоков резервы роста скрыты в организационной связке порт—железная дорога, что обусловлено расположением выходов России к мировому океану и географией сухопутной транспортной инфраструктуры. Железнодорожный контейнерооборот тоже стабильно растет, но в силу ограниченной пропускной способности сети сдерживает и развитие сегмента портовой перевалки.

Не добавляет определенности рынку и вероятность смены собственника крупнейшего оператора контейнерных перевозок по железной дороге «Трансконтейнера», который управляет не только самым большим в стране парком фитинговых платформ, но и владеет 40 контейнерными станциями, где формируются к отправке составы и осуществляется перегрузка контейнеров на другие виды транспорта. Намеченное на апрель решение о приватизации контрольного пакета акций компании, принадлежащего сейчас ОАО «Российские железные дороги», так и не было принято, хотя привлекло внимание большого числа потенциальных покупателей, в том числе из списка Forbes и крупных иностранных судоходных линий.

Предпродажная эйфория тем не менее не помешала «Трансконтейнеру» завершить крупное приобретение, пополнив свою копилку крупным контейнерным терминалом в Ленинградской области. Несмотря на смену ключевого акционера в Global Ports, в конце августа компания закрыла сделку по продаже «Трансконтейнеру» тылового логистического центра «Логистика-Терминал» неподалеку от петербургского порта за 1,9 млрд руб. Стороны договорились об этом еще в прошлом году, но сделку заблокировала Федеральная антимонопольная служба России (ФАС), заподозрившая в ней усиление доминирующего положения «дочки» ОАО РЖД на контейнерном рынке Северо-Запада. Лишь в июле «Трансконтейнеру» удалось оспорить аргументы службы в арбитражном суде и получить разрешение службы на повторное ходатайство.

Работа регулирующих органов остается одним из важных факторов, влияющих на контейнерный бизнес в России. Президент РФ Владимир Путин подписал закон о переводе тарифов на перевалку грузов в морских портах из долларов в рубли, который вступил в силу 14 августа. В неофициальных беседах с BG участники рынка говорили, что относятся к этому «с пониманием», пусть даже это и приведет к усложнению расчетов ставок для грузовладельцев и неизбежным финансовым потерям на курсовых разнице. Рынок и так счастлив, что от прямого регулирования тарифов в портах, о возможности возврата к которому ФАС России говорила стивидорам еще два года назад, государство готово отказаться. Распоряжением 16 августа правительство РФ декларирует планы полностью прекратить с 2019 года регулирование целого ряда услуг в морских портах, включая перевалку грузов (если речь не идет о трубопроводной нефти и нефтепродуктах).

Однако в отрасли продолжают внимательно следить за развитием некоторых инициатив, генерируемых чиновниками. В частности, за идеей ФАС переложить на операторов терминалов обязанность уплаты «инвестиционного сбора», призванного обеспечить государству возврат инвестиций в портовую инфраструктуру, которую невозможно окупить за счет аренды. Ранее предполагалось, что плательщиками сбора должны стать судоходные компании, заходящие в российские порты и являющиеся, таким образом, потребителями созданных государством в результате этих инвестиций услуг и сервиса. Участники рынка считают, что переложение этого бремени на портовых операторов несправедливо, может привести к удорожанию ставок перевалки и уж, конечно, не добавит контейнерному рынку новых объемов. ■

«МЫ ПРОДОЛЖАЕМ АНАЛИЗИРОВАТЬ РЫНОК И РАССМАТРИВАТЬ ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»

ПРИОБРЕТЕНИЕ ГРУППОЙ КОМПАНИЙ «ДЕЛО» 30,75% АКЦИЙ КРУПНЕЙШЕГО РОССИЙСКОГО СТИВИДОРНОГО ХОЛДИНГА GLOBAL PORTS СДЕЛАЛО КОМПАНИЮ КРУПНЕЙШИМ ИГРОКОМ РЫНКА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК. В ИНТЕРВЬЮ ВВГ СОБСТВЕННИК ГК «ДЕЛО» СЕРГЕЙ ШИШКАРЁВ РАССКАЗАЛ, КАК ЕМУ УДАЛОСЬ ДОГОВОРИТЬСЯ О ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛКИ СО СВОИМИ СТАРЫМИ ДРУЗЬЯМИ ПО НОВОРОССИЙСКУ И НОВЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ, А ТАКЖЕ О КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СТРАТЕГИИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МЕНЯЮЩЕЙСЯ КОНЪЮНКТУРЫ КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

BUSINESS GUIDE: После сделки по приобретению доли в Global Ports вы стали акционером крупнейших морских контейнерных терминалов в России. Наверняка вы были не единственным желающим?

СЕРГЕЙ ШИШКАРЁВ: Насколько я знаю, мы опередили пять или шесть претендентов на актив. Переговоры проходили почти год, но после того как «пожали руки», мы закрыли сделку буквально за два месяца.

ВВГ: Трудно ли было договориться с продавцом?

С. Ш.: Мало кто знает, что я начал свою трудовую деятельность в октябре 1992 года в экспедиторской компании, где трудились как раз все те люди, у которых я впоследствии купил долю в компании Global Ports. С Никитой Мишиным мы сидели за одним столом, а Константин Николаев был моим непосредственным начальником (оба — совладельцы холдинга «Н-Транс», ранее «Северстальтранс» — «Б»). Он и сделал первую запись в моей трудовой книжке — «менеджер торгово-фрахтового департамента». Как раз в то время, можно сказать, рождались новые идеи по перевозкам грузов, тогда начались первые отправки нефтепродуктов через Новороссийск, организовывались первые экспортные поставки металлургической продукции. Я лично сопровождал в Новороссийск первый плечевой захват — «КамАЗ» с грузозахватным механизмом для погрузки на паром рулонной стали Новолипецкого металлургического комбината.

Но уже через несколько месяцев, в августе 1993 года, я основал собственную компанию «Дело», а с бывшими коллегами мы всегда поддерживали отношения и находились в тех или иных формах партнерства. Достаточно вспомнить, что НУТЭП в свое время входил в состав Национальной контейнерной компании (с 2002 года ГК «Дело» и НКК владели по 50% акций НУТЭП, с 2010-го «Дело» владеет 100% в терминале. — «Б»).

Так что все эти годы, развиваясь в своих направлениях, мы все равно дружили, общались, сотрудничали, находили неформальные возможности встречаться и обмениваться информацией о рынке. Больше скажу, я по-доброму завидовал ребятам, потому что у них сложилась такая крепкая и профессиональная команда, у которой многое получалось. Они были главными героями транспортной отрасли, и, конечно же, я внимательно следил за тем, что они делают, на что они ориентируются, кое-что перенимал, но все-таки шел своим путем. До сделки по Global Ports группа «Дело» была хоть и крупным, но все-таки региональным транспортно-логистическим холдингом, что во многом определяло нашу модель бизнеса...

ВВГ: То есть вы раньше других узнали, что актив продается?

С. Ш.: Как раз нет. О том, что готовится такая сделка, я совершенно случайно услышал в разговоре между делом. Ну и я, даже с некоторой претензией, позвонил Константину Юрьевичу Николаеву: «Не понял, почему мне не сделано предложение?» Ну, Костя замаялся, мол, «мы думали, у тебя денег нет». Но я подтвердил, что готов участвовать, и затем мы пришли к соглашению.

ВВГ: Какова была цена сделки и насколько справедливой она вам представляется?

С. Ш.: Мы всегда очень легко торговались. Константин Николаев вообще азартный человек, но и я тоже. Безусловно, бенчмарком была цена акций на бирже, для нас она оказалась привлекательной. Мы понимали, что акции не-



ПЕТР КАСИН

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Шишкарёв Сергей Николаевич, родился 2 февраля 1968 года в Новороссийске. Бизнесмен, основатель и единственный владелец группы компаний «Дело». Президент Федерации гандбола России. Доктор юридических наук.

После службы в морской пехоте Северного флота вооруженных сил РФ с отличием окончил факультет западных языков Военного Краснознаменного института Минобороны РФ по специальности «переводчик-референт с португальского и венгерского языков». В 2003 году окончил Российскую академию государственной службы при президенте РФ по специальности «государственное управление».

В 1999 году был избран депутатом Государственной думы РФ, два раза переизбирался на тот же пост — в 2003 и 2007 годах. В парламенте третьего созыва возглавлял комитет по международным делам, в составе четвертого — занимал должность заместителя комитета по энергетике, транспорту и связи, в период с 2007 по 2011 год возглавлял думский комитет по транспорту. После ухода из политики вернулся к управлению собственным транспортным бизнесом, с 2014 года — президент ГК «Дело».

дооценены и что самое время покупать. Мы верим в эту компанию, верим в восстановление контейнерного рынка, верим в собственные управленческие ресурсы и потому видим добавленную стоимость в таком приобретении. Поэтому мы купили актив с небольшой премией к рыночной цене на тот момент.

BG: Как у вас складываются отношения с иностранными партнерами из APM Terminals?

С. Ш.: Еще до сделки мы совершили несколько визитов в штаб-квартиру APMT, «дочки» A.P. Moeller — Maersk, которая является нашим партнером, рассказывали об особенностях нашего бизнеса. Естественно, в условиях санкций, пристального внимания и персонально ко мне, и к нашей компании мы прошли все процедуры know your client, рассказали о том, как организован наш бизнес, что и как мы делаем. На сегодня прошло уже несколько заседаний совета директоров в очной и заочной форме, и я получаю удовольствие от комфортного характера общения с нашими датско-голландскими партнерами.

BG: Расскажите, пожалуйста, о деталях вашего акционерного соглашения с APMT.

С. Ш.: Одним из условий вхождения в сделку было присоединение к действующему акционерному соглашению, которое подписали наши предшественники — компания TNL. Мы и APMT посчитали возможным присоединить «Дело» к этому соглашению. Оно вполне позволяет нам принимать стратегические решения через обсуждение, диалог и обоснование позиций. Возможно, на каком-то этапе мы и увидим необходимость внесения в это соглашение коррективов, но на данном этапе считаем его для себя комфортным.

BG: Возможно ли объединение активов группы «Дело» и GP?

С. Ш.: В момент заключения договора о покупке акций GP терминалы группы компаний «Дело» ни в каком качестве не были частью сделки. Я склонен полагать, что жизнь богаче, чем мы можем предполагать сейчас, и я не могу исключать, что на определенном этапе наши контейнерные активы будут присоединены к GP. Если мы посчитаем, что нам это интересно, и если это усилит всю группу, тогда мы можем это предложить нашим партнерам из APMT. Но пока речи об интеграции активов не идет.

Более того, мы четко определили сферы интересов и включили в соглашение жесткие обязательства по поп-сопете. Южный бассейн остается «вотчиной» группы «Дело», там на наших терминалах НУТЭП и «Рускон» мы можем работать с Maersk, но туда не заходит APMT. В свою очередь, группа «Дело» никак не должна конкурировать с терминалами GP на Северо-Западе и Дальнем Востоке.

BG: Вы говорите о согласованной коммерческой политике?

С. Ш.: Ни в коем случае. По акционерному соглашению мы не имеем права использовать информацию, полученную в ходе работы в совете директоров GP, в интересах группы компаний «Дело». И мы будем выполнять это соглашение, поскольку уважаем наших партнеров.

BG: На каких условиях привлекалось финансирование под сделку и у каких банков?

С. Ш.: Мы разбили всю сумму финансирования на два транша: кредит на управляющую компанию «Дело» и выпуск облигаций на стивидорный холдинг «Дело-Портс». Размер каждого транша определялся исходя из комфортного для каждой компании уровня задолженности. Оба транша были обеспечены Совкомбанком, с которым мы уже сотрудничали, когда размещали облигации «ДелоПортс». Нарботанный опыт взаимодействия позволил Совкомбанку предложить более выгодные условия по сравнению с условиями других наших партнерских банков.

BG: Остались ли деньги на еще какие-то приобретения?

С. Ш.: Не могу сказать, что у группы «Дело» бесконечный ресурс, но мы продолжаем анализировать рынок и рассматривать возникающие предложения. Одним из направлений развития является наземный логистический контейнерный сегмент, мы будем наращивать собственный парк платформ, развивать наряду с морскими и внепортовые терминалы, где происходят смена модальности, таможенная очистка и оформление грузов. Без внепортовых терминалов, где формируются грузовые партии, происходит перетарка грузов в контейнеры, будет сложно формировать комплексные логистические цепочки, а именно это сейчас более всего востребовано грузовладельцами. А между терминалами, по моему мнению, должны курсировать не автомобили, которые разбивают



ЧЕРЕЗ 25 ЛЕТ СО ДНЯ ОСНОВАНИЯ ГРУППА КОМПАНИЙ «ДЕЛО» СЕРГЕЯ ШИШКАРЁВА ПРЕВРАТИЛАСЬ ИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ОПЕРАТОРА В КРУПНЕЙШЕГО СОБСТВЕННИКА КОНТЕЙНЕРНЫХ АКТИВОВ В РОССИИ

российские дороги, а железнодорожные платформы, которые к тому же эффективнее, учитывая большие расстояния между крупными агломерациями у нас в стране.

Мало кто знает, что мы авторы инновационной разработки — железнодорожной контрейлерной платформы. У данной платформы есть специальная поворотная площадка, на которую тягач сначала заводит полуприцеп, а затем съезжает с нее уже без груза, то есть дальше едет только полуприцеп. Несмотря на то что проект пока остается венчурным, так как не до конца прогнозируется его экономика и пока не созданы предпосылки для развития контрейлерных перевозок в России, я считаю это спасительным кругом для российских автодорог.

Кроме того, чтобы повсеместно заниматься весовым контролем, еще более важно переключить грузопоток с межрегиональных магистралей на железную дорогу. Таким образом, мы и перестанем убивать дороги, и сохраним экологию, и дадим работу железнодорожникам. А «последнюю милю» можно отдать автомобилистам, которые свои \$100 на каждом контейнере все равно заработают.

ПРОФАЙЛ

➤ Группа компаний «Дело» основана в 1993 году в Новороссийске, 100% компании принадлежит бизнесмену Сергею Шишкарёву.

Стивидорные активы группы объединены под управлением компании «ДелоПортс», которая оперирует контейнерным терминалом НУТЭП и зерновым терминалом КСК в порту Новороссийск в Цемесской бухте Черного моря. В 2018 году группа «Дело» приобрела 30,75% акций и стала соконтролирующим акционером крупнейшего в России стивидорного холдинга Global Ports, в состав которого входят контейнерные терминалы «Первый контейнерный терминал», «Петролеспорт», «Моби Дик» и «Усть-Лужский контейнерный терминал» на Балтийском море, Восточная стивидорная компания в порту Восточный в Японском море, а также контейнерные терминалы в портах Хельсинки и Котка в Финляндии и нефтепродуктовый терминал в Эстонии.

В состав транспортно-логистического подразделения группы «Дело» входит компания «Рускон», оперирующая тыловым контейнерным терминалом в Новороссийске, а также железнодорожный оператор «Транспортная корпорация» с парком из 700 фитинговых платформ для перевозки контейнеров.

В 2016 году в составе группы образована Сервисная компания «Дело», которая оперирует собственным буксирным флотом, обеспечивает бункеровку судов топливом и агентирование судов в порту Новороссийск. В состав группы «Дело» также входят судоремонтная база «Алексино», проектный институт «НовоморНИИпроект» и яхт-клуб «Русское море».

BG: Каковы инвестиции в этот проект и каков график его реализации?

С. Ш.: Пока мы инвестировали 150 млн руб. в проект, но, когда начнется серийное производство, счет пойдет на миллиарды. Опытный образец у нас готов, от железнодорожников мы получили тарифные планы и согласованные габариты, технические условия по креплению трейлеров на платформе и с учетом этих наработок уже заказали первую партию из 50 платформ на заводе в Энгельсе в Саратовской области. Надеемся к новому году запустить экспериментальный поезд на плече Калининград—Москва и, возможно, Краснодар—Сочи.

BG: Собственным оператором подвижного состава?

С. Ш.: Да, у нас есть парк фитинговых платформ и свой оператор. «Рускон» успешно отправляет контейнерные поезда из Новороссийска, Петербурга, с ВСК на Дальнем Востоке на наш терминал в Подмоскowie.

BG: Новые кадровые назначения в GP говорят о том, что стратегия стивидорного холдинга будет меняться. Как именно?

С. Ш.: Да, действительно, мы начали с того, что провели существенное кадровое усиление компании. На вахту генерального директора GP уже заступил Владимир Бычков, который работает со мной 18 лет (ранее занимал пост гендиректора компании «Рускон», входящей в ГК «Дело».— „Ъ“). Директором «Петролеспорта» назначен

Альберт Лихолет, который раньше возглавлял «Новоросслесэкспорт» (контейнерный терминал NLE в порту Новороссийск в составе группы «Новороссийский морской торговый порт».— „Ъ“). Это очень компетентные и профессиональные руководители, которые будут определять вектор развития компании.

Конечно, сейчас видны только первые контуры новой стратегии, цель которой повернуться лицом к клиенту и восстановить позиции на рынке. Для начала нам нужно провести индивидуальную работу с каждым клиентом и понять, где терминалы GP проигрывают в создании ценностного предложения для клиента, где наши терминалы могут повысить уровень сервиса и создать долгосрочные факторы конкурентной привлекательности. В области управления деятельностью терминалов GP мы настроены на то, чтобы усилить роль управляющей компании при сохранении определенной самостоятельности терминалов. По крайней мере принятие тех решений, которые связаны со стратегическим развитием компании, должно быть сосредоточено в управляющей компании, и этот курс мы сейчас взяли.

BG: Как вы оцениваете текущие производственные результаты GP?

С. Ш.: 1,25 млн TEU в 2017 году — это совсем немного при текущих мощностях группы. Но самое главное сегодня — не сосредотачиваться только на количественных показателях, а разобраться в причинах снижения рыночной доли. Почему терминалы просели ниже рынка, когда общий объем стагнировал? Если мы сможем правильно выявить и вылечить эти болезни, очень надеюсь, что будем расти быстрее рынка в будущем.

С. Ш.: А тенденции сейчас очень хорошие: рынок восстанавливается и на Юге, и на Северо-Западе, и на Дальнем Востоке. Есть также традиционный запас роста в силу отставания контейнеризации российского экспорта от импорта из Европы и Китая. Растет спрос и на мощности по перевалке экспортных неконтейнерных грузов.

BG: А разворачивающиеся мировые торговые войны не повлияют на объемы нашего контейнерного рынка?

С. Ш.: Я очень надеюсь, что торговая война США и Китая нас не коснется, а может быть, для нас это обернется еще и плюсом: у торговых компаний возникнет необходимость в утилизации произведенных товаров, которые пойдут на другие рынки, в том числе в направлении России или транзитом через нее. ■

КОНТЕЙНЕРЫ ПРОБИВАЮТ ЛЬДЫ

ТЕСТОВЫЙ РЕЙС КРУПНЕЙШЕЙ В МИРЕ КОНТЕЙНЕРНОЙ СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ MAERSK LINE ПО СЕВЕРНОМУ МОРСКОМУ ПУТИ (СМП) ОТКРЫВАЕТ РОССИЙСКУЮ АРКТИКУ ДЛЯ НОВОГО ГРУЗОВОГО МАРШРУТА, КОТОРЫЙ НА 35–40% КОРОЧЕ ТРАДИЦИОННОГО ПУТИ ИЗ АЗИИ В ЕВРОПУ ЧЕРЕЗ ИНДИЙСКИЙ ОКЕАН.

ВИКТОР САВЕЛЬЕВ



28 августа контейнеровоз ледового класса Venta Maersk вместимостью 3,6 тыс. TEU вышел из южнокорейского порта Пусан и мимо Японских островов направился на север, в сторону Берингова пролива. Судно пройдет транзитом через полярные воды российской Арктики, пересечет Балтику и достигнет конечной точки маршрута в немецком порту Бремерхафен на побережье Северного моря. Согласно оперативной информации на сайте Администрации СМП по состоянию на 10 сентября, контейнеровоз уже прошел бухту Провидения в Беринговом проливе, а пересечение западной границы Севморпути в проливе Карские Ворота (находится на меридиане, проходящем через мыс Желания на самой северной точке Новой Земли) ожидается 15 сентября в час ночи по московскому времени. В Петербурге на терминале «Петролеспорт» (входит в холдинг Global Ports) Venta Maersk ждут в самом конце сентября, если позволят погодные условия и ледовая обстановка в северных морях России.

В пресс-службе Росморречфлота пояснили BG, что никаких особенных дополнительных разрешений для проводки контейнеровоза по СМП для Maersk не выдавалось, рейс осуществляется в соответствии со стандартным пакетом документов, разработанным для коммерческого судоходства по СМП, который опубликован на сайте ФГБУ «Администрация СМП». Этими документами заявитель подтверждает соответствие судна требуемому ледовому классу и уровню технического оснащения для эксплуатации в арктических водах, соблюдение имеющихся требований по страхованию судна и ущерба для экологии от возможных загрязнений, а также ряда других условий, предусмотренных при осуществлении обычного и поляр-

ного мореплавания. В ведомстве подчеркивают, что судоходство по Северному морскому пути осуществляется в полном соответствии с общепринятыми морскими конвенциями и требованиями Международной морской организации (ИМО), отраженными в национальном нормативно-правовом своде России.

В прошлом году общий объем грузоперевозок по СМП, включая перевозки речными судами в устьях Енисея, Оби, Лены и других северных рек, увеличился на 42,6%, до 10,7 млн тонн. Таких объемов по СМП не перевозили даже во времена СССР, отмечают в Минтрансе РФ. Без учета речных перевозок грузооборот в Арктике вырос на 32,8%, до 9,9 млн тонн, в 2016 году — на 38,5%, до 7,48 млн тонн. Но международного коммерческого транзита по СМП пока совсем немного — всего около 2% от общего объема, и в 2017 году он даже снизился на 9%, до 194,4 тыс. тонн с 214,5 тыс. тонн годом ранее.

В майском указе президента РФ Владимира Путина перед чиновниками поставлена стратегическая задача нарастить перевозки грузов по СМП до 80 млн тонн к 2024 году. На заседании коллегии Росморречфлота в конце июня министр транспорта Евгений Дитрих обнародовал цифры за первое полугодие: грузооборот на СМП уже превысил прошлогодние значения на 50% и составил 6 млн тонн, говорится на сайте Минтранса РФ. Сделанный ранее прогноз на летнюю навигацию 2018 года предполагал достижение объема перевозок на уровне 12–14 млн тонн.

В своих комментариях журналистам компания Maersk официально заявила, что пока не рассматривает СМП как альтернативу существующим маршрутам, но с интересом изучает неизвестное ранее грузовое направление. «Проб-

ный проход даст нам возможность изучить годность к эксплуатации Северного морского пути и собрать необходимую информацию», — заявили в компании (см. интервью BG с директором Maersk Line Eastern Europe Жолтом Катоней на стр. 7).

Тем не менее в Росморречфлоте не исключают, что в случае положительных итогов тестового рейса, в ходе которого Maersk сможет на практике подтвердить возможность прохода судов по СМП в точном графике, перспективы организации регулярного линейного сервиса между Азией и Европой через Северный Ледовитый океан получат дополнительные стимулы. По словам отраслевых экспертов, наиболее чувствительны к точности графика рефрижераторные перевозки замороженных и охлажденных грузов, но как раз именно они больше всего тяготеют к арктическому маршруту: учитывая низкие температуры за полярным кругом даже в летние месяцы, перевозка рефконтейнеров потребует существенно меньше энергии для питания холодильных установок, что сократит затраты перевозчика и снизит цены для грузоотправителей.

Впрочем, торопиться с исследованиями нового грузового маршрута у датского перевозчика есть прямой экономический резон, ведь ближайшие конкуренты компании на глобальном контейнерном рынке уже вовсю используют арктический маршрут. Например, китайская Cosco начала эту работу еще в 2013 году, когда сухогруз Yong Sheng, способный перевозить до 1,2 тыс. TEU контейнеров, вошел в историю как первый транзитный рейс иностранного перевозчика по СМП. С тех пор компания эксплуатирует на СМП 10 аналогичных судов, которые успе-

**КОНТЕЙНЕРОВОЗ ЛЕДОВОГО КЛАССА VENTA MAERSK
ПРОВЕДЕТ В ПОЛЯРНЫХ ВОДАХ АРКТИКИ ОКОЛО 30 ДНЕЙ**

вают совершить до 14 рейсов за период полярной навигации. В этом году ее открыл сухогруз Cosco Tian Hui, прошедший с запада на восток из немецкого порта Эмден в Северном море в японский порт Кусиро на острове Хоккайдо. По словам представителей китайской госкомпании, благодаря перевозкам по СМП Cosco уже сэкономила 220 дней времени судов в пути, 7 тыс. тонн топлива и \$10 млн затрат в сравнении с отправкой грузов по традиционному южному маршруту через Суэцкий канал.

АРКТИКА СТАНОВИТСЯ БЕЗОПАСНЕЕ
Общие ледовые условия в акватории СМП в 2017 году для плавания судов «складывались благоприятно», сообщила Администрация СМП, которая опубликовала официальные итоги прошлогодней летней навигации лишь в конце нынешнего июля. «Общий ход ледовитости в морях СМП в 2017 году отличался от предыдущего года более ранним, в среднем на полмесяца, началом процессов таяния льдов, но также и более ранним началом процессов ледообразования», — говорится в отчете на сайте госучреждения. — Ход ледовитости 2017 года в акватории СМП практически повторил ход ледовитости 2015 года, хотя минимальное его значение, приходящееся обычно на сентябрь, в 2015 году было на 200 тыс. кв. км меньше, чем в 2017 году».

В Администрации СМП с удовлетворением отмечают рост продолжительности навигации в прошлом году: последнее судно, прошедшее с востока на запад, миновало



БОРИС МАКСИМОВ

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. ■

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

«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 BG О ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЯХ КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА В МИРЕ И В РОССИИ.

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.



ПРЕСС-СЛУЖБА MAERSK

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

Ж. К.: Спровоцированная низкой прибыльностью судоводных 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 bunkерное 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



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ОБВАЛ НЕИЗБЕЖЕН

СУЩЕСТВЕННЫЙ ИЗБЫТОК КОНТЕЙНЕРНОГО ФЛОТА В МИРЕ НАБЛЮДАЕТСЯ С НАЧАЛА ГОДА, НО ПЕРЕВОЗЧИКИ НЕ ХОТЯТ СНИЖАТЬ ФРАХТОВЫЕ СТАВКИ, НАДЕЯСЬ ЗАРАБОТАТЬ ХОТЬ ЧТО-ТО ДО НАЧАЛА ПОЛНОМАСШТАБНОЙ ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ С США.

АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ПРОГНОЗЫ НЕ ОПРАВДАЛИСЬ В период ежегодного пика контейнерных грузоперевозок, приходящегося на август—октябрь, в мировом отраслевом сообществе гуляют противоречивые прогнозы. По признанию большинства участников контейнерного рынка и аналитиков, в первой половине года спрос на услуги международных перевозчиков оказался существенно переоценен: объемы глобальной международной торговли растут гораздо более скромными темпами, нежели в прошлом году. Такие ошибки в прогнозах, как правило, очень дорого обходятся перевозчикам: на рынке возникает избыток флота, что является одним из фундаментальных факторов, влияющих на уровень фрахтовых ставок и, соответственно, доходность в отрасли.

По прогнозам отраслевых аналитиков, поставки новых морских контейнеровозов в 2018 году вырастут на 5,4%, новых контейнеров — на 5,3%. Книга заказов на новые суда достигла 2,5 млн TEU, что составляет чуть менее 11% от общего размера контейнерного флота (21,8 млн TEU). До последнего времени аналитики предполагали, что судоходные компании успеют среагировать на эти тревожные показатели и скорректируют размеры флота в эксплуатации, чтобы не допустить опасного профицита мощности. Большинство специалистов прогнозировали восстановление баланса провозной мощности и спроса к концу года, рассчитывая, что рынок осознает грядущие за этим проблемы, ускорив утилизацию старых контейнеровозов и сократив закупку новых судов.

Но уже по результатам первого полугодия стало понятно, что этого не случилось. По данным аналитиков компании BIMCO, в первой половине года мировые верфи передали заказчикам 947 тыс. TEU новых судов, тогда как списано было лишь 33,8 тыс. TEU. Более того, если темпы списания старых пароходов еще более или менее соответствуют ожиданиям аналитиков, то поставки новых крупных судов даже увеличились в сравнении с прошлым годом. Судя по всему, перевозчики не решились отказываться от поставок океанских контейнеровозов большой вместимости, надеясь пережить грядущие тяжелые времена за счет низкой удельной себестоимости грузоперевозок на больших судах.

УБЫТКИ ПРИШЛИ ОТ НЕФТИ Впрочем, профицит флота не единственный фундаментальный фактор, который сегодня давит на рынок контейнерных перевозок. Рост нефтяных котировок сильно ударил по экономике судоходных линий: цены на bunkерное топливо за последние полгода выросли на 44%, в том числе за второй квартал — на 20%, отмечает отраслевое издание Journal of Commerce. Результатом такого внезапного роста одной из основных статей расходов перевозчиков стали многомиллионные убытки у крупнейших судоходных компаний.

Прибыль в первом и втором кварталах нынешнего года показали единицы, одним из которых стал лидер рынка датский конгломерат Maersk. Впрочем, отраслевые аналитики убеждены, что высокие финансовые показатели перевозчика обусловлены прекращенной деятельностью: в марте компания Maersk закрыла сделку по продаже своего нефтегазового подразделения Maersk Oil французскому нефтяному гиганту Total за \$7,5 млрд (о самой сделке было объявлено еще в августе 2017-го).

Подавляющее большинство других перевозчиков из первой десятки отчитались об убытках. Чистый убыток Naraag-Lloyd по итогам двух кварталов составил \$116 млн, Zim Integrated Shipping Services в первом квартале потеряла \$67,3 млн, китайская COSCO сократила прибыль в первом полугодии в четыре раза, до \$168 млн. Руководители этих перевозчиков тем не менее рассчитывают на восстановление рентабельности к концу года за счет высокого уровня фрахтовых ставок и повышения эффективности использования флота благодаря эксплуатации крупнотоннажных судов. А три крупнейших перевозчика — Maersk Line, MSC и CMA CGM — уже приняли в этом отношении практические меры: с 1 июня перевозчики объявили о введении экстрен-

КИТАЙСКИЙ ПОРТ ШАНХАЙ С 2010 ГОДА УВЕРЕННО ДЕРЖИТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ МИРОВЫХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПОРТОВ С ОБОРОТОМ СВЫШЕ 40 МЛН TEU В ГОД



ных топливных надбавок (около \$60 за перевозку обычного и около \$90 — рефрижераторного контейнера).

Аналитики рынка отмечают, что сами по себе убытки океанских перевозчиков не критичны, поскольку в прошлом году отрасль заработала достаточно денег: совокупная прибыль участников рынка составила \$7 млрд по итогам года. Впрочем, это стало первым положительным результатом отрасли за последние шесть лет, констатируют эксперты, а потому неизвестно, на какое время хватит этой «денежной подушки». Не исключено, что высокие доходы прошлого года или ушли на долгожданные дивиденды акционерам, или наполнили портфели заказов мировых верфей на поставку новых контейнеровозов. Рано или поздно переоценка рыночного спроса, операционные убытки и усиление конкуренции между перевозчиками должны привести к переносу сроков или полному отказу от приобретения новых судов с уплатой крупных неустоек, что может лишь еще больше ухудшить финансовое положение участников рынка.

ПРЕДВОЕННЫЕ ПРИГОТОВЛЕНИЯ

Конъюнктура спроса на главных трансокеанских маршрутах между портами в Азии и портами Северной Америки и Европы не позволяет перевозчикам заняться преодолением кризисных явлений и добровольно начать сокращать флот в эксплуатации. Мировая торговая война, развязанная США через механизмы таможенных тарифов, хоть и небыстро, но уже вполне очевидно сеет хаос на устоявшемся рынке морских грузоперевозок. В преддверии наиболее масштабных торговых санкций объемы контейнеропотока на маршрутах из портов Азии в США в первом полугодии значительно выросли, что объясняется аналитиками попыткой производителей успеть перевезти побольше грузов, которые уже в сентябре могут попасть под заградительные ввозные пошлины.

Когда экономические власти этих стран от угроз перейдут к реальным «боевым действиям», контейнеропоток в направлении США резко сократится, а переизбыток контейнеровозов на глобальном рынке столь же резко усилится. Точный размер «лишнего» флота в этой ситуации аналитики оценить не берутся, но совершенно очевидно, что высвобождение мощностей грозит настоящим обвалом фрахтовых ставок на всех морских грузовых маршрутах уже текущей осенью.

Впрочем, некоторые отраслевые эксперты призывают не переоценивать негативные эффекты от антирыночной тор-

говой политики одной страны — США, пусть и являющейся крупнейшим мировым центром потребления товаров и услуг. Часть китайских товаров так или иначе найдут свой путь к американскому потребителю, например транзитом через порты сопредельных Китаю стран (Сингапур, Корея, Вьетнам), что несколько усложнит логистику, но все равно заполнит грузами контейнеровозы в Тихом океане. А для некоторых видов продукции китайского производства новые пошлины так и не станут заградительными: за удорожание востребованных импортных товаров в этом случае заплатят американские потребители, если они не готовы от них отказаться (некоторые товары, например комплектующие к технике Apple, в Новом Свете в принципе не производятся).

Все эти факторы: стремление успеть довести товары до начала масштабной торговой войны, рост цен на топливо и неопределенность спроса в будущем — не позволяют контейнерным линиям снижать фрахтовые ставки. Более того, накопленные в первом полугодии убытки стимулируют их к повышению цен: в конце августа фрахтовые ставки на перевозки контейнеров на транстихоокеанских маршрутах достигли рекордных значений с 2014 года: в сравнении с прошлогодними уровнями доставка 40-футового контейнера из портов Китая на Западное побережье США выросла на 53,7%, до \$2298, на Восточное — на 52,9%, до \$3485, сообщил Journal of Commerce со ссылкой на Shanghai Containerized Freight Index.

Ставки на перевозки контейнеров между Европой и Америкой тоже растут, а увеличение спроса объясняется отраслевыми экспертами все теми же ожиданиями глобальных изменений в мировой торговле с США. Ставки на маршрутах из Азии в Европу остаются на стабильном уровне, но текущая статистика объемов перевозок свидетельствует о снижении товаропотока на этом направлении во втором квартале. Чем дольше будет сохраняться подобная тенденция, тем глубже станет скорый обвал цен на перевозки, ведь избыток флота на рынке — фундаментальный фактор, который неизбежно начнет играть свою роль в ближайшем будущем.

ЗАВИСИМЫЙ ТРАНЗИТ К счастью или к сожалению, российскому рынку от этих мировых тенденций практически ничего не перепадает: ни проблем, ни доходов. Доля страны в мировом ВВП пока еще незначительна, и, несмотря на выгодное географическое положение между Азией и Европой — на одном из наиболее грузонапряженных коридо-

ров грузовых поставок, контейнерный транзит через Россию хоть и растет год от года, но составляет всего около 3% от общего объема. В то же время нынешний рост фрахтовых ставок на морском плече делает этот транзит более доступным для китайских и европейских грузоотправителей, позволяя сокращать разницу в стоимости альтернативного пути доставки по российским железным дорогам. По подсчетам директора исследовательского агентства Infranews Алексея Безбородова, несмотря на значительную скорость доставки товаров из Китая в Европу по железной дороге (на месяц быстрее, чем по морю), для того, чтобы грузоотправители реально рассматривали сухопутную альтернативу, стоимость доставки морем «дверь-в-дверь» не должна быть дешевле, чем на \$200–250 за один TEU. В этом случае российский контейнерный транзит вполне способен перетянуть с моря порядка 30% китайского контейнерного экспорта в Европу, или 1,2 млн TEU из общего потенциального потока между этими частями света, который сегодня достигает 4 млн TEU.

«На фоне роста курса доллара, многочисленных заявлений Трампа и остальных факторов ценовой барьер привлекательности российского транзита дополнительно снижается. Сегодня можно оценить потенциальный транзит через Россию между Китаем и Европой на уровне 1,5 млн TEU», — отмечает эксперт.

Однако грядущий обвал глобального фрахтового рынка из-за избытка флота в целом и высвобождения крупных контейнеровозов в Тихом и Атлантическом океане скоро вновь сделает железнодорожный «Шелковый путь» менее конкурентоспособным в сравнении с обходным путем через Индийский океан, Суэцкий канал, Средиземное море и Балтику. В этом случае часть потока азиатских грузов назначением на Россию продолжит идти длинным морским путем через контейнерные терминалы в Балтийском и Черном морях, откуда львиная доля импорта отправится сухопутным транспортом в Москву, а уже через нее — в другие крупные города страны. Причины такой причудливой логистики — отставание в развитии контейнерной инфраструктуры и современных технологий работы с контейнерными грузами, жесткие рамки государственного регулирования в отрасли и объективно низкий уровень контейнеризации экспортных и внутренних грузопотоков. Все это в целом пока не позволяет зарубежным грузовладельцам в полной мере воспользоваться преимуществами географического положения России между Востоком и Западом (см. материалы на стр. 10 и стр. 11). ■

«ЕСЛИ СВЯЗКА ПОРТ—ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ОПЕРАТОР НЕ РАБОТАЕТ ЭФФЕКТИВНО, ГРУЗОВЛАДЕЛЕЦ „ГОЛОСУЕТ НОГАМИ“»

ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ПОСЛЕ СМЕНЫ УПРАВЛЯЮЩЕГО АКЦИОНЕРА В СТИВИДОРНОМ ХОЛДИНГЕ GLOBAL PORT СМЕНИЛСЯ И ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ. НОВЫЙ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ВЛАДИМИР БЫЧКОВ, РАНЕЕ ВОЗГЛАВЛЯВШИЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ДИВИЗИОН ГРУППЫ «ДЕЛО», ПОДЕЛИЛСЯ С BG ДЕТАЛЯМИ НОВОЙ СТРАТЕГИИ КРУПНЕЙШЕГО В РОССИИ КОНТЕЙНЕРНОГО ОПЕРАТОРА, РАБОТАЮЩЕГО В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ.

BUSINESS GUIDE: Вы возглавили Global Ports в середине июля. Удалось ли ознакомиться с активами во всех деталях?

ВЛАДИМИР БЫЧКОВ: Активы оценивались до сделки, поэтому нельзя сказать, что для нас они были terra incognita. Что такое компании группы, мы хорошо представляли. Но нам было важно понять взаимоотношения и особенности взаимодействия между терминалами и корпоративным центром холдинга — управляющей компанией.

BG: Что вы имеете в виду?

В. Б.: Невозможно управлять терминалом на Дальнем Востоке или даже в Петербурге из офиса. Терминал — это производственный организм, который требует постоянного присутствия руководителя. А корпоративный центр, по сути, должен, не подменяя менеджмент терминала в оперативном управлении, задавать стратегические векторы развития и формулировать четкие критерии успешности или неуспешности их достижения. Очень важно создать условия, при которых и руководителям терминалов, и их сотрудникам станет выгодно быть эффективными. Сформулировать актуальные стандарты этой эффективности, пожалуй, главная задача корпоративного центра.

BG: Какие главные задачи ставят акционеры перед менеджментом Global Ports?

В. Б.: Повышение стоимости компании при сохранении доли на рынке и обеспечении финансовой устойчивости. Это классические цели для таких компаний, как наша, но инструменты для их достижения могут быть разными. Задача корпоративного центра — предложить акционерам наилучший способ движения в заданных параметрах.

BG: Уже есть какие-то основополагающие идеи?

В. Б.: На мой взгляд, прежде всего нам нужно научиться управлять терминалами не как отдельными предприятиями, а как группой компаний. Видеть не только интересы каждого из терминалов, но и посмотреть на интерес группы в целом. В этом случае мы сможем в полной мере реализовать свои конкурентные преимущества, ключевое из которых — эффект масштаба. Это станет возможным, если мы обеспечим одинаковый стандарт качества услуг на всех предприятиях группы, взяв за основу лучшие рыночные практики, унифицируем бизнес-процессы, создадим единый дружелюбный клиентский интерфейс, при этом максимально упростим механизмы взаимодействия с нашими клиентами. У нас все для этого есть: глобальная экспертиза APM Terminals в операциях, глубокое понимание специфики российского рынка контейнерной логистики, сильный IT-блок, «правильные» активы в «правильных» локациях, но самое главное — очень профессиональная команда.

Второе, к чему нас подталкивают изменения на контейнерном рынке: не теряя фокуса на стивидорной деятельности, внимательно смотреть на предшествующий и последующий этапы в цепочках поставок. За деньги грузовладельца, условно, борются три группы участников контейнерного рынка: судоходные линии, порты и экспедиторы. Грузовладелец, в свою очередь, заинтересован в получении сквозной (суша—порт—море) транспортной услуги оптимального качества по оптимальной цене. Это означает, что мы как стивидор должны быть эффективными не только в части перевалки грузов в



ИВАН ШАПОВАЛОВ

порту, но и четко понимать и учитывать потребности предшествующего (контейнерная линия) и последующего (экспедитор) звеньев в цепочке поставок. Только в этом случае мы вдвоем сможем построить так называемую бесшовную сквозную доставку контейнеров «от двери до двери». Другими словами, терминалы Global Ports должны стать востребованными и проактивными участниками формирования интермодальных цепочек поставок. Востребованность — это про эффективность отдельных терминалов и группы в целом, а проактивность — это как раз про глубокое понимание и учет потребностей двух других участников процесса.

BG: И в части установления ставок на перевалку?

В. Б.: Это лишь один из элементов. Не менее важны вопросы операционного взаимодействия. Например, на результаты нашего терминала ВСК на Дальнем Востоке напрямую влияет бесперебойное предоставление железнодорожных платформ. Мы очень зависим от нашего ключевого железнодорожного оператора «Трансконтейнера» (контрольный пакет принадлежит ОАО «Российские железные дороги»). — „Б“.

Сейчас у нас на терминале порядка 6 тыс. контейнеров с импортом, готовых к вывозу. То есть мы классно сработали с морскими линиями по привлечению импортного грузопотока, но своевременно вывезти этот груз из порта мы можем только при достаточном количестве и бесперебойной подаче вагонов. Нам нужно увеличить горизонт планирования поставок подвижного состава с нынешнего декадного диапазона до полутора месяцев. Мы уже встречались с новым руководством «Трансконтейнера» и сейчас думаем, как можно улучшить совместную работу.

BG: Железная дорога сама настаивает на увеличении горизонта планирования поставок, но к этому далеко не всегда готовы грузовладельцы...

В. Б.: Важно понимать, что любые вынужденные простои превращаются в денежные потери. После истечения определенного срока бесплатного хранения ставки на-

чинают прогрессивно увеличиваться. Порт не заинтересован, чтобы его использовали как склад: мощности нужны для перевалки очередных партий груза с прибывших судов. Задача порта — оборачиваемость контейнеров. Вынужденное хранение оплачивает, как правило, грузовладелец, поэтому он более всех заинтересован, чтобы доставка стала бесшовной и происходила без внеплановых задержек. Но если связка порт—железнодорожный оператор не работает эффективно, грузовладелец «голосует ногами», мигрируя в сторону другой такой связки, более эффективной, позволяющей ему оптимизировать затраты на логистику.

Получается, что уровень операционного взаимодействия между портом и оператором вагонов, особенно на Дальнем Востоке, напрямую влияет на грузооборот порта, способность последнего удерживать старых и привлекать новых клиентов. По этой причине мы очень заинтересованы в повышении качества нашего операционного взаимодействия с «Трансконтейнером». По этой же причине мы развиваем компетенции в отправке с ВСК контейнерных поездов на базе собственного подвижного состава, активно работаем над привлечением к сотрудничеству частных железнодорожных операторов. Слоган «Будь гибким» в полной мере отражает содержание наших инициатив, реализуемых на базе ВСК.

BG: Означает ли столь радикальная смена стратегии компании, что прежние акционеры в чем-то ошибались?

В. Б.: Откровенно говоря, ничего радикального я не вижу. Я бы сказал, идет тонкая настройка стратегии, учитывающая изменения, происходящие в глобальной контейнерной логистике, а также специфику ее российского сегмента. Ранее выбранная стратегия базировалась на двухзначных цифрах устойчивого роста контейнерного рынка. Десять лет назад следовало активно наращивать компетенции именно в стивидорной деятельности, увеличивая масштаб бизнеса. Девиз того времени — «Будь большим», если ему удавалось следовать, то эффективность

от вложенных инвестиций была максимальной. Прежние акционеры с этой задачей успешно справились: Global Ports сегодня крупнейший стивидорный холдинг в стране, имеющий в своем портфеле семь морских контейнерных терминалов на Балтике и Дальнем Востоке.

Теперь ситуация изменилась: рынок стал более зрелым. Конъюнктура требует от нас быть не только большими, но и гибкими. Сегодня грузоотправители все внимательнее смотрят на все сегменты мультимодальной доставки, включая inland-логистику. При этом все чаще требуют кастомизированную услугу: просят особые условия перегрузки и перевозки своих товаров. Если раньше контрагентом порта выступали контейнерные линии, то сейчас, особенно в экспорте, нашим клиентом становятся экспедиторы. Все это вынуждает нас повернуться лицом в сторону экспедиторского бизнеса и понимать, что в нем происходит. В этом заинтересованы и судоходные линии, которые могли бы контролировать собственные риски, связанные с задержками грузов на земле.

BG: Вы намерены создать собственную экспедиторскую компанию или 3PL-оператора?

В. Б.: Нет, конечно. В соответствии с новой ситуацией мы должны хорошо понимать, как работает экспедиторский рынок, но выходить за рамки функций стивидора мы не планируем. У нас есть долгосрочные отношения с экспедиторами, мы ими очень дорожим. Вместе с тем мы должны понимать принципы их работы и ценообразования, адекватно оценить их «рыночную власть». Для нас рынок экспедирования должен быть, как сейчас модно говорить, open book, а мы со своей стороны должны поделиться с коллегами деталями своей работы. Эта транспарентность, на мой взгляд, очень важна для того, чтобы каждый участник триады — судоходная линия, порт и экспедитор — мог успешно встраиваться в процесс организации транспортной услуги такого качества, которого требуют сегодня грузоотправители.

BG: Рассматривается ли вопрос об объединении активов Global Ports и группы «Дело» в какой-либо форме?

В. Б.: Не рассматривается. Более того, у нас с коллегами из «Дела» достаточно жестко разграничены географии влияния. Хотя, на мой взгляд, если один игрок покрывает все три ключевых бассейна России, это позволяет развивать синергию не только за счет масштаба, но и за счет охвата. Но у акционеров другое видение, и об объединении heavy assets речь не идет. В то же время никто не запрещает нам обмениваться soft-skills, лучшими практиками. Это, безусловно, будет происходить и пойдет на пользу и Global Ports, и группе «Дело».

Беседовал АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

«УРОВЕНЬ ОПЕРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПОРТОМ И ОПЕРАТОРОМ ВАГОНОВ, ОСОБЕННО НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ, НАПРЯМУЮ ВЛИЯЕТ НА ГРУЗООБОРОТ ПОРТА, СПОСОБНОСТЬ ПОСЛЕДНЕГО УДЕРЖИВАТЬ СТАРЫХ И ПРИВЛЕКАТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ»



ПАРТНЕРСТВО ПОВЫШЕННОЙ ДАЛЬНОСТИ

КОНТЕЙНЕРНЫЙ ТРАНЗИТ МЕЖДУ КИТАЕМ И ЕВРОПОЙ ЧЕРЕЗ ТЕРРИТОРИЮ РФ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ. ПРИ ЭТОМ НА ФОНЕ СТАБИЛЬНОГО РОСТА ТОВАРОПОТОКА ИЗ КИТАЯ ПОСТЕПЕННО ЗАГРУЖАЕТСЯ И ВСТРЕЧНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РОССИЙСКОЙ НЕСЫРЬЕВОЙ ПРОДУКЦИИ В КНР. ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО ПРОПУСКУ ТРАНЗИТНЫХ КОНТЕЙНЕРОВ ДАЖЕ ПРИ ОТСУТСТВИИ СУЩЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЕЕ РАСШИРЕНИЕ ДАЛЕКО НЕ ИСЧЕРПАН.

НАТАЛЬЯ СЕМАШКО

ТРАНЗИТ РАСТЕТ, КАК БАМБУК Контейнерный транзит по территории РФ в направлениях Китай—Европа и Европа—Китай растет на десятки процентов. Как было отмечено на августовском заседании рабочей группы по транзитным перевозкам подкомиссии по сотрудничеству в области транспорта Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая, в первом полугодии объем транзита через пограничные переходы в сообщении с КНР с учетом перевозок через Монголию и Казахстан увеличился почти на 25%, до 1,1 млн тонн. За 2017 год, по данным российского Минтранса, этот показатель вырос почти в два раза и превысил 2 млн тонн. Транзитные контейнерные перевозки из Китая в Европу в прошлом году увеличились на 67%, до 163 тыс. TEU, в обратном направлении рост составил 95%: перевезено более 98,5 тыс. TEU. В первом полугодии рост составил 19% и 39% соответственно.

В майских указах Владимир Путин поручил правительству сократить к 2024 году время перевозки контейнеров с Дальнего Востока до западной границы России до семи дней, а объем транзитных железнодорожных контейнерных перевозок — в четыре раза. По оценкам ОАО РЖД, к 2025 году транзитные контейнерные перевозки должны достигнуть 1,9 млн TEU.

Вместе с тем, по мнению участников рынка, эти оценки, несмотря на масштаб роста, выглядят не просто достижимыми — даже консервативными. АО «Объединенная транспортно-логистическая компания — Евразийский железнодорожный альянс» (ОТЛК ЕРА), организующее железнодорожный транзит между Китаем и Европой по территориям России, Белоруссии и Казахстана (по 33% акций компании принадлежит железным дорогам каждой из стран), видит значительные перспективы роста.

«Объем контейнерных перевозок по маршруту Китай—Европа—Китай на транзитных сервисах АО ОТЛК ЕРА за восемь месяцев 2018 года превысил 155 тыс. TEU, — рассказывает президент ОТЛК ЕРА Алексей Гром. — Это на 50% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Начиная с июня текущего года в сервисах нашей компании ежемесячно следует более 300 организованных контейнерных поездов. В сентябре ожидаем новый рекорд. Темпы роста очень хорошие, инфраструктура работает исправно. Каждый квартал появляется по два-три новых маршрута».

По мнению Алексея Грома, перспективы роста как по итогам этого года, так и в среднесрочной перспективе внушают оптимизм. «Объем евразийского трейда, выраженного в количестве контейнеров, превысит по итогам года 23 млн TEU, — говорит он. — Наша железнодорожная доля (включая долю ОТЛК ЕРА) составит по итогам 2018 года около 2–2,5%». Доля Европейского союза в общей торговле Китая составляет 13,4%, отмечает топ-менеджер, а по данным европейского статистического агентства Eurostat, товарооборот между Китаем и Европой составил в 2017 году €573 млрд, а к 2025 году прогнозируется рост этого показателя до €678 млрд. «У железнодорожников Евразии есть отличный шанс укрепить свои позиции на рынке евразийских перевозок», — говорит он.

ИНФРАСТРУКТУРА

НЕДООЦЕНЕННАЯ КОЛЕЯ При этом, по мнению участников рынка, не стоит опасаться, что препятствием к развитию транзитного контейнерооборота станет недостаточная пропускная способность инфраструктуры колеи 1520 мм: запас ее прочности довольно велик. «Без существенных инвестиций можно обеспечить беспрепятственный транзит 1 млн TEU уже сегодня, — говорит Алексей Гром. — Терминалы на границе с Китаем и странами ЕС также способны переработать 1 млн TEU». Меры, за счет которых можно увеличивать пропускную способность без значительных инвестиций, также не исчерпали своего потенциала. «С прошлого года мы вместе с акционерами реализуем проект, который у нас в компании называется XL-train, — рассказывает господин Гром. — Суть его очень проста: из двух китайских поездов мы делаем один на инфраструктуре колеи 1520 мм. Или из трех делаем два. Поезда становятся длиннее, а их загрузка контейнерами — полнее. Это позволяет оптимально использовать пропускную способность наших железных дорог, сократить издержки и повысить доходность, в первую очередь для перевозчиков». Хорошо работает, добавляет он, также технология использования обезличенного парка вагонов, разделения грузопотоков по терминалам и/или путям на границе в зависимости от пунктов назначения и многое другое. Но наибольший эффект достигается при работе с XL-train.

По словам господина Грома, по оценке некоторых аналитических компаний, сложности могут произойти на европейской инфраструктуре колеи 1435 мм, максимальная пропускная способность которой составляет около 650 тыс. TEU. «Но пока до достижения этих объемов еще есть время, чтобы вместе согласовать план мероприятий по достижению более высоких объемов перевозок, — говорит топ-менеджер. — Будем открывать новые пункты пограничных переходов на границе с Европой. Часть из них уже работает и имеет возможность увеличить пропускную способность. Есть также предложения по мультимодаль-

ным решениям, привлечению автотранспорта для развоза грузов по европейским назначениям. Самое главное, мы видим заинтересованность и предметные шаги наших европейских партнеров по решению данной задачи».

НАСКОЛЬКО ХВАТИТ ВОСТОКА Естественное насыщение китайского транзита при этом ожидается еще нескоро. «Китайский транзит перестанет расти, если железнодорожный маршрут перестанет быть конкурентоспособным либо по цене, либо по качеству перевозки, — полагает Алексей Гром. — Поэтому надо постоянно совершенствовать технологию, снижать издержки и повышать качество сервиса. В этом случае даже цифра в 2 млн TEU перестанет быть фантастической». На железной дороге, отмечает он, нет ограничений по номенклатуре перевозимых грузов, в отличие от транспортировки морем, где гидрометеорологические условия могут привести к изменению физического и химического составов грузов и повлиять на их качество. «Так, нашим целевым сегментом всегда будут грузы, чувствительные к срокам доставки и ритмичности поставок, а это и весь рынок электронной коммерции, и классический ритейл, — говорит господин Гром. — Мы возим автомобили и автокомплектующие, бытовую технику и электронику, мебель и одежду, продукты питания и фармацевтику, то есть основную номенклатуру товарооборота между Китаем и ЕС».

Как сообщили ВГ в группе FESCO, по ее оценкам, «при сохранении текущей политики китайских партнеров в отношении стимулирования перевозок по сухопутным маршрутам объемы транзита через территорию России будут продолжать расти». Объем перевозок FESCO по международным сухопутным маршрутам в 2017 году составил 3,9 тыс. TEU, а в первом полугодии 2018 года уже достиг 6,2 тыс. TEU, уточнили там. «Сдерживающими факторами являются инфраструктурные ограничения, в частности пропускная способность погранпереходов, а

НА СКОРОСТИ В КОНТЕЙНЕР



В России, которая с большими трудностями, но все-таки встраивается в глобальную логистическую сеть благодаря выгодному географическому расположению между Азией и Европой, контейнеризация экспорта выглядит безальтернативным путем развития. Глобальные грузовые «течения» уже заходят на нашу территорию — остается лишь подхватить их собственным внешнеторговым товарооборотом, ведь большое число контейнеров на этих направлениях движутся порожними.

По мнению директора исследовательского агентства Infranews Алексея Безборова, в торговле России с Китаем главная проблема не в дефиците взаимной торговли, а в дисбалансе способов доставки основных номенклатур товаров. «Большая часть импорта из Китая контейнеризирована, — говорит он. — Даже если мы разберем по кодам ТНВЭД позицию „импорт углеводородов“ из Китая в РФ, которая выросла в 2017 году на 55%, до \$244 млн, то мы увидим, что 67% этого объема — различные масла: от моторных и гидравлических до изоляционных. При этом все партии небольшие и уже расфасованы в различную тару». Аналогичная ситуация наблюдается и в других категориях грузов, которые в российском экспорте перевозятся «балком», а из Китая идут в контейнерах, сетует эксперт.

Конечно, речь не идет о загрузке в контейнеры сырой нефти или каменного угля — их перевозка цистернами и полувагонами, танкерами и балкерами априори экономически эффективна. Наибольшим потенциалом для контейнеризации обладают отрасли деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, пищевой промышленности, производства строительных материалов и других весьма за-

метных в экспортной статистике товаров, и этот процесс уже активно идет. Более того, по словам участников рынка, в России уже есть прецеденты отгрузки в контейнерах зерна, различных химических веществ и даже энергетического угля марки «антрацит». Впрочем, такие поставки осуществляются, как правило, небольшими разовыми партиями и только в том случае, если грузоотправитель готов за это платить повышенную цену.

Тем не менее в России существуют и труднопреодолимые препятствия для массовой контейнеризации экспортных и внутренних перевозок. В одном из самых растущих контейнерных сегментов — перевозок грузов в танк-контейнерах в интересах химической и нефтегазовых отраслей — главным остается инфраструктурный барьер. Для переориентации сбытовых сетей предприятий под работу с этой современной техникой, как правило, требуется масштабная реконструкция самих заводов, строительство новых сливных и наливных эстакад (и демонтаж старых), наличие обслуживающих станций в местах их перегрузки с одного вида транспорта на другой. Все это требует колоссальных единовременных инвестиций, от которых предприятия нередко отказываются в пользу вложений в увеличение производства востребованной за рубежом продукции. Сказывается и отсутствие собственного производства танк-контейнеров у нас в стране. Крупнейшее в России вагоностроительное предприятие «Объединенная вагонная компания» только в четвертом квартале этого года планирует выпустить опытную партию танк-контейнеров.

РИА НОВОСТИ

также возможная нехватка подвижного состава для перевозки контейнеров», — уточняют в компании.

ВСТРЕЧНЫЙ ПОТОК Однако при стабильном потоке китайских грузов в сторону Европы обратный грузопоток не был столь оживленным. В этой связи, а также на фоне санкций и контрсанкций, оживляющих производство пищевой продукции в России, еще в 2016 году Российский экспортный центр предложил Игорю Шувалову, тогда занимавшему пост первого вице-премьера, план наращивания экспорта продуктов питания в КНР. Логика центра базировалась сразу на нескольких факторах: готовность соседа принимать несырьевой экспорт, потребность российского агропрома и несырьевого сектора в целом в расширении



рынков сбыта, недоразвитие потенциала контейнерного транзита в восточном направлении по транспортной оси запад–восток, а также выгодная для обеих стран-контрагентов экономия сроков относительно морского сообщения, позволяющая перевозить в том числе скоропортящиеся грузы.

Первый поезд с российской несырьевой продукцией отправился в Китай с калужского терминала Ворсино 5 апреля 2017 года. Отpravку организовала входящая в ОАО РЖД «РЖД Логистика» (РЖДЛ) в контейнерах «Трансконтейнера», от китайской границы до конечных пунктов — порт Далань и станция Шилун в провинции Гуандун — доставку осуществляли логистическая компания порта и крупнейший китайский логистический оператор Sinotrans. Поезд достиг границы за рекордные семь суток.

В мае прошлого года несырьевой экспорт вышел на регулярную основу: поезда пошли раз в две недели, срок доставки через погранпереход в Забайкальске составил 14 дней. В сентябре 2017 года РЖДЛ запустила регулярный контейнерный поезд в Чэнду через погранпереход Наушки, что ознаменовало запуск нового экспортно-импортного кругового маршрута Ворсино—Чэнду—Ворсино, а уже в октябре начала отправлять по нему грузы и в рефконтейнерах — так в Китай отправились российский шоколад («Аленка», «Бабаевский», «Вдохновение»), карамель, вафли и так далее.

Несырьевой железнодорожный экспорт в Китай развивают и другие транспортные компании России. Так, группа FESCO прорабатывает возможность запуска регулярного

поезда из КНР в Россию совместно с китайской Zhengzhou International Hub Development and Construction Co (ZIH), которая специализируется на трейдинге продуктов питания, продукции агропромышленного комплекса, вино-водочных изделий. Встречная возможность — экспорт российских товаров в провинцию Хэнань через сбытовую сеть ZIH.

ЕЩЕ ВОСТОЧНЕЕ, ЕЩЕ ЮЖНЕЕ Развитие потенциала дальневосточного направления постепенно позволяет российским железнодорожникам расширять охват операций, вступая во взаимодействие с более удаленными, нежели Китай, странами-партнерами.

В январе завершилась первая тестовая железнодорожная отправка российской продукции в Ханой. РЖДЛ и

Учитывая большие российские расстояния и неразвитость магистральной автомобильной инфраструктуры для грузовых перевозок, ключевым фактором для контейнеризации экспорта становятся железнодорожные перевозки. ОАО РЖД, понимая свою прямую заинтересованность в перевозке доходных контейнеров, в последние годы существенно продвинулось в этом направлении. Несколько лет назад монополия отменила необходимость подачи заявки по форме ГУ-12 для контейнерных грузов, что облегчило доступ грузоотправителей к инфраструктуре, а совместно с операторами подвижного состава организовала сотни ускоренных контейнерных поездов, чем обеспечила нынешние рекордные показатели транзита.

В то же время кузбасский уголь тоже нужно везти, причем по тому же Транссибу, пропускная способность которого еще долго будет оставаться недостаточной даже при громадных бюджетных вложениях в строительство и усиление путей. В случае когда железная дорога забита составами с экспортным углем, контейнерам нередко приходится становиться в очередь, ожидая подачи платформы, которая застряла где-то в глубине страны. Но бывает и наоборот: чтобы пропустить ускоренный контейнерный поезд без промежуточных остановок, железнодорожникам приходится задержать в пути от трех до четырех обычных грузовых составов.

Зная об этих объективных ограничениях, инженеры-железнодорожники уже активно размышляют о способах их преодоления за счет повышения скоростных характеристик подвижного состава. В активной фазе разработки в компании «Комплексные скоростные технологии» находится проект контейнерной платфор-

мы, способной передвигаться по железной дороге со скоростью до 160 км/ч на участках, где это позволяет инфраструктура. В январе 2018 года прототип такой платформы завершил очередную фазу испытаний, которая подтвердила возможность ее эксплуатации с пассажирскими и грузовыми локомотивами. Над ускорением грузовых перевозок думают и производители тяговой железнодорожной техники — например, производитель двухсистемного электровоза ЭВ120 «Первая локомотивная компания» планирует до конца года провести дополнительные испытания для сертификации своего локомотива на скорость до 140 км/ч.

Еще один способ «загнать» контейнеры на железную дорогу — развитие технологий контейнерных перевозок, когда на универсальной платформе закрепляется автомобильный тягач с груженым контейнером. Такая технология не требует специального перегрузочного оборудования для работы с контейнерами на станциях: фура сама съезжает с железнодорожной платформы и сразу отправляется в путь к потребителю, минуя терминальный склад. Свой собственный проект контейнерной платформы разработала и частная группа «Дело», ставшая крупнейшим оператором контейнерных активов после приобретения в этом году доли в холдинге Global Ports. Инновационный подход заключается в том, чтобы перевозить по железной дороге только полуприцепы с контейнерами без тягача (подробнее см. интервью с президентом ГК «Дело» Сергеем Шихарёвым на стр. 4).

ВИКТОРИЯ ТРОИЦКАЯ

САМЫМ УЗКИМ МЕСТОМ ДЛЯ ТРАНЗИТА ЧЕРЕЗ РОССИЮ МЕЖДУ АЗИЕЙ И ЕВРОПОЙ ОСТАЮТСЯ ТОЧКИ СТЫКОВАНИЯ ШИРОКОЙ И УЗКОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ КОЛЕИ

вьетнамская логистическая компания Ratraco, принадлежащая на 35% «Вьетнамским железным дорогам», перевезла в прямом сообщении контейнер с косметической продукцией фирмы «Красная линия» за 20 дней, что вдвое быстрее, чем морем. Можно будет говорить о запуске железнодорожного коридора Вьетнам—Россия—Вьетнам.

О прямом сообщении с Японией до реализации мега-проектов по соединению железнодорожным коридором острова Хоккайдо с Сахалином, а Сахалина с материком говорить не приходится, однако в августе Россия и Япония приступили к реализации проекта увеличения поставок японских товаров в мультимодальном сообщении через порты Дальнего Востока и Транссиб. Первый груз был отправлен из японского порта Кобе 17 августа прямым фрахтом до порта Восточный в Приморском крае, а оттуда — железной дорогой в Ворсино в рамках проекта «Транссиб за семь суток», после чего автотранспортом отправился в подмосковные Химки. Время в пути составило всего 14 суток, груз прибыл в Ворсино 1 сентября. До конца года должно быть осуществлено всего семь контейнерных отправок из Японии.

«Сегодня транзит растет впечатляющими темпами. Но сохранятся ли они, во многом зависит от того, смогут ли логисты предложить рынку качественно новые виды сервисов, позволяющих иначе ответить на вопросы, как перевозить, откуда и куда перевозить, как быстро перевозить», — говорит генеральный директор РЖДЛ Вячеслав Валентик. Во-первых, рассуждает топ-менеджер, на рынке неизбежно будут развиваться мультимодальные транзитные маршруты. «Сегодня мы видим три сухопутные точки выхода из Китая (Достык, Забайкальск и Наушки) и только одну точку входа в Европу (Брест—Малашевиче), — поясняет он. — Безусловно, эта ситуация не лучшим образом влияет на пропускную способность. Поэтому необходимо находить альтернативные варианты обхода и развивать альтернативные маршруты при транзитных перевозках по маршруту Китай—Европа—Китай. Мы тоже работаем в этом направлении. Например, в апреле этого года РЖДЛ заключила соглашение с собственником и оператором многофункционального морского перегрузочного комплекса «Бронка» ООО «Феникс». Мы договорились развивать транзитные перевозки по МТК «Восток—Запад» с перевалкой контейнеров на ММПК «Бронка». Преимущества очевидны. Для грузоотправителей из Китая — это сведение к минимуму риска задержки грузов благодаря обходу Брест—Малашевиче и сокращение сроков доставки, для рынка — качественный альтернативный маршрут, включающий морское плечо». Алексей Гром солидарен с господином Валентином в вопросе расширения мультимодальных сервисов, говоря, что вскоре можно ждать конкретных результатов проекта по развитию контейнерного транзита из Китая через Калининград в смычке с морскими маршрутами short sea. «Совместная деятельность железнодорожных перевозчиков ЕАЭС, портов Калининград и Балтийск, судоходных линейных компаний и ОТЛК ЕРА как оператора контейнерных поездов по колее 1520 мм позволят предложить клиентам новый транспортно-логистический продукт, конкурентоспособный по транзитному времени и стоимости», — говорит он.

Во-вторых, замечает Вячеслав Валентик, необходимо расширять географию перевозок в соответствии с запросами клиентов, ориентируясь на перспективные бизнес-проекты и тенденции на потребительских рынках России, Китая и Европы. РЖДЛ, например, запустила новый транзитный контейнерный маршрут Чанша (Китай)—Тилбург (Нидерланды). Первый контейнерный поезд с товарами народного потребления уже ушел в Европу, а регулярные отправки по данному маршруту планируются с периодичностью два состава в месяц. «И в-третьих, — отмечает топ-менеджер, — нужно всегда помнить, что грузоотправитель покупает время. Значит, рынок будет так или иначе постоянно искать возможности сокращения срока доставки. Поэтому я думаю, что очень хорошие перспективы открываются для нашего нового сервиса Rail Jet — регулярных еженедельных импортных и экспортных отправок грузов в багажных вагонах по маршруту Пекин—Москва/Москва—Пекин всего за шесть суток». Это рекордное время для железной дороги, да еще и с отправлением из центра Пекина и прибытием в центр Москвы, добавляет он. ■

«100% СУДОЗАХОДОВ НА НАШИ ТЕРМИНАЛЫ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ СОБСТВЕННЫМИ БУКСИРАМИ»

КОМПАНИЯ «ДЕЛОПОРТС», УПРАВЛЯЮЩАЯ СОСЕДНИМИ КОНТЕЙНЕРНЫМ И ЗЕРНОВЫМ ТЕРМИНАЛАМИ В ПОРТУ НОВОРОССИЙСКА, РЕАЛИЗОВАЛА НЕТРИВИАЛЬНЫЙ ДЛЯ СТИВИДОРНЫХ КОМПАНИЙ ИНВЕСТПРОЕКТ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ЧЕТЫРЕХ СОБСТВЕННЫХ БУКСИРОВ. ПО СЛОВАМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ ИГОРЯ ЯКОВЕНКО, ЭТО ПОЗВОЛИЛО КАРДИНАЛЬНО УВЕЛИЧИТЬ СКОРОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ СУДОВ НА ТЕРМИНАЛАХ, И ПО ОКОНЧАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО КОНТЕЙНЕРНОГО ПРИЧАЛА «ДЕЛО» ЗАКУПИТ ЕЩЕ ДВЕ ЕДИНИЦЫ АНАЛОГИЧНОЙ ТЕХНИКИ.



ИВАН ШАПОВАЛОВ

ВГ: Расскажите, как вы пришли к идее приобрести собственный буксирный флот?

ИГОРЬ ЯКОВЕНКО: Мы уже 25 лет работаем в Новороссийске, постоянно анализируем рынок и хорошо понимаем, чего не хватает нашим клиентам для эффективной работы. Обслуживание судна в порту — это целый комплекс разнообразных услуг: агентирование, экспедирование, бункеровка (заправка судовым топливом. — „Ъ“), буксирное сопровождение, лоцманская проводка, шипчандлерские услуги и многое другое. И у клиента, как правило, отсутствует возможность заказать все эти услуги у единого оператора, причем в работе каждого из них присутствует существенный элемент рассогласованности.

У группы «Дело» давно есть свое собственное морское агентство, собственная бункеровочная компания, которая ведет самостоятельный бизнес, а буксиры мы заказывали где-то на стороне. Несколько лет назад мы начали анализировать, как изменится наша работа, если мы будем все эти услуги предоставлять клиентам комплексно в одной организации. По нашим расчетам, интеграция агентирования и буксирной деятельности должны дать мощный синергетический эффект для ускорения работы на обоих наших терминалах — зерновом и контейнерном.

В результате мы приняли решение о создании на базе нашего морского агентства и бункеровочной компании единой сервисной компании «Дело», которая начала свою работу в июне прошлого года. Еще в 2016-м мы заказали три буксира у одного из ведущих мировых производителей техники такого класса — нидерландской компании Damen Shipyards, которые сейчас уже эффективно работают в Цемесской бухте, четвертый ожидаем в конце года.

Мы видим, что это уже очень существенно сказалось на загрузке и даже структуре грузооборота на нашем контейнерном терминале. Скорость обработки судов и грузов, которую мы теперь обеспечиваем, оказалась крайне важным параметром для перевозчиков рефрижераторных грузов. Линии, которые работают с рефконтейнерами, как только увидели наши возможности, сразу стали активнее пользоваться нашим терминалом, хотя до приобретения собственных буксиров мы эту требуемую скорость и ритмичность обеспечить не могли.

ВГ: Какие-то показатели эффективности проекта можете назвать?



ШВАРТОВКА БОЛЬШИХ КОНТЕЙНЕРОВЗОВ ИМЕЕТ ОСОБЕННОСТИ ИЗ-ЗА ФОРМЫ КОРПУСА, ЧТО ТРЕБУЕТ ОТ ЭКИПАЖА БУКСИРОВ ОПЫТА И СНОРОВКИ

И. Я.: В первые месяцы работы мы очень быстро вышли на отличные показатели: порядка 70% наших клиентов заказывали услуги буксировки у нас, а сегодня все 100% судозаходов на наши терминалы обеспечиваются собственными буксирами. Это говорит о том, что клиенты увидели, насколько это удобно, быстро и технологично.

Под технологичностью я подразумеваю и собственно работу наших терминалов. От своевременной постановки судна к причалу зависит практически весь комплекс работ с грузом. Железная дорога и для зернового, и для контейнерного терминалов у нас одна, поэтому на нее нужно подавать вагоны либо под зерно, либо под контейнеры, нужно учитывать загрузку автомобильной дороги и подачу автотранспорта под погрузку и выгрузку, планировать загрузку силосов зерном, оперативно утилизировать мощности контейнерного склада и так далее.

Теперь все это мы можем обеспечить на порядок эффективнее и быстрее, поскольку не зависим от внешних буксирных компаний, у которых мы нередко оказывались в конце очереди. Теперь благодаря компактному расположению терминалов наши буксиры, базирующиеся на НУ-ТЭП, могут в считанные минуты выдвинуться на КСК и обратно: как только зерновой балкер пришвартовали, они сразу идут на рейд забирать контейнеровоз и так далее.

ВГ: Будет ли этот сервисный оператор прибыльным сам по себе или это вспомогательный бизнес для «Дело-Порты»?

И. Я.: Проект работает всего полгода, поэтому мы сейчас только нарабатываем статистику. Предварительные оценки очень положительные, прежде всего по росту технологичности работы. Но я уже сейчас уверен: если мы посчитаем те непроизводительные простои, которые у нас были на терминалах до приобретения собственных буксиров, то это в любом случае будет очень выгодный проект. Мы видим, что наша работа получила одобрение клиентов, а в условиях сегодняшнего рынка это чуть ли не настолько же важно, как увеличение прибыли.

Скажу больше: как только мы завершим наши инвестиционные проекты по строительству нового контейнерного причала №38 на НУТЭП и новых силосных мощностей на КСК, нам уже не будет хватать этого количества буксиров. Буквально этим летом мы защитили у акционеров очередной этап инвестиций и будем покупать еще два буксира того же проекта. По устоявшейся традиции крестными матерями наших судов становятся ведущие игроки женской сборной России по гандболу, ведь группа «Дело» является генеральным спонсором Федерации гандбола России.

ВГ: А российские судостроители не способны поставлять технику нужного класса?

И. Я.: Способны, но на момент размещения заказа в 2016 году все отечественные верфи были заняты госзаказом. Подготовить буксиры нужных нам характеристик в нужном количестве они просто не могли: нас не устроило то, что они придут к нам на год позже, чем нам требовалось. Поэтому мы договорились с Damen, у которой нужные нам суда были в наличии «на складе», и мы очень довольны этим сотрудничеством.

Беседовал АЛЕКСЕЙ ЕКИМОВСКИЙ

ПОДЪЕМНАЯ СИЛА

УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА В РОССИИ ПОЗВОЛЯЕТ ОПЕРАТОРАМ ТЕРМИНАЛОВ ЗАКУПАТЬ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО СОВРЕМЕННОЙ ПЕРЕГРУЗОЧНОЙ ТЕХНИКИ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО У ЕВРОПЕЙСКИХ И КИТАЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

НИКИТА СЕРГЕЕВ

Залог успешности современного контейнерного терминала — запас мощностей для одновременного хранения контейнеров на припортовом складе и достаточное количество современной техники для перегрузки контейнеров на различные виды транспорта — морской, железнодорожный, автомобильный. Более того, наличие эффективного контейнерного оборудования и автоматизация работы с грузом позволяют достичь высоких результатов даже на ограниченных площадях терминала. Скорость и синхронность работ по приему контейнеров в порту и их отправке за пределы терминала дают возможность освободить контейнерные площадки для новых партий груза и ускорить оборачиваемость контейнеров в порту — один из основных показателей эффективности работы терминала.

Поэтому потребность в новом крановом и перегрузочном оборудовании постоянно увеличивается, причем не только в России, промышленность которой существенно отстает по степени контейнеризации от других стран. В силу роста оборота всемирной торговли, который сохраняется несмотря на санкции, рост цен на топливо и нестабильность на валютных рынках, программы модернизации и обновления терминального оборудования не прекращаются практически ни на одном крупном терминале. Невзирая на дороговизну современных машин, напичканных электроникой, видеокамерами и разнообразными датчиками, владельцы терминалов активно приобретают новую специализированную технику, поскольку ее применение существенно повышает доходность их предприятий.

ТЯЖЕЛОВЕСНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ Наиболее важный элемент комплексной системы перегрузочного оборудования на терминале — причальные контейнерные краны типа STS (Ship-To-Shore), позволяющие загружать и разгружать морские контейнеровозы различных размеров. Самый маленький кран класса Panamax позволяет разгружать суда шириной 12–13 контейнерных рядов, самый большой — Super Post Panamax — суда шириной до 22 рядов контейнеров. Оборудование причала такими кранами (как правило, на крупных терминалах устанавливается несколько STS-перегрузателей для ускорения разгрузки судна по всей его длине) обходится операторам в десятки миллионов долларов, а их монтаж на терминале связан с сооружением специальной инфраструктуры для рельсового хода кранов вдоль причала.

Еще один тип крупной контейнерной техники, необходимой на терминале, — козловые краны типа RMG, которые тоже выполняются на рельсовом ходу и подходят для особо интенсивной работы с контейнерами, прежде всего для перегрузки с железнодорожного транспорта. Более дешевая альтернатива — контейнерный козловой кран RTG на пневматическом колесном ходу. Эксплуатация таких кранов не требует создания специальной рельсовой инфраструктуры на терминале, а высокая производительность и маневренность расширяют гибкость терминала в использовании ограниченного свободного пространства на загруженном складе.

Надежность тяжелого крана — одна из главных потребительских характеристик крупной контейнерной техники, а потому наибольшим спросом пользуется продукция ведущих европейских производителей — финского Konecranes, шведского Kalmar, немецкого Liebherr. Эти компании не только производят современные контейнерные краны, но и устанавливают на них системы автоматизации, которые объединяют практически все технологические цепочки обработки контейнерных грузов на терминале, а управляются порой одним человеком.

Бурное развитие контейнерных перевозок в Китае позволило появиться на свет и крупным конкурентам из Поднебесной — например, китайская корпорация ZPMC сегодня считается одним из мировых лидеров в поставке портового оборудования и занимает значительную долю глобального рынка. Контейнерные причальные



ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОЗЛОВЫЕ КОНТЕЙНЕРНЫЕ КРАНЫ ЗАСЛУЖИЛИ ХОРОШУЮ РЕПУТАЦИЮ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

краны компании активно пользуются спросом у российских стивидорных компаний, которые активно реализуют инвестпрограммы по закупке и обновлению оборудования. Так, например, группа «ДелоПортс», управляющая терминалом НУТЭП в порту Новороссийска, в рамках инвестпроекта по строительству нового контейнерного причала заказала у ZPMC три крана STS на общую сумму более \$18 млн. Оборудование уже готово к поставке и будет монтироваться на новом причале компании в начале следующего года.

ПОКУПАЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ В России тоже есть крупный производитель больших кранов контейнерного типа — завод «Балткран» в Калининграде. По словам генерального директора «Балткрана» Олега Ермолаева, динамика поставок контейнерных кранов в текущем году по сравнению с прошлым значительно увеличилась. «В первую очередь это связано со строительством новых производств в России, где готовую продукцию планируют отправлять в контейнерах по железной дороге», — рассказывает он. — Также в этом году мы поставили и пустили в эксплуатацию контейнерный кран на железнодорожном ходу для нового контейнерного терминала в морском порту Владивостока». Всего за свою

историю с середины 1990-х годов «Балткран» изготовил около 200 контейнерных кранов различного типа. «Такого опыта нет ни у одного российского производителя», — гордится Олег Ермолаев.

Структура клиентской базы «Балткрана» разнообразна и постоянно меняется. «Если до 2014 года это были небольшие компании, то сегодня заказы размещают крупные нефтехимические холдинги, автосборочные предприятия, сама железная дорога», — отмечает новые тенденции на российском рынке Олег Ермолаев. Он признает, что калининградское предприятие не производит весь спектр техники для перегрузки контейнеров, но в сегментах контейнерных кранов на железнодорожном ходу доля предприятия на российском рынке превышает 80%, а не так давно на предприятии была запущена в серийное производство и новая модель крана RTG на пневмоколесном ходу.

В активе калининградского предприятия — поставки не только для российских предприятий, но и крупные контракты для зарубежья — США, Франции, Литвы. По словам Олега Ермолаева, «антироссийские санкции негативно повлияли на спрос на оборудование, была отложена реализация проектов в балтийских и некоторых других портах». Тем не менее у отечественной техники есть значительные преимущества, которые заключаются в отсутствии импортных таможенных пошлин и низкой стоимости оборудования по сравнению с европейскими аналогами. А рост курса доллара к рублю окажет только положительный эффект, поскольку заказчик оплачивает продукцию в рублях, отмечает Олег Ермолаев.

ПРАКТИКА МАЛЫХ ДЕЛ Кроме крупной крановой техники для перевозки и штабелирования контейнеров на внутренней территории терминала используется большое количество разнообразных контейнерных машин и погрузчиков, у каждого из которых есть свои особенности и предназначение. Наиболее распространенные из них — ричстакеры, которые имеют специальный захват для стандартных контейнеров и могут собрать или разобрать штабель из нескольких ярусов за считанные минуты. Высо-

кая мобильность этих машин, впрочем, нивелируется необходимостью значительного свободного пространства для работы ричстакера, чтобы не повредить при повороте с выпущенной стрелой манипулятора контейнеры с грузом или другое терминальное оборудование.

В условиях плотной загрузки склада на терминале очень удобны порталные контейнеровозы, способные самостоятельно перевезти контейнер в нужное место и собрать стопку из двух-трех ярусов. Например, в Первом контейнерном терминале в основу эффективной технологии положена работа автоконтейнеровозами типа straddle carrier (на российском отраслевом жаргоне — «табуретка»). Благодаря их возможностям и значительному количеству оператору удается обеспечить высокую скорость разгрузки судов с импортными контейнерами и очень плотную расстановку штабелей с контейнерами на складских территориях.

В мире существуют десятки производителей различных видов мобильной контейнерной техники, которые выпускаются тысячами единиц, но ни одного производителя российского происхождения в этом прибыльном сегменте оборудования нет. Несмотря на это и огромный потенциал российского логистического рынка, который необратимо движется в сторону контейнеризации, государство ни разу не разрабатывало программ поддержки запуска подобных производств. А в это время иностранные конкуренты ушли настолько далеко вперед, что без господдержки за ними уже, судя по всему, не угнаться. ■

НАЛИЧИЕ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТЕЙНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ГРУЗОМ ПОЗВОЛЯЮТ ДОСТИЧЬ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДАЖЕ НА ОГРАНИЧЕННЫХ ПЛОЩАДЯХ ТЕРМИНАЛА



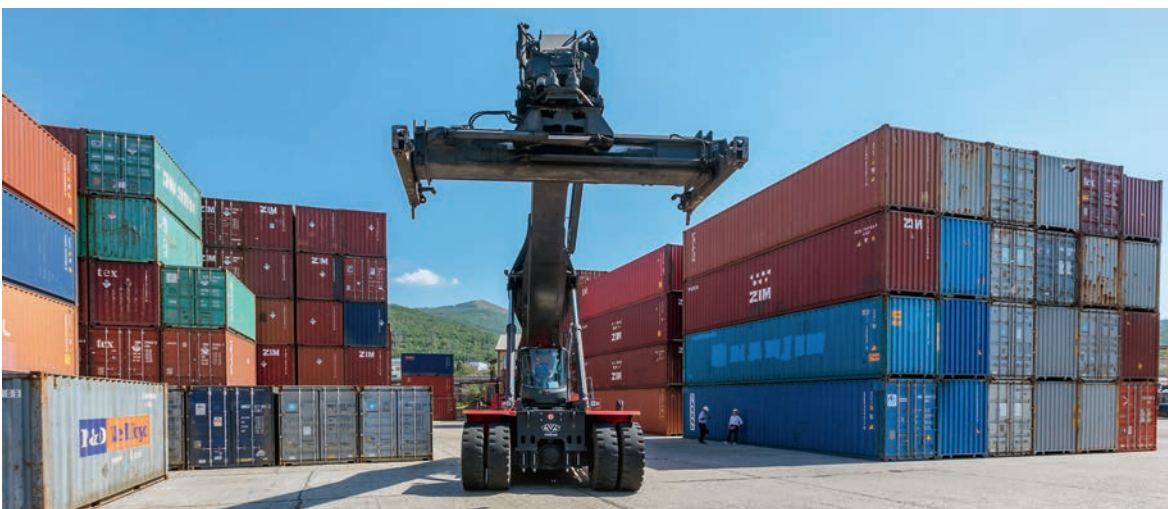


ПЕТЕРБУРГ НЕ СДАЕТ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ
 ПЕРВЫЙ КОНТЕЙНЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ (ПКТ, ВХОДИТ В ГРУППУ GLOBAL PORTS) ВО МНОГОМ ОПРАВДЫВАЕТ СВОЕ НАЗВАНИЕ. ИМЕННО СЮДА ПРИХОДИЛИ ПЕРВЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ЛИ-
 НЕЙНЫЕ КОНТЕЙНЕРОВОЗЫ В 1998 ГОДУ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ЕВРОПЕЙСКИХ ПОРТОВ, ЗДЕСЬ
 ОТРАБАТЫВАЛИСЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЕРЕГРУЗКИ И СКЛАДИРОВАНИЯ
 КОНТЕЙНЕРОВ, ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ОБРАЗЦЫ СОВРЕМЕННОЙ ПЕРЕГРУЗОЧНОЙ ТЕХНИКИ.
 СЕГОДНЯ ПКТ ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ ЛИДЕРОМ ОТРАСЛИ ПО СКОРОСТИ ОБРАБОТКИ КОН-
 ТЕЙНЕРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ СПУТНИКОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ИХ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ
 НА ПОРТОВОМ СКЛАДЕ.

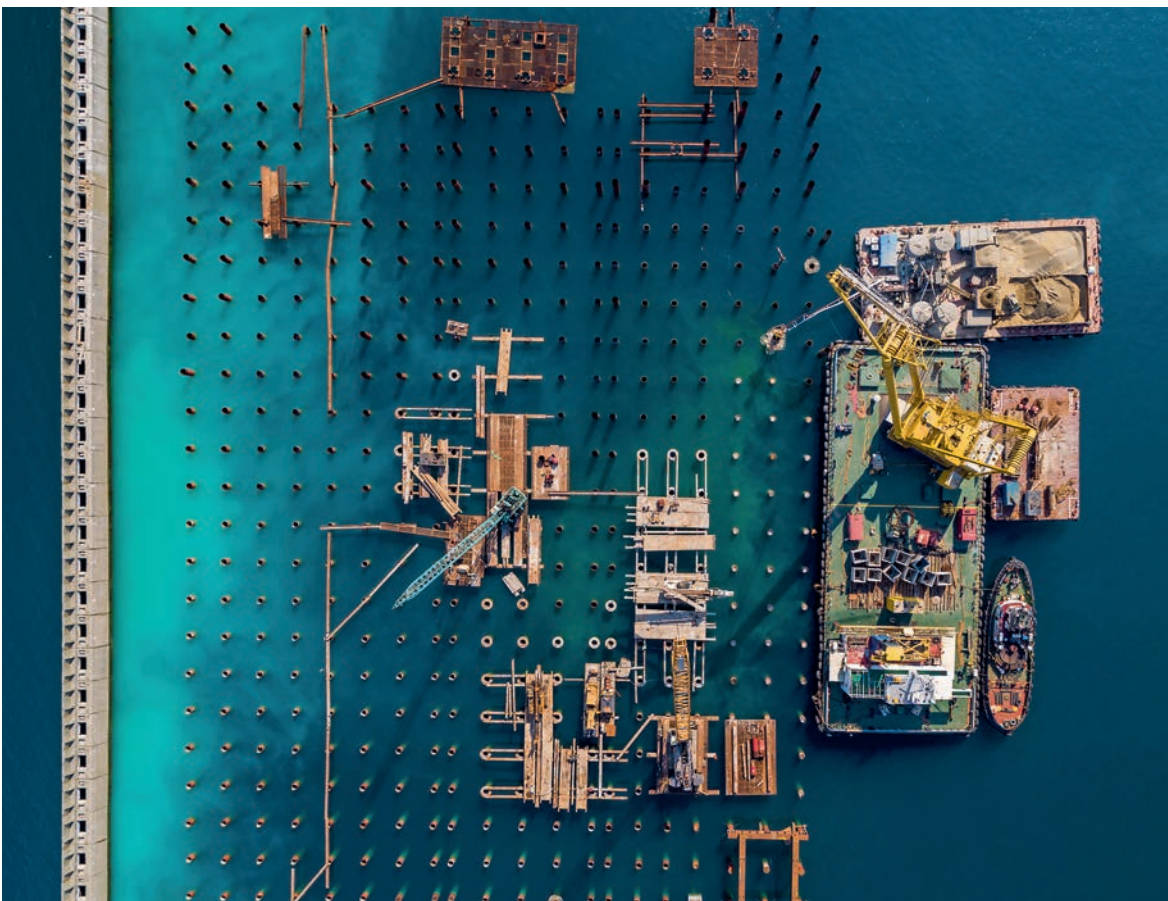




НЕСМОТЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ НА СОСЕДНЕМ ПРИЧАЛЕ, СТИВИДОРЫ НУТЭП УМУДРЯЮТСЯ ДОСТИГАТЬ РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ НА МОРСКОМ ФРОНТЕ ПОДДЕРЖИВАЕТ ТЫЛОВЫЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ТЕРМИНАЛ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ПОРТА



ЛЕТОМ НА МЕСТЕ БУДУЩЕГО КОНТЕЙНЕРНОГО ПРИЧАЛА №38 БЫЛО ЗАВЕРШЕНО УСТРОЙСТВО СВАЙНОГО ОСНОВАНИЯ И НАЧАТ МОНТАЖ ЖЕЛЕЗОБЕТОННОГО ВЕРХНЕГО СТРОЕНИЯ

НАГЛЯДНО



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ТЕРМИНАЛА КСК ПРЕДПОЛАГАЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ВТОРОГО ПРИЧАЛА И НОВЫХ СИЛОСНЫХ ХРАНИЛИЩ НА 110 ТЫС. ТОНН

НОВОРОССИЙСК УВЕЛИЧИВАЕТ МОЩНОСТИ

В 2019 ГОДУ КОНТЕЙНЕРНЫЙ ТЕРМИНАЛ НУТЭП, ВХОДЯЩИЙ В ГРУППУ «ДЕЛО», ИМЕЕТ ВСЕ ШАНСЫ СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ОПЕРАТОРОМ ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ В КРУПНЕЙШЕМ РОССИЙСКОМ ПОРТУ НОВОРОССИЙСК. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КОМПАНИИ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВОГО ГЛУБОКОВОДНОГО ПРИЧАЛА №38 ОБЩИМ ОБЪЕМОМ 3,6 МЛРД РУБ. УВЕЛИЧИТ ПРОПУСКНУЮ СПОСОБНОСТЬ ТЕРМИНАЛА В ПОЛТОРА РАЗА, ДО 700 ТЫС. TEU В ГОД. НЕСМОТЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ НА ТЕРМИНАЛЕ, В 2018 ГОДУ НУТЭП ДЕМОНИСТРИРУЕТ РЕКОРДНЫЕ ОБЪЕМЫ МЕСЯЧНОЙ ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ ВО ВСЕЙ ЦЕМЕССКОЙ БУХТЕ.



Группа компаний «Дело»

Решения без границ

Группа компаний «Дело» - один из крупнейших частных транспортно-логистических холдингов России, который управляет портовыми активами в Азово-Черноморском, Балтийском и Дальневосточном бассейнах и владеет оператором железнодорожных и мультимодальных контейнерных перевозок.

В структуру Группы входит стивидорный холдинг «ДелоПорты», мультимодальный транспортный оператор «Рускон» и ведущий оператор контейнерных терминалов Global Ports.

www.delo-goup.ru

более
300 млн долларов США
инвестиции в развитие терминалов
и портовой инфраструктуры с 2004 года

1993 Группа компаний «Дело»

Основатель и Президент **Сергей Николаевич Шишкарёв**

delo
ГРУППА КОМПАНИЙ

25

10 портовых
терминалов

7 внепортовых
терминалов

более **5 500** сотрудников

Global Ports

Ведущий оператор контейнерных терминалов на российском рынке. Терминалы расположены в Балтийском и Дальневосточном бассейнах, а также в Финляндии и Эстонии.

«ДелоПорты»

Стивидорные услуги, бункеровочные и буксирные операции в порту Новороссийск

«РУСКОН»

Услуги по доставке грузов в контейнерах на базе собственных транспортных активов: грузовой автопарк, платформы, внепортовые терминалы, таможенно-логистические склады



С 2015 года группа компаний «Дело» является генеральным спонсором Федерации гандбола России