

УДК 656.022.81

Е.А. Фадеев

Т.А. Богданова

С.С. Гончаренко

Evgeniy Fadeev

Tatiana Bogdanova

Stanislav Goncharenko

МЕТОДЫ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ПРИ СОЗДАНИИ И ЭКСПЛУАТАЦИИ МОРСКИХ КОНТЕЙНЕРНЫХ ЛИНИЙ

Аннотация. Конкурентная борьба между альянсами в морском судоходстве существовало всегда. В статье рассмотрены исторические и экономические аспекты противостояния и борьбы между морскими контейнерными линиями, и возможности по выходу на рынок морских перевозок вновь создаваемым компаниям.

Ключевые слова: контейнерная линия, конкуренция, перевозки, контейнер, судоходная компания, импорт, экспорт, конкурентная борьба, методы.

COMPETITIVE METHODS FOR CHALLENGE BETWEEN SHIPPING LINES IN CASE OF BUILDING AND PERFORMING SEA SHIPPING CONTAINER LINES

Annotation. There was competition between world alliances for many years. In this work we found historical economic aspects of competition of international container shipping lines and possibilities to enter the world container market for new entities.

Keywords: shipment, container, import, export, cartel, agreement, competitor, network.

Конкурентная борьба государств проявляется в совершенствовании судов, в повышении качества обслуживания, а также в протекционистских мерах, когда, например, английские корабли и суда других европейских стран не имели права заходить в порты испанских и португальских колоний. Дело дошло до узаконенного пиратства особенно в период правления английской королевы Елизаветы I. Многие пираты, находившиеся при этом на государственной службе, получали специальный патент на этот вид деятельности.

В XVII в. самой могущественной морской державой в мире оказалась Голландия (в 1660-е гг. ей принадлежало 14 тыс. из 20 тыс. судов, имевшихся в Европе). Главным направлением голландской экспансии стали португальские колонии в Азии. Для экспансии же в Америку в 1621 г. была создана Голландская Вест-Индская компания. Таким образом, появилась еще одна составляющая конкурентной борьбы на море – организационно-инвестиционная, за счет консолидации перевозочных средств и объединения финансового капитала.

С начала XVIII вв. конкурентная борьба за морские коммуникации шла уже только между Англией и Францией.

Уже в XVII–XVIII вв. в Англии начала вводить протекционистские меры по защите своей промышленности, неразрывно связанной с внешнеэкономическим обменом и, соответственно, с развитием торгового мореходства. Так в период 1558–1603 гг. был запрещен ввоз некоторых обработанных изделий (шелковых тканей и т.п.), а также вывоз сырья, шерсти, машин.

Для облегчения торговой экспансии, по примеру голландской Ост-Индской и французской Ост-Индской, были учреждены английские торговые компании для торговли с различными странами и территориями, в том числе, Ост-Индскую – с Индией.

В начале XX века Англия теряет свои преимущества в промышленном производстве, в то время как индустрия Германии резко набирает силу.

За период 1871–1889 гг. внешняя торговля Германии увеличилась на 1400 %, а английская увеличилась лишь на 25 %. За тот же период по отдельным регионам объем торговли показал пре-

имущество Германии над Англией. Германия, благодаря, интенсивной промышленности и большому торговому флоту, охватила товарами весь мир.

После Второй мировой войны и после распада Британской империи особенно с выходом из колониальной зависимости Индии в 1959 г., на первое место в морской торговле выдвинулись США. Доля США в мировом торговом флоте увеличилась с 14 % до 20 %, а доля британских судов сократилась с 40 % до 29 % [2].

Еще в конце XIX вв. американский адмирал А. Мэхен провозгласил достижение морского могущества основной целью политики США. Могущество страны он видел в наличии торгового флота, так как торговля, по его мнению, является основой развития экономики [2].

Протекционизм в морских перевозках широко использовался и продолжает использоваться в США. Закон «О торговом судоходстве» (1920) определял, что каботажные перевозки в территориальных водах США могут осуществляться только судами США, что предполагало не только учет в Регистровой книге США, но и постройку судна на американской верфи и команду, состоящую только из граждан США [2].

Широко распространены методы протекционизма, государственное воздействие по резервированию грузовой базы во Франции, Португалии и Испании, причем они зафиксированы законодательно. Так, к примеру, во Франции по действующему еще довоенному законодательству (законы 1928 и 1935 гг.) за национальными перевозчиками резервируется 40 % импорта угля и 2/3 импорта углеводорода. Более того, по закону 1935 г. предусмотрено стопроцентное резервирование за национальными судовладельцами грузов, поступающих в счет государственных закупок. В Португалии по Декрету № 34/87 за национальными перевозчиками резервируется 75 % грузов, имеющих стратегическое значение для экономики страны, но при условии соответствия фрахтовых ставок уровню, который сложился на мировом рынке. В Испании действует Постановление № 1382/1985, определяющее номенклатуру товаров, перевозки которых осуществляются только судами под национальным флагом.

В настоящее время из более 95 % российской внешнеторговой грузовой базы вывозится иностранными судоходными компаниями. Это является следствием не только судоходной политики зарубежных стран, но и упущениями со стороны России. Так по ряду российских портов (например, в Санкт-Петербурге) ставки заходов для судов под национальным флагом на 30–40 % выше, чем в иностранных портах (к примеру, в портах Голландия).

Характер перевозимых морем грузов: их структура, цена, объемы, требования грузополучателей по времени и стоимости доставки, различия по эксплуатационным параметрам судов привели к образованию двух основных форм организации перевозок – трамповой и линейной.

При трамповом судоходстве суда работают на переменных направлениях в различных районах и портах погрузки-выгрузки, где судовладельцу предложены более выгодные условия перевозки.

На трамповых судах перевозятся главным образом массовые грузы, объемы которых обеспечивают полную загрузку судна. Стоимость перевозки выступает в виде фрахтовой ставки. В то же время трамповое судоходство, предлагая более выгодные цены, не позволяет четко планировать, например, своевременное снабжение производства сырьем, энергоносителями, не позволяет гарантировать сроки поставки готовой продукции.

Более совершенной формой является линейное судоходство. Линейное судоходство появилось с развитием внешней торговли товарами, экономика производства и потребления которых не позволяет накапливать большие их запасы, составляющие экономичные для перевозки полные судовые партии.

При международном линейном судоходстве суда работают по жестким требованиям, которые позволяют выполнять быструю доставку грузов. Оно предполагает стабильность грузопотоков и их соответствующие объемы.

Основными характерными особенностями линейного судоходства являются:

- регулярное обслуживание грузоотправителей и грузополучателей с необходимой частотой судозаходов;
- закрепление судов на определенном направлении и их движение по заранее объявленному расписанию;
- применение единых тарифов и условий на перевозку грузов.

Линейные перевозки признаются «публичными», т.е. любой грузовладелец может воспользоваться услугами данной регулярной линии, если будут соблюдены 4 условия: есть свободное место на судне, соблюдение правил установленной линии, грузовладелец вовремя забукировал место на судне, предоставлены гарантии оплаты перевозки.

Одним из основных направлений морских перевозок со времен Великих открытий до настоящего времени является маршрут между Европой и Азией. На этом направлении судоходные компании конкурировали между собой, боролись за грузовую базу. Для этого компании меняли ценовую политику, совершенствовали эксплуатационные параметры судов, устанавливали особые отношения с портами. Кроме того, на рынке линейных перевозок стали приниматься различные соглашения и функционировать различные объединения судоходных компаний, в том числе:

- «джентельменские соглашения» – в рамках которого партнеры обязуются придерживаться правил «честной игры»;
- линейные конференции - добровольное объединение картельного типа, образуемое с целью ограничения взаимной конкуренции и получения максимальных доходов при перевозке грузов, с едиными монопольными тарифами и едиными коммерческими условиями перевозок.

Начало создания этих объединений судовладельцев приходится на вторую половину XIX в. Тогда английские суда обеспечивали связь Англии с ее колониями в Индии. Это направление поддерживали несколько мирно работающих судоходных компаний. Однако в 1868 г., был открыт Суэцкий канал, что привело к неожиданному «побочному эффекту». Так, морской путь на Восток сократился на 3 000 миль при сохранившемся объеме грузов. На практике это означало значительное сокращение тонно-мильного объема работы флота и увеличение интенсивности подачи тоннажа под погрузку. В результате мирно конкурировавшие до этого момента компании начали ожесточенную борьбу за грузы. Эта борьба перешла в сферу ценовой конкуренции и закончилась бы разорением судоходных компаний, если бы судовладельцы не сели за стол переговоров и не подписали в 1875 г. соглашение. Это было Соглашение об установлении и правилах применения единого тарифа и порядке распределения грузопотоков между участниками. Соглашение получило название Калькуттской конференции и положило начало всемирному распространению конференциальной системы в линейном судоходстве. Вслед за Калькуттской фрахтовой конференцией последовали соглашения судовладельцев на других направлениях. В результате этих интеграционных процессов в 1909 г. Английской контрольной комиссией было зарегистрировано 75 конференций, в 1980 г. их насчитывалось 350, а в 1990 г. – 380 [1].

С середины XX в., по мере развития линейного судоходства, а также изобретения в 1956 г. универсальной перевозочной тары – контейнера, в мире стали появляться объединения судоходных компаний различных организационных форм, и суда на новых технологических принципах размещения грузов на судах.

Вначале 1980-х гг. на смену некоторым конференциям пришли Соглашения стабилизации, целью которых первоначально была в большей мере стабилизации грузопотоков и провозной способности, нежели установление фрахтовых ставок.

К 1995 г. соглашения стабилизации трансформировались в Договорные соглашения. Договорные соглашения не предусматривают общую публикацию тарифов и не имеют права ограничивать конкурентные возможности их участников.

Во второй половине 90-х гг. прошлого века появились Операционные соглашения, которые позволяют перевозчикам распределять суда на основных торговых направлениях и совместно строить единую систему перевозок. В отличие от Ценовых соглашений, Операционные соглашения позволяют своим участникам самостоятельно устанавливать ставки и заключать контракты.

Изобретение контейнеров не только во многом изменило положение дел на мировом рынке перевозок между державами, регионами, континентами и материками.

Контейнеры явились базой для появления новых форм интеграции судоходных компаний Слот-чартерных соглашений. Использование Слот-чартера связано с необходимостью обеспечения загрузки контейнеровозов вместимостью более 2 000 TEU, которые начали пополнять мировой торговый флот с 1970–1980 гг. [1]. Партнеры по соглашению проводят общую политику, организуя, единую линию и совместно используя терминалы в портах захода. Во всем остальном они полностью независимы друг от друга.

Арендодатель слотов получает твердую согласованную арендную плату за часть свободного места на судне независимо от того, использована она фактически или нет, а арендатор слотов получает право выступать перед грузоотправителем в качестве перевозчика, несмотря на то, что он не является собственником судна и его фрахтователем по бербоут или тайм-чартеру.

Слот-чартер представляет особый интерес для трех групп фрахтователей.

1. Океанские линейные перевозчики. При отсутствии собственных судов у перевозчика для обслуживания аванпортов.

2. Судоходные компании, обслуживающие одно и то же направление перевозок грузов. Для эффективного «обмена слотами», и предоставления контейнеровместимости друг другу на условиях слот-чартера.

3. Крупные экспедиторские компании. Для концентрации значительных контейнеропотоков на определенном океанском или морском направлениях.

Изобретение контейнеров также стало отправной точкой в строительстве новых типов коммерческих судов – контейнеровозов. В период до 1990-х гг. с каждым новым 5-летним периодом, устанавливались новые уровни по размерам контейнеровозов.

Следующей формой интеграции судоходных компаний в XXI в. на более высоком уровне стали Стратегические альянсы, представляющие собой соглашения о кооперации двух или более независимых компаний для достижения крупных коммерческих целей. Участие в альянсах представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии группы судоходных компаний. В рамках альянсов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности. Альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом и является наименее ограничиваемым законодательством способом проникновения на рынок. Однако соглашение между участниками альянса может содержать ограничение на участие третьей стороны (первозчика) без предварительного согласия членов альянса. За нарушение этого условия могут предусматриваться штрафы. Альянсы включают обмен слотами, совместное использование судов, оборудования, терминалов, распределение маршрутов, координацию контейнеров и создание контейнерных пунктов, контроль фидерных перевозок, обмен информацией. Таким образом, альянсы подразумевают полную интеграцию услуг, предоставляемых отдельными членами. В настоящее время глобальные стратегические альянсы сконцентрировали более 90 % объема перевозок грузов на основных направлениях мировой торговли.

Интерес альянсов к контейнерным терминалам вызван, прежде всего, возможностью участвовать в управлении базовыми терминалами или распределительными центрами, которые являются основной составляющей магистрально-фидерной системы перевозок. Магистрально-фидерная система предполагает транспортировку контейнеров между крупными базовыми портами судами значитель-

ной вместимости с дальнейшей доставкой контейнеров более мелкими партиями в ближайшие порты меньшего размера меньшей грузоподъемности – фидерными судами.

Значительная работа по урегулированию и регламентации взаимоотношений между участниками перевозочного процесса развивающихся стран проделана в рамках Комитета по судоходству ЮНКТАД. В результате этой работы заключена Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций. Кодекс поведения линейных конференций принят на конференции ООН в апреле 1974 г.

В Кодексе указывается, что конференции не должны допускать какой-либо дискриминации по отношению к судовладельцам, грузоотправителям или внешней торговли любой страны, также определять порядок вступления национальных линий и процедуру принятия решений между членами конференций.

Эти компании работают на рынке транспортных услуг, как самостоятельно, так и в рамках глобальных стратегических альянсов. Причем, кризисный рынок и жесткая конкуренция способствуют ускорению темпов дальнейшей консолидации линейных перевозчиков. Так, усилия сегодня объединяют не только отдельно взятые судоходные компании, но и альянсы. В том числе: «APM-Maersk», «MSC», «CMA CGM Group», «Evergreen Line», «CSAV Group», «CSCL».

В первом полугодии 2013 г. прибыль многих судоходных компаний начала снижаться. В связи с этим, летом 2013 г. некоторые из них решили объединить усилия. О намерении создать бизнес – альянс «P3 Network Alliance» сообщили «Maersk Line», «MSC» и «CMA CGM». Эти Операторы занимают соответственно первые три места в мире по объемам перевозок – их общая доля рынка составляет около 36,4 % [3].

По имеющейся информации «P3 Network» будет обслуживать 28 совместных линейных сервисов по 3 наиболее популярным и загруженным направлениям (Азия-Европа, Транс-Тихоокеанское, ТрансАтлантическое) флотом в количестве 252 судов, суммарная контейнеровместимость которых составит 2,6 млн TEU. Известна также доля каждой компании в общей контейнеровместимости сети: «Maersk Line» – 42 % (1,1 млн TEU); «MSC» около – 34 % (0,9 млн TEU); «CMA CGM» – 24 % (0,6 млн TEU) [3].

Как показывает реальная обстановка и ее динамика альянсы, несмотря на свои возрастающие возможности весьма неустойчивы. Из-за обостряющейся конкуренции они часто распадаются, в частности в результате слияния компаний, относящихся к различным альянсам. Примером может служить «Global Alliance», после распада которого, большинство его членов сформировали «New World Alliance». По прогнозам специалистов, альянсы будут существовать еще некоторое время, но в долгосрочной перспективе они могут быть вытеснены более «жесткими» формами интеграции. Так, например, соглашение о распределении грузового пространства «Maersk-Sealand» в свое время было преобразовано в глобальный стратегический альянс, а затем путем слияния компаний «Maersk» и «Sealand», а также поглощения компании «Safmarine» появился глобальный океанский перевозчик «Maersk-Sealand».

Становление мировых лидеров в линейном судоходстве, в том числе MAERSK, начавшей с покупки небольшого судна, показывает на гибкость стратегической политики, сочетающей оперативный отклик на изменение внешних условий, новые потребности грузовладельцев: строительство танкеров, рефрижераторов с обеспечением перевозок при освоении новых месторождений, сырьевых и товарных рынков, внедрение в ограниченную сферу перевозки американских военных грузов, охват судостроительного рынка ряда стран Европы, освоение перспективных судоходных линий различных направлений и масштаба, интенсивная политика договоров и слияний. Т.е. фирмы лидеры показывают самое широкое разнообразие интересов и подходов, широкую диверсификацию осваиваемых производств, деловую агрессивность в освоении завоевании значительной доли рынка.

И государство не остается в стороне от интересов своей национальной компании. Так компании MAERSK на государственном уровне в Дании, помогли проводить все сделки по слиянию и по-

глощению компаний, открытию новых судоверфей, разведке месторождений полезных ископаемых и т.д. Государство обеспечило развитие и продвижения бренда MAERSK через социальные сети, через городскую инфраструктуру (открытие одноименных магазинов, повсеместная реклама, управление крупными холдингами в индустрии ритейла через управленцев MAERSK) и т.п. В итоге в течение 10 лет после процессов диверсификации компаний, MAERSK стал единоличным лидером как по тоннажу во владении, во фрахте, и также по объему перевозок грузов в контейнерах.

Примерно такую же политику проводили и добились соответствующих мировых успехов частная Американская APL. Сингапурская NOL Group, акции которой на 2/3 принадлежат государственному управляющему холдингу Temasek. Перед холдингом встала задача по реформированию структуры организации, так как региональный рынок, на котором она развивалась на протяжении 20 лет выстраивая прежде всего инфраструктуру на государственные дотации, затем систему работы портов, и непосредственно создав компанию, которая выводила Сингапур в элиту морских линейных контейнерных перевозчиков.

Укрупнение компаний, объединение их в различные группы, поддержка государствами и их объединениями своих национальных судоходных и судостроительных компаний приводит к инициированию крупных коммерческих банков к инвестированию этих компаний. Значительные банковские инвестиции, необходимые для приобретения современных контейнерных судов, приобретения портовых терминалов и т.п. обеспечивают крупным операторам больше шансов для повышения их конкурентоспособности. К кредитованию мелких судовладельцев, так называемых аутсайдеров, коммерческие банки относятся сдержанно, предоставляя им кредиты на менее выгодных условиях.

Таким образом, из анализа многовекового формирования рынка морских перевозок, обострения конкурентной борьбы на судоходных линиях следует, что, несмотря на либерализацию судоходного рынка, существуют серьезные барьеры, ограничивающие доступ мелких одиночных перевозчиков с малой финансовой и организационной поддержкой государства и частного капитала, на рынок глобальных морских линейных контейнерных перевозок.

Библиографический список

1. Линейное и трамповое судоходство как организационные формы торгового мореплавания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.center-bereg.ru/k2030.html> (дата обращения : 28.05.2016).
2. Протекционизм США в морских перевозках [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.morvesti.ru/analytics/detail.php?ID=32481> (дата обращения : 28.05.2016).
3. Статистика распределения судов по альянсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alphaliner.com/top100/> (дата обращения : 28.05.2016).