



Альянс на рынке морских грузоперевозок: выгоды и риски для мировой экономики



Иван КОТЛЯРОВ

Ivan D. KOTLYAROV

Alliances in the Sea Shipping Market: Benefits and Risks for World Economics

(текст статьи на англ.яз. – English text of the article – p. 105)

Автором дается анализ отличий конкурентного сотрудничества от интегрированной компании или хозяйствующей структуры, возникшей в результате слияния или поглощения, и картеля, существующего обычно на основе негласного соглашения сторон для коллективного доминирования в сфере производства и реализации товара. Показаны риски, связанные с формированием альянсов на рынке морских контейнерных перевозок, а также двойственная роль подобных экономических союзов, когда одновременно с максимизацией своих выгод партнеры оказывают чрезмерное давление на потребителей и ограничивают во вред себе конкурентную отраслевую среду.

Ключевые слова: морской транспорт, экономика, контейнерные перевозки, конкурентное сотрудничество, рыночная кооперация, картель, альянс.

Котляров Иван Дмитриевич — кандидат экономических наук, доцент департамента финансов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Санкт-Петербург, Россия.

Различные формы партнерства хозяйствующих субъектов получили широкое распространение в экономике благодаря тому, что они позволяют более эффективно использовать ресурсы и/или нарастить коллективную рыночную власть. Одной из разновидностей такого партнерства является конкурентное сотрудничество (в английском языке термин cooptation — от слов cooperation «сотрудничество» и competition «конкуренция»; в русском языке возник его несколько неуклюжий перевод: «коопкуренция»), которое представляет собой форму горизонтальной рыночной кооперации: фирмы-конкуренты, не прекращая реальное соперничество за потребителя, объединяют свои усилия в производственной, научно-технической, финансовой и других сферах, чтобы снизить издержки (за счет получения экономии при устранении дублирующих подразделений и т. п.) и повысить качество обслуживания клиентов. Как указывает Клод Менар, речь идет о создании пула совместных активов [1].

Наиболее ярким итогом такого сотрудничества становится возникновение у всех его участников уникального конкурентного преимущества перед остальными игроками рынка, не входящими в партнерство (альянс). Причем

Таблица 1

Сравнительный анализ природы картеля, горизонтальной сделки слияния или поглощения и конкурентного сотрудничества

Критерий сравнения	Картель	Слияние или поглощение	Конкурентное сотрудничество
Цель создания	Наращивание рыночной власти	Наращивание рыночной власти, оптимизация использования активов	Оптимизация использования активов
Конкуренция между участниками	Устраняется путем принятия общего регламента деятельности на рынке	Подавляется административно	Сохраняется
Источник выгод для участников	Единый уровень цен, раздел рынков и т. д.	Снижение издержек, контролируемый уровень цен	Снижение издержек, рост ценности предлагаемого потребителю продукта
Механизм формирования	Явный или неявный договор, регламентирующий сбытовую деятельность участников	Слияние активов участников в единый имущественный комплекс путем выкупа или объединения	Договор, создающий доступный для всех участников пул активов и регулирующий правила его использования

сама форма партнерства, заметим, не монолитна и включает в себя разнообразные варианты реализации, различающиеся, в частности, по степени интеграции участников.

КООПЕРАЦИЯ НЕ ПРОТИВ КОНКУРЕНЦИИ

Конкурентное сотрудничество не следует путать ни с картельным соглашением, ни с объединением компаний в форме сделки слияния (или поглощения).

Важным отличием от картельного соглашения является то, что альянс конкурентов преследует цель наращивания их внутренней эффективности (снижение издержек и повышение производительности) и прироста прибыли за счет прироста ценности для потребителя. Источниками эффективности служат одновременно как оптимизация организации бизнес-процессов, согласованности действий в определенной сфере, так и сохранение конкуренции за потребителя — иначе говоря, сосуществование во взаимодействии участников альянса кооперации и конкуренции. Картель же — это коллективное доминирование на рынке, устранение реальной конкуренции и получение прибыли при очевидных потерях для потребителя. Кроме того, картель обычно носит скрытый, неофициальный характер, поскольку картельные соглашения, как правило, запрещены законодательно, тогда как альянс функционирует открыто.

Сделка слияния и поглощения предполагает полное объединение активов сливающихся (или поглощающих и поглощаемых) компа-

ний в рамках единой структуры (которая становится собственником всех объединяемых активов) с созданием единой более или менее ярко выраженной управленческой вертикали и формированием единой политики во всех сферах деятельности. В случае конкурентного сотрудничества такого не происходит. Фирмы, образующие альянс, сохраняют юридическую независимость и между ними не происходит обмена собственностью. Они лишь сотрудничают по отдельным направлениям и координируют использование производственных активов (в том числе допуская к ним и партнеров) для повышения эффективности своей деятельности.

Принципиальным отличием конкурентного сотрудничества, которое позволяет противопоставить его и картелю, и объединению компаний (в форме слияния или поглощения), состоит в том, что как картель, так и объединение компаний ориентированы на устранение (явное или скрытое) конкуренции между своими участниками, а вот альянс преследует цель оптимизировать использование ресурсов при сохранении конкуренции.

Основные отличия конкурентного сотрудничества от картеля и горизонтальной сделки слияния или поглощения представлены в таблице 1.

Однако это теоретическое противопоставление не всегда имеет место на практике. Прежде всего, вполне естественно, что альянс тоже стремится к завоеванию доминирующего положения на рынке (т. е. захвату долей рынка других фирм, не входящих в альянс), и конку-



ренция между партнерами-союзниками носит более мягкий, сглаженный (благодаря наличию отношений сотрудничества) характер, чем между участниками альянса и внешними компаниями. Кроме того, альянс и объединение фирм не жестко противопоставляются друг другу — между ними множество переходных форм, в которых могут проявляться элементы как партнерства, так и слияния.

В силу этого существуют ситуации, когда альянс может фактически устранять конкуренцию между своими участниками и использовать доминирование на рынке для оказания давления на потребителей с целью максимизации своей выгоды и дальнейшего ограничения конкуренции. Иными словами, под видом альянса формируется картель.

РИСКИ ВЫТЕСНЕНИЯ КОНКУРЕНТОВ

Насколько можно судить, такая ситуация могла сложиться на рынке международных морских грузоперевозок. Отметим, что для этого рынка вообще характерно допускаемое законодательством ограничение конкуренции, ярким проявлением которого служат линейные конференции — ассоциации независимых судовладельцев, обслуживающих один и тот же маршрут (линию) по согласованным расписаниям и тарифам. По сути, рынок морских грузоперевозок не попадает под антимонопольное регулирование, поскольку на нем легально существуют картели (линейные конференции в их классической форме полностью им соответствуют). Тем не менее линейные конференции направлены не столько на максимизацию прибыли участников, сколько на устранение разрушительных для отрасли ценовых войн (итогом которых может стать банкротство ряда операторов и сокращение доступных клиентам перевозочных мощностей) [2]. То есть, речь идет о необходимой для нормального функционирования отрасли защите от чрезмерной конкуренции в условиях избытка мощностей [3].

Но, так или иначе, для рынка морских грузовых перевозок картельные формы организации были характерны исторически, и поэтому риск того, что появление стратегического альянса в конечном счете приведет к появлению картеля, весьма велики. При этом существенно вырос масштаб деятельности операторов, которые из локальных игроков, обслуживающих отдельные направления, стали глобальными компаниями, ведущими ра-

боту на ряде направлений, имеющих ключевое значение для мировой экономики.

На рынке международных морских грузоперевозок на 2014 год было запланировано стратегическое объединение трех крупнейших контейнерных операторов — Maersk Lines (Дания), Mediterranean Shipping Company (MSC, Швейцария) и CMA CGM (Франция). Сформированный ими альянс получил название P3 Networks.

Предполагалось, что конкуренты, создавшие альянс, организуют общий независимый операционный центр совместного движения судов (что позволит повысить эффективность управления), но при этом функции маркетинга и обслуживания клиентов каждый участник оставит за собой (т. е. конкуренция за клиентов сохранится). Иначе говоря, P3 должен был стать операционным, а не коммерческим партнерством, альянсом, а не картелем. Кроме того, повышение эффективности работы участников альянса планировалось обеспечить за счет перехода на контейнеровозы большей вместимости (что сокращает удельные издержки) и оптимизации сети маршрутов (для уменьшения расхода топлива и сокращения времени простоя) [4]. Очевидно, что важным условием выполнения подобных намерений являлось согласование операционной деятельности.

Стоит отметить, что благодаря прогнозируемому снижению расхода топлива альянс не только планировал сократить свои издержки, но и указывал в качестве важного социального эффекта сокращение эмиссии CO₂. Таким образом, проект в своей изначальной форме имел вид классической модели конкурентного сотрудничества — предполагал объединение ресурсов для повышения эффективности работы при продолжении соперничества за потребителя.

Однако в отличие от «обычного» альянса, когда стороны согласуют свои действия в текущем режиме или на основе двусторонних/многосторонних контрактных договоренностей, P3 имел в виду гораздо более глубокую интеграцию участников благодаря созданию единого операционного центра (двигался от простого конкурентного альянса к горизонтальной интегрированной структуре с централизованным управлением, правом контроля активов — пусть только в одной области), а чем глубже объединение, тем выше степень согласованности действий, выше мотивация к коо-

перации и тем ниже заинтересованность в сохранении конкуренции.

При всем том подготовка к реализации проекта, которая должна была начаться в 2014 году, показала, что альянс (владеющий 42% крупнотоннажных контейнерных судов мира, чем проект, собственно, отличался от традиционных линейных конференций, контролировавших меньшие доли рынка) использует свое рыночное могущество не только для того, чтобы предлагать клиентам оптимальные условия работы, но и чтобы диктовать цены. В частности, получив разрешение на свое создание от контролирующих органов ЕС и США, альянс увеличил цены на 40% на стратегически важном для мировой отрасли морских перевозок направлении — из Азии в Европу [5]. Иначе говоря, партнеры стали координировать помимо организации перевозок ещё и ценовую политику, тем самым еще сильнее устраняя конкуренцию между союзниками и углубляя их координацию.

Все сказанное означает, что в РЗ проявлялись признаки как стратегического альянса (в организации транспортной деятельности), так и картеля (во взаимодействии с клиентами).

Функционирование новообразования могло быть связано и с другими рисками для мировой транспортной отрасли. В частности, более мелкие компании были бы вытеснены с рынка, пострадал бы существующий баланс между трамповыми и линейными перевозчиками, часть портов могла оказаться исключенной из системы глобальных перевозок (если они не попадут в сеть маршрутов альянса) [5].

Воспрепятствовать реализации рисков должны были антимонопольные органы. При этом, впрочем, надо понимать, что контролеры не идеальны и не беспристрастны, они отстаивают интересы своих государств. Вряд ли перечисленные риски не были очевидны для антимонопольных органов США и Евросоюза. Им оказалось не с руки противодействовать созданию альянса, поскольку РЗ мог вытеснить с рынка китайских и дальневосточных перевозчиков, а тем самым создать препятствия для Китая и, напротив, сформировать условия для закрепления европейского лидерства на мировом рынке морских контейнерных перевозок.

Но глобальный масштаб деятельности РЗ означал, что ему пришлось получать разрешение на свое формирование в тех странах, которые планировалось охватить сервисами альянса. И если, как уже было сказано, альянс был одо-

брен в США и Евросоюзе, то получить согласие у контролирующих органов Китая ему не удалось. Министерство торговли КНР заблокировало идею проекта (во многом в ответ на требования Ассоциации китайских грузовладельцев) [6], чтобы не допустить ограничения конкуренции, вследствие чего все три участника альянса отказались от своих планов. Фактически попытка устранить конкуренцию на рынке морских грузоперевозок кончилась провалом из-за конкуренции контролирующих органов.

Впрочем, запрет альянса РЗ китайцами не устранил у ведущих мировых операторов рынка стремления к объединению. В скором времени Maersk и MSC заявили о проекте создания нового альянса, получившего название 2М [7]. В качестве его ключевых отличий от проекта РЗ называются отсутствие отдельной управляющей структуры и меньшая доля рынка (по оценкам — 28% против 40% по рынку в целом, разбивка по отдельным сегментам рынка представлена в таблице 2). Это будет соглашение о совместном использовании судов (Vessel Sharing Agreement), заключенное сроком на 10 лет, т. е. стратегический альянс, призванный оптимизировать использование перевозочных мощностей и повысить качество услуг при сохранении конкуренции за клиента.

Хотя доля рынка 2М действительно меньше доли РЗ, размер ее (прежде всего на азиатско-европейском, наиболее важном для мировой экономики направлении) достаточно велик, чтобы оказывать давление на рынок, и это порождает справедливые опасения заказчиков в том, что конкуренция между участниками 2М честной не будет, а альянс тоже будет представлять скрытую форму картеля [8].

СМА CGM, не вошедшая в 2М, сформировала другой альянс, получивший название Ocean Three (O3), с китайским перевозчиком China Shipping Container Lines (CSCL) и оператором из Саудовской Аравии United Arab Shipping Company (UASC) [9] (доли этого новообразования на основных сегментах рынка представлены в таблице 2). Он опять же не предполагает создания центрального координирующего органа.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

История с проектом организации альянса РЗ позволяет сделать следующие выводы:

1. На рынке международных морских контейнерных перевозок существует объективная потребность в консолидации операторов, которая





Доли рынка альянсов 2М и ОЗ на ключевых направлениях [8]

Направление	Доля рынка 2М, %	Доля рынка ОЗ, %
Азия-Европа	35	20
Трансатлантический маршрут	37	7
Транс-Тихоокеанский маршрут	15	13

дала бы им снизить издержки и повысить эффективность использования своих активов. Это подтверждается и примерами альянсов 2М и ОЗ, которые почти сразу были созданы на замену провалившемуся проекту РЗ. Кроме того, до предполагаемого запуска РЗ появились еще два альянса перевозчиков — СКУН (в составе Cosco, K Line, Yang Ming и Hanjin Shipping, к которым в 2014 году примкнула тайваньская компания Evergreen) и G6 (American President Lines, Hyundai Merchant Marine Co Ltd, Mitsui OSK Lines, Hapag-Lloyd AG, Nippon Yusen Kaisha (NYK Line) и Orient Overseas Container Line Ltd) [10–12].

Потребность в консолидации, как показывает пример линейных конференций, существует исторически в силу наличия избыточных перевозочных мощностей. Однако они объединяли перевозчиков на одном или ограниченном числе направлений, не затрагивая остальных ключевых маршрутов, что порождает создание все новых альтернативных альянсов. Фактически встраивание в один из них становится условием выживания оператора, поскольку в одиночку вести деятельность на глобальном уровне сегодня уже невозможно.

2. Объективно необходимая рынку морских грузоперевозок консолидация перевозчиков не должна быть ни слишком всеобъемлющей (чтобы не допустить доминирующего игрока, способного диктовать свою волю в глобальном масштабе), ни слишком тесной (чтобы под видом партнерства не возникли картель или интегрированная структура), в противном случае они могут вызвать противодействие как со стороны других игроков рынка, так и со стороны контролирующих органов. Этому условию не соответствовал проект альянса РЗ.

3. Наличие на глобальном рынке морских грузоперевозок нескольких национальных контролирующих органов позволяет избежать его чрезмерной консолидации благодаря наличию противоречий между их интересами. По сути дела, контролирующие органы, привязанные к определенным центрам мировой экономики,

защищают интересы этих центров в условиях конкуренции между ними и тем самым способствуют сохранению конкуренции на глобальных рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ménard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. — 2004. — Т. 160. — pp. 345–376.
2. Кириллова Е. В. Антимонопольное освобождение в системе линейного судоходства // Современные направления теоретических и прикладных исследований: Международная научно-практическая интернет-конференция, 19–30 марта 2013 г. <http://www.sworld.com.ua/konfer30/602.pdf>. Доступ 20.11.2014.
3. Munari F. Competition in Liner Shipping // The Hamburg Lectures on Maritime Affairs 2009 & 2010. Hamburg Studies on Maritime Affairs. — 2012. — V. 23. — pp. 3–27.
4. Пиренко Р., Котельников С., Рейт Г., Флямер М. Морю волнуется // Эксперт. — 2014. — № 6. <http://expert.ru/expert/2014/06/more-volnuetsya/>. Доступ 05.06.2014.
5. Тихонов С. Контейнерный клин // Эксперт. — 2014. — № 20. — С. 79–80.
6. Блокировка регуляторами «РЗ Network» побудила Maersk к созданию альянса с MSC // Морские вести России. — 2014. — 10 июля. <http://www.morvesti.ru/detail.php?ID=27149>. Доступ 26.08.2014.
7. Knowler G. Maersk and MSC to attempt new east-west alliance // Journal of Commerce. — 10.07.2014. http://www.joc.com/maritime-news/container-lines/2m/maersk-and-msc-launch-global-vessel-sharing-deal_20140710.html. Доступ 19.01.2015.
8. Paris C. U. S. Federal Maritime Commission Approves 2M Shipping Alliance // Wall Street Journal. — 09.10.2014. <http://www.wsj.com/articles/u-s-federal-maritime-commission-approves-2m-shipping-alliance-1412842825>. Доступ 19.01.2015.
9. CMA CGM signs three agreements on the biggest worldwide maritime trades with China Shipping Container Lines (CSCL) and United Arab Shipping Company (UASC) // CMA CGM official Web site. — 09.09.2014. <http://www.cma-cgm.com/news/565/cma-cgm-signs-three-agreements-on-the-biggest-worldwide-maritime-trades-with-china-shipping-container-lines-cscl-and-united-arab-shipping-company-uasc->. Доступ 19.12.2014.
10. Su A. Evergreen Marine joins CKYH alliance // Taipei Times. — 21.02.2014. <http://www.taipeitimes.com/News/biz/archives/2014/02/21/2003583975>. Доступ 26.08.2014.
11. Wackett M. CKYH regroups with Evergreen to fight the P3 and G6 — will CSCL be next to link up? // The Loadstar. — 20.02.2014. <http://theloadstar.co.uk/ckyhe-regroups-evergreen-fight-p3-g6-threat/>. Доступ 26.08.2014.
12. FMC approves Ocean Three but Lidinsky calls for investigation // Port Finance International. — 22.10.2014. <http://www.portfinanceinternational.com/categories/regulation-policy/item/1800-fmc-approves-ocean-three-but-lidinsky-calls-for-investigation>. Доступ 19.01.2015.

Координаты автора: Котляров И. Д. — ivan.kotliarov@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 17.10.2014, актуализирована 06.02.2015, принята к публикации 30.12.2014/10.02.2015.