

# JURA·MORF·S·E·A

TARPTAUTINIS VERSLO ŽURNALAS  МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ  INTERNATIONAL BUSINESS MAGAZINE  国际商业杂志

TRANSPORT • LOGISTICS • ENERGY • SCIENCE & TECHNOLOGIES • ENVIRONMENT  
交通 • 物流 • 能源 • 石油和天然气 • 科学和技术 • 环境

## 对话:关于今天,苏格拉底 和孔子会谈论些什么?

Dialogue: What Would  
Socrates and Confucius  
Speak About Today?

Диалог: о чем сегодня  
говорили бы  
Сократ и Конфуций?

Dialogas: apie ką  
šiandien kalbėtusi  
Sokratas ir Konfucijus?





MEMBER OF THE CONCERN ACHEMA GROUP

- Cargo handling**
- Storage**
- Forwarding**
- Towage services**
- „Door-to-door“ service**



## **KLAIPEDA STEVEDORING COMPANY (KLASCO)**

Zauerveino str. 18, LT-92122 Klaipeda, Lithuania  
Tel. +370 46 399101  
Fax +370 46 399066  
[www.klasco.lt](http://www.klasco.lt)  
[info@klasco.lt](mailto:info@klasco.lt)



**Issued by:**

Private company  
Jūry informacijos centras  
(Marine Information Centre)

**Director and Editor-in-chief**

**Zita Tallat-Kelpšaitė**  
Tel: + 370 610 11399  
E-mail: editor@jura.lt

**Financier-in-chief**

**Danutė Graželiene**  
Tel: + 370 699 31295  
E-mail: grazeliene@jura.lt

**Designer**

Ingrida Ramanauskienė

**Translators:**

Audronė Paulauskienė, Betty Chen  
Margarita Ignackova, Elena Trečiokaitė

**Proof-readers:**

Rita Maksimavičienė, Jelena Listopad,  
Elena Trečiokaitė

**Representatives of the magazine**

**in UK, London**

Milda Manomaitytė  
Tel: + 44 (0) 7825924581  
E-mail: milda@globalairrail.com

**In China, Shanghai**

Betty Chen  
Add. Room 2505, Universal Mansion  
Tower A, 168 Yu Yuan Road, Jing'an  
District, Shanghai, China  
P.C.: 200040  
Tel: 86 21 60522098  
Mobile: 86 13761065911  
E-mail: bettyc@ebizchina.net

**in Kazakhstan, Almaty**

Yevgeniy Rozenblat  
E-mail: yevgeniy@rozenblat.kz

**in Kazakhstan, Karaganda**

Tatyana Iwanova  
Str. Voinov internacionalistov 31  
Tel: + 77015330640  
E-mail: lituanica@mail.kz

**in Turkmenistan, Ashkhabad**

Ishankuli Fayzullayev  
Tel: + 993 12 48 80 65, + 993 65 80 07 47  
E-mail: ishankuli@list.ru; ishankuli@gmail.com

**In Germany, Munich**

Diana Wittstock  
Tel: + 49 176 10342609  
E-mail: diana.wittstock@tnika.de  
TL NIKA GmbH, Cecina Str. 76, 82205  
Gilching bei München

**in Canada, Vancouver**

Aleksandr Galunenko  
450-1050 Alberni St., Vancouver, BC,  
V6E 1A3, Canada  
E-mail: alex.galunenko@canadiancollege.com

**In Turkey, Istanbul**

Kristina Liutkutė  
Tel: + 90 507 0480130  
E-mail: kristina.liutkute@gmail.com

**The issue illustrated by:**

V. Karaciejus, A. Stanevičius,  
A. Džežulskaitė.  
We are thankful for the photos to  
organizers of the events.

Cover: Ingrida Ramanauskienė

Printed in the Publishing-House of the  
Private Company Lietuvos rytas (Vilnius)  
Manuscripts are not returned or reviewed.  
The editorial staff bears no responsibility  
for the contents of texts provided by  
advertising agencies.

**Address:**

Miniijos str. 93  
LT-93234 Klaipėda, Lithuania  
E-mail: news@jura.lt  
www.jura.lt

**Edition of 4 000 copies**

## CONTENTS • 內容

### 2 PUBLISHER'S WORD

Dialogue: What Would  
Socrates and Confucius  
Speak About Today?

**编者寄语**

对话：关于今天，苏格  
拉底和孔子会谈论些  
什么？

### 4 EXCLUSIVE INTERVIEW

"Business People are  
Sometimes More Active  
Ambassadors than  
Politicians..."

**独家专访**

“商界人士有时是比政  
客更活跃的大使……”



### 8 MARKET. ANALYSIS. PROGNOSES

ESPO Reveals New Top 10  
Environmental Priorities of  
Ports

**市场 \* 分析 \* 预后**  
ESPO公布新十大港口  
环保优先项

### 16 BUSINESS PRACTICE

The Ship's Wheel Is  
in Strong Hands  
**商业实践**  
船轮处于强有力的掌  
握中



### 20 PORTS

The Port of Klaipėda Works  
for Its Partners

**码头**

克莱佩达港为其合作  
伙伴而工作



### 22 LOGISTICS

Russian Air Transport:  
Tendencies and  
Perspectives

**物流**

俄罗斯航空运输：趋势  
与展望



### 26 INTERNATIONAL EVENTS

The Summit of the Global  
Railway Industry Received  
Great Attention



### 29 INTERNATIONAL EVENTS

Transport Week in Poland



### 30 国际活动 全球铁路行业峰会得 到高度重视



### 33 国际活动 波兰交通周





# DIALOGUE: WHAT WOULD SOCRATES AND CONFUCIUS SPEAK ABOUT TODAY?

We need more cross-border dialogues, says the guest of the magazine Uwe Leuschner from Germany. Civil society needs to exchange opinions as well as and understand partners and ideas for new challenges. Our task is networking and building bridges between entrepreneurs, as business people are sometimes more active ambassadors than politicians... We must connect people and cultures. Therefore, there is no other choice than to continue the dialogue and cooperation as far as possible. And that is possible only through creating and developing new cooperation networks between people. We need to take a clear position and make a statement that our world cannot exist only from a bi-polar perspective. Cross-border thinking, without focusing and reproaching on differences, might give us the strength for a new phase of development of relations.

These ideas of Uwe Leuschner, the German businessman and active public figure, expressed in different contexts in his interview to the magazine JÛRA MOPE SEA, form a coherent approach and a firm position – the world needs a dialogue.

Philosophers, writers, artists, politicians and businessmen – personalities, whose words are heard and valued – are constantly trying to convince the humanity about it.

Perhaps the most sensitive voice in the choir of the XXI century belongs to the heart of the youngest representative and the youngest Nobel Peace Prize winner – Malala Yousafzai – a girl from Pakistan, who was shot by Taliban bullets for not obeying the regime and wanting to study. "If you hit a Talib with your shoe, then there would be no difference between you and the Talib. You must not treat others with cruelty and that much harshly, you must fight others but through peace and through dialogue and through education. I think that the best way to solve problems and to fight against war is through dialogue. For me the best way to fight against terrorism and extremism... just a simple thing: educate the next generation. One child, one teacher, one book and one pen can change the world."

This truth is constantly reaffirmed by the phenomena created by people following noble ideas, high aspirations, grand tasks and cooperation as it was done by the public organization Tunisian National Dialogue Quartet, which was awarded with the Nobel Peace Prize "For decisive contribution to the building of a pluralistic democracy in Tunisia after the Jasmine revolution of 2011". Four Tunisian civil society organizations – Tunisian General Labour Union (TGLU), Tunisian Confederation of Industry, Trade and Handicrafts (TCITH), Tunisian Human Rights League (LTDH) and Tunisian Order of Lawyers, representing different sectors of society and different values – managed to unite and become a driving force, inducing the development of democracy in Tunisia.

The list of candidates for the Nobel Peace Prize consisted of 273 names. The favourites to this prestigious award included such prominent personalities as the German chancellor Angela Merkel, the Pope Francis, as well as other organizations and people, who worked for the sake of peace. In this context, the fact that the prize was awarded to the Tunisian National Dialogue Quartet was unexpected and astounding.

Among else, the report of the Nobel Peace Prize committee said that, with its great moral authority, the Tunisian National Dialogue Quartet started an alternative peaceful political process at the time when the country was at the brink of civil war, thus showing an excellent example of building democracy through dialogue.

It was probably the first time, when a dialogue was acknowledged with a Nobel Peace Prize.

Most likely Socrates, the Greek philosopher, whom Europe perceives as the pioneer of dialogue, would have approved such a decision. He raised ethical values as the highest manifestation of goodness and public aspiration. As he was tried for the propagation of those ideas, Socrates chose death instead of repenting and abandoning his moral belief.



Asia spent centuries learning from Kongfuzi (K'ung-fu-tzu), the Chinese thinker and a wiseman, as well as the founder of social and political philosophy, who emphasized the importance of learning and spiritual development, the aspiration to know the human nature, help him to distinguish between good and bad, understand the meaning of life and existence. Kongfuzi's ideas, undoubtedly, reached Europe and found here a proper soil for prosperity. Otherwise, where else would Confucius, the Latin name of Kongfuzi, have come from together with the concept of the philosophical system of Confucianism, promoted by the teacher himself and his successors. This system made a great impact on the development of Eastern and Western philosophy and culture.

Socrates (469–399 B.C.) and Confucius (551–479 B.C.) – the two wisemen of Europe and Asia, who have laid the foundations for the evolution of mankind's intellectual development, were rather similar in their lives, classification of values and the ways of spreading them. They were separated by space and time, but united by the ideas that became immortal – promoting a dialogue between people, different social groups and states.

What would Socrates and Confucius speak about had they met in China, Guangzhou city on 9–10 May this

year at the ASEM (*The Asia-Europe Meeting*) forum *ASEM Media Dialogue on Connectivity*, where the perspectives of cooperation, interrelationships, mutual understanding and partnership between Asia and Europe will be discussed by government leaders, politicians, businessmen, scientists and media representatives from many countries.

This dialogue was created by China, in cooperation with Bangladesh, Mongolia, Pakistan and Singapore.

The initiative born in Bangkok, the capital of Thailand, back in 1996 to create an informal forum for inter-governmental dialogue and cooperation, aimed at developing communication between Asia and Europe in the fields of politics, economics, society and culture, has been successfully implemented for already 20 years. The ASEM family has been joined by 53 states and two international organizations: EU and ASEAN (*The Association of Southeast Asian Nations*). The Asian and European fund (ASEF) founded by ASEM countries induces academic, cultural and artistic exchange, which develops regional mutual awareness and understanding.

Inviting to the dialogue on the development of partnership and public understanding, Xie Bohua, the ASEM ambassador in China, emphasized that this event is to become an important platform for interested parties, where the representatives of media, business and authorities would share their experience, exchange opinions and views, as well as discuss challenges, opportunities and how to face them.

This is one of the stages in preparation for ASEM 20th anniversary, which is going to be celebrated in July, at the 11th ASEM Summit in Ulaanbaatar. Diligently preparing for this grand event the Prime Minister of Mongolia Chimed Saikhanbileg, who is also the head of the National Preparatory Council for 2016 ASEM Summit, says that the world today is fundamentally different from what it was two decades ago, but in spite of dramatic changes and problems, ASEM withstood the tests of time, because it was based on mutual understanding and dialogue. This shows that Europe and Asia – the world's two ancient cradles of civilisations that have greatly contributed to humanity's development and prosperity – are still important and influential.

P.S. The international business magazine JÛRA MOPE SEA is invited to take part in ASEM dialogue.

Sincerely Yours,  
Zita Tallat-Kelpšaitė  
Publisher of the magazine



# 对话：关于今天，苏格拉底和孔子会谈论些什么？

我们需要更多的跨界对话，杂志来自德国的客人Uwe Leuschner说。公民社会需要交换意见，以及理解合作伙伴和想法，以便应对新的挑战。我们的任务——是为企业家之间组织关系网并搭建桥梁，因为商务人士有时是比政客更活跃的大使……我们必须连接人民和文化。因此，没有其他选择，只能尽可能地继续进行对话与合作。并且，那样仅仅通过人与人之间创造并开发新的合作关系网也是可行的。我们需要采取明确的立场，声明观点，使我们的世界不仅只可以从两极存在。跨界思维，不注重不责备差异，这可能给我们以力量来发展一个新阶段的关系。

这位德国商人以及积极的公众人物Uwe Leuschner的这些观点，在本期杂志《海》对他的采访中表达出来，形成一种连贯方法和坚定立场——这世界需要一场对话。

哲学家、文学家、艺术家、政治家和商人——有个性的表达，这些话被听到和重视，都在不断试图说服人性。

也许在二十一世纪最敏感的声音来自最年轻代表的心脏，以及最年轻的诺贝尔和平奖得主，一个来自巴基斯坦的女孩Malala Yousafzai，她被塔利班的子弹射中，但事实上她没有触犯制度，而是希望学习：“如果你用鞋子击打一名塔利班，那么你与塔利班的方式并没有什么两样。你不要残忍地甚至严厉地对待他人，必须通过和平与对话以及教育的方式争取别人。我认为要解决问题，反对战争争取最好的办法是通过对话。对我来说，最好打击恐怖主义和极端主义的斗争的方式……只是一个简单的事情：教育下一代。一个孩子，一个老师的一本书和一支笔可以改变世界。”

真理不断通过以下崇高理想，志存高远，盛大任务和合作来确立，它是由公众组织“突尼斯国家四方对话”进行，“对于其在2011年突尼斯茉莉花革命后，为建立多元民主做出的决定性贡献”而被授予诺贝尔和平奖。四家突尼斯民间社会组织是：突尼斯总工会（TGLU），突尼斯工业、贸易和手工业联合会（TCITH），突尼斯人权联盟（LTDH）和突尼斯律师组织，代表社会不同价值观的不同行业，成功地团结起来，成为一种动力，诱导民主在突尼斯的发展。

诺贝尔和平奖候选人名单有273名。这些知名人士如德国总理安格拉·默克尔，弗朗西斯教皇和其他组织，是那些为和平的缘故工作过的人，列于评选该负盛名的奖项之中。在此背景下，“突尼斯国家四方对话”的获奖者公布出乎意料的惊人。

据诺贝尔和平奖委员会的报告所述，“突尼斯国家四方对话”特别有一种伟大的道德权威，开始替代政治作用于和平进程，当时该国在内战的边缘，这呈现一个极好的例子说明如何通过对话建立民主。

它——也许是，第一种情况下，当对话获得诺贝尔和平奖时候的评价。

就像苏格拉底，被认为是欧洲对话先行者的希腊哲学家，会一直赞同这样的决定。他提出了道德价值观，作为善良的最高表现和公众愿望。苏格拉底，当他试图传播这些想法，他选择了宁可死亡也拒绝忏悔和放弃他的道德信念。

亚洲在几个世纪以来都从其中国思想家和智者，社会和政治哲学的创始人孔夫子（K'ung-fu-tzu）处学习，他强调学习和精神发展的重要性，对人性的渴望了解，帮助他区别什么是好什么是坏，理解生命和存在的意义。孔夫子的思想，无疑，之后到达了欧洲，在那里找到了繁盛适当的土壤。否则在那里也不会出现孔子的拉丁名字，以及由这位思想家本人和他的继任者宣布的儒家思想哲学体系的概念，这个系统产生的内容对东西方哲学和文化的发展有很大的影响。

苏格拉底（公元前469-399）和孔子（公元前551-479）——这两位欧洲和亚洲的智者，奠定了人类智力发展和演变的基础，他们自己的生活，价值观分类及其传输方式都很相似。他们被时间和空间分隔，但却通过思想结合，并变得不朽——即促进不同民族、社会团体、和国家之间的对话。

苏格拉底与孔子若是在5月9-10日于中国广州相识，他们会谈些什么呢。在今年举办的ASEM（亚欧会议）连接亚欧媒体对话论坛上，在这里，来自亚洲与欧洲的关于合作前景、相互关系、相互理解以及伙伴关系的议题，将在来自诸多国家的政府领导人、政治家、商人、科学家和媒体代表中进行讨论。

该对话由中国发起，与孟加拉国、蒙古、巴基斯坦和新加坡合作。

这个活动起源于泰国的首都曼谷，早在1996年，其创建了政府间对话与合作，目的是在亚洲和欧洲之间发展政治、经济、社会和文化等领域交流的非正式论坛，其成功举办已经有20多年。亚欧会议家庭已经由53个国家和两个国际组织加入：欧盟与东盟（东南亚国家联盟协会）。亚欧基金（ASEF）是由亚欧会议参与国家成立，引导学术、文化和艺术交流，这带来了区域相互认识和理解的发展。

以发展合作关系和公众理解这一主题为对话，亚欧会议中国大使谢波华应邀强调，这一活动会成为代表有关国家的一个重要平台，媒体、企业和机构的代表将分享他们的经验，交流了意见和看法，讨论了挑战和机遇，以及如何面对。

这是亚欧会议准备庆祝20周年纪念活动之一，并会准备于七月在乌兰巴托举办的第11届亚欧首脑会议上庆祝。对于此次盛会蒙古总理Chimed Saikhanbileg在积极准备，他也是2016年亚欧首脑会议全国筹备委员会的负责人，他说，当今世界与二十年前根本不同，但尽管存在急剧变化和问题，亚欧会议经受住了时间的考验，因为它是基于相互理解和对话。这表明，欧洲和亚洲——世界上两个极大地促进了人类发展和文明繁荣的古代摇篮，仍然是重要的，有影响力的。

注：国际商业杂志《海》应邀请参加亚欧会议对话。

你真诚的朋友  
Zita Tallat-Kelpšaitė  
杂志出版者



# “BUSINESS PEOPLE ARE SOMETIMES MORE ACTIVE AMBASSADORS THAN POLITICIANS...”



It is a great pleasure to introduce our readers to the guest of the magazine from Germany – Uwe Leuschner. Uwe Leuschner is the Vice-President of Business Development for DB Cargo AG in the Commonwealth of Independent States of the former Soviet Union (CIS) and Central Asia. He is also the General Manager of DB Cargo Russia, a DB Cargo subsidiary and leading European freight provider. From 2011 to 2014 Leuschner was the Vice President of DB Schenker Logistics in CIS and Central Asia. He leads the foreign logistics committee of the Russian Chamber of Commerce. Previously, Leuschner acted as the General Manager for REWICO International, which he has built into a network of medium-sized logistics providers in Eastern Europe, CIS and China since the mid-1990's.

“Mr. Uwe, when we were introduced, you gave me two different business cards: the Vice-President of Business Development for DB Cargo in the Eastern region and the Founder of the New Silk Road Initiative. And that is not all. Your positions listed here scarcely cover the range of your wide, impressive and very productive activities. In what proportions do you distribute your attention and how are these activities related?”

“Thank you for your compliments, yet, we live in a very complex world and in my professional life I learned, that visions and projects that are

closely connected to people are the foundation of success. That's why my tasks in DB Cargo and my activities in our Closing the Distance Business Network (which is the cornerstone of the New Silk Road Initiative) are very closely interrelated. The basis of my activities consists of trust, respect and responsibility – by all means very people-and-project-related.”

**“How does DB Schenker business development manifest in the Eastern region?”**

“Our activities in the Eastern region have long traditions and we have more than 25 years of experience in Eastern Europe and CIS. DB Schenker in Eastern Europe and CIS employs more than 10 000 people. The main target is our client-focused procedure. We search for solutions according to the logistic demands of our clients.”

**“Logistics specialists working in Eastern Europe feel uneasy as in the recent two or three years logistics as a business and an important chain of supply has been losing its original meaning due to rather distorted economic relations. Avoiding costs, clients tend to believe that they can do just fine without any logistics. What is your opinion about the present situation?”**

“That does not reflect our perspective and experience 100%. Looking at the forwarding industry you may be right, but the developments and investigations of the 3PL and 4PL logistics providers are completely different. Eastern Europe is not a static, but a continuously developing market. Also, Eastern Europe does not only mean Russia (currently we have some “breaks” there...). The development of new industrial clusters in the corridor with Asia, the development with Iran, new solutions in optimization of transport and cargo modes, IT solutions and so on pose a lot of challenges for logistics specialists. It is important to understand logistics as a whole and as a specialized service in the entire supply chain, which really creates added value.”

**“You actively work with Russia and you are a member of the board of the International German-Russian Business Partnership club (Wirtschaftsclub Russland). What is the purpose of this club and what does it do?”**

“We created Wirtschaftsclub Russland e.V. in 2010 and to this day we had more than 500 events, where people could meet new people. Our task is networking and building bridges between entrepreneurs. “We connect people and cultures” is not only a slogan, but our philosophy. In business people and decision makers have to know each other, they have to learn more about their partners and find trust... Making contacts is very important and our club offers this challenge with dialog events, business trips, presentations and offers in culture, sport, politics and services. We are proud of the hundreds of relations that we managed to establish in the recent years.”

**“How did the EU and Russian trade sanctions affect the development of the DB Schenker strategy and the activity of the Business Partnership club?”**

“Of course, that was a new situation, but we didn't change our strategy – we are still trying to find solutions for our clients under the changing conditions and we are still in contact with our partners, members and friends to continue our dialog. We cannot lose our contacts and our dialog in the present political crisis. Civil society needs to exchange opinions, as well as understand partners and ideas for new challenges. This still counts and business people are sometimes more active ambassadors than politicians...”

**“What are your prognoses regarding the duration of those sanctions?”**

“This issue remains important and does not depend on our wishes – it will still have to be negotiated between political representatives... The conflict about Ukraine is a conflict of values. This conflict will not be resolved in the near future



and, frankly, I don't expect that these sanctions will be lifted any time soon. However, there is no other alternative than to continue the dialog and cooperation, where possible. Logistics industry can move forward in this field and that is our responsibility."

**"The German-Russian Business Partnership club and you personally actively promote One Belt, One Road – the strategy of the New Silk Road, announced by the Chinese Government in 2013. You have even introduced special awards for activity, related to promoting the strategy of the New Silk Road. Why did you take up this mission? What perspectives do you see for your company, your country and the entire world in this transport development strategy?"**

"We live in a very quickly-developing and dynamic world, the potential of China and the One Belt, One Road program are challenging to European entrepreneurs as well. Our goal was to create an initiative for medium-sized entrepreneurs. We started this project in 2014 and we were also very surprised to find out that during our *Closing the Distance* roadshow in 2015 we could meet more than 1300 entrepreneurs from 11 different countries. 153 companies from 9 countries took part in first New Silk Road award in 2015 and we expect further growth in 2016. Our results – new business contacts and new cooperation projects in the corridor between China and Europe. We are absolutely convinced that the New Silk Road will be a model of success for the next 20 years and more. But it won't

work without activity. Everybody interested are welcome to take part – the information is available at [www.business-international.org](http://www.business-international.org) and [www.new-silkroad.org](http://www.new-silkroad.org)."

**"Last autumn during your presentation at the ASEM conference *ASEM AT 20: the Challenge of Connectivity* in Brussels you emphasized that your goal is not only to shorten the distances between countries and continents, but also to create relationships between people, their interaction, to combine procedures, technologies, ideas, traditions and cultures for the prosperity of creation, business and innovations. Similarly to you, the international business magazine *JŪRA MOPE SEA*, the first issue of which was published 17 years ago, created its strategy and is currently developing based on those very same values. Do you think it is a sufficient foundation to withstand the shocks taking place in the world today?"**

"Yes, that is the only way and there is no alternative. The question of our future development today does not involve East or West – our changing world teaches us, that our future will be based on new qualities of urbanization, new kinds of modern mobility, new communication technologies and new energy sources, also different thinking and using intelligence, equal access to sources of energy, water, raw materials and data – all that can only be managed by new and developed networks between people. These networks will determine the success of our world in the 21st century, peace and life."

**"This year ASEM celebrates its 20th anniversary. What decisions should the participants of ASEM make during the 11th meeting in Ulaanbaatar, the capital of Mongolia, in July this year so that these decisions might make an impact on the stabilization of the global policy and business? Does Europe and Asia have actual powers here or is everything decided in another continent?"**

"We need to take a clear position and make a statement that our world cannot exist only from a bi-polar perspective. We have to respect the fact that Asia and Europe need free trade, efficiency, freedom and liberalized markets. That is a must for both sides. Education programs and cultural exchange, also youth exchange could be very helpful – cross-border thinking and stopping pointing at the differences could give us the power for a new stage in our relationships."

**"I still have a lot of questions, but let's leave them for the future. This interview with you is the first one in the pages of our magazine. What would you like to wish for the readers of *JŪRA MOPE SEA*?"**

"I have been following your magazine for already a long time. The main reason? You have a very international outlook to a number of questions of our daily world. That is not ordinary and helps you to create a very interesting identity. I am convinced that your readers are motivated in the same direction – please stay and continue this way, we need more cross-border dialog and this is exactly what you offer. Thank you for that."

Thank you for your openness.

Interviewed by Zita Tallat-Kelpšaitė





# “商界人士有时 是比政客更活跃 的大使……”

Uwe Leuschner，是铁路货运股份公司前苏联的独立国家联合体（独联体）和中亚地区企业发展副总裁。他也是俄罗斯铁路货运子公司、欧洲领先的货运商的总经理。从2011年至2014年 Uwe Leuschner是全球国际货运物流在独联体和中亚地区副总裁。他带领俄罗斯商会的外资物流委员会。此前，Uwe Leuschner 担任REWICO国际总经理，自1990年代中期，他已在东欧，独联体和中国建成中型物流供应商网络。

- Uwe先生，当我们做引荐的时候，您给了我两张不同的名片：铁路货运在东部地区业务发展的副总裁和新丝绸之路倡议的创始人。而这还不是全部。这里列出的职位几乎涵盖贵广，令人印象深刻，非常有成效的活动范围。您如何分配您的注意力的比例，这些活动是如何相关？

- 感谢您的夸奖，但是，我们生活在一个非常复杂的世界，在我的职业生涯中我了解到，愿景和项目是与人密切相连，并且是成功的基础。这就是为什么我在铁路货运的工作任务与我在我们关闭距离商务网（这是新丝绸之路倡议的基石）的活动十分密切相关。我活动的基础包括信任、尊重和责任——通过各种非常与人与项目相关的方式进行。

- 全球国际货运业务在东部地区的发展表现如何？

- 我们在东部地区的活动具有悠久的传统，我们在东欧和独联体国家有超过25年的经验。全球国际货运在东欧和独联体国家的员工超过10万人。主要的目标是以我们客户为中心的流程。我们根据客户的需求，寻求物流解决办法。

- 物流专家在东欧的工作在最近两三年感到不安，由于相当扭曲的经济关系，物流作为企业和供应的重要链已经失去了原有的意义。为避免成本，客户往往认为他们可以做的很好，没有任何物流。您对现在的状况怎么看？

- 这并不能100%反映我们的观点和经验。纵观代理行业，你可能是正确的，但发展和3PL和4PL物流供应商的调查是完全不同的。东欧不是静态的，而是一个不断发展的市场。东欧并不仅仅意味着俄罗斯（目前我们有一些“断裂”……）。新的产业集群与亚洲走廊，与伊朗的发展，在运输和货运方式优化新的解决方案，IT解



决方案等方面提出了大量的物流专家挑战。要在整个供应链作为一个整体了解物流，从而真正创造附加价值的专业服务，这是非常重要的。

**- 您积极与俄罗斯合作，您是德国 - 俄罗斯国际商业合作俱乐部 (Wirtschaftsclub Russland公司) 的董事会成员。这个俱乐部是怎样的？它又有什么目的和作用？**

- 我们在2010年创造Wirtschaftsclub Russland E.V.并且到今天，我们有超过500个活动，在那里人们可以结识新朋友。我们的任务是通过网络为企业家之间搭建桥梁。“我们连接人与文化”不仅是一个口号，而是我们的理念。商务人士和决策者必须了解对方，他们必须了解他们的合作伙伴，并找到信任……就此事进行接触是非常重要的，我们的俱乐部提供了这个挑战、对话活动、商务旅行、介绍和提供文化、体育、政治和服务。我们是数以百计的关系，我们为建立的成千上万条关系感到骄傲。

**- 欧盟与俄罗斯的贸易制裁怎样影响全球国际货运战略以及俱乐部伙伴的活动业务合作发展？**

Ga- 当然，这是一个新的局面，但我们没有改变战略 - 仍然在努力寻找变化的条件下为我们的客户解决方案，仍然在与合作伙伴和朋友继续我们的对话接触。我们不能失去接触，在目前的政治危机对话中。公民社会需要新的挑战交换意见，并了解合作伙伴和想法。这仍然算数，且有时候商界人士有时是比政客更活跃的大使...

**- 关于这些制裁的期限您有什么预后？**

- 这个问题仍然是重要的，不依赖于我们的愿望 —— 它仍然需要政治代表之间进行谈判……关于乌克兰的冲突是价值观的冲突。这种冲突会

在不久的将来得到解决，坦率地说，我不认为这些制裁措施将任何时间很快解除。然而，没有其他选择，只是继续在有可能的地方尽可能对话与合作。物流业可以在这一领域前进，这是我们的责任。

**-德国 - 俄罗斯商业合作俱乐部和您本人积极推进一带一路 - 新丝绸之路战略，中国政府在2013年宣布，您甚至推出了活动的特别奖，与促进新丝路战略。您为什么要承担这个使命？您如何看待这个交通发展战略对您的公司，您的国家，以及对整个世界的影响？**

- 我们生活在一个迅速发展的、动态的世界，中国的潜力和一带一路程序是具有挑战性的，欧洲企业家也是如此。我们的目标是中型企业家提出倡议。我们在2014年开始这个项目，我们也很惊讶地发现，我们关闭远程路演，在2015年我们可以见到11个不同国家1300多位企业家。从9个国家的153家公司在2015年参加了第一届新丝路奖，我们预计在2016年研究结果进一步发展 —— 在中国和欧洲之间的走廊的新业务联系和新合作项目。我们绝对相信，新丝路会是未来20多年的一个成功的模式。但是，这并非没有活动工作。大家有兴趣，欢迎参阅信息，请登录 [www.business-international.org](http://www.business-international.org) 和 [www.new-silkroad.org](http://www.new-silkroad.org)。

**- 去年秋天您在亚欧会议ASEM AT 20上做了演讲，您强调的是连接布鲁塞尔的挑战，您的目标是不仅缩短国家和大陆之间的距离，同时也创造人与人之间的关系，结合程序、技术、观念、传统和文化的创造，它们的相互作用，经营和创新繁荣。同样，对于您来说国际商业杂志《海》17年前问世发行第一期杂志，造就了其战略，并根据这些同样的价值观点目前正在发展。您是否认为这个基**

**础足够来抵御当今世界正在发生的一切的冲击吗？**

- 是的，这是唯一的办法，没有其他。我们今后的发展问题今天不涉及东方或西方 —— 不断变化的世界告诉我们，我们的未来将根据城市化的新品质，现代的流动性新种类，新的通信技术，新能源，也有不同的思维 and 智能使用，平等地获得能源、水、原材料和数据来源 —— 只能通过人与人之间新开发的网络来管理所有。这些网络将决定我们的世界在21世纪的和平与生命的成功。

**- 今年亚欧会议庆祝其举办20周年。亚欧会议的参加者将在今年七月期间于蒙古首都乌兰巴托举办的第11次会议上做出什么决定，这些决定可能怎样影响全球政策和业务的稳定？欧洲和亚洲在这里拥有实际权力，还是一切都由另一个大陆决定？**

- 我们需要采取明确的立场，作出声明，我们的世界无法仅从两极观点存在。我们要尊重事实，亚洲和欧洲的需要自由贸易、效率、自由和开放的市场。这对于双方来说都是必须的。教育课程和文化交流，青少年交流也可能是非常有帮助的 —— 跨界思维停止指出差异这可以给我们的力量在新阶段建立我们的关系。

**- 我仍然有很多的问题，但突然想把他们留给未来。这次对您的采访将作为第一篇文章刊登在我们杂志上，您对杂志《海》的读者有什么希望？**

- 我一直在关注您的杂志，已经很长一段时间。主要原因？因为你们对我们当今世界的很多问题的看待都有着国际视角。这并不寻常，并帮助您创建一个非常有趣的身份。我相信，您的读者也在同一方向前进 —— 请保持住，继续这样，我们需要更多的跨界对话，这正是你们所提供的，谢谢你们。

**- 谢谢您的坦率。  
Zita Tallat-Kelpšaitė采访**



# ESPO REVEALS NEW TOP 10 ENVIRONMENTAL PRIORITIES OF PORTS

During the PORTOPIA conference in Lisbon on 23 March ESPO released the results of its recent environmental review for 2016. The aim of the review is to update the top 10 environmental priorities of European ports and to produce further benchmark figures in key areas of port environmental management. "This data is important as it identifies the high priority environmental issues on which ports are working and sets the framework for guidance and initiatives to be taken by ESPO" says Antonis MICHAL, senior policy advisor and EcoPorts coordinator at ESPO.

Just like in 2013, European ports give the first priority to air quality. This is fully in line with the priority given to the subject on EU political level. The implementation of the Sulphur Directive and the ongoing political process on the air quality package have a clear role to play here.

Overall, all the priorities of the 2013 top 10 remain in the top 10 of 2016. Although, there are some variations in the ordering of the priority items. The relationship with the local community, port development and water quality are gaining importance. On the other hand, the handling of port waste, and dredging move down the top 10 scale.

Energy consumption becomes the second priority issue of European ports. Since 2009, the importance of energy consumption has raised year over year. One of the reasons is, of course, the direct link between energy consumption, and the carbon footprint of the ports and Climate Change.

Noise appears as the number three and has remained a top priority issue since 2004. Relationship with the local community climbs to number four and reaffirms the ports' acknowledgment of this important topic. It is clear that ports get their license for operation and development from their local communities. The two waste items – port waste and ship waste – remain in the 5th and 6th position of the top 10 respectively. This shows once more the significance of waste management in ports and the ongoing discussion on the reception of ship-generated waste as part of the revision of the port reception facilities directive.

The climbing of water quality to number 8 can be linked with the implementation of the water framework directive and the ongoing discussions on the potential impact of washwater discharges by open loop scrubbers. Finally, it is interesting to note that port development (land), dredging operations, and dust are issues that have consistently been reappearing in the priority list of the European port sector over the last 20 years.



Growing strategic role of traders in cargo and port routing (oil).

Building on a long tradition that goes back to 1996, ESPO and EcoPorts regularly monitor the top environmental priorities for European ports authorities. The 2016 exercise builds on data from 91 ports in 20 EU Member States.

## Market, Trends and Structure Indicators

### Difficult post-crisis years might be over

With a total throughput estimated at 3.85 billion tonnes in 2014, the European port system still ranks among the busiest port systems in the world. Strongest growth figures were before 2008, partly driven by fast growing container throughput, i.e. an average annual growth rate of 10.5 % in the period 2005–2008 and 7.7 % in the period 2000–2005. Because of the crisis, European ports decreased 12.2 % in 2009, and



somewhat bounced back to 3.84 billion tons in 2010 (+4.5 % compared to 2009), but over the past few years sustained growth remained difficult, with a strong +3 % in 2011, a relapse of -1 % in 2012 and almost no growth in 2013 - 0 %. Figures for the last available year looked more promising with a global rise of 2 %, once again passing the GDP growth.

### Container market nearing maturity as multiplier stabilizes

Traditionally, GDP forecasts form one of the pillars in many port traffic forecasts. Back in 2012, Alphaliner argued that the global GDP multiplier, i.e. the ratio between world TEU growth and world GDP growth, is no longer stable. After revisiting this conclusion we found this to be true, with average multiplier values dwindling to 1.64 from 2010 till 2014. This could indicate that the global container market is nearing maturity after an aggressive growth phase.

### Container growth dwindling and competition increasing

The total volume of the top 15 ports saw a small traffic decline of 1.6 % compared to 2014, or one of the worst y-o-y growth figures in Europe's container history.

Quite a few ports in Northern Europe with a weak or even negative growth (such as Hamburg and Le Havre) argue that gateway cargo recorded growth, while the vulnerable transshipment flows to the Baltic and the UK saw a strong decline. The first signs for 2016 do not indicate a traffic revival in the short-term. This opens the door for more intense port competition in Europe, but also for meaningful inter-port cooperation schemes. Hence, ports are challenged to design commercial and port planning strategies that can help them to reduce their exposure to a high vulnerability and volatility brought by the macro-economic environment, but also by the fast changing landscape in liner shipping.

### HLH remains dominant, Med slight decline

The largest range in total cargo throughput remains the Hamburg - Le Havre range, which shows a stable evolution since 2012. The Mediterranean range is faced with a slight decline, whilst all the other ranges show a stable 2013-2014 transition\*.

\* Note: at the time of production (March 2015), not all validated figures of 2015 port traffic were available in the system

### Stable container shares with Baltic on the rise

At present, the container ports in the Hamburg-Le Havre range (which includes all ports along the coastline between Le Havre in France and Hamburg in Germany) handle about half of the total European container throughput. The position of the Baltic range gradually improved, while the Med ports and the UK port system lost ground. In 2014\*, the HLH range grew relatively speaking by 2 %, Atlantic by - 1 %, while the UK and the Black Sea remained stable and the Med range lost 3 % to the other ranges.

\* Note: at the time of production (March 2015), not all validated figures of 2015 port traffic were available in the system

### 2014 vast improvement over 2013

The traffic evolution for five cargo groups - liquid bulk (mainly oil and oil products), dry bulk (major bulks such as iron ore, coal and grain, but also minor bulks such as minerals and fertilizers), containers, roll-on/roll-off cargo and conventional general cargo (steel, forest products, heavy lift, etc.) - show quite similar paths. After a stable 2013, with some minor declines in container and liquid bulk, we saw a stronger 2014 with growths in dry bulk and roro of over 4 %, and the container segment rising over 9 % (for investigated ports).

### Cargo streams fickle, but overall outlook positive

It must be mentioned that past growth figures are very fickle depending on the chosen set of ports and on the investigated cargo group, sometimes referred to as general cargo depending on the dataset, is a good example. Here, the RES + system of Portopia might prove to be a great added value with consistent figures throughout a sustained period of time, which will significantly speed up the analyses and allow researchers to develop meaningful, consistent conclusions on the EU port system evolution.

### Container segment strongest grower overall

The share of the respective cargo groups has slightly evolved over the past few years. Liquid bulk lost some of its market share from 38 % to 35 %. Also, the dry bulk and general cargo segments lost quite a bit to the other cargo groups. Containers remain the biggest winners with over 5 %, followed by the Roro segment which showed a growth of 1 % over the respective time frame compared to its peer cargo groups.

### Different gateways - different growth and strategic focus

When we group seaports within the same gateway region together to form so-called multi-port gateway regions, some interesting intra- and inter-regional dynamics can be unveiled. The Rhine-Scheldt Delta and the Helgoland Bay ports, represent some 40 % of the total European container throughput. The North-German ports welcomed the newcomer Wilhelmshaven in 2012 when the JadeWeserPort was opened for business. The Seine Estuary pursues a new hinterland strategy aimed at closer cooperation between Le Havre, Rouen and the inland port of Paris, under the Haropa cooperation. Several shipping lines (such as MSC) and shippers have committed new volumes to this port area. In the Spanish Med ports, MSC's choice to use the ports as a hub for the region, boosted transshipment volumes.

### China and the US remain most important business partners

The top trade partners for export in 2014 are the United States with 18 % and China, 10%, followed by Switzerland, Russia, Turkey, Japan, and Norway. For Imports, we see China with 18% followed by the US with 12 % and Russia with 11 %. This situation mirrors the most frequented container loops and once again draws attention to the great influence the large economies have on the maritime world trade, and by extent the health of the European ports.

### Machinery & transport equipment dominate exports and imports

Focusing on the sectorial split, three categories dominate exports: "machinery and transport equipment" (43 %), "chemicals and related products" (17 %) and "manufactured goods" (24 %). The import segment is a little more fragmented, however, machinery, manufactured goods and mineral fuels account for 80 % of all imports, followed by chemicals

### Exports more dominant than imports, trade balance growing

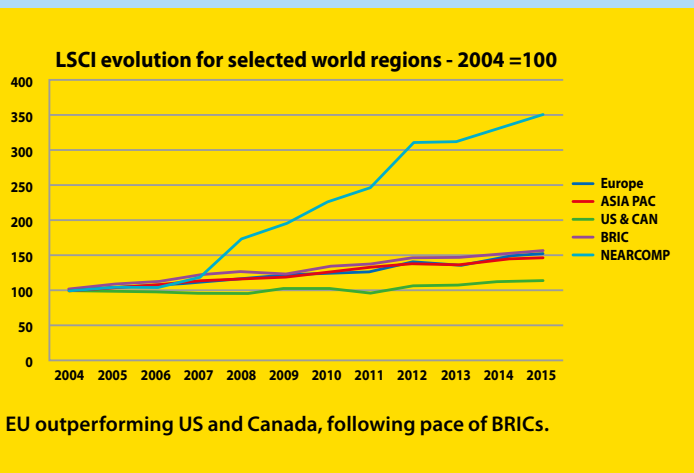
In the last year, the over-performance of exports against imports continued and grew slightly, increasing the positive trade balance. The positive trend of exports against imports is expected to reasonably carry on in the next years. This shift in the morphology of EU trade flows with other economies should provoke several adjustments in the volumes and the types of merchandises transiting within European ports.

### China causes slowdown in all port regions

Recent reports suggest that Chinese container ports are experiencing the full impact of the Chinese economic slowdown and the weak global economic situation. Due to the Chinese slowdown, 2015 promises to become a weak year in the container port industry. Contrary to the temporary slowdowns observed during the Southeast Asian crisis (1997-1998), the Dot-com crisis (2001) and even the financial crisis (late 2008-2009), the volume slowdown of the past five years is visible in all port regions considered and seems to be of a more structural nature. The resulting intensified port competition is leading to stronger growth differences between adjacent ports, as can be observed in port regions in Europe, the US and China.

### Exports more dominant than imports, trade balance growing

The liner shipping sector is traditionally characterized by a profound inclination to cooperation. This trend has been accelerating in recent years and has been leading to the stipulation of new partnerships among carriers as well as to the reshuffling of (even larger) existing alliances, which demonstrates the instability of the industry. The container shipping industry, as many other service industries, has increasingly introduced cooperative schemes into its organisation, thus resulting in a growing market concentration (Lorange, 2001); for instance, six major ocean carriers (Maersk, MSC, CMA CGM, Evergreen Line, and COSCO) now operate about 45 % of the cellular fleet.



### Freight rates at the root of alliances

The alliances were mostly caused by the pressure on the freight rates, reducing EBIT margins and forcing scale increase. As can be observed, CMA CGM and Maersk Line are the scale leaders, enabling the best revenues and optimal utilization of economies of scale. SITC and Wan Hai are niche players, generating large margins, but lower revenues. The remainder is 'stuck in the middle' and is faced with an up or out scenario

### Synergies strongly dependent on the level of integration and alliance

While alliances are manifold and dynamic, the degree of integration, when it comes to actual collaboration, varies a lot and influences the performance.

### M2 market leader Transatlantic & Asia-Europe, G6 Transpacific

The mergers will result in a market cap dominated on the Transatlantic and Asia-Europe by M2 (Maersk, MSC). The Transpacific route is now mostly in hands of the G6 and CKYHE alliances. The Ocean 3 network is present in all three routes, with 9 %, 10 % and 18 % for the respective Transatlantic, Transpacific and Asia-Europe routes.

### Land side terminals gaining market power through expansion

As widely acknowledged by scholars and practitioners, international terminal operators (ITOs) have profoundly accelerated their process of overseas expansion in many geographic regions. As a result, a handful of players take the lead of this market, provoking an increasing consolidation from the supply side. Currently, the top 5 ITOs approximately control over the 40 % of the overall port throughput worldwide.

### Traders gaining market power via vertical integration

The commodity trading landscape has changed extensively over the past years. After World War II large trading companies, which used to dominate primary commodity trade throughout the 20th century, have undergone vast structural changes. The mutation of largely single-line commodity traders into multi-commodity traders now span the entire spectrum of commodities that enter world trade. Today growing global profit pools, rising profiles of industry leaders and lower entry barriers have attracted a large number of players to the commodity trading market. The graph above presents an overview of the reliance on assets of some of the most important traders: while the group of pure traders is still significant, quite a few traders have vertically integrated their activities and became asset-based, even controlling key storage facilities and assets.

### Growing strategic role of traders in cargo and port routing (oil)

Traders are playing a key role in all the stages of the process, which relate to the entire liquid bulk supply chain. They manage the highest crude and clean petroleum products. Gunvor Glencore, Trafigura, Vitol, Mercuria, and investment banks such as Morgan Stanley, JP Morgan have shares or hire storage farms. Minor traders have quotas in storages as well. The impact of the traders in the flows of oil products through EU ports surely will

depend on the internal oil demand and if the EU will overcome the crisis. If the EU won't recover, the EU flows will be small and maybe tank storages will remain in overcapacity.

### North African ports put pressure on Med range

The Mediterranean ports are experiencing the fierce competition of newcomers located in North Africa, which find their competitive advantage in the following factors: a) cost advantages (lower cost of space and very low wages); b) "legislative" advantages (simplified administrative procedures for FDIs, governmental incentives, etc.); c) geographical position advantages (lower diversion distance respect to the trunk route Suez/Gibraltar); d) physical advantages (deep-water terminals with large backyard spaces).

### Med ports still largest transshipment hubs

In 2013 the Med transshipment ports gained a substantial amount on their Northern counterparts. This comes as container shipping lines have been rationalising their service networks and replacing direct services to and from West Africa with transshipment from ever larger east-west mother ships passing through the Mediterranean. Gioia Tauro, Marsaxlokk and Algeciras have more than 90 % transshipment. The Northern ports of Hamburg, Rotterdam and Antwerp are all below the 40% mark.

### Stable evolution with small transshipment rise

Absolute global volumes of container handling grew steadily over the past 10 years. If we compare 2004 and 2014, we find total handling +87 %, full handling +79 %, empty handling +118 %, transshipment +93 %. In relative amounts, transshipment grew faster than the other groups pre-2000, whilst stabilizing in the last two decades.

### East regions gain transshipment, West regions lose transshipment

The transshipment evolutions are strongly region-dependent. The Western regions were faced with a small decline in transshipment: North West Europe -2.3 %, West Med -2.8%. Their counterparts to the East outperformed them slightly, with growths in the Baltic region of 0.4% and the Black Sea region of 2.6 %. North Italian ports and UK ports are predominantly involved in gateway functions. The load centres are situated in the Hamburg-Le Havre range; Barcelona and Valencia act as mixed ports. For these nodes, traditional gateway functions did not exclude the development of transshipment activities, which provide further business opportunities for increasing total throughput volumes and providing bundled services (combining gateway handling with transshipment) to main customers. A longitudinal analysis shows that the ports protagonists of transshipment in Europe remain the same within the overall period.

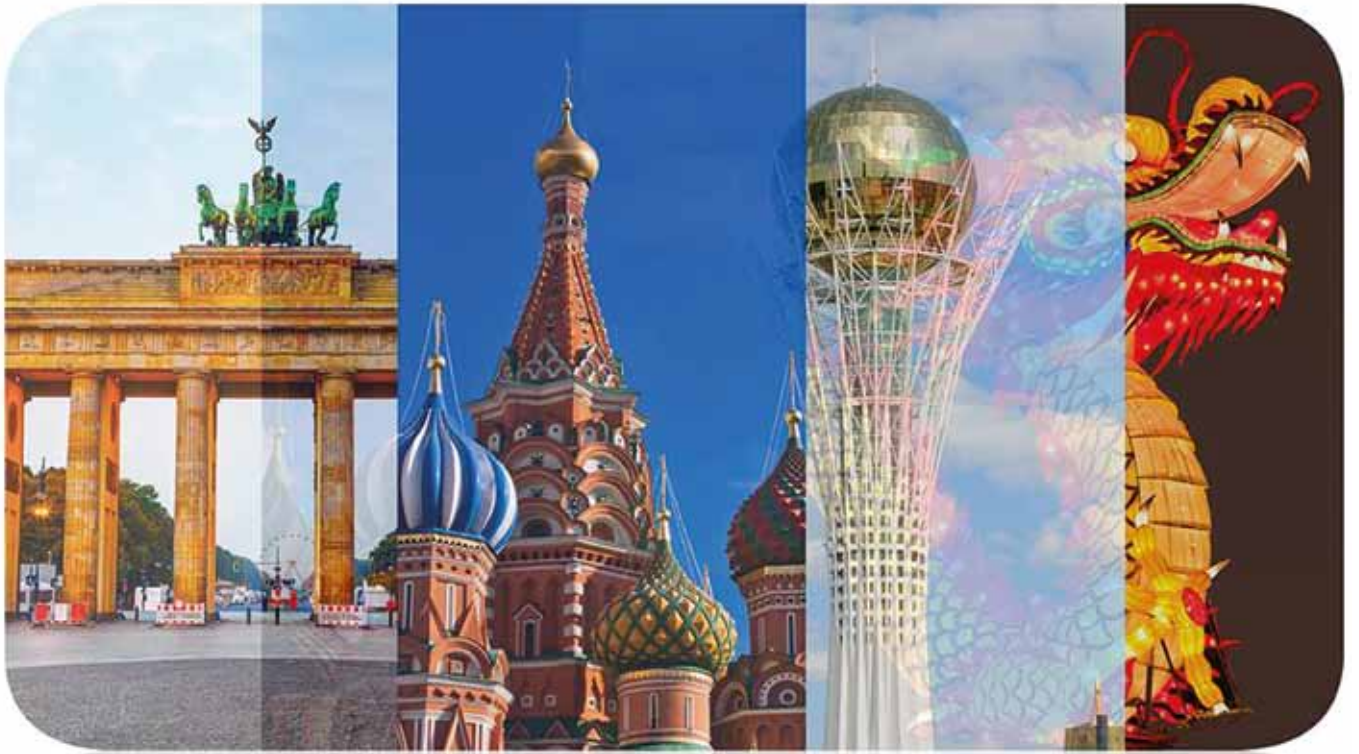
### Larger container ships and volumes in Baltic, Black sea and Adriatic

Europe's LSCI has relatively improved by 50 %. Regions outperforming the European average are Scandinavia and the Baltic countries, the Black Sea countries and the Adriatic countries. This evolution shows the increasing volumes and ship sizes calling these regions. While the North-West European countries have the highest LSCI in absolute terms, they were still able to improve liner shipping connectivity, but at a slower pace given the maturity of their ports.

### EU outperforming US and Canada, following pace of BRICs

While Europe's evolution is similar as the BRICs and the Asia Pacific countries over the long term, it is better than the evolution of the US and Canadian ports. This might be due to the scale increases of vessels, which poses issues for a number of North-American ports, as well as the "double-dip" crisis of 2008/2011. The "Nearest Competitor" group is composed of Morocco, Turkey and the Russian Federation, which are considered fierce competitors to Europe's peripheral regions such as the Black Sea and East Med, the Iberian Peninsula and the Baltic, as evidenced elsewhere in this report. We see very significant growth for this group, and while the previous figure also showed considerable growth in Europe's peripheral regions, such as the Baltic and the Black Sea, this might raise further competitive challenges in the future, e.g. in the West Med due to the presence of development in North Africa.

*Prepared according to European Port Industry Sustainability Report 2016 of ESPO*



# CLOSING THE DISTANCE

[www.business-international.org](http://www.business-international.org)

**EKO**  
FAIR LIMITED CO.



**logi** **le**  
**trans**

International  
Transport Logistics Exhibition

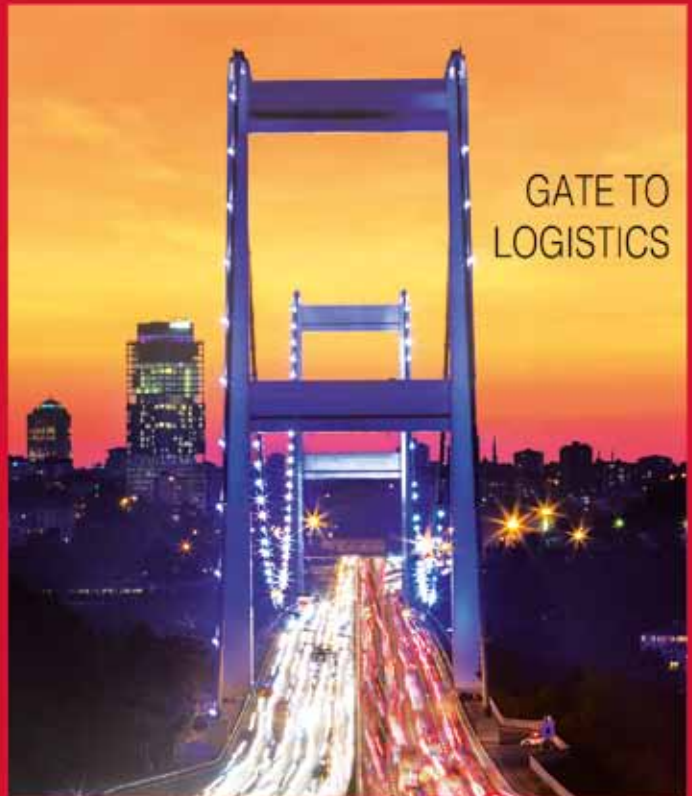
November 16-18, 2016  
Istanbul

[www.logitrans.com.tr](http://www.logitrans.com.tr)



Organized by EKO MMI Fair Limited Co.

THIS FAIR IS ORGANIZED UPON THE AUTHORIZATION OF THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY, IN ACCORDANCE WITH LAW NUMBER 5174.



GATE TO  
LOGISTICS





## OCEAN SHIPPING COMMUNICATION CHINA

[www.coscc.ebizchina.net](http://www.coscc.ebizchina.net)

### Our business scope contains (我们的业务包括) :

I. Documents translation(文件翻译)

II. Chinese/English website construction (中英文网站制作)

III. Chinese/English business website analysis (中英文商务网站分析)

IV. Chinese/English E-Media (中英文电子媒体)

V. Chinese/English E-Conference & Exhibition (中英文电子会议/展览)

VI. Chinese/English E-Cooperation (中英文电子商务合作)



• Tel/Fax: 86-411-82649832 • E-mail: [info@ebizchina.net](mailto:info@ebizchina.net)

• Add: 50 You Hao Road, Zhongshan District, Dalian, China. • P.C.: 116001

# ESPO公布新十大港口环保优先项

3月23日，ESPO在里斯本PORTOPIA会议期间发布了其2016年最新的环保审查结果。审查的目的是更新欧洲前10位环境优先港口，以及出示港口环境管理的关键领域进一步基准数字。“这个数据很重要，因为它确定在哪个港口上正在高度重视工作的环境问题，并将通过ESPO采取指导和行动框架”。在ESPO的高级政策顾问，EcoPorts协调员 Antonis MICHAIL说。

空气质量仍然是欧洲港口的首要任务，因为在2013年这完全符合给欧盟在政治层面问题的优先级。硫磺指令的执行情况和空气质量包正在进行中，政治因素必须在这方面发挥明确的作用。

总体而言，2013年的前十名与2016年的前十名基本保持一致，仅在排名优先顺序上有一些变化。当地社区、港口发展和水质关系都越来越重要。另一方面，前十名中的处理码头垃圾及疏浚下移。

能源消耗成为欧洲港口的第二个优先问题。2009年以来，能源消费的重要性较去年同期已经提高。其中一个原因当然是，能源消耗，以及码头的碳排放与气候变化之间的直接联系。

噪声出现在第三位，一直是一个重中之重的问题，因为2004年与当地社区的关系攀爬在第四位，再次印证港口对这一重要议题的确认。很显然，港口授予其经营许可证，并从当地社区成长。两个废物的项目，港口废物和船舶垃圾，分别排在第五和第六位，保持在前10位排名之内。这更显示了一次废物管理港口接收船产生的废物，作为港口接收设施指令一部分内容的重要性和正在进行的讨论。

水质问题排在第八位，其提升与水框架指令的实施相

关，并通过开环洗涤器清洗水排放的潜在影响正在进行的讨论联系起来。最后，值得注意的港口发展（土地），疏浚作业和灰尘已经在欧洲港口部门优先级，是始终出现在过去20年中的列表问题。

追溯到1996年的很长的传统基础上，ESPO和EcoPorts就最高环保优先问题定期监测欧洲港口当局。2016年的活动数据建立在20个欧盟成员国的91个码头之上。

## 市场，趋势和结构指示

### 危机后困难时期的几年可能已经结束

随着2014年预计的38.5亿吨总吞吐量，欧洲港口体系仍是列于世界上最繁忙的港口系统行列。2008年之前的数字增长强劲，部分原因是集装箱吞吐量快速增长驱动，即在2005 - 2008年期间年增长率是10.5%，在2000 - 2005年期间年增长率是7.7%，由于危机的影响，欧洲各港口在2009年下降12.2%，并在2010年回升到38.4亿吨（与2009年的增加4.5%相比），但在过去几年中持续增长仍然很困难，相比之下，2011年出现了较强的3%增长，在2012年出现1%下滑，在2013年，0%，几乎没有增长。最近一个可查看的年份中更可能出现全球2%的增长，再次超出GDP的增长。

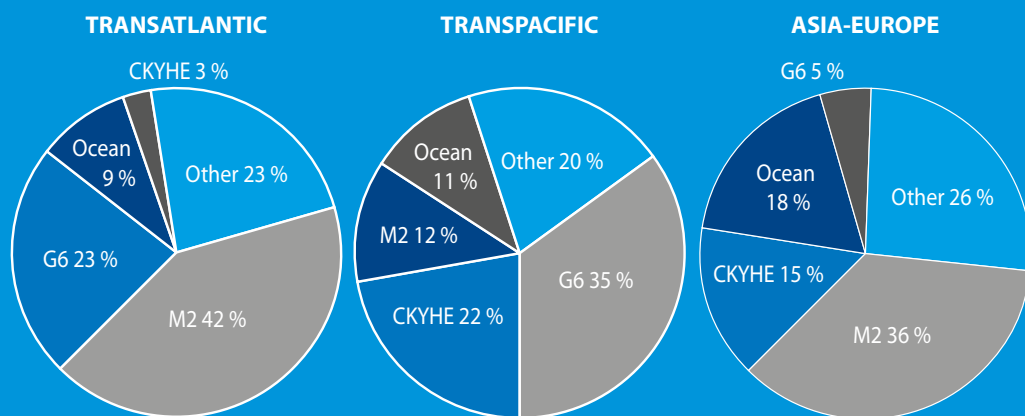
### 集装箱市场加倍稳定接近成熟

传统上，国内生产总值预测形式是许多港口交通预报的支柱之一。早在2012年，Alphaliner认为，全球GDP加倍，即世界TEU增长与全球GDP增长率之间的比率，不再是稳定的。重温这一结论后，我们发现这是真的，平均乘数值从2010年到2014年萎缩至1.64，这可能表明，全球集装箱市场在一个积极的发展阶段之后接近成熟。

### 集装箱增长的萎缩以及日益激烈的竞争

排名前15的码头的总吞吐量相比2014年有1.6%的小幅下降，或是在欧洲集装箱历史上最差的Y-O-Y生长的时期之一。

在北欧不少港口增长显弱，甚至出现负增长（如汉堡和勒阿弗尔），门户的货物记录增长，而脆弱的转向波罗的海和英国的物流也显示出大幅下滑。2016年的第一个迹象并未指向短期运输复苏。这就为欧洲更激烈的港口竞争打开大门，港口间合作计划也是有意义的。因此，港口面临的挑战是设计商业及港口规划策略，可以帮助他们降低接触到由宏观经济环境带来



M2 market leader Transatlantic & Asia-Europe, G6 Transpacific.

的高脆弱性和波动性，以及由班轮运输快速变化带来的景观。

### HLH 仍然占主导地位，MED略有下降

总货物吞吐量保持最多的是汉堡 - 勒阿弗尔范围内，这表明2012年以来地中海范围面临小幅下滑了稳定的发展，而所有其他区域表现出2013-2014年的稳定过渡\*。

\*注：在生产（2015年3月）时间，不是所有2015年港口交通验证数据都在系统中。

### 波罗的海集装箱股稳定上升

目前，汉堡 - 勒阿弗尔范围的集装箱港口（包括一起在法国和德国汉堡勒阿弗尔之间的海岸线上的所有港口）处理大约一半的欧洲集装箱吞吐量。波罗的海的位置范围逐渐好转，而地中海港口和英国港口体系失守。2014年中，HLH范围相对增长了2%，大西洋是1%，英国和黑海保持稳定，与其他地区相比地中海范围内下跌3%。

\*注：在生产（2015年3月）时间，不是所有2015年港口交通验证数据都在系统中。

### 经过2013年之后2014年有了极大改善

五组货运交通发展：液体散货（主要是石油和石油产品）、干散货（主要散货如铁矿石、煤炭和粮食，而且还有小型散货如矿物质和化肥）、集装箱、滚上/滚下货物和常规杂货（钢材、林产品、重吊等）表现出非常相似的路径。经历了稳定的2013年后，随着集装箱和液体散货的一些轻微下滑，我们看到了2014年干散货和滚装船更强劲增长，超过4%，集装箱段上涨超过9%（为研究港口）。

### 货流善变，但总体前景乐观

必须提到的是，过去的增长数字非常善变，根据码头选择设定以及货物组合，有时也被称为视数据为普通货物的调查组货，就是一个很好的例子。在这里，PORTOPIA的RES +系统可能被证明是在整个一段时间内持续，这将显著加快分析，让研究人员开发欧盟港口体系演变中得出有意义的、一致的结论。

### 集装箱段最强的整体增长

各组的货物中所占的份额在过去几年略有发展。液体散货失去了一些市场份额从38%降到35%。此外，干散货和杂货段失去了相当多的其他货物组。集装箱保持5%以上是最大赢家，其次是滚装船部分，其对等体的货物基团超过各自的时间框架显示出1%的增长。

### 每个网关，不同的成长和战略重点

当我们集团海港在一起于同一网关区域内，形成所谓的多码头网关地区，一些有趣的区域内和区域间的动态可以亮相。莱茵河 - 斯凯尔特三角洲和黑尔戈兰湾口，占整个欧洲的集装箱吞吐量的40%。2012年在德国北部的港口欢迎新人威廉时 JadeWeser港口开放营业。塞纳河河口奉行一条新的腹地战



China causes slowdown in all port regions.

略，旨在促进勒阿弗尔、里昂和巴黎的内陆港口之间在Haropa之下的合作。一些航运公司（如MSC）和托运人已承诺新加入到这个港口区域。在西班牙地中海港口，MSC选择使用港口作为该地区的一个枢纽，提高转运量。

### 中国和美国仍然是最重要的商业伙伴

2014年出口排名前的贸易伙伴是美国的18%，中国10%，其次是瑞士、俄罗斯、土耳其、日本和挪威。对于进口，我们看到中国有18%，其次是美国12%和俄罗斯11%。这种情况反映了最经常出现的集装箱循环，并再次提请注意，对世界海上贸易依存度大的经济体，以及欧洲港口的健康程度。

### 机械及运输设备主导进出口

着眼于扇形分割，三大类产品出口占主导地位：“机械及运输设备”（43%），“化学品及相关产品”（17%）和“制成品”（24%）。进口段多一点支离破碎，然而机械、制成品和矿物燃料占全部进口量的80%，其次是化学品。

### 出口大于进口占主导地位，贸易平衡成长

在过去的一年，产品出口对进口的过度表现持续并略有增长，增加了积极的贸易平衡。进口产品出口趋势积极，预计会在未来几年持续。这种转变在中欧贸易的流动形态中，与其他经济体应该引起多次调整欧洲港口内过境的种类。

### 中国导致各港口地区经济放缓

最近的报告表明，中国的集装箱港口正感受到了中国经济放缓和全球经济形势疲软的全面影响。由于中国经济放缓，2015年有望成为集装箱港口行业的薄弱一年。相反，东南亚危机（1997-1998年）期间观察到的暂时放缓，在网络泡沫危机（2001年），甚至在金融危机（2008-2009年后期）期间，过去五年的量增速放缓，考虑了可见似乎是一个更为结构性的所有港口地区。由此产生的港口激烈竞争导致相邻港口之间更强劲的增长差异，可以在欧洲、美国和中国港口区域进行观察。

### 出口大于进口占主导地位，贸易平衡成长

班轮运输行业传统特点是深刻倾向于合作。这种趋势一直在加速，近年来已经到与运营商之间以及重新洗牌（甚至





更大) 现有的联盟, 这表明该行业的不稳定性已经导致了新的伙伴关系的规定。集装箱航运业, 在许多其他服务行业, 越来越推出纳入其组织的合作计划, 从而导致越来越高的市场集中度(洛朗厄, 2001年)。比如, 六大海洋运输(马士基、MSC、CMA CGM、长荣、中远) 现在运行45%左右的蜂窝船队。

### 在联盟的运费底价

该联盟大多通过对运价造成压力, 降低了利润率息税前利润, 并迫使规模增加。如可以观察到, CMA CGM及马士基航运公司是规模领袖, 以获得最佳收入并利用最佳规模经济。海丰和万海是利基市场玩家, 产生了大量的利润, 但收入下降。被“卡在中间”的其余部分, 面临着向上或退出的方案。

### 协同效应强烈地依赖于整合和联盟的水平

虽然联盟是多方面的, 动态的, 联盟内的整合, 当涉及到实际的协作程度因人而异了很多, 并影响性能。

### M2的市场领导者与大西洋亚欧, 泛太平洋G6

该合并将导致市值由M2(马士基, MSC) 在大西洋和亚欧为主。现在的跨太平洋航线大多在G6和CKYHE联盟手中。海洋3网络存在于所有的三条路线, 9%, 10%和18%用于各个大西洋、太平洋和亚欧航线。

### 土地侧码头通过扩张获得市场动力

正如学者和从业者普遍认为, 国际码头运营商(艾托斯) 已经深刻地加速了许多地理区域的海外扩张的过程。这样一来, 玩家利用这个市场的领先优势屈指可数, 从供给方面的挑起日益巩固。目前, 前5 ITO控制整个全球超过40%港口的吞吐量。

### 贸易商通过垂直整合获得市场动力

商品交易的景观在过去几年变化很大。二战结束后, 大型贸易公司曾经主宰整个20世纪初级商品贸易, 发生了广阔的结构变化。主要是单行商品贸易商, 转变成多商品贸易商, 目前跨度增大进入世界贸易商品的整个范围。如今, 越来越多的全球利润池, 行业领导者的上升曲线和较低的进入门槛, 吸引了大批玩家进入商品交易市场。上图呈现的一些最重要的贸易商资产依赖概述: 虽然仍有纯粹的贸易商显著组, 不少贸易商垂直整合他们的活动, 并成为资产为基础, 即使在控制关键储存设施和资产。

### 货运和港口贸易商成长的战略作用(油)

交易者在这个过程中的所有阶段, 涉及到的整个液体散装供应链发挥了关键作用。他们管理最高原油和清洁石油产品。Gunvor Glencore, Trafigura, Vitol, Mercuria, 以及投资银行, 如摩根士丹利, 摩根大通股票或租用存储农场。未成年人也有交易员在货仓配额。贸易商在石油产品通过欧盟港口的流动的影响无疑将取决于国内石油需求, 如果欧盟将战胜危机。如果欧盟将无法恢复, 欧盟流将很小, 也许罐储量将继续留在产能过剩。

### 北非港口施压地中海范围

地中海港口正在经历位于北非新入者的激烈竞争, 发现其在以下因素中的竞争优势: 一) 成本优势(更低的空间成本和非常低的工资); 二) “立法”优势(简化了外国直接投资的行政程序, 政府奖励等); 三) 地理位置优势(下转距离对干线苏伊士/直布罗陀); 四) 身体优势(具有更大后庭的深水码头)。

### 地中海港口仍然是最大的转运枢纽

在2013年, 地中海转运港口在他们北部城市收获很多。此

际, 集装箱班轮公司已理顺自己的服务网络, 并替换直线服务并从西非运越来越大的母船穿过地中海。焦亚陶罗, 马尔萨什洛克和阿尔赫西拉斯有超过90%的转运。汉堡、鹿特丹和安特卫普北部港口都是低于40%大关。

### 小升转运稳定发展

集装箱装卸完整全球量在过去10年稳步增长。如果我们比较2004至2014年, 我们发现总处理+ 87%, 全处理+ 79%, 空处理+ 118%, 转运+ 93%。在相对量, 转运增加比其它集团在2000年之前更快, 而在过去的二十年稳定。

### 东部地区获得转运, 西部地区失去转运

该转运变革有强烈的地区依赖性。西部地区面临着在转运小幅下降: 西北欧-2.3%, 西地中海-2.8%。对东跑赢他们略有下降, 在0.4%的波罗的海地区和2.6%黑海地区生长。意大利北部的港口和英国港口主要是参与网关功能。负荷中心坐落在汉堡 - 勒阿弗尔范围; 巴塞罗那和巴伦西亚作为混合港口。对于这些节点, 传统的网关功能不排除转运活动, 这对于提高总吞吐量提供更多的商业机会, 为主要客户开发和提供捆绑服务(网关结合与转运处理)。纵向分析表明, 转运欧洲港口的主角仍然是整个期限内。

### 大集装箱船和波罗的海、黑海和亚得里亚海运量

欧洲LSCI已相对提高了50%。区域跑赢欧洲的平均水平是斯堪的纳维亚和波罗的海国家、黑海国家和亚得里亚海国家。这种演变显示了数量不断增长和调用这些地区的船舶大小。而西北欧国家有绝对意义的最高LSCI, 他们仍然能够提高班轮运输的连接, 但速度较慢地给予其港口成熟。

### 欧盟超越美国和加拿大, 追随金砖四国之后的步伐

尽管欧洲的发展长期与金砖四国和亚太国家的类似, 它比美国和加拿大港口的发展更好。这可能是由于船舶的比例增加, 这给许多的北美码头带来问题, 以及2008/2011“双底”危机的问题。“最接近竞争者”组是由摩洛哥、土耳其和俄罗斯联邦, 这被认为是欧洲的外围区域, 如黑海和东地中海、伊比利亚半岛和波罗的海, 以及本报告其他地区激烈的竞争对手。我们看到这组非常显著的增长, 而此前数字也在欧洲的周边地区, 如波罗的海和黑海表现出相当大的增长, 这可能会在未来进一步提高竞争力的挑战, 例如在西地中海, 由于北非发展的存在。

根据2016年ESPO欧洲港口行业可持续发展报告编制



# DELIVERING WITH IMPACT FOR YOUR AUDIENCE

Clients have engaged Mark Millar as Speaker, Moderator, MC or Conference Chairman at more than 350 Events in 23 Countries.

**Knowledgeable | Professional | Memorable**

Mark Millar is Managing Partner of  
M Power Associates Limited in Hong Kong

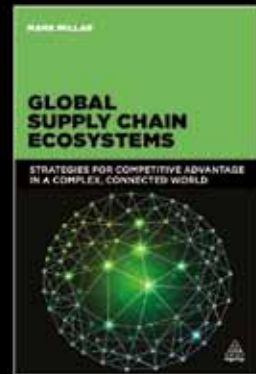
*"thought-  
provoking,  
inspiring and  
humorous"*

*"the best  
Moderator in  
the business"*



#### Contact

speaking@markmillar.com  
Hong Kong  
+852 9468 5295



Mark's book, Global Supply Chain Ecosystems, is available at  
[www.gsce-mm.com](http://www.gsce-mm.com)

## International Port Security

London, UK

1st & 2nd

JUNE  
2016

#### BENEFITS OF ATTENDING:

- **Hear** presentations from international ports from across the globe so you can understand unique regional threats and resolutions
- **Hear** regulatory updates from the IMO and how this will impact your port security operations
- **Examine** critical issues facing the port security landscape such as Cyber Security, Technology and Regulatory Developments
- **Learn** about emerging technologies and how these can be used to further secure your ports

#### CHAIRMAN:

 **Chris Jones**, Managing Director, Maritime Security Operations (MAROPS)

#### EXPERT SPEAKERS INCLUDE:

 **Rear Admiral Paul F Thomas**, Assistant Commandant for Prevention Policy, USCG

 **Chris Trelawny**, Head of Maritime Security Division, IMO

 **Emma Ward**, General Manager Safety and Security, Port of Dover

 **Randy Parsons**, Director of Security, Port of Long Beach

 **Reinout Gunst**, Security Coordinator, Port of Rotterdam

 **Captain Twalib Khamis**, General Manager of Operations, Port of Mombasa

 **Anderson Fagundes**, Port Facility Security Manager, Port of Santos

 **Lars Stemmler**, Head of International Projects, Bremenports

**BOOK BY 31ST MARCH TO SAVE £300 • BOOK BY 29TH APRIL TO SAVE £200**

Register online at [www.internationalportstrategy.com/jura](http://www.internationalportstrategy.com/jura)

 **SMI**  
LINKING BUSINESS AND INFORMATION

# ODESSA 2016

## INTERNATIONAL BLACK SEA TRANSPORT FORUM



**19-21 OCTOBER 2016**  
ODESSA, MARINE TERMINAL

THE 13<sup>th</sup> INTERNATIONAL EXHIBITION-SYMPOSIUM ON SHIPPING, SHIPBUILDING  
AND PORTS DEVELOPMENT



[www.smc.odessa.ua](http://www.smc.odessa.ua)

supported by:



«MediaCompass Ukraine»

15, Zhukovskogo str., Odessa, Ukraine, 65026

tel./fax: + 38[0482] 355-999

e-mail: [odessa@mku.com.ua](mailto:odessa@mku.com.ua)





# THE SHIP'S WHEEL IS IN STRONG HANDS

This spring UAB Šturvalas (eng. *The Ship's Wheel*), founded and managed by the business-minded family of Varasimavičiai, celebrates its 15th anniversary. We discussed the years of experience, business practices, challenges, the present and the future with Vytautas VARASIMAVIČIUS, the founder of UAB Šturvalas and TL Nika Group, and Povilas VARASIMAVIČIUS, the Director of UAB Šturvalas

The name of Šturvalas company, managing its transport on European and Asian roads every day, breathes with the breeze of the sea. Why did you choose a company name associated with a symbol of seafaring?



**Povilas Varasimavičius:** At the time, when we chose the name for the company, my contribution was little, but I was well aware of the fact that a ship's wheel determines the direction where the ship sails. I think that the name of the company reflects and symbolises our activities quite well, because Lithuania is a maritime and transit state, which receiving the greater share of cargoes by sea.



**Vytautas Varasimavičius:** Mountains and the sea are very important to me. Living in Kazakhstan, I gain energy from the mountains, while travelling from Lithuania to Germany and back on business trips I prefer the sea route in order to spend at least a dozen of hours alone with the sea. The sea has an alluring and refreshing effect. After that meeting I take my car and drive out of the ferry as if born anew. Perhaps this name was induced by the love for the sea.

Is your business related or could be related to the sea?

**Povilas:** The relation is actually very strong, as we receive and deliver our cargo not only by land, but also by sea.

**Vytautas:** The goods that we transport on European and Asian roads are produced in different countries of the world and mostly come to Lithuania by sea. Therefore, our business is very close to the sea. It could be even closer if the authorities adopting various legal acts listened to the insights of businessmen, speaking from their life experience and practice. What I am talking about, is the adoption of a unified cargo-processing documentation system and development opportunities for dry ports. The concept of a dry port was introduced on 17 August 2006 in UN profiled document *Cross-cutting Issue for Managing Globalization Related to Trade and Transport: Promoting Dry Ports as a Means of Sharing the Benefits of Globalization with Inland Locations*. A dry port is a certain internal object, which accumulates and distributes goods and functions analogically to a seaport with customs regulations. The necessity of such ports is related to the growing cargo flows, which demand for modern logistics solutions. Connecting seaports and railway transport, dry ports engage in transshipment of sea cargo. Their development would help to increase cargo flows and shorten the time needed to deliver shipment containers from the port of Klaipėda. A dry port founded, let's say, in Karaganda, would connect the Lithuanian seaport of Klaipėda with Kazakhstani seaport of Aktau, thus opening the way for the closed Caspian Sea to the global ocean via the Baltic Sea, while Kazakhstan would gain access to other ports of the world. Experts believe that an intergovernmental agreement regarding dry ports would significantly invigorate Asian trade via seaports. Since customs clearance would take place at the dry ports and all the necessary documents would be filled in before the point of destination, relieving the seaports from that duty, their interaction would expand the range of possibilities for seaport activities. Analogous procedure would follow when transporting cargo from one seaport to another or to a dry port.

Kazakhstan Temir Zholy, the Kazakhstani state company and the manager of Aktau port, approved

such initiative already some three years ago. It supports the initiative to connect the railway and sea lines and adopted a general document for transporting cargo from seaports to dry ports. The main task for the implementation of the project is to organize the departure of container trains from the seaport according to a common document. That is, to unload containers from a ship to railway platforms, send them to a dry port (possible location for the dry port – Karaganda) and use a common document to formalise the cargo. This document should be drawn in cooperation with all transit countries following the global example.

Keeping in mind that according to the UN document a dry port is equalled to a seaport, a common document basically means that cargo transportation by railway is equalled to cargo transportation by sea from one port to another. This way the railway transport corridor continues the sea route from Europe or America to Central Asian countries.

Many countries are already using this scheme. One of the good examples is the Viking train, a multi-modal project of combined transportation, which is a common project of Lithuanian, Ukrainian and Belarusian railways, already joined by several other European countries. Dry ports in Kazakhstan would make an additional reliable chain in the development of new logistics routes between Lithuania and Kazakhstan, which would help to increase transit cargo flows from Asia to Europe and from Europe to Asia.

If we had such an agreement and an internationally-recognized document several years ago, perhaps the sanctions of the present day would have been different. If Lithuania, Russia, Belarus and Kazakhstan had made an agreement with the EU and adopted a single document, nobody would have dared to terminate such an agreement. On my part, I will continue putting effort to make this project come true. I am sure that in the upcoming five years life itself will show the way how to do it.

The trailers and semi-trailers that travel all over the world should be transferred on railway platforms. Young truck drivers coming to this business don't want to drive such long distances any more. Nor they wish to repair their trucks on Russian or Kazakhstani roads in cold winters, raging blizzards or steppe storms. It is so much easier to cover this road by train. Trucks will meet the cargo in the distribution station, i.e. the dry port. This work would be perfect for the *Sun Train*, which has already gained international recognition. I know that opponents will contradict me, saying that there is no return cargo for the train. Well, we have to find it! I am no prophet, but I believe that there is no other way.

**Šturvalas turned to the waters of logistics since the very beginning. Although it is said that the rudiments of logistics could already been found in about 2700 BCE, i.e. during the construction of the pyramids, yet fifteen years ago the concept and business of logistics was quite new in Eastern European and CIS countries, where you work. How did you see and imagine logistics business at that time?**

**Povilas:** Logistics is everywhere, even in every day planning.



**Vytautas:** I am surprised that sometimes even business confuses logistics with forwarding. These concepts are quite different. Forwarding means taking the cargo from one place and delivering it to another. A forwarder usually doesn't know and doesn't want to know anything about the cargo, not to mention taking any responsibility for it. Meanwhile, a logistician knows everything about the cargo: its characteristics, packaging, consignor and consignee. A forwarder sells transportation services from point A to point B, while a logistician sells the service of organising all the work necessary to transport the cargo from door to door safely, just in time and for the best price. In other words, he sells his intellectual work. No wonder logistics is regarded as a unique creative field of strategic orientation and its major concepts include works like science, mind, organising processes, managing material and non-material operations and purposeful economy (production).

#### What difficulties did you have to face while developing an international logistics company and, later on, an entire group of companies?

**Vytautas:** The human factor and legislation. When the company brings up and trains a specialist and then he runs off to a competitor taking the clients with him, you lose your trust in people. While the laws are so often changed or supplemented by different by-laws and other annexes that business simply is unable find out about them all in time. It's even worse when they try to apply retroactive punishment for actions businesses have done several years ago, when one or another piece of legislation was not even enacted and there was not a single word about such a possibility.

#### Who were your teachers and what did you learn in those 15 years?

**Povilas:** My first teacher was my father, who laid the company's foundation, and later on – practice, practice, practice. I have worked in all departments of the company until I understood the entire system.

**Vytautas:** My greatest teacher in business was my employer Ûle Skovhuus from Denmark – the owner of a factory producing children's clothes. I worked as a driver and used to distribute goods across the Europe. Ûle never made any hurried decisions. He never attempted to solve problems here and now – he would simply let them simmer down. Ûle never thought about anyone in a bad way. If an employee made a mistake, he would not reproach him, but calmly explain how things had to be done. He applied an interesting strategy to his employees. If an ordinary employee did not show any results, personal growth or input into the company in two years, Ûle would simply fire him. The term for creative employees was twice as long – 3–4 years. During that period people had to make suggestions how to make work better, more efficient and nicer. I worked with Ûle for three years. I tried to apply the strategies of my former employer as I started my own business. Maybe I did something wrong, but people would often abuse my good intentions.

Another of my teachers already in Kazakhstan was Teodor Kaplan. This international transport coryphaeus was the first person, who supported me in Kazakhstan when I founded my first logistics

company. My idea was to create and implement a logistics strategy, which involved gathering partial cargo in Europe, storing it in Lithuania and sending the consolidated cargo collected from different clients to Kazakhstan and other Asian countries. One truck used to transport a lot of different cargo for separate clients. Back in 1999 we were the first to start applying this type of logistics. It was unusual and changed the attitude to the business of cargo transportation. The support of Teodor Kaplan in these circumstances was very important. And he used to say: "I like this Lithuanian man and his stubbornness."

#### What are the activities of the other TL Nika Group companies?

**Vytautas:** The group consists of companies engaged in logistics, transport, car repair and spare parts sales in Lithuania, Germany, Kazakhstan and Kyrgyzstan.

the real logistics and all the relations among clients, logisticians and state institutions will get back to their places. But it seems that until then we will make even more mistakes. How can you avoid them if you have to do what the almighty client says and be responsible for his mistakes. Everybody take the payment for services in advance, while we get it only 100 or 300 days after the services were rendered. And very often we don't get paid at all if some clever client creates a smart excuse. Therefore, I believe that we have to be able to insure ourselves against the threat of unpaying clients. It would be a kind of a green card.

#### What are the company's future perspectives?

**Povilas:** We wish to become a leader in transporting small cargoes from Europe to Central Asia.

**Vytautas:** The activity of our company is highly dependent on global economics. Logisticians act as a barometer and are the first to feel market fluctua-

A dry port founded, let's say, in Karaganda, would connect the Lithuanian seaport of Klaipėda with Kazakhstania seaport of Aktau, thus opening the way for the closed Caspian Sea to the global ocean via the Baltic Sea, while Kazakhstan would gain access to other ports of the world.

#### How did your own and business attitude towards logistics and the concept of logistics itself change in those 15 years?

**Vytautas:** Logistics is undergoing a difficult period. This situation was caused by 40 % decline in cargo flows and prices. Now the role of logistics is unfairly degraded and it is difficult to apply logistics solutions, because clients are trying to save namely at the cost of logistics. They spread the opinion that logistics gets money for nothing and that logisticians are merely money wasters, whose services are unnecessary or, in best case, should be provided for free. The more we adjust to the clients, the more they demand. Aside from various requirements and wishes, which are completely unfounded in cash, we have to get through the border and customs barriers, which leave us significantly thinner... So, this is logistics today. I hope that it's temporary.

#### What is the future of logistics? How do you see it?

**Povilas:** We cannot do without logistics. The development of techniques and technology brings closer not only Europe, but also Asia, America and Africa. You can order goods from anywhere in the world, where you find them cheaper and in better quality. All this needs to be planned, organized, and transported. That is the field of logistics.

**Vytautas:** I am sure that we'll have to return to

tions. I think that it will take two years before we can start defending ourselves against our customers, who think differently than four years ago, being sure that upon receiving their orders we have to kiss their hands in gratitude and work for free. Their attitude towards logistics will have a very negative impact on countries and businesses.

**Lately a lot of discussions revolve around the global supply chain ecosystems. Last year Mark Millar, the famous Asian logistics expert, continuously writing for the magazine JÛRA MOPE SEA, published a book *Global Supply Chain Ecosystems*, which achieved great success and would be a good helper for the beginners as well as experienced logisticians. Where do you see UAB Šturvalas in the global supply chain ecosystem?**

**Vytautas:** We had an interesting discussion with Mark back in 2010, when TL Nika Group, together with the international business magazine JÛRA MOPE SEA, organized a conference in Almaty on *Role of Logistics on the Way Asia-Europe*, where Mark was one of the moderators. In many cases our ideas about logistics were the same. Now we connect states. The future of logistics is in connecting continents.

**Thank you for the interview.**

# 船轮处于强有力的掌握中

由具有商业头脑Varasimavičiai的家庭创立并管理的UAB Šturvalas（英语意思是船轮），今年春天庆祝了其成立15周年纪念。我们与UAB Šturvalas和TL尼卡集团的创始人VARASIMAVIČIUS，以及UAB Šturvalas总监Povilas VARASIMAVIČIUS讨论了多年经验、业务做法、挑战。

Šturvalas公司的名字，每天管理其在欧洲和亚洲的道路交通，呼吸着海的微风。你为什么选择与航海符号相关联的公司名称？



**Povilas Varasimavičius:** 当时，当我们的公司选择名字的时候，我的贡献不大，但我很清楚，舵轮决定开航方向这个事实。我认为，该公司的名称非常好地反映和象征着我们的活动，因为立陶宛是一个海洋和过境国家，海上接收的货物占更大的份额。



**Vytautas Varasimavičius:** 山和海都对我很重要。居住在哈萨克斯坦，我从山中获得能量，而从立陶宛前往德国又出差归来，我更喜欢海上航线，这可以使我获得至少一次单独十几个小时与大海的相处时光。海中有一种诱人的、令人耳目一新的效果。那次会议后，我把我的车，驶出渡口，仿佛重新天生。也许这个名字来自对大海的爱。

你的业务是否，或可能是否与海相关？

**Povilas:** 关系其实是非常强的，因为我们收到货物不仅依靠陆运，而且还通过海路运输我们的货运。

**Vytautas:** 我们在欧洲和亚洲运输的货物生产于全世界不同的国家，大多通过海运来到立陶宛。因此，我们的业务非常接近大海。如果主管部门采用不同的法律行动，听取商家来自于他们生活经验和实践的见解，可能是更近。我所讲的，是采用统一的货物处理文档系统和无水港发展机会。无水港的概念引入始于2006年8月17日在联合国异形文档的交叉管理问题，涉及全球化与贸易和交通运输：促进陆港作为共享的手段全球化与内陆地区的利益。无水港是内陆项目，积累类推海关规定海港货物分配和功能。这样的港口必要性与不断增长的货流，需要现代物流解决方案。连接海港和铁路运输，陆港从事海运货物转运。它们的发展将有助于提高货流，缩短从克莱佩达港货物交付集装箱所需的时间。无水港成立后，突然想到说，卡拉干达，将与阿克套港口Kazakhstanian克莱佩达立陶宛港口连接起来，从而为封闭里海的方式通过波罗的海全球海洋，而哈萨克斯坦将获得世界上其他的端口。专家认为，关于陆港的政府间协议将显著通过海港搞活亚洲贸易。由于通关将发生在陆港，所有必要的文件将在抵达目的地之前填写，缓解海港职责，它们的相互作用将扩展为海港活动的各种可能性。从一个港口运输货物到另一个无水港时，类似的方法将跟随。

哈萨克斯坦捷米尔佐力的哈萨克斯坦国营公司以及阿克套港口的经理，三年前已经有批准主动权。支持铁路和海上线路连接的主动权，并通过一般文件从港口运输货物到内陆无水港。该项目实施的主要任务 - 就是根据共同文件

从海港组织集装箱列车的出发。也就是说，从船上卸载集装箱铁路平台，将它们发送到无水港（可能的位置无水港 - 卡拉干达），并使用一个共同文件来规范货物。该文件应遵循全球样例，与所有过境国合作绘制。

牢记根据联合国文件干燥端口等于一个海港，一个共同文件基本上意味着铁路的货物运输是通过海运相当于货物运输从一个端口到另一个。这wat铁路运输走廊将继续从欧洲或美国的海上航线到中亚国家。

许多国家已经在使用此方案。其中一个很好的例子就是维京火车联运的多式联运项目，这是立陶宛、乌克兰和白俄罗斯的铁路的一个共同的项目，已经有其他一些欧洲国家加入。在哈萨克斯坦的无水港将使立陶宛和哈萨克斯坦之间形成新航线物流，这将有助于增加从亚洲到欧洲、从欧洲到亚洲过境货流额外发展的可靠链条。

如果我们几年前有过这样的协议，国际认可的文件，或许是今天的制裁会有所不同。如果立陶宛、俄罗斯、白俄罗斯和哈萨克斯坦已与欧盟达成协议，并通过一个单一的文件，没有人再敢终止这样的协议。对我而言，我会继续努力，投入，使这个项目成为现实。我相信，在未来五年生活本身将展示怎样的方式来做到这一点。

全世界的挂车和半挂车都应转移到铁路平台使用。来到这个业务年轻货车司机不愿意开车这么长的距离了。也不希望在俄罗斯或哈萨克斯坦的冬天在寒冷的道路上，暴风雪肆虐草原上或暴风雨中维修他们的卡车。由火车来覆盖这条路是容易得多。卡车将满足配电站货物，即无水港。这项工作将是完美的太阳火车，它已经获得了国际认可。我知道对手会反驳我，说是有火车没有返回的货物。好了，我们必须找到它！我不是先知，但我相信，有没有其他办法。

Šturvalas从一开始转向物流水域。虽然有人说是物流的雏形也已经在大约公元前2700年，即金字塔的建造过程中发现的，但十五年前的物流理念在东欧和独联体国家企业的工作范围中还很新。你怎么看待和想象那个时候的物流公司？

**Povilas:** 物流是无处不在，甚至在每天的规划中。

**Vytautas:** 我很惊讶，有时甚至是商业混淆物流与转发。这些概念有很大的不同。转发方式从一个地方取货物并传递到另一个地方。转发人通常不知道也不想知道货物什么，更不用说采取的任何责任。同时，后勤知道货物的一切：它的特点、包装、发货人和收货人。转发人从A点销售运输服务到B点。一名后勤销售组织所有必要的工作，门到门运输货物安全，提供最及时的服务和最好的价格。换句话说，他卖他的智力劳动。难怪物流被认为是战略导向的一个独特的创意领域，其主要概念包括像科幻、心、组织流程、管理物质和非物质的操作，是有经济（生产）目的的作品。

**当发展国际物流公司，以及到后来面对整个集团。你有什么困难？**

**Vytautas:** 人的因素和立法。当公司提出并训练一方面的专家，那么他跳槽到竞争对手那里，并带走客户，你失去对人的信任。法律章程及其他附件经常更换或补充，不同的企业根本无法及时了解他们的一切。当他们尝试申请追溯几年前完成的企业惩罚行动，立法时一条或另一条甚至没有制定，甚至一个字都没有提到这样情况出现的可能性。

**谁是你的老师？你在那15年学到了什么？**

**Povilas:** 我的第一个老师是我的父亲，他奠定了公司的基础，后来 - 练习，练习，再练习。我在公司的各个部门的工作，直到我明白整个系统。

**Vytautas:** 我学习经营最好的老师是来自丹麦我的雇主ULE Skovhuus——生产儿童服装工厂的所有者。我曾作为一名司机来跨欧洲配送货物。ULE从来没有任何匆忙的决定。他从来没有试图在此时此地解决问题——他只会让他们冷静下来。ULE从来没有想过用一种糟糕的方式待人。如果员工犯了一个错误，他不会责备他，而是平静地解释必须做的事情。他在他的员工身上使用了一个有趣的策略。如果一个普通员工在两年内没有做出任何成绩，得到个人成长或为公司做贡献，ULE只会解雇他。创造性的员工期限为两倍长——3-4年。

**牢记根据联合国文件干燥端口等于一个海港，一个共同文件基本上意味着铁路的货物运输是通过海运相当于货物运输从一个端口到另一个。这wat铁路运输走廊将继续从欧洲或美国的海上航线到中亚国家。**

在此期间，人们不得不提出建议，如何更好地工作，更加有效，更加好。我ULE工作了三年。我想，我开始了我自己的业务的时候也使用了我前雇主的策略。也许我做错了什么，但人们往往会滥用我的好意。

我的另一位老师是哈萨克斯坦的Teodoras Lazarevičius Kaplanas，本次国际运输合唱团的主唱第一人，他在我成立第一个物流公司的时候在哈萨克斯坦支持我。我的想法是创建和实施物流战略，其中涉及收集在欧洲的部分货物，将其存储在立陶宛，把这些从哈萨克斯坦以及亚洲其他国家客户那里整合来的货物发送出去。一辆卡车为各个客户用来输送大量的不同货物。早在1999年，我们还是第一个开始应用这种类型的物流。这是不寻常的，改变了人们对于货物运输业务的态度。Lazarevičius先生在这些情况下的支持非常重要。他常说：“我喜欢这个立陶宛人，以及他的固执。”

**TL尼卡集团公司有什么其他活动？**

**Vytautas:** 集团由从事以下业务的公司构成：物流、运输、汽车维修及零配件销售，位于立陶宛、德国、哈萨克斯坦和吉尔吉斯斯坦。

**在最近的15年对物流和物流本身的变化，你个人和企业的态度是怎样的？**

**Vytautas:** 物流正在经历一个困难的时期。这种情况是由货流和价格下降40%所致。现在物流的作用是不公平的退化，这是难以适用物流解决方案，因为客户正试图保存所称做的物流成本。他们散播观点，说物流什么也没做，就得到钱。说物流仅仅是浪费钱，他们的服务是不必要的，或者在最好的情况下，应免费提供。我们越是适应客户，他们要求就越多。除了不同的需求和愿望，这是都不是建

立在现金基础上的，我们必须通过边境和海关的障碍，这让我们显著更薄得利。所以，这就是今天的物流。我希望这是暂时的。

**什么是物流业的未来？你怎么看呢？**

**Povilas:** 我们离不开物流。技术和技术的发展，带不仅是为欧洲，也是为亚洲、美洲和非洲带来更紧密的联系。你可以在世界任何地方订购你能找到的更便宜和更优质的货物，这一切都需要进行有计划，有组织，并运输。那就是物流领域。

**Vytautas:** 我确信，我们将不得不回到现实物流和客户之间处理所有的关系，物流人员和国家机构将回到自己的位置。但似乎在那之前，我们会犯更多错误。你能如何避免呢，如果你要对客户所说的照单全做，并对他们自己的错误负责。每个人都会对业务支付预付款，而我们只有在业务完成100或300天之后才收到支付。很多时候，我们甚至根本没有得到付款，如果有一些“精明”的客户找到一些“精明”的借口。因此，我认为，我们必须能够确保自己不受欠款客户的威胁。这将是一种绿色卡。

**公司未来的前景如何？**

**Povilas:** 我们希望成为从欧洲到中亚地区小型货物运输领导者。

**Vytautas:** 我们的活动是高度依赖于全球经济。物流作为一支晴雨表，最先感受到市场波动。我认为，将需要两年的时间来开始保护自己抵御不良客户的影响，一些人不同于四年前，他们认为为了确保收到他们的订单，我们需要低三下四并提供免费服务。他们对物流的态度将会对国家和企业产生非常不利的影响。

**最近有很多讨论都围绕在全球供应链生态系统周围。去年马克·米勒，著名的亚洲物流专家，为杂志《海》不断写作，出版了一本全球供应链生态系统，取得了巨大的成功，这将是初学者以及经验丰富的物流人员的好帮手。你在哪里看到的UAB Šturvalas在全球供应链生态系统？**

**Vytautas:** 我们曾在2010年与马克进行了一个有趣的讨论，当时TL尼卡集团与国际商业杂志《海》在阿拉木图举办一场亚洲 - 欧洲路线的物流会议上，马克是其中一场讨论会的主持人。在很多情况下，我们对物流的想法是一样的。现在我们连接国家。物流业的未来——是连接大洲。

**感谢您接受我们的采访。**



# THE PORT OF KLAIPĖDA WORKS FOR ITS PARTNERS

The port of Klaipėda and its users keep investing into the port infrastructure and superstructure aiming to create the best conditions for its partners. The main goal of the port is to reduce transport costs in the entire logistics chain in order to increase the market competitiveness of the goods of the port partners-producers and also to maintain the traditional – East-West – transport flows.



## Reliable partners determine record-breaking cargo volumes

Last year the port of Klaipėda handled 38.51 mil tonnes of cargo, reaching the best-ever annual cargo turnover. The good results were determined by the 29 % growth in oil products turnover, 10 % increase in bulk fertilizer handling, caused by larger volumes of fertilizer exports, and 5.7 % growth in grain handling.

“The best results in the entire history of the port were achieved by constantly investing into port infrastructure, a substantial input of port companies and their continuous investments into warehousing and modern technologies. We are happy that the cooperation between the Port Authority and the users of the port is based on mutual trust. Undoubtedly, reliable partners determine good results. During the recent years the port of Klaipėda managed to maintain the position of the fastest growing port in the entire region.” says Arvydas Vaitkus, the Director General of Klaipėda State Seaport Authority.

The average fluctuation of the annual cargo handling in the port of Klaipėda is about 7 %.

The start of this year for the port of Klaipėda was also successful. During the first quarter this year the Port of Klaipėda handled 9.96 million tons of cargo, which is 10% more than during the same period last year. At the beginning of this year the cargo turnover was mostly fueled by oil products, grain and ro-ro cargo. The growth of the latter was influenced by Russian carriers, who adjusted their transportation flows, trying to reach Germany by ferries from the port of Klaipėda. The port of Klaipėda handles different types of cargo – liquid, bulk, general cargoes – and is equipped with multi-purpose terminals. Transit cargo makes about 40 % of the port’s total cargo turnover.

## New qualitative parameters

In order to remain competitive and create more favourable conditions for its partners, the port must keep investing into infrastructure.

“This is regular work. If you keep treading a bicycle, i.e. keep investing, you move forward. If you stop, unable to stay on the same level, you may fall down hard. Timely investments determine all the conditions for creating plans and their implementation.” emphasizes A. Vaitkus.

The port of Klaipėda is rapidly getting ready for the planned water channel depth of 17 m. The dredging works in the 1.2 km stretch of the navigation channel in the open sea have just been completed. The channel is currently 15.5 m deep. According to A. Vaitkus, the fact that larger draft vessels will be able to maintain higher speed and safely reach the harbour entrance and port waters is very important under more complicated weather conditions.

At the end of the last year the internal navigation channel from the harbour entrance up to the quay No. 10 was dredged from 14.5 m to 15 m.

“That is a new qualitative leap in the port, which will enable us to accommodate even larger vessels. Dredging a part of the channel to 15 m will allow us to fully load Panamax type vessels and accommodate Postpanamax type vessels. In order to be competitive we must ensure the necessary water depth both in the navigation channel and at the quays.” stated A. Vaitkus.

Those dredging stages make a significant input in reaching the depth of 17 m in the future. The plan for 2018–2021 is to dredge the port navigation channel to 16.5–17 m to the mouth of the river.

Currently the port has commenced quay reconstruction works, which is the initial step that needs to be completed before dredging the quays to the planned 16.5 m. A deeper navigation channel and quays will enable to accommodate and fully load vessels that are longer and have larger capacity. The port has also begun constructing new railway passages and sidings in order to provide the port companies with more flexibility in rendering stevedoring and storage services for their clients. This year the port has begun infrastructure development plans at Malkų Bay, i.e. the part used by

the companies that are most significant to the port operation – Klaipėda Container Terminal, KLASCO, Malkų Bay Terminal, Western Shipyard and Vakarų krova (Western Stevedoring). The main goal here is to achieve the depth of 14.5 m in order to be able to fully load Panamax type vessels. This year the Port Authority’s investments into the port infrastructure will reach EUR 23.5 million.

## The index of reliability and transparency

A consistent investment program is one of the major indices for the partners coming to the port.

“Those, who come to the port and wish to work with us, particularly focus on and value consistency – if we plan and say something, we do it. We make continuous investments. Our current investment program will last until 2020 and that is a short-term program with clear tendencies of what we are going to do.” stated A. Vaitkus.

An ice-free port, which has a great influence on container turnover, is one of the attractive criteria, usually mentioned when speaking about the port of Klaipėda. Other important indices include a good wagon turnover of Lithuanian railways, acceptable pricing policy, good land roads, as well as Lithuanian road carriers, dominating not only Lithuanian, but also European roads. No wonder that the specialists working in the port are highly ranked in the global market.

“Our partners also focus a lot of attention on the transparency of the state policy in investing and developing the largest transport and transit junction in Lithuania. The contractors very often mention their pleasure in working with us since the projects are open and they see a good settlement system. We really don’t use contractual opportunities for payment delays and our contractors intending to work in Klaipėda find it impressive. Such business environment is also a good option for those who wish to come to the port of Klaipėda not only for contractual works but also for stevedoring” says A. Vaitkus.



# 克莱佩达港为其合作伙伴而工作

克莱佩达港口及其用户不断投资于港口基础设施和上层建筑，旨在为合作伙伴创造最佳条件。港口的主要目的是降低整个物流链运输成本，以提高港口合作伙伴生产者的商品市场竞争力，并保持传统 - 东 - 西 - 运输流向。



## 可靠的合作伙伴确定破纪录的货运量

去年克莱佩达港货物吞吐量为3851万公吨，达到了有史以来最好的全年货物周转量。好成绩的来源，29%的增长是石油产品的营业额，10%的增长是散装化肥处理，造成较大的化肥出口量增加，而5.7%的增长来源于粮食装卸。

“在港口的整个历史中最好的结果是通过不断地投资于港口基础设施建设，港口企业和自身的不断投资于仓储和现代技术的大量投入来实现的。我们感到高兴的是港务局及港口用户之间的合作是基于互信。毫无疑问，可靠的合作伙伴确定了良好的效果。在最近几年克莱佩达港设法维持整个地区增长最快的港口地位。”克莱佩达海港国家权力机构的总监Arvydas Vaitkus说。在克莱佩达港的年货物吞吐量平均波动约7%。

今年克莱佩达港口开始也是成功的。在一月和二月，港口的货物吞吐量为650万吨，比去年同期增加7.5%。二月液体货物装卸增长了10.5%，而普通货物增加了约13%流量。立陶宛粮食也显示出了良好的结果。在今年二月处理的粮食量比在去年同期高出65%，而滚装货运量增长29%。这是由俄罗斯运营商，调整了交通流，试图从克莱佩达港轮渡到

达德国造成的。在一月和二月石油产品处理的增长，今年达到了31.4%。

克莱佩达码头处理不同类型的货物——液体、散杂货、一般货物——并配有多功能码头。过境货物占港口总货物周转量的40%左右。

## 新质参数

为了保持竞争力，为它的合作伙伴创造更有利的条件，港口必须不断投资于基础设施。

“这是一个经常性的工作。如果你一直踏单车，即继续投资，你前进。如果你停下来，不能停留在同一水平线上，你可能很难跌下来。及时的投资确定所有条件，来创建计划及实施。”A. Vaitkus强调。

克莱佩达港正在迅速准备为17米深的水道做规划。公海航道1.2公里长的清淤工作刚刚完成。该水道目前是15.5米深。据A. Vaitkus所述，事实上，更大的驳船将能够保持更高的速度和更安全地到达港口入口和码头水域，这在更复杂的天气条件下非常重要。

去年年底从海港入口的10号内航道码头从14.5米挖深至15米。

“这是港口一个新的质的飞跃，这将使我们能够容纳更大的船只。疏浚渠

道至15米，将使我们能够完全加载巴拿马型船并适应超巴拿马类型的船只。为了保持竞争力，我们必须无论是在航道还是码头都要确保所需的水深。”A. Vaitkus说。

那些疏浚阶段入口改革显著，在未来将到达17米的深度。2018年至2021年的计划是疏通港口航道入口至16.5-17米。

目前港口已开始重建码头工程，这是一个需要达到疏浚码头16.5米计划之前完成的第一步。更深的航道和码头将完全容纳和加载更长，具有更大的容量的船。港口也已开始建设新的铁路通道和专用线，为港口公司和客户呈现提供更灵活地装卸和存储服务。今年港已在Malkū湾开始基础设施发展计划，即通过对港口作业最显著的公司使用部分 - 克莱佩达集装箱码头，KLASCO，Malkū湾码头，西船厂和Vakarųkrova（西港务）。这里的主要目标是实现14.5米深度以便能够完全加载巴拿马型船只。今年港务局进入了港口基础设施建设的投资将达到2350万欧元。

## 可靠性和透明度指数

一致的投资计划是未来港口合作伙伴的重要指标之一。

“这些来到港口，并希望与我们合作的人，特别是注重与价值的一致性——如果我们计划说些什么，我们会这样做。我们会做持续投资。我们目前的投资计划将持续到2020年，这是我们要做的明确倾向短期方案。”A. Vaitkus说。

一个不冻港，这对集装箱周转影响很大，是吸引人的标准，是谈论克莱佩达港时，经常提到的。其他重要的指标包括立陶宛铁路的良好货车周转，可以接受的价格政策，做好土地的道路，以及立陶宛公路承运人，占据不仅立陶宛，也是欧洲的道路。难怪在港口工作的专家们在全球市场的排名高。

“我们的合作伙伴也集中了大量的关注于在立陶宛最大的运输和过境国家投资和发展政策的透明度。承包商经常提到他们乐于与我们合作，因为项目是开放的，他们看到一个良好的结算系统。我们真的不使用合同机会拖延付款，我们的承包商有意到克莱佩达工作，发现它令人印象深刻。这样的商业环境对那些希望来克莱佩达不仅为完成合同，也为选择一个不错的装卸港的客户提供了良好的选择。”A. Vaitkus说。

# TRANSBALTICA 2016



## XIX INTERNATIONAL CONFERENCE June 2–3, 2016

Radisson BLU Daugava Hotel, Riga, Latvia  
Riga, Latvia, June 2–3 2016

Business – Meeting „Business forum”  
Ventspils, Latvia, June 3, 2016

ORGANIZER:

**rms**  
**FORUM**  
INTERNATIONAL  
CONFERENCES

SUPPORT:



[www.rmsforum.lv](http://www.rmsforum.lv)

БЕЛОРУССКАЯ ТРАНСПОРТНАЯ НЕДЕЛЯ



## ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

10<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА и КОНГРЕСС



## ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ИНЖИНИРИНГ

5<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



## ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

2<sup>я</sup> МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

**4 - 6.10.2016**

Футбольный манеж, пр. Победителей, 20/2  
Минск, Республика Беларусь

Тел.: (375-17) 306 06 06, факс: (375-17) 203 33 86  
E-mail: [transport@tc.by](mailto:transport@tc.by) <http://tc.by>



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА и КОММУНИКАЦИЙ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



ЗАО «ТЕХНИКА и КОММУНИКАЦИИ»



# RUSSIAN AIR TRANSPORT: TENDENCIES AND PERSPECTIVES

**Increasing the efficiency of logistics business processes in Russian airports and air cargo complexes is the key issue in the development of Russian air transport market.**

Presently the air cargo transportations market is a rather small one compared to the total volumes of transportation services. Russia uses air transport to cover less than 1% of its transportation volumes and that 1% first of all includes perishable goods, post, small long-distance shipments, transportation of goods with special requirements and express consignments.

Nevertheless, air transport is one of the key components of the international door-to-door goods delivery chains and it is impossible to imagine our life today without them. The world has changed and new markets emerged. One of these is the distance selling market, which requires quick delivery, is continuously growing year by year and this growth rate is exceeding the pace of other segments of logistics. With an overall decline in the volumes of transport by roads, sea and railways, observed in the recent years, the field of aviation shows growth, which is mainly induced by the growth in the distance selling market.

## **Accompanying documents and customs goods manifests based on the Warsaw Convention of 1929**

Russia simply cannot ignore the current global trends. However, currently it keeps lagging far behind the rest of the world, which gives priority to the above-mentioned industry. Speaking of the international law, Russia still follows the Warsaw Convention of 1929, which requires a lot of paper airwaybills and cargo manifests, while transporters take little responsibility for their passengers and cargo.

Montreal Convention of 1999 was ratified by 33 countries including the USA and came into force in 2003. Although the Convention has already

been joined by 103 countries, the Russian Federation stays out of the club. For this reason Russia has not yet introduced e-documents and this complicates multimodality of air cargo transport. In fact, it hinders the development of distance selling logistics.

Russian companies involved in air transport do not use the CASS IATA international payments system. According to Dmitry Shamayev, IATA's regional director in Russia and CIS, only 11 (out of 100) Russian air companies and several logistics companies are IATA agents.

Today the Cargo Account Settlement System (CASS), which involves having all the operations conducted via IATA with a minimal loss of time and excessive costs, has only started making its first steps among Russian transport market participants. Presently (according to Dmitry Shamayev) each Russian freight agent selling transportation services to one or another air freight company is forced to face burdensome administrative mechanisms, i.e. clearance of cargo invoices, reporting, transferring funds, etc. with each air company and creditor.

## **The logistics committee of the Chamber of Commerce of the Russian Federation and ACEX are developing a new logistics platform**

Those matters, together with other problems in the development of aviation, were widely discussed both on the state level and among business representatives. These business meetings of different branches, logistics forums and conferences resulted in the emergence and development of new projects of public-private partnership.

The logistics committee of the Chamber of Commerce of the Russian Federation is working on such cooperation between business and the government by developing a trans-logistics network platform with active participa-





tion of the Russian international logistics alliance ACEX (Associated Cargo Experts), which represents the interests of business.

ACEX alliance was founded at the end of 2013 and became an organization uniting independent Russian and foreign forwarders aiming to develop joint business, related to logistics and customs clearance in the territory of Russia and CIS. Having joined into the logistics alliance on the basis of common interests, these companies have been actively introducing a system of a single platform for already several years. This platform is aimed at optimizing common business processes, as well as checking efficiency and its functioning by using the knowledge of their members in different regions of Russia.

The essence of the platform is to coordinate common business processes among users (clients), experts (logisticians-forwarders), operators (air companies) and the infrastructure (airports). The platform functions on the basis of trust and mutually beneficial cooperation of all the participants, i.e. constituent parts of the platform.

The alliance supports global IATA practices for the implementation of global delivery chain management systems through accreditation to IATA freight agents and forwarders. Furthermore, the system is actively used by the foreign members of the alliance.

At the Chamber of Commerce and during business-talks the specialists of the logistics alliance discuss the creation of a single structure representing those Russian forwarding companies that, for different reasons, find it difficult to get IATA membership, become full participants of the global air freight market and – accordingly – a part of the global delivery chains.

Experts recognise Russia's transit potential as one of the promising directions in the development of Russian air cargo transportations. A successful use of this potential is directly dependent on the ways of skilful coordination of all business-processes.

The work on the development of a system for coordinating logistic cargo flows has already begun. Russian ACEX member-companies cooperate with such large international corporations as Clasquin, Lagermax, Cargo Partner, Hankyu Hanshin and Aramex. The alliance is negotiating possible cooperation programs with the world's largest air freight companies (including Ethihad Airways and Airfrance-KLM Cargo), which would stimulate air-cargo sales growth. Cooperation with airports is in the stage of contract relations, signed by the alliance with cargo terminals of the Russian central aviation junction and with the leading forwarding companies in the Russian regions.

These steps allow gradual establishment of the coordination of Eurasian cargo and transit via Russia. Further development of the platform of the network business cooperation could involve creating a single expert committee or a board of managers, consisting of representatives of the participants of the platform, which might optimize logistics cargo flows.

## The issues of the IV Eurasian conference *Trans-Eurasian Logistics Platform: Practice, Products, Markets*

One of the practical results of the work of such a committee could be finding solutions for the matters concerning the ratification of the Montreal Convention, introducing e-freight, providing agency services for forwarders and logisticians, the implementation of the payment system via CASS, attracting logistics companies of different directions, as well as large cargo owners. All that, which is especially necessary for the Russian air freight logistics market.

These issues were raised and discussed by the ACEX alliance on 24 March at the Chamber of Commerce of the Russian Federation during the IV Eurasian conference *Trans-Eurasian Logistics Platform: Practice, Products, Markets*, with ACEX responsible for organising the aviation session.

It is necessary to solve the following issues: propose alternatives for the management decisions in the Russian air cargo transportation market, identify development possibilities for the air cargo transportation corridor Asia – Europe – Asia (including the Russian air space), as well as consider projects for minimizing the total costs of the clients, air companies, airports, and logistics companies on the basis of network cooperation. The session will be attended by the representatives of A/K Airfrance – KLM, A/P Sheremetyevo, A/K Aeroflot, A/P Vnukovo, A/K Airbridgecargo, A/P Yekaterinburg, AEVT, IATA and others.

The second stage of the practical implementation of the decisions taken by the Chamber of Commerce will manifest as the 3rd annual international conference of the ACEX alliance, which is going to take place on 21–23 April 2016. It will also be attended by representatives of the leading air companies and international logistics associations, as well as top-managers of transport-logistics companies from Russia, Germany, USA, China, Taiwan, India and other countries. The conference will involve the necessary negotiations between the potential participants of the platform, as well as discussions on the new schemes of practical interactions among the participants.

Building a supply chain and creating value for local companies will be easier and small, average and large market players will be able to function more successfully if the platform manages to gather a wider partnership network, which would allow to unify IT solutions, warehousing programs and cargo tracking systems for different participants of the market. The concept of cooperation is necessary both for small and average businesses, as well as large network operators. It is also becoming a long-term practical strategy for the development of air cargo transportations in Russia.





# 俄罗斯航空运输：趋势与展望

如何提高俄罗斯机场和航空货运在物流业务流程中的配合效率？这可能是俄罗斯航空运输市场发展的关键问题。

目前航空货运，与运输服务的总量相比，在运输市场中占比是相当小的。俄罗斯采用空运完成的运输量的不到1%，而这1%首先所有包括易腐物品、邮件、小型长途运输、有特殊要求的货物运输和快递托运。

然而，航空运输是国际门对门货物配送链的关键环节之一，无法想象我们今天的生活中没有它们是什么样子。世界已经改变，新的市场出现。其中之一是在远程销售市场，这就要求快速交货，逐年不断增长和今年增长的速度超过了物流等细分的步伐。随着陆地、海上和铁路的变化，近年来观察到的交通量整体下降，航空领域的增长显示，这主要是通过引入远程销售市场的增长。



## 根据1929年华沙公约所附的文件和海关货物舱单

俄罗斯根本无法忽略当前的全球趋势。但是，目前它一直远远落后于世界各地，尤其是涉及到上述行业的落后。说到国际法，俄罗斯仍然沿用1929年的华沙公约，这需要大量的纸质空运提单和货物舱单，同时承运人对乘客和货物承担很小责任。

1999年的蒙特利尔公约是由33个国家，包括美国批准，尽管该公约已经由103个国家加入并于2003年生效，但俄罗斯联邦依然没有参加。出于这个原因，俄罗斯目前还没有出台电子文档，这增加了航空货物多式运输的复杂性。事实上，这阻碍了远程物流销售的发展。

参与航空运输的俄罗斯公司不使用CASS IATA国际支付体系。国际航协俄罗斯和独联体区域总监Dmitry Shamayev表示，在俄罗斯航空公司和物流公司中，只有11个（在每100个当中）是国际航空运输协会代理。

今天，货物结算系统（CASS）通过IATA进行着涉及最少时间损失并避免过高成本的一种操作，刚刚开始俄罗斯运输市场的参与者之间进行第一个步骤。目前（据Dmitry Shamayev所述）每个俄罗斯货运代理都在向一家或另一家空运公司销售运输服务，是不得不面对繁重的行政机制，如清算货物发票、汇报、在每家空运公司或债权人之间转移资金等。

## 俄罗斯联邦物流商会委员会以及ACEX在发展一个新的物流平台

这些问题，和航空发展的其他问题一起，在国家层面和企业代表之间都得到了广泛讨论。这些不同分支的商务见面、物流论坛和会议的这些企业导致出现和公私合作开发的新项目。

俄罗斯联邦商会的物流专业委员会正在研究企业和政府之间的这种合作，积极参与业务，为俄罗斯国际物流联盟ACEX（相关货物专家）开发一个跨物流网络平台，代表他们的商业利益。



## 第四届欧亚会议跨欧亚物流平台的议题是：实践、产品、市场

ACEX联盟成立于2013年底，成为一个团结独立的俄罗斯和外国代理人组织，旨在发展在俄罗斯和独联体境内的物流和通关有关的企业联合。基于共同利益，已经加入到物流联盟，这些公司一直在积极引进一个单一平台的系统，已经好几年了。该平台旨在优化通用业务流程，以及利用其成员的知识，在俄罗斯不同地区检查效率和运作。

该平台的本质是在用户（客户）中协调通用业务流程，专家（物流-货代），运营商（航空公司）和基础设施（机场）。平台在所有参与者的信任和互利合作的基础上组成，这也是该平台的功能。

该联盟支持全球交付链管理系统的认证，通过实施国际航空运输协会货运代理和货运代理全球国际航空运输协会的做法。此外，该系统正在得到联盟中外国成员的积极使用。

在商务部的商会企业对话中，物流联盟专家讨论了代表俄罗斯代理公司的单一结构，由于不同的原因，很难获得国际航空运输协会成员的创作，成为全球航空货运的全面参与市场以及 - 相应 - 全球递送链的一部分。

专家们承认俄罗斯航空货物运输的发展前景的方向之一是俄罗斯的运输潜力。成功利用这种潜力是直接依赖于所有业务流程的熟练协调的方式。

协调物流货流系统的开发工作已经开始。俄罗斯ACEX成员公司与大型跨国公司合作，如Clasquin, Lagermax, Cargo Partner, Hankyu Hanshin和Aramex。该联盟正在与全球最大的航空货运公司（包括Ethihad航空公司和Airfrance-KLM货运公司）谈判，可能合作方案【这】将刺激航空货运销售增长。与机场的合作是合同关系，通过与俄罗斯中央航空路口的货运站，与领先的代理公司签订在俄罗斯地区的阶段联盟。

通过这些步骤，逐步建立经俄罗斯欧亚货物和过境的协调。网络企业合作的平台，进一步发展可能涉及建立一个专家委员会或管理人员的董事会，由该平台的参与者可能会是优化物流货流的代表。

委员会工作的实际结果之一是可能会寻求对有关蒙特利尔公约的批准，引入电子货运问题的解决办法，对代理和后勤提供代理服务，通过CASS支付系统的实施，吸引不同方向的物流企业以及大型货主。这一切对俄罗斯的空运物流市场尤为必要。

这些问题将于3月24日在俄罗斯联邦商会的第四届欧亚会议跨欧亚物流平台会议中被提出并讨论，ACEX联盟讨论：实践、产品、市场，ACEX负责组织航空会议

以下问题必须要解决：提出了俄罗斯航空货物运输市场的管理决策方案，确定航空货物运输走廊，亚洲 - 欧洲 - 亚洲（包括俄罗斯领空）的发展可能性，以及考虑网络项目合作基础上的客户、航空公司、机场和物流企业的总成本最少化。会议将由 A / K法航, A / p谢列梅捷沃, A / K俄罗斯航空公司, A / p伏努科沃, A / K空桥货运, A / p叶卡捷琳堡, AEVT, 国际航空运输协会和其他人的代表参加。

第二阶段的实际执行由商会做出决定，将表现为ACEX联盟的第三届国际会议，其举办于2016年4月21-23日。国际物流协会，以及国内领先公司的运输、物流公司还有从俄罗斯、德国、美国、中国、中国台湾、印度等国家的顶级经理人也代表出席。本次会议将涉及该平台的潜在参与者之间的讨论，参与者之间的互动实践以及新方案中必要的谈判。

建立一个供应链，创造了本土企业的价值将更加容易。小型、中型和大型市场的参与者将能管理平台并更成功地发挥作用，收集更广泛的合作伙伴网络，这将允许统一的IT解决方案、仓储计划和货物跟踪系统市场的不同参与者。合作的概念既对小中企业有必要，也惠及大型网络运营商。这也成为航空货物运输在俄罗斯发展的长期实践策略。





## The Summit of the Global Railway Industry Received Significant Attention

The 6th International Rolling Stock, Infrastructure and Logistics Exhibition – *Eurasia Rail*, brought together 300 companies from 30 countries with 11 539 professional visitors representing 52 states. Hosted by the Ministry of Transport, Maritime and Communications of the Republic of Turkey and the State Railways of the Republic of Turkey, the exhibition was also supported by TÜVASAŞ, TÜDEMSAŞ, TÜLOMSAŞ and KOSGEB.

“Recognized as Eurasian region’s only and world’s 3rd largest railway industry, *Eurasia Rail* brought together the players of the region’s rolling stock, infrastructure and logistics industry at Istanbul Expo Center on 3–5 March 2016. Conferences held alongside the exhibition, introduced the visitors and exhibitors to the latest developments, innovations and technologies of the sector as well as the challenges in the industry and their potential solutions”.

Organized by TF Fuarçılık and EUF – E Uluslararası Fuarçılık, the group companies of ITE Turkey, which is the organizer of pioneering exhibitions of Turkey’s leading industries, *Eurasia Rail*, Eurasia’s only and world’s third largest exhibition of railway industry, greatly contributed to creating fruitful cooperation and further development of the industry with the participation of the sector’s leading companies and countries.

### **The 6th International Rolling Stock, Infrastructure and Logistics Exhibition – Eurasia Rail – hosted 11 539 visitors!**

The exhibition was opened by Binali Yıldırım, the Minister of Transport, Maritime and Communications of the Republic of Turkey, Ömer Yıldız, the Managing Director of the Turkish State Railways, Jean Pierre Loubinoux, the Director General of the International Union of Railways, Vincent Brain, the Regional Director of the ITE Group, Laurent Noel, the Director of Industry of the ITE Group, Burcu Başer, the Managing Director of ITE Turkey and Moris Revah, the Director of the ITE Turkey Transportation & Logistics Group.

The *Railway Industry Panel*, the conference held on the first day as a part of the exhibition, was moderated by Prof. Dr. Metin Yerebakan, the former General Manager of TÜVASAŞ and the consultant of the Ministry of Transport, Maritime and Communications of the Republic of Turkey. The speakers of the panel included Jean Pierre Loubinoux, the Director General of the IUC – International Union of Railways, Cüneyt Genç, the General Manager



of Siemens Mobility, Gokhan Bayhan, the General Manager of GE Transportation in Russia, CIS, Europe and MENAT, as well as Benoit Schmitt, the Executive Director of Deutsche Bahn (DB) in Europe and Africa.

The conference held on the second and third day of the exhibition and attended by academicians, sector’s NGOs and senior officials from state organizations and international companies covered the main topics of “Urban Railway”, “Developments in Rail Vehicle Technology”, “Safety Management System” and “Special Issues in Railway”. In addition to that, the panels held as part of the conference, introduced the visitors and exhibitors to the topics like “R&D Activities in the Railway Industry”, “New Solutions Regarding Maintenance and Monitoring of Railway Lines”, “Safety Features of the High Speed Train System”, and “Steel Products with High Added Value in Railway Systems”.

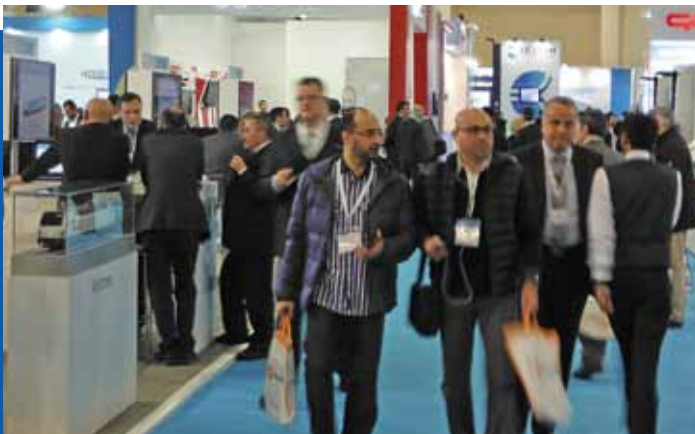
Moris Revah, the Director of the ITE Turkey Transportation & Logistics Group: “Bringing important developments, latest technologies and innovative products from the sector, *Eurasia Rail*, the International Rolling Stock, Infrastructure and Logistics Exhibition, managed to become a platform, attracting the sector’s attention since the first day it was hosted. We believe that the exhibition will help the railway industry reach its goals for the 2023.

Following our successful exhibition we’ve now focused on the 1st International Oil, Rail and Ports Conference, which is our new investment in this area. The conference which will be hosted by EUF – E Uluslararası Fuarçılık, an affiliate of the ITE Turkey and Railway Administration of the Islamic Republic of Iran, on 15-16 May 2016, aims to induce cooperation among railway, oil and natural gas industries and the major ports in the Middle East, Central Asia and the neighboring regions. To be held in Iran, one of Turkey’s target markets, the conference is expected to contribute to the growth of the railway industry and help increase exports.”

ITE Group already has special expertise in the sector thanks to the 17 exhibitions in the field of transport and logistics (with *Eurasia Rail* as one of them), organized in 12 countries. And they all are the largest exhibitions in their regions! Combining the powerful global network of ITE Group plc. and ITE Turkey’s experience and portfolio, *Eurasia Rail* will continue bringing benefits for the railway industry.

*The 7th Eurasia Rail International Rolling Stock, Infrastructure and Logistics Exhibition will be held on 2–4 March 2017.*

Information by Güliz Şengüler  
guliz.senguler@essance-istanbul.com  
www.eurasiarail.eu





# Global AirRail 2016

9-11 November

# HELSINKI

HOSTED BY:

TOPICS

**HELSINKI AIRPORT**  
*FINAVIA – for smooth travelling*

Helsinki's Ring Rail Line impact on Transit Oriented Development at Aviapolis district

**Liikennevirasto**

Finnish Transport Agency

How will RailBaltica affect airport connectivity in Estonia, Latvia and Lithuania

Improving Customer Experience on airport rail connections - case studies from London, Vienna and Stockholm



[www.globalairrail.com](http://www.globalairrail.com)



**TRANSPORT EVENTS**  
www.transportevents.com

**15<sup>th</sup> Intermodal AFRICA**

Thursday 7 and Friday 8 April 2016  
Hosted by Ghana Ports and Harbours Authority  
Movenpick Ambassador Hotel Accra, Ghana

**4<sup>th</sup> MED PORTS 2016**

Wednesday 27 and Thursday 28 April 2016  
Hosted by Tanger Med Port Authority  
Tanger Med Port Center, Tanger, Morocco

**5<sup>th</sup> BLACK SEA PORTS & SHIPPING 2016**

Thursday 26 and Friday 27 May 2016  
Hosted by N.C. Maritime Ports Administration S.A. Constanta  
Constanta Trade Fair Centre, Constanta, Romania

**14<sup>th</sup> ASEAN PORTS & SHIPPING**

Thursday 14 and Friday 15 July 2016  
Hosted by Port Authority of Thailand  
The Landmark Bangkok, Thailand

**11<sup>th</sup> Southern Asia Ports, Logistics and Shipping 2016**

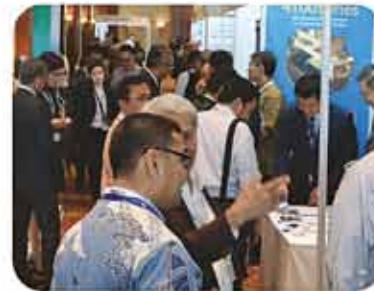
Wednesday 21 to Friday 23 September 2016  
Gaisdarl Hotel, Colombo, Sri Lanka

**12<sup>th</sup> TRANS Middle East JEDDAH 2016**

Wednesday 26 and Thursday 27 October 2016  
Hosted by Saudi Ports Authority  
Park Hyatt Jeddah - Marina, Club & Spa, Jeddah, Saudi Arabia

**16<sup>th</sup> Intermodal AFRICA**

Thursday 17 and Friday 18 November 2016  
Hosted by Kenya Ports Authority  
Sarova Whitesands Beach Resort & Spa, Mombasa, Kenya



**11<sup>th</sup> INDIAN OCEAN PORTS & LOGISTICS 2017**

Thursday 26 and Friday 27 January 2017  
Mauritius

**9<sup>th</sup> PHILIPPINE PORTS AND SHIPPING 2017**

Thursday 23 and Friday 24 February 2017  
Hosted by Philippine Ports Authority  
The Peninsula Manila, The Philippines

**17<sup>th</sup> Intermodal AFRICA**

Thursday 30 and Friday 31 March 2017  
Cape Town, South Africa

**14<sup>th</sup> TRANS Middle East TEHRAN 2017**

Wednesday 26 and Thursday 27 April 2017  
Tehran, Iran

**6<sup>th</sup> BLACK SEA PORTS & SHIPPING 2017**

Thursday 18 and Friday 19 May 2017  
Hosted by Batumi International Container Terminal LLC & Batumi Sea Port Limited  
Sheraton Batumi Hotel, Georgia

**15<sup>th</sup> ASEAN PORTS & SHIPPING**

Thursday 6 and Friday 7 July 2017  
Sule Shangri-La, Yangon, Myanmar

**BALTIC SEA PORTS & SHIPPING 2017**

Thursday 28 and Friday 29 September 2017  
Hosted by Port of Tallinn  
Radisson Blu Hotel Olümpia, Tallinn, Estonia

**5<sup>th</sup> MED PORTS 2017**

Thursday 26 and Friday 27 October 2017  
Hosted by Port of Barcelona  
Tryp Barcelona Apolo Hotel, Spain

**18<sup>th</sup> Intermodal AFRICA**

Wednesday 29 and Thursday 30 November 2017  
Abidjan, Ivory Coast

www.transportevents.com



# Transport Week in Poland

Magdalena Grotha

Transport Week is a well-recognized brand, gathering seaports, port and inland terminals, rail and logistics operators, forwarders, shipping lines, consulting companies, European institutions and organisations, as well as other entities related to the European transport industry, every year.

The Transport Week – the largest platform of communication within the transport field in Poland so far – created for the major European transport market representatives, took place at the University of Gdansk in Sopot, on 8–10 March 2016.

The event brought together high-class speakers and delegates, creating an exclusive networking opportunity. Previous editions of the Transport Week were accompanied by conferences, discussion panels and workshops concerning ferry, forwarding, container, intermodal, wind energy, LNG and logistics issues.

The event was attended by seaports, maritime organizations, port and inland terminals, railways and logistics operators, forwarders, shipping line owners, LNG traders, gas infrastructure companies, shipyards, offshore market developers, energy utility companies, research institutes, infrastructure managers, governmental bodies, local authorities, financial institutions, product and service providers, consulting companies, universities – companies and institutions associated with the European transport sector.



## OPINIONS



### Lessons Learned: Environmental Regulations from the Perspective of a Shipping Company

Poul Woodall, Director Environment & Sustainability, DFDS

#### What went wrong in implementing the requirements for Sulphur Emission Control Areas (SECA) from a shipping company's perspective?

The key to any new rules is that one has to ensure an even playing field in the market. This requires an effective control mechanism. The greatest mistake with the implementation of the new requirements for Sulphur limits in the SECA was that there was no effective control system for monitoring the implementation of the adopted regulation. Control is a national issue and the degree of effective control of the implementation of the new rules differs among individual EU member states. Not to mention the fact that the fines imposed vary considerably from country to country and that EU guidelines on unifying inspection procedures will only be adopted as of the next year.

#### What lessons can shipping lines and policymakers learn from these SECA mishaps regarding MRV implementation individually and together?

Fortunately, there is a significant difference between the two. The Sulphur regulations are covered under an EU Directive, whereas MRV is an EU Regulation. This should ensure a common approach from member states to some of the issues, like penalties for violation. Like the Sulphur regulations, MRV compliance needs monitoring. Making sure that the required structure and guidelines are available from day one is definitely one important lesson to be learnt. The MRV Regulation also requires a corps of verifiers and they need to be authorized. Not only this process should start early

enough before the first deadline on 31-08-2017, but it is also necessary to ensure sufficient accredited verifiers. In this process we need to not only look at the work the verifiers must do, but also consider the seasonality of the work tasks.



### Challenges, Forecasts, Reality

Łukasz Binaś, Deputy Country Manager PL, EE, LV, LT, Unifeeder

#### Could you predict the stabilisation of the container market? What should happen?

It is very difficult to foresee a market stabilisation, as that depends on many factors like reduction of overcapacity and stable development of economies involved in goods trade.

Right now, with China's economic growth declining every year and some European countries (Greece, France, Italy, Russia) unable to resolve their difficulties, it is not very likely to see a stabilised market.

#### How large was the decline of the operations during the turndown in the Russian market?

We have observed a substantial drop in operations and cargo flow in the Russian market and can say that it was most probably similar to the experience of the overall market.

#### In what areas of the Baltic market do you operate?

Unifeeder operates in all countries within the region of the Baltic Sea, connecting all largest ports with Bremerhaven, Hamburg and Rotterdam.

#### How did you get used to the SECA regulation?

Unifeeder is in full compliance with SECA regulations on all of our trade lines. We started using MDO/MGO fuel from the first day when the new regulations came into force.



# 全球铁路行业峰会得到高度重视

**第六届国际车辆、基础设施和物流展览会 - 欧亚铁路**，汇集了来自30个国家的300家企业，以及来自52个国家的11539名专业观众。活动由土耳其共和国交通、海事和运输部，以及土耳其共和国的国家铁道部主办，展览也得到TÜVASAŞ, TÜDEMSAŞ, TÜLOMSAŞ和KOSGEB的支持。

“作为欧亚地区唯一公认的以及全球第三大铁路行业，欧亚铁路汇集了该地区的车辆、基础设施和物流业的参与者，在伊斯坦布尔博览中心于3月3-5日的展会上一起举办2016年会议，发布了游客和参展商行业的最新发展、创新和技术，以及在行业中的挑战和潜在的解决方案。”

**第六届国际车辆、基础设施和物流展览会 - 欧亚铁路 - 来访参与者达 11539 人次！**

通过TF Fuarcılık和EUF组织 - E Uluslararası Fuarcılık, ITE土耳其的集团公司, 土耳其领先的产业开拓展览组织者, 欧亚铁路, 欧亚大陆唯一的以及全球第三大



铁路行业展会，为富有成效的合作和行业的进一步发展创造出了巨大贡献，得到了行业领先企业和国家的参与。

参加本次展会开幕式的有：土耳其共和国交通、海事与运输部部长Binali Yıldırım, 土耳其国家铁路公司的董事总经理Ömer Yıldız, 国际铁路联盟总监Jean Pierre Loubinoux, ITE集团的区域总监Vincent Brain, ITE集团工业署署长Laurent Noel, ITE土耳其的董事总经理Burcu Başer, 以及ITE土耳其运输和物流集团的董事Moris Revah。

铁路行业小组，作为展览的一部分，在第一天举行的会议上，TÜVASAŞ的前任总经理，以及土耳其交通运输、海事及民国交通部的顾问，教授Metin Yerebakan博士做了主持。该小组的发言者包括UIC的总监 - 国际铁路联盟Jean Pierre Loubinoux, 西门子交通集团总经理CüneytGENC, GE运输系统集团在俄罗斯、独联体和欧洲的总经理Gokhan Bayhan, 以及德国铁路 (DB) 在欧洲和非洲的执行董事Benoit Schmitt。

举办展览的第二天和第三天，行业的非政府组织官员，国家组织和国际公司的高层以及学者出席了会议，包括“城市铁路”、“轨道车辆技术的发展”、“安全管理体系的主要议题”以及“特殊问题的铁路”。除此之外，举行的一部分会议，向参观者和参展商推出了如“铁路行业中的R&D活动”，“关于铁路线路维护和监控的新方案”，“高速安全特性列车系统”和“具有高附加值的铁路系统钢制品”主题。

ITE土耳其运输和物流集团的董事Moris Revah说：“欧亚铁路，国际铁路车辆、基础设施和物流展览会这个活动，带来重要的发展，最新的技术和创新的产品。自第一天举办以来，成功地成为一个平台，吸引了行业的注意。我们相信，这次展览将有助于铁路行业实现其2023年的目标。随着展会的成功，我们现在已经集中力量在筹办第一届国际石油、铁路和港口大会，这是我们在这一领域的新投资。会议将由伊朗伊斯兰共和国铁路局，以及ITE土耳其的子公司EUF - E UluslararasıFuarcılık于2016年5月15-16日主办，旨在促使铁路、石油和天然气工业以及中东、中亚及周边地区的主要港口之间的合作。本次活动在土耳其的目标市场之一伊朗举行，预计将有助于铁路行业的发展，并帮助增加出口。”

由于在运输和物流领域已经在12个国家举办了17场展览会，ITE集团已拥有该行业特殊专长（欧亚铁路为其中之一）。而且他们都是在各自地区举办最大的展览！结合ITE Group plc公司的强大的全球网络。和ITE土耳其的经验和投资组合，欧亚铁路将继续为铁路行业带来收益。

第七届欧亚铁路国际机车车辆、基础设施和物流展览会将于2017年3月2日至4日举办。

信息来源于Güliz Şengüler  
guliz.senguler@essance-istanbul.com  
www.eurasiarail.eu

# 11 INTERNATIONAL EXHIBITION OF TRANSPORT, LOGISTICS AND ITS

## TRANSBALTICA 2016

18-20 MAY, 2016



International exhibition **TRANSBALTICA** organised every two years is the only specialised transport event in the Baltic States.

### KEY TOPICS OF THE EXHIBITION



**Intelligent transport systems:**  
traffic control, transport services,  
public transport services, operation  
by freight transport and commercial  
vehicles, accident control;



**Transport services:**  
freight, passenger carriage,  
loading, logistics, financing;



**Transport:**  
railway, water, air, road;



**Transport infrastructure:**  
road, bridge construction and  
maintenance, works and  
maintenance.

### PURPOSES OF THE EXHIBITION



Introducing market innovations,  
challenges, novelties and  
relevant issues of the  
transport market;



Promoting cooperation  
between transport business  
companies, development of  
international business relations,  
domestic demand rise;



Contributing to the  
development of the attractive  
image of Lithuania, as a  
modern transit country.

### EVENTS OF THE EXHIBITION

International conference, events for specialists,  
Election of the Lithuanian commercial car of the year.

Organizer



More information at: [www.litexpo.it](http://www.litexpo.it)  
Online registration to the exhibition: <http://epus.litexpo.it>

# PRIVILEGIJŲ KORTELĖ PRIVILEGE CARD



Neribotas patekimas į Verslo klubą, greitoji keleivių patikra ir kitos partnerių nuolaidos.  
Patirk geriausius įspūdžius Vilniaus oro uoste!

**Unlimited access to Business Lounge, Fast Track and discounts at program partners.  
Get the best experience at Vilnius Airport!**

PRIVILEGIJŲ KORTELĖ galite įsigyti Vilniaus oro uosto Verslo klube arba užsisakyti interneto svetainėje [www.vno.lt](http://www.vno.lt).  
You may acquire the PRIVILEGE CARD at Vilnius Airport Business Lounge or order online [www.vno.lt](http://www.vno.lt)



# 波兰交通周

Magdalena Grotha

交通周是众所周知的品牌，每一年集聚海港、港口和内河码头。铁路和物流运营商、货代、船公司、咨询公司、欧洲机构和组织，以及相关欧洲运输行业的其他实体。



交通周 ---- 迄今为止在波兰运输领域内交流的最大平台 ---- 创造了欧洲运输市场的主要代表，活动于2016年3月8-10日在格但斯克索波特大学举办。

本次活动汇集了中高级发言者和代表，创造了一个独特的交流机会。交通周以前的版本伴随着会议、小组讨论和研讨会以及相关工厂、代理、集装箱、多式联运、风能、液化天然气和物流。

该活动的参与者有港口、海事机构、港口和内河码头、铁路和物流运营商、货代、船公司的业主、LNG贸易商、天然气基础设施公司、船厂、离岸市场、能源公用事业公司、科研院所、基础设施管理、政府出席机构、地方政府、金融机构、产品和服务供应商、咨询公司、大学 - 企业和与欧洲交通运输部门相关机构。

## 意见

### 经验教训：从航运公司的角度看环保法规

Poul Woodall, DFDS环境与可持续发展主任

从航运公司的角度看实施硫排放控制区 (SECA) 的要求出了什么问题？

任何新规则的关键是，人们必须确保市场的公平竞争环境。这需要一个有效的控制机制。在SECA硫磺限制新规定实施的最大的错误是，有监测采纳实施监管而没有有效的控制系统。控制是一个全国性的问题，有效控制新规则的实施程度在各个欧盟成员国之间不同。更何况事实的罚款从国家到国家有很大的不同，统一检查程序欧盟仅仅明年才会采纳。

### 航运公司和决策者可以学到什么教训？

幸运的是，两者之间差异显著。硫磺法规在欧盟指令范围之内，而MRV是欧盟法规。这将确保成员国的一些问题的处理常用方法，像违规处罚。像硫磺法规，遵守MRV需要监控。确保必要的结构及指引可从第一天开始，就是肯定要学习的一个重要教训。该MRV规则还要求核查员的队伍，他们需要被授权。第一次的截止日期是2017年8月31日。应该在开始前足够早，但它也有必要确保足够的认可验证程序。在这个过程中，我们不仅需要看核查员必须做的工作，还要考虑工作任务的季节性。

### 面对挑战、预测、现实

Łukasz Binaś, 副区域经理PL, EE, LV, LT, Unifeeder

您能预测集装箱市场的稳定吗？应该发生什么？

这是很难预见到市场的稳定，因为这取决于许多因素，如减少过剩产能，涉及货物贸易经济稳定发展。

眼下，随着中国经济的增长逐年下降，一些欧洲国家（希腊、法国、意大利、俄罗斯）未能解决他们的困难，这不太可能看到一个稳定的市场。

大业务在俄罗斯市场的关闭期间如何下降？

我们已经观察到操作的大幅下降，货流在俄罗斯市场，可以说，整体市场的经验最有可能相似。

您操作哪些波罗的海市场领域？

Unifeeder工作在波罗的海区域内的所有国家，连接与不来梅、汉堡和鹿特丹所有最大的港口。

您是如何习惯了SECA监管？

Unifeeder是完全符合我们所有的贸易行SECA规定。我们第一天开始使用MDO / MGO燃料时，新规生效。



# ЛОГИСТИКА БУДУЩЕГО – СЕГОДНЯ

## УСЛУГИ АО «ЛИТОВСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»



ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ



МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ  
ПЕРЕВОЗКИ



ИНТЕРМОДАЛЬНЫЕ ПОЕЗДА



УСЛУГИ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ  
ТЕРМИНАЛОВ



ПОГРУЗКА-РАЗГРУЗКА И  
СКЛАДИРОВАНИЕ



АРЕНДА ВАГОНОВ И  
КОНТЕЙНЕРОВ



РЕМОНТ ВАГОНОВ



ПРОЧИЕ ТРАНСПОРТНЫЕ И  
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Приглашаем посетить выставку **TRANSRUSSIA**  
МВЦ «Крокус Экспо», павильон **1**, зал **4**, номер нашего стенда **C423**



АО «Литовские  
железные дороги»  
ул. Миндауго 12,  
Вильнюс LT-03603  
[www.litrail.lt](http://www.litrail.lt)

**Дирекция  
по грузовым перевозкам**  
Тел. +370 5 269 2745  
Факс. +370 5 269 2719  
Эл. почта: [cargo@litrail.lt](mailto:cargo@litrail.lt)

**Представительство в  
Российской Федерации**  
ул. Новорязанская 12  
Москва, 107228  
Тел. +7 499 262 7969  
Факс. +7 499 262 5887  
Эл. почта: [m.stepcenkov@litrail.lt](mailto:m.stepcenkov@litrail.lt)



# JURA·MORF·SIFA

TARPTAUTINIS VERSLO ŽURNALAS  МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ  INTERNATIONAL BUSINESS MAGAZINE  国际商业杂志

TRANSPORT • LOGISTICS • ENERGY • SCIENCE & TECHNOLOGIES • ENVIRONMENT  
交通 • 物流 • 能源 • 石油和天然气 • 科学和技术 • 环境

## 对话:关于今天,苏格拉底 和孔子会谈论些什么?

Dialogue: What Would  
Socrates and Confucius  
Speak About Today?

Диалог: о чем сегодня  
говорили бы  
Сократ и Конфуций?

Dialogas: apie ką  
šiandien kalbėtusi  
Sokratas ir Konfucijus?





MEMBER OF THE CONCERN ACHEMA GROUP

**Перевалка и хранение  
грузов**

**Экспедиторские услуги**

**Буксировка судов**

**Услуги логистики**



**АО «КЛАЙПЕДСКАЯ СТИВИДОРНАЯ КОМПАНИЯ»  
(KLASCO)**

Ул. Зауэрвейно 18, LT-92122 Клайпеда, Литва  
Тел. +370 46 399101  
Факс +370 46 399066  
[www.klasco.lt](http://www.klasco.lt)  
[info@klasco.lt](mailto:info@klasco.lt)

Tarptautinis verslo žurnalas  
JŪRA MOPE SEA  
ISSN 1392-7825

Žurnalas „Jūra“ leidžiamas nuo  
1935 metų  
JŪRA MOPE SEA – nuo 1999 metų  
Leidėjas UAB Jūrų informacijos centras

**Bendrovės direktorė ir  
vyriausioji redaktorė**  
Zita Tallat-Kelpšaitė  
Tel. + 370 610 11399  
El. paštas editor@jura.lt

**Vyriausioji finansininkė**  
Danutė Graželiienė  
Tel. + 370 699 31295  
El. paštas grazeliene@jura.lt

**Dizainerė**  
Ingrida Ramanauskienė

**Vertėjai:**  
Audronė Paulauskienė,  
Margarita Ignačkova,  
Betty Chen, Elena Trečiokaite

**Korektorės-stilistės:**  
Rita Maksimavičienė,  
Jelena Listopad, Elena Trečiokaite

**Žurnalo atstovybės:**

**Didžiojoje Britanijoje, Londone**  
Milda Manomaitytė  
Tel. + 44 (0) 7825924581  
El. paštas milda@globalairrail.com

**Kinijoje, Šanchajuje**  
Betty Chen  
Room 2505, Universal Mansion Tower A,  
168 Yu Yuan Road, Jing'an District, Shanghai,  
China  
P.C.: 200040  
Tel. 86 21 60522098  
Mob. 86 13761065911  
El. paštas bettyc@ebizchina.net

**Kazachstane, Almatoje**  
Yevgeniy Rozenblat  
El. paštas yevgeniy@rozenblat.kz

**Kazachstane, Karagandoje**  
Tatjana Ivanova  
Voinov internacionalistov g. Nr. 31, Karaganda  
Tel. + 77015330640  
El. paštas lituanica@mail.kz

**Turkmenistane, Ašchabade**  
Ishankuli Faizulajev  
Tel.: + 993 12 48 80 65, + 993 65 80 07 47  
El. paštas: ishankuli@list.ru;  
ishankuli@gmail.com

**Vokietijoje, Miunchene**  
Diana Wittstock  
Tel. + 49 176 10342609  
El. paštas diana.wittstock@tlnika.de  
TL NIKA GmbH, Cęcina Str. 76, 82205 Gilching  
bei München

**Kanadoje, Vankuveryje**  
Aleksandr Galunenko  
450-1050 Alberni St., Vancouver, BC,  
V6E 1A3, Canada  
El. paštas alex.galunenko@canadiancollege.com

**Turkijoje, Stambule**  
Kristina Liutkutė  
Tel. + 90 50704 80130  
El. paštas kristina.liutkute@gmail.com

**Šį numerį iliustravo**  
V. Karaciejus, A. Stanevičius, A. Džežulskaitė.  
Žurnale panaudotos renginių organizatorių  
nuotraukos.

Viršelis Ingridos Ramanauskienės

**Spausdino**  
UAB „Lietuvos rytas“ spaustuvė Vilniuje.  
Redakcija rankraščių negrąžina ir  
nerecenzuoja, už reklamos agentūrų  
parengtų tekstų turinį neatsako.

**Redakcijos adresas:**  
Minijos g. 93, LT-93234 Klaipėda, Lietuva  
El. paštas news@jura.lt  
[www.jura.lt](http://www.jura.lt)

Tiražas 4 000 egz.

### 38 СЛОВО ИЗДАТЕЛЯ

Диалог: о чем сегодня  
говорили бы Сократ и  
Конфуций?

#### LEIDĖJOS ŽODIS

Dialogas: apie ką šiandien  
kalbėtūsi Sokratas ir  
Konfucijus?

### 40 ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ

«Бизнесмены иногда более  
активные дипломаты, чем  
политики...»

#### ĮŠKIRTINIS INTERVIU

„Verslininkai kartais yra  
aktyvesni ambasadoriai nei  
politikai...“



### 44 РЫНОК. АНАЛИЗ. ПРОГНОЗЫ

Европейская организация  
морских портов  
объявила новую  
десятку экологических  
приоритетов для морских  
портов

#### RINKA. ANALIZĖ. PROGNOZĖS

Europos jūrų uostų  
organizacija paskelbė naująjį  
aplinkosaugos prioritetų  
uostams dešimtuką

### 50 ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

«Šturvalas» в надежных  
руках

#### VERSLO PRAKTIKA

„Šturvalas“ tvirtose rankose



### 54 ПОРТЫ

Клайпедский порт  
работает для своих  
партнеров

#### UOSTAI

Klaipėdos uostas dirba savo  
partneriams



### 56 ЛОГИСТИКА

Авиационные  
грузоперевозки в России:  
тенденции и перспективы

#### LOGISTIKA

Krovinių pervežimas  
oro transportu Rusijoje:  
tendencijos ir perspektyvos



### 60 МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Встреча представителей  
железнодорожной  
отрасли на высшем  
уровне привлекла особое  
внимание



### 61 МЕЖДУНАРОДНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Транспортная неделя в  
Польше



### 62 TARPTAUTINIAI RENGINIAI

Pasaulinis aukščiausio lygio  
geležinkelių pramonės  
atstovų susitikimas sulaukė  
ypatingo dėmesio



### 63 TARPTAUTINIAI RENGINIAI

Transporto savaitė Lenkijoje





# ДИАЛОГ: О ЧЕМ СЕГОДНЯ ГОВОРИЛИ БЫ СОКРАТ И КОНФУЦИЙ?

Нам нужно больше диалога, не стесняемого границами, говорит гость журнала из Германии Уве Лойшнер. Чтобы справиться с новыми испытаниями, гражданскому обществу надо обмениваться мнениями, понять своих партнеров, их идеи. Наша цель – создание сетей сотрудничества и возведение мостов взаимопонимания между представителями бизнеса, ведь бизнесмены иногда более активные дипломаты, чем политики... Мы должны объединять людей и культуры. Поэтому нет иного выхода, кроме как продолжать диалог и сотрудничество, насколько это возможно. А возможно это лишь благодаря созданию и развитию новых сетей сотрудничества между людьми. Нам надо занять четкую позицию и показать, что наш мир не может быть только черным или белым. Не ограниченное границами мышление без акцентирования различий может придать нам сил для нового этапа развития отношений.

Эти мысли немецкого предпринимателя и активного общественного деятеля Уве Лойшнера, высказанные в разных контекстах его интервью журналу JÜRA MOPE SEA, объединяются в целостное мнение и твердую позицию: миру необходим диалог.

В этом человечество постоянно пытаются убедить философы, писатели, художники, политики, бизнесмены – личности, слова которых слышат и ценят.

Пожалуй, наиболее прочувствованно в этом хоре голосов XXI века звучит голос сердца самой юной представительницы и самого молодого лауреата Нобелевской премии мира, раненной пулями Талибана за неподчинение режиму и желание учиться, девочки из Пакистана Малалы Юсуфзай: «Если вы кинете в талиба своим сапогом, тогда не будет никакой разницы между вами и талибом. Вы не должны относиться к другим с той же жестокостью, с какой они относятся к вам, вы должны бороться и добиваться своих целей мирным путем, посредством диалога и образования. Мне кажется, что лучший способ борьбы с терроризмом и экстремизмом – просвещение нового поколения. Один ребенок, один учитель, одна книга и одна ручка могут изменить мир».

Эту истину постоянно подтверждают явления, которые создают люди, ведомые благородными идеями, высокими стремлениями, великодушными целями и сотрудничеством, как это сделала общественная организация «Квартет национального диалога в Тунисе» (Tunisian National Dialogue Quartet), которой в прошлом году была вручена Нобелевская премия мира «За решающий вклад в создание плюралистической демократии в Тунисе после «жасминовой революции» в стране в 2011 году». Четыре гражданских общественных организаций Туниса: Всеобщее Тунисское объединение труда (UGTT), Тунисская конфедерация промышленности и торговли (UTICA), Тунисская лига по правам человека (LTDH) и Тунисская ассоциация адвокатов, представляющие разные слои общества и ценностей страны, сумели объединиться и стать движущей силой, побуждающей мирное развитие демократии в Тунисе.

В списке претендентов на получение Нобелевской премии мира в 2015 году было 273 фамилии. Фаворитами на эту престижную награду считались такие выдающиеся личности как канцлер Германии Ангела Меркель, Папа Римский Франциск и другие люди и организации, обладающие большими заслугами перед миром. В этом контексте провозглашение лауреатом «Квартета национального диалога в Тунисе» было неожиданным и ошеломляющим.

В сообщении комитета по присуждению Нобелевской премии мира, в частности, говорится, что, обладая огромным моральным авторитетом, «Квартет национального диалога в Тунисе» начал альтернативный мирный политический процесс в то время, когда страна находилась на пороге гражданской войны, и показал превосходный пример создания демократии через диалог.

Пожалуй, это первый случай, когда Нобелевской премии мира удостоен диалог.

Очевидно, такое решение одобрил бы Сократ, греческий философ, которого Европа считает основоположником диалога. Он превозносил этические

ценности как наивысшее проявление добра и целеустремленности общества. Судимый за пропаганду этих идей, Сократ предпочел смерть покаянию и отказу от своих моральных установок.

Азия долгие столетия училась у китайского мыслителя и мудреца, родоначальника социально-политической философии Кун Фу-цзы, акцентировавшего важность образования и духовного совершенствования, стремление познать природу человека, помочь ему разделить добро и зло, осознать смысл жизни и бытия. Идеи Кун Фу-цзы, разумеется, дошли до Европы и нашли здесь благодатную почву. Иначе откуда бы взялись латинское имя Кун Фу-цзы Конфуций и само понятие философской системы, проповедуемой учеником и его последователями, – конфуцианство, оказавшее огромное влияние на развитие философии и культуры Востока и Запада.

Сократ (469–399 до н.э.) и Конфуций (551–479 до н.э.) – эти два мудреца Европы и Азии, заложившие основы эволюции интеллектуального развития человечества, своей жизнью, классификацией ценностей и способом их передачи были по-своему похожи. Их разделяло пространство и время, но объединяли идеи, ставшие бессмертными, – поощрение диалога между людьми, разными социальными группами и государствами.

О чем сегодня говорили бы Сократ и Конфуций, встретившись, скажем, в Китае, в городе Гуанчжоу, на предстоящем 9–10 мая 2016 года форуме ASEM (The Asia-Europe Meeting), где о перспективах азиатско-европейского сотрудничества, взаимоотношений и взаимопонимания и развитии партнерства будут дискутировать члены правительств стран, политики, предприниматели, ученые и представители прессы.

Этот диалог организовал Китай в сотрудничестве с Бангладеш, Монголией, Пакистаном и Сингапуром.

Инициатива создания неформального межправительственного форума для диалога и сотрудничества, родившаяся в 1996 году в столице Таиланда Бангкоке, цель которого – налаживать связи между Азией и Европой в политической, экономической, общественной и культурной сферах, успешно существует уже 20 лет. В семью ASEM включились 53 государства и две международные организации: Европейский союз и Ассоциация государств Юго-Восточной Азии ASEAN (The Association of Southeast Asian Nations). Учрежденный ASEM фонд «Азия-Европа» (ASEF) стимулирует академический, культурный и художественный обмены, поощряющие обоюдное познание и понимание регионов.

Приглашая на диалог, тема которого – содействие осведомленности ответственности и партнерства, посол ASEM от Китая Се Бохуа отметил, что это мероприятие должно стать платформой для сотрудничества заинтересованных сторон, где представители средств массовой информации, бизнеса, науки и власти будут делиться опытом, обмениваться мнениями, выявлять возможности и подходы сближения Азии и Европы.

Это – один из этапов подготовки к 20-летию ASEM, которое будет отмечаться в июле на 11-м саммите ASEM в Улан-Баторе. В ходе подготовки к этой встрече премьер-министр Монголии Чимэдийн Сайханбилэг, который является и руководителем Национального совета по подготовке к саммиту ASEM 2016 года, говорит, что сегодня мир коренным образом отличается от того, каким он был два десятилетия назад, однако, несмотря на быструю и нередко драматичную смену событий и возникающие проблемы, ASEM выдержала испытания временем, поскольку опиралась на взаимопонимание и диалог. Это свидетельствует о том, что Европа и Азия – два мира древних колыбелей цивилизации, которые внесли значительный вклад в развитие и процветание человечества, по-прежнему остаются такими же важными и влиятельными.

P.S. Международный бизнес-журнал JÜRA MOPE SEA приглашен для участия в диалоге ASEM.

Искренне ваша -  
Зита Таллат-Кялшайте,  
издатель журнала



# DIALOGAS: APIE KĄ ŠIANDIEN KALBĖTŪSI SOKRATAS IR KONFUCIJUS?

Mums reikia daugiau sienų nevaržomo dialogo, sako žurnalo svečias iš Vokietijos Uwe Leuschner. Norint susidoroti su naujais iššūkiais, pilietinei visuomenei reikia keistis nuomonėmis, suprasti savo partnerius ir idėjas. Mūsų tikslas – bendradarbiavimo tinklų kūrimas ir savitarpio supratimo tiltų tiesimas tarp verslo atstovų, nes verslininkai kartais yra aktyvesni ambasadoriai nei politikai... Privalome vienyti žmones ir kultūras. Todėl nėra jokios kitos išeities, kaip tik tęsti dialogą ir bendradarbiavimą, kiek tai yra įmanoma. O įmanoma tai tik kuriant ir vystant naujus žmonių bendradarbiavimo tinklus. Mums reikia užimti aiškia poziciją ir parodyti, kad pasaulis negali būti vien juodas ar baltas. Sienų neribojamas mąstymas, neakcentuojant ir neprikaišiojant skirtumų, galėtų suteikti mums jėgų naujam santykių vystymo etapui.

Šios vokiečių verslininko ir aktyvaus visuomenės veikėjo U. Leuschner mintys, išreikštos įvairiuose kontekstuose jo interviu žurnalui JŪRA MOPE SEA, jungiasi į vientisą požiūrį ir tvirtą poziciją – pasauliui reikalingas dialogas.

Tuo žmonių nuolat bando įtikinti filosofai, rašytojai, menininkai, politikai, verslininkai – asmenybės, kurių žodžiai yra girdimi ir vertinami.

Bene jautriausiai šiame XXI amžiaus balsų chore skamba jauniausios atstovės ir jauniausios Nobelio taikos premijos laureatės, Talibano kulų pašautos už tai, kad nepakluso režimui ir siekė mokytis, mergaitės iš Pakistano Malalos Yousafzai širdies balsas: „Jeigu jūs prispausite talibą savo batu, tada nebus jokio skirtumo tarp jūsų ir talibo. Jūs neturite elgtis su kitais taip pat žiauriai, kaip jie elgiasi su jumis, jūs turite kovoti ir siekti savo tikslų per taiką, dialogą ir švietimą. Man atrodo, kad geriausias būdas kovoti su terorizmu ir ekstremizmu – šviesti naująją kartą. Vienas vaikas, vienas mokytojas, viena knyga ir vienas rašiklis gali pakeisti pasaulį.“

Šią tiesą nuolat patvirtina reiškiniai, kuriuos sukuria žmonės, vedami taurių idėjų, aukštų siekių, kilnių tikslų ir bendradarbiavimo, kaip tai padarė visuomeninė organizacija „Tuniso nacionalinio dialogo ketvertas“ (angl. *Tunisian National Dialogue Quartet*), kuriam pernai buvo įteikta Nobelio taikos premija „Už lemiamą indėlį kuriant pluralistinę demokratiją Tunise po Jazminų revoliucijos 2011 metais“. Keturios Tuniso pilietinės visuomeninės organizacijos: Tuniso visuotinė profesinė sąjunga (UGTT), Tuniso pramonės, komercijos ir amatų sąjunga (UTICA), Tuniso žmogaus teisių lyga (LTDH) ir Tuniso advokatų sąjunga, atstovaujancios skirtingiems tos šalies visuomenės sluoksniams bei vertybėms, sugebėjo susivienyti ir tapti varomąja jėga, skatinančia taikią demokratijos plėtrą Tunise.

2015 m. Nobelio taikos premijos pretendentų sąrašė buvo 273 pavardės. Favoritais į šį prestižinį prizą laikytos tokios iškilios asmenybės kaip Vokietijos kanclerė Angela Merkel, popiežius Pranciškus bei kiti taikos labai daug nusi-pelnę žmonės ir organizacijos. Šiame kontekste „Tuniso nacionalinio dialogo ketvertas“ paskelbimas laureatu buvo netikėtas ir stulbinantis.

Nobelio taikos premijos komiteto pranešime, be kita ko, sakoma, kad turėdamas didelį moralinį autoritetą, „Tuniso nacionalinio dialogo ketvertas“ pradėjo alternatyvų taikų politinį procesą tuo metu, kai šalis buvo prie pilietinio karo slenkščio, ir parodė puikų pavyzdį, kaip demokratija kuriama per dialogą.

Tai – bene pirmas atvejis, kai Nobelio taikos premija įvertintas dialogas.

Tikriausiai tokiam sprendimui būtų pritaręs Sokratas, graikų filosofas, kurį Europa laiko dialogo pradininku. Jis etines vertybes iškėlė kaip aukščiausių



gėrio apraišką ir visuomenės siekiamybę. Teisiamas už šių idėjų propagavimą, Sokratas verčiau pasirinko mirtį nei atgailavimą ir savo moralinių nuostatų atsisakymą.

Azija ilgus amžius mokėsi iš kinų mąstytojo ir išminčiaus, socialinės ir politinės filosofijos pradininko Kongfuzi (K'ung-fu-tzu), akcentuojančio mokymosi ir dvasinio tobulėjimo svarbą, siekį pažinti žmogaus prigimtį, padėti jam atskirti, kas gera ir bloga, suvokti gyvenimo ir būties prasmę. Kongfuzi idėjos, be abejo, pasiekė Europą ir rado čia tinkamą dirvą vežėti. Kitaip iš kurgi būtų atsiradęs lotyniškasis Kongfuzi vardas Konfucijus ir mokytojo bei jo sekėjų skelbiamos filosofinės sistemos sąvoka konfucianizmas, daręs didelę įtaką Rytų ir Vakarų filosofijos bei kultūros raidai.

Sokratas (469–399 pr. Kr.) ir Konfucijus (551–479 pr. Kr.) – šiedu Europos ir Azijos išminčiai, padėję pagrindus žmonijos intelektualinio vystymosi evoliucijai, savo gyvenimu, vertybių klasifikacija ir jų perdavimo būdu buvo savotiškai panašūs. Juos skyrė erdvė ir laikas, bet vienijo nemirtingomis tapusios idėjos – dialogo tarp žmonių, skirtingų socialinių grupių ir valstybių skatinimas.

Apie ką šiandien kalbėtūsi Sokratas ir Konfucijus susitikę, tarkim, Kinijoje, Guangzhou mieste gegužės 9–10 dienomis vykstančiame ASEM (angl. *The Asia-Europe Meeting*) forume (angl. *ASEM Media Dialogue on Connectivity*), kur apie Azijos ir Europos bendradarbiavimo, tarpusavio santykių ir tarpusavio supratingumo bei partnerystės puoselėjimo diskutuos šalių vyriausybių nariai, politikai, verslininkai, mokslininkai ir žiniasklaidos atstovai.

Šį dialogą surengė Kinija, bendradarbiaudama su Bangladešu, Mongolija, Pakistanu ir Singapūru.

1996 m. Tailando sostinėje Bankoke gimusi iniciatyva sukurti neformalų tarpvyriausybinių dialogo ir bendradarbiavimo forumą, kuriuo siekta plėtoti ryšius tarp Azijos ir Europos politikos, ekonomikos, visuomenės ir kultūros srityse, sėkmingai gyvuoja jau 20 metų. Į ASEM šeimą yra įsijungusios 53 valstybės ir dvi tarptautinės organizacijos: Europos Sąjunga ir Pietryčių Azijos šalių asociacija ASEAN (angl. *The Association of Southeast Asian Nations*). ASEM šalių įkurtas Azijos ir Europos fondas (ASEF) skatina akademinis, kultūros ir meno mainus, ugdančius regionų tarpusavio pažinimą ir supratimą.

Kviesdamas į dialogą, kurio tema visuomenės supratingumo ir partnerystės ugdymas, ASEM ambasadorius Kinijai Xie Bohua pabrėžė, kad šis renginys turi tapti svarbia suinteresuotų šalių bendradarbiavimo platforma, kur žiniasklaidos, verslo, mokslo ir valdžios atstovai dalinsis patirtimi, keisis nuomonėmis ir požiūriais, aptars iššūkius bei galimybes, kaip juos sutikti.

Tai yra vienas iš etapų ruošiantis ASEM 20-mečio jubiliejui, kuris bus švenčiamas liepos mėnesį, 11-ajame ASEM viršūnių susitikime Ulan Batore. Rengiantis šiam susitikimui, Mongolijos premjeras Chimed Saikhanbileg, kuris yra ir Nacionalinės parengiamosios tarybos 2016 m. ASEM viršūnių susitikime vadovas, sako, kad pasaulis šiandien gerokai pasikeitęs, nei buvo prieš du dešimtmečius, tačiau, nepaisant sparčios ir kartais dramatiškos įvykių kaitos bei iškilusių problemų, ASEM ištverė laiko išbandymus todėl, kad rėmėsi savitarpio supratimu ir dialogu. Tai rodo, kad Europa ir Azija – du pasaulio senosios civilizacijos lopšiai, padarę didžiulę įtaką žmonijos vystymuisi ir klestėjimui, tebėra tokie pat svarbūs ir įtakingi.

P. S. Tarptautinis verslo žurnalas JŪRA MOPE SEA yra pakviestas dalyvauti ASEM dialoge.

Nuoširdžiai Jūsų  
Zita Tallat-Kelpšaitė  
Žurnalo leidėja



# «БИЗНЕСМЕНЫ ИНОГДА БОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ДИПЛОМАТЫ, ЧЕМ ПОЛИТИКИ...»



**Нам приятно представить своим читателям гостя журнала из Германии – Уве Лойшнера. Уве Лойшнер – вице-президент компании «DB Cargo AG» по вопросам развития бизнеса в странах СНГ и Средней Азии. Также он является генеральным директором компании «DB Cargo Russia» – московского дочернего предприятия «DB Cargo». С 2011 по 2014 гг. У.Лойшнер исполнял обязанности вице-президента «DB Schenker Rail» по странам СНГ и Средней Азии. Он возглавляет комитет по логистике Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Ранее У.Лойшнер руководил компанией «REWICO International», которую с середины 90-х взрастил в сеть поставщиков логистических услуг среднего уровня в Восточной Европе, СНГ и Китае.**

– Господин Уве, во время знакомства Вы вручили две свои разные визитные карточки: вы представляетесь как вице-президент «DB Cargo» по вопросам развития бизнеса в Восточном регионе и учредитель «Инициативы: Новый шелковый путь». И это еще не все. Ваши перечисленные обязанности не охватывают всю ту обширную и впечатляющую деятельность, в которой Вы активно и очень продуктивно участвуете. В каких пропорциях Вы распределяете свое внимание и как эти виды деятельности связаны между собой?

– Спасибо за комплименты. Мы живем в очень сложном мире, и за время работы я понял, что основой успеха являются люди, которые соединяют идеи и проекты. Вот почему мои задачи в «DB Cargo» и деятельность в бизнес-сети «Closing the Distance» – основа инициативы «Новый шелковый путь»: доверие, уважение и ответственность – ориентирована как на людей, так и на проекты.

**– Как идет развитие бизнеса «DB Schenker» в Восточном регионе?**

– У нас имеются давние традиции деятельности в Восточном регионе и 25-летний опыт работы в Восточной Европе и странах СНГ. В компании «DB Schenker» в Восточной Европе и странах СНГ работает более 10 000 человек. Основная наша цель – деятельность, ориентированная на



клиентов. Мы ищем решения, опираясь на логистические потребности наших клиентов.

**– Работающие в Восточной Европе логисты опасаются, что за последние два-три года из-за довольно искаженных экономических отношений логистика как бизнес и как важное звено цепи поставок теряет свой первоначальный смысл. Во избежание расходов клиенты решают, что могут обойтись без логистики. Как Вы расцениваете нынешнюю ситуацию в логистике?**

– Наш опыт не таков. Если смотреть на индустрию экспедирования, быть может, вы и правы, однако если смотреть на деятельность поставщиков логистики 3PL и 4PL и инвестиции, складывается несколько иная картина. Восточная Европа – это постоянно развивающийся рынок. Также следует иметь в виду, что Восточная Европа – это не только Россия, где в настоящее время ощущается определенное замедление. Однако создание новых промышленных кластеров в азиатском коридоре, отношения с Ираном, новые решения по оптимизации транспортно-грузовых узлов, ИТ-решения и др. бросают много вызовов специалистам в сфере логистики. Важно понять логистику как специализированную услугу в общей цепи поставок, создающую ощутимую добавленную стоимость.

**– Вы активно работаете с Россией, являетесь членом правления международного российско-германского клуба «Wirtschaftsclub Russland» («Экономический клуб России»). Каковы идеи и направления деятельности этого клуба?**

– Клуб «Wirtschaftsclub Russland e.V.» мы учредили в 2010 г. и уже провели свыше 500 мероприятий. Наша цель – создание сетей сотрудничества и прокладка мостов взаимопонимания между представителями бизнеса. Лозунг «Мы объединяем людей и культуры» – не просто звучные слова: это наша программа, которой мы руководствуемся. Предприниматели и люди, принимающие решения, должны знать друг друга, как можно больше узнавать о своих партнерах, доверять друг другу. Личные контакты очень важны, а наш клуб именно это и предлагает – дискуссии, командировки, презентации, культурные обмены, спортивные и политические мероприятия и другие услуги. Мы гордимся теми сотнями контактов, которые удалось установить за несколько последних лет.

**– Как на стратегию развития компании «DB Schenker» и на деятельность клуба «Wirtschaftsclub Russland» повлияли двухсторонние санкции Евросоюза и России в торговых отношениях?**

– Конечно, это была новая ситуация, однако стратегию мы не изменили – мы все еще пытаемся найти для своих клиентов решения в меняющихся условиях и, желая продолжить завязавшийся диалог, все еще поддерживаем связи со своими партнерами, членами клуба и

друзьями. Потерять контакты во время этого политического кризиса – не выход. Чтобы справиться с новыми испытаниями, гражданскому обществу надо обмениваться мнениями, понимать своих партнеров, их идеи. Все это остается в силе, и бизнесмены иногда более активные дипломаты, чем политики...

**– Каковы Ваши прогнозы относительно продолжительности этих санкций?**

– Этот не зависящий от нашего желания вопрос все еще актуален, и его еще долго будут решать представители политики. События на Украине – конфликт ценностей. Он так быстро не закончится и, честно говоря, я не рассчитываю на скорейшую отмену санкций. Однако нет иного выхода, кроме как продолжать диалог и сотрудничество, насколько это возможно. Логистическая индустрия должна и далее работать в этой сфере – это наш долг.

**– Российско-германский клуб «Wirtschaftsclub Russland» и Вы лично активно пропагандируете стратегию развития Нового шелкового пути «Один пояс – один путь», провозглашенную правительством Китая в 2013 году. Вы даже учредили специальные награды за деятельность, связанную с пропагандой стратегии Нового шелкового пути. Почему Вы взяли за такую миссию? Какую перспективу в этой стратегии Вы видите для своей компании, своей страны и развития транспорта всего мира?**

– Мы живем в очень динамичном и быстро развивающемся мире, поэтому потенциал Китая и его программы «Один пояс – один путь» бросает новые вызовы и европейским бизнесменам. Нашей целью было создание инициативы для среднего бизнеса. Этот проект мы начали в 2014 г. и были сами удивлены, когда в 2015 г. на мероприятии «Closing the Distance. Сокращая расстояния» на выезде мы встретили свыше 1300 предпринимателей из 11 разных регионов. В первой церемонии вручения премий Нового шелкового пути в 2015 г. приняли участие 153 предприятия из 9 регионов, а в 2016-м мы ожидаем еще большего числа участников. Мы совершенно уверены, что Новый шелковый путь – это пример успешной деятельности и таковым он и останется в течение ближайших двадцати лет и дольше. Однако без активной деятельности ничего не произойдет. Участвовать в ней могут все желающие – информацию можно найти на интернет-сайтах: [www.business-international.org](http://www.business-international.org) и [www.new-silkroad.org](http://www.new-silkroad.org).

**– Осенью прошлого года, выступая на прошедшей в Брюсселе конференции ASEM (Asia-Europe Meeting) «Двадцатилетие ASEM: вызовы связи» («ASEM AT 20: The challenge of connectivity»), Вы отметили, что Ваша цель – не только сократить расстояния между странами и континентами, но и создать взаимоотношения между людьми, общине, объединить процедуры, техноло-**

**гии, идеи, традиции и культуры ради процветания творчества, бизнеса, инноваций. Международный бизнес-журнал JURA MOPE SEA, который издается уже 17 лет, как и Вы, создавал свою стратегию и теперь развивает ее на фундаменте этих ценностей. Как Вы считаете, достаточно ли это прочный фундамент, чтобы выдержать происходящие сегодня в мире потрясения?**

– Да, это единственный путь, и никакой другой альтернативы нет. Говоря о будущем развитии, мы не должны спрашивать, в каком направлении мы движемся – на Восток или на Запад. Изменяющийся мир учит нас, что наше будущее скрывается в новых процессах урбанизации, технологиях связи и новых энергоресурсах, ином мышлении, наличии у всех одинакового доступа к энергетическим, водным, сырьевым ресурсам и базам данных. А все это возможно лишь благодаря созданию и развитию новых сетей сотрудничества между людьми. От этих сетей будет зависеть успех нашего мира, мир и жизнь в двадцать первом веке.

**– ASEM в этом году отмечает 20-летие своей деятельности. Какие решения должны принять участники ASEM, которые соберутся в июле на свою 11-ю встречу в столице Монголии Улан-Баторе, чтобы эти решения могли повлиять на стабилизацию мировой политики и бизнеса? Обладают ли Европа и Азия реальными силами для этого, или судьбоносные решения принимаются на другом континенте?**

– Нам надо занять четкую позицию и показать, что наш мир не может быть только черным или белым. Мы должны признать факт, что свободная торговля, продуктивность, свобода и либерализованные рынки между Азией и Европой необходимы. Они необходимы обеим сторонам. Образовательные программы и культурный или молодежный обмен были очень выгодны – не ограниченное границами мышление без акцентирования выпячивания различий, могут придать нам сил для нового этапа развития отношений.

**– У меня еще имеется к Вам много вопросов, но оставим их на будущее. Эта наша беседа – первая на страницах журнала. Что Вы вы хотели пожелать читателям JURA MOPE SEA?**

– Я уже давно слежу за вашим журналом. Почему? У вас международное отношение ко многим повседневным вопросам в мире. Это необычно, но помогает создать очень интересный портрет журнала. Я убежден, что ваши читатели думают подобным образом. Пожалуйста, оставайтесь такими, какие вы есть, и продолжайте свое путешествие этим курсом. Нам нужно больше диалога, не стесняемого границами, а вы именно так и делаете. Благодарю вас за это.

**– Благодарю за откровенность.  
Беседовала Зита Таллат-Кялпшайте**



# „VERSLININKAI KARTAIS YRA AKTYVESNI AMBASADORIAI NEI POLITIKAI...“



Mums malonu savo skaitytojams pristatyti žurnalo svečią iš Vokietijos – Uwe Leuschner. U. Leuschner yra kompanijos „DB Cargo AG“ viceprezidentas verslo plėtrai nepriklausomų valstybių sandraugoje (NVS) ir Vidurio Azijoje, taip pat „DB Cargo AG“ krovinių pervežimo srityje pirmaujančios dukterinės įmonės Maskvoje „DB Cargo Russia“ generalinis direktorius. Nuo 2011 m. iki 2014 m. jis užėmė „DB Schenker Logistics“ viceprezidento NVS ir Vidurio Azijos šalyse pareigas. Jis vadovauja Rusijos prekybos ir pramonės rūmų Užsienio logistikos komitetui. Anksčiau U. Leuschner vadovavo „REWICO International“, kurią nuo 9-ojo dešimtmečio vidurio jis išaugino į vidutinio dydžio logistikos paslaugų tiekėjų Rytų Europoje, NVS ir Kinijoje tinklą.

– Pone Uwe, susipažindamas Jūs įteikėte dvi skirtingas vizitines korteles – prisistatote kaip „DB Cargo“ viceprezidentas verslo plėtrai Rytų regione ir kaip iniciatyvos „Naujas šilko kelias“ steigėjas. Ir tai dar ne viskas. Čia išvardintos pareigos toli gražu neapėpia plačios ir įspūdingos veiklos, kurioje Jūs aktyviai bei labai produktyviai dalyvaujate. Kaip pasiskirstote savo dėmesį ir kaip tos veiklos tarpusavyje susijusios?

– Dėkoju už komplimentus. Mes gyvename labai sudėtingame pasaulyje ir dirbdamas supratau, kad sėkmės pagrindas yra žmonės, kurie sujungia vizijas ir projektus. Štai kodėl mano

užduotys „DB Cargo“ ir veikla „Closing the Distance“ verslo tinkle – iniciatyvos „Naujas šilko kelias“ pagrindas – yra taip glaudžiai susijusios. Mano veiklos pagrindas – pasitikėjimas, pagarba ir atsakomybė – orientuotas tiek į žmones, tiek į projektus.

– Kaip vystosi „DB Schenker“ verslo plėtra Rytų regione?

– Mes turime ilgą veiklos tradiciją Rytų regione ir net 25 metų patirtį dirbant Rytų Europoje bei NVS šalyse. „DB Schenker“ įmonėje Rytų Europoje ir NVS šalyse dirba daugiau nei 10 000 žmonių. Pagrindinis mūsų tikslas – į klientus

orientuota veikla. Ieškome sprendimų remdami mūsų klientų logistiniais poreikiais.

– Rytų Europoje dirbantys logistikos specialistai nuogaustauja, kad pastaruosius porą, trejetą metų dėl ganėtinai iškreiptų ekonominių santykių logistika kaip verslas ir kaip svarbi tiekimo grandinės grandis praranda savo prigimtinę prasmę. Vengdami išlaidų, klientai ima manyti galintys apsieiti be logistikos. Kaip Jūs vertinate dabartinę logistikos situaciją?

– Mūsų patirtis ne tokia. Jei žiūrėsime į ekspedijavimo pramonę, galbūt Jūs ir teisi, tačiau žiūrint į 3PL ir 4PL logistikos tiekėjų veiklą bei investicijas – vaizdas susidaro šiek kitoks. Rytų Europa yra nuolat besivystanti rinka. Taip pat reikia turėti galvoje, kad Rytų Europa ne vien tik Rusija, kurioje šiuo metu jaučiami tam tikri sulėtėjimai... Tačiau naujų pramoninių klasterių Azijos koridoriuje kūrimasis, santykiai su Iranu, nauji sprendimai optimizuojant transporto ir krovinių mazgus, IT sprendimai ir kt. meta daug iššūkių logistikos specialistams. Svarbu suprasti logistiką kaip specializuotą paslaugą bendroje tiekimo grandinėje, sukuriančią apčiuopiamą pridėtinę vertę.

– Aktyviai dirbate su Rusija, esate tarptautinio Vokietijos ir Rusijos klubo „Verslo partnerystė“ (vok. „Wirtschaftsclub Russland“) valdybos narys. Kokios yra šio klubo veiklos idėjos ir kryptys?

– „Wirtschaftsclub Russland e.V.“ įkūrėme 2010 m. ir jau surengėme daugiau nei 500 rengi-





nių. Mūsų tikslas – bendradarbiavimo tinklų kūrimas ir savitarpio supratimo tiltų tiesimas tarp verslo atstovų. Šūkis „Mes vienyje žmonės ir kultūras“ nėra vien skambūs žodžiai – tai mūsų programa, kuria vadovaujamės. Verslininkai ir sprendimus priimančios žmonės turi vieni kitus pažinti, kuo daugiau sužinoti apie savo partnerius, pasitikėti vieni kitais. Asmeniniai kontaktai yra labai svarbūs, o mūsų klubas būtent tai ir siūlo – diskusijas, komandiruotes, pristatymus, kultūrinius mainus, sporto ir politikos renginius bei kitas paslaugas. Mes didžiuojamės tais šimtais ryšių, kuriuos pavyko užmegzti per pastaruosius kelerius metus.

**– Kaip kompanijos „DB Schenker“ plėtros strategiją ir klubo „Verslo partnerystė“ veiklą paveikė abipusės Europos Sąjungos ir Rusijos sankcijos dėl prekybos santykių?**

– Žinoma, tai buvo nauja situacija, tačiau strategijos mes nepakeitėme – vis dar mėginame rasti savo klientams sprendimus besikeičiančiomis sąlygomis ir, norėdami tęsti užmegztą dialogą, vis dar palaikome ryšius su savo partneriais, nariais ir draugais. Prarasti kontaktus šios politinės krizės metu – ne išeitis. Norint susidoroti su naujais iššūkiais, pilietinei visuomenei reikia keistis nuomonėmis, suprasti savo partnerius ir idėjas. Visa tai tebegalioja, ir verslininkai kartais yra aktyvesni ambasadoriai nei politikai...

**– Kokios Jūsų prognozės dėl šių sankcijų trukmės?**

– Šis nuo mūsų norų nepriklausantis klausimas vis dar tebėra aktualus, ir dar ilgai bus sprendžiamas politikos atstovų. Įvykiai Ukrainoje – vertybių konfliktas. Jis greitai nesibaigs ir, tiesą sakant, nesitikiu greito sankcijų panaikinimo. Tačiau nėra jokios kitos išeities, kaip tik tęsti dialogą ir bendradarbiavimą, kiek tai yra įmanoma. Logistikos pramonė gali ir toliau dirbti šioje srityje – tai mūsų pareiga.

**– Vokietijos ir Rusijos klubas „Verslo partnerystė“ ir Jūs pats asmeniškai aktyviai propagujete 2013 m. Kinijos Vyriausybės paskelbtą Naujojo šilko kelio plėtros strategiją „Viena juosta, vienas kelias“. Esate netgi įsteigę specialius apdovanojimus žmonėms už veiklą, susijusią su Naujojo šilko kelio strategijos propagavimu. Kodėl emėtės tokios misijos? Kokią perspektyvą šioje strategijoje matote savo kompanijai, savo šaliai ir visai pasaulio transporto plėtrai?**

– Mes gyvename labai dinamiškame bei greitai besivystančiame pasaulyje, todėl Kinijos ir jos programos „Viena juosta, vienas kelias“ potencialas meta naujus iššūkius ir Europos verslininkams. Mūsų tikslas buvo sukurti iniciatyvą vidutinio dydžio verslui. Šį projektą pradėjome 2014 m. ir buvome patys nustebinti, kai 2015 m. „Closing the Distance“ išvykoje sutikome daugiau nei 1 300 verslininkų iš 11 skirtingų regionų. Pirmuosiuose „Naujojo šilko kelio“ apdovanojimuose 2015 m. dalyvavo 153 žmonės iš 9 regionų, o 2016 m. tikimės dar daugiau. Rezultatas – nauji verslo kontaktai ir bendradarbiavimas Kinijos–Europos koridoriuje. Esame visiškai įsitikinę, kad „Naujasis šilko kelias“ yra sėkmės pa-

vzdys ir tokiu liks artimiausius dvidešimt metų ar dar daugiau. Tačiau be veiklos niekas nevyks. Dalyvauti joje gali visi norintys – informacijos galima rasti interneto svetainėse: [www.business-international.org](http://www.business-international.org) ir [www.new-silkroad.org](http://www.new-silkroad.org).

**– Perna rudenį kalbėdamas Briuselyje vykusioje ASEM (Asia-Europe Meeting) konferencijoje „ASEM dvidešimtmetis: ryšių iššūkiai“ pabrėžėte, kad Jūsų siekis yra ne tik sutrumpinti atstumus tarp šalių bei kontinentų, bet ir sukurti žmonių tarpusavio santykius, bendravimą, apjungti procedūras, technologijas, idėjas, tradicijas ir kultūras, idant klestėtų kūryba, verslas bei inovacijos. Prieš 17 metų pradėtas leisti tarptautinis verslo žurnalas JŪRA MOPE SEA, kaip ir Jūs, savo strategiją kūrė ir dabar plėtoja ant šių vertybių pamato. Kaip manote, ar tai pakankamai tvirtas pamatas atlaikyti šiandien pasaulyje vykstančius sukrėtimus?**

– Taip, tai vienintelis kelias ir nėra jokios kitos alternatyvos. Kalbėdami apie ateities vystymąsi neturėtume klausti, kur link judame – į Rytus ar į Vakarus. Besikeičiantis pasaulis mus moko, kad mūsų ateitis slypi naujuose urbanizacijos procesuose, judėjimo būduose, susisiekimo technologijoje ir naujuose energijos ištekliuose, kitaip mąstant, visiems turint vienodą prieigą prie energijos, vandens, žaliavų ir duomenų resursų. O visa tai įmanoma tik kuriant ir vystant naujus žmonių bendradarbiavimo tinklus. Nuo šių tinklų priklausys mūsų pasaulio sėkmė, taika ir gyvenimas XXI amžiuje.

**– ASEM šiemet švenčia 20-ąją savo veiklos jubiliejų. Kokius sprendimus turėtų priimti liepos mėnesį į 11-ąjį susitikimą Mongolijos sostinėje Ulan Batore susirinkiantys ASEM dalyviai, kad tie sprendimai galėtų padaryti įtaką pasaulio politikos ir verslo stabilizavimui? Ar Europa ir Azija tam turi realių galių, ar lemiami sprendimai priimami kitame kontinente?**

– Mums reikia užimti aiškia poziciją ir parodyti, kad mūsų pasaulis negali būti vien juodas ar baltas. Turime pripažinti faktą, kad laisva prekyba, produktyvumas, laisvė ir liberalizuotos rinkos tarp Azijos ir Europos yra būtinos. Būtinos abiem pusėms. Edukacinės programos ir kultūriniai ar jaunimo mainai būtų labai naudingi – sienų neribojamas mąstymas, neakcentuojant ir neprikaišiojant skirtumų, galėtų suteikti mums jėgų naujam santykių vystymo etapui.

**– Dar turėčiau Jums daug klausimų, bet palikime tai ateičiai. Šis mūsų pokalbis – pirmasis žurnalo puslapiuose. Ko palinkėtumėte JŪRA MOPE SEA skaitytojams?**

– Jūsų žurnalą seku jau seniai. Kokia pagrindinė to priežastis? Jūsų požiūris į daugelį kasdieninių pasaulio dalykų yra labai tarptautinis. Tai nėra įprasta ir padeda sukurti labai įdomų žurnalo portretą. Esu įsitikinęs, kad Jūsų skaitytojai mąsto panašiai. Prašau, likite tokie, kokie esate, ir tęskite savo kelionę šia kryptimi. Mums reikia daugiau sienų nevaržomo dialogo, o Jūs būtent tai ir darote. Dėkoju Jums už tai.

Dėkoju už atvirumą.  
Kalbėjosi Zita Tallat-Kelpšaitė





# ЕВРОПЕЙСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОРСКИХ ПОРТОВ ОБЪЯВИЛА НОВУЮ ДЕСЯТКУ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ДЛЯ МОРСКИХ ПОРТОВ

**23 марта на состоявшейся в Лиссабоне конференции «Portopia» Европейская организация морских портов (ESPO) обнародовала результаты своего новейшего экологического обзора на 2016 год. Цель обзора – обновить десятку экологических приоритетов для европейских портов и представить дополнительные базовые показатели в ключевых областях управления охраной окружающей среды в морских портах. «Эти данные очень важны, поскольку они определяют приоритеты в экологической сфере, которыми руководствуются порты и которые устанавливают направление инициатив ESPO», – говорит старший политический советник ESPO и координатор сети «EcoPorts» Антонис Микаэл (Antonis Michail).**

Как и в 2013 г., приоритетом номер один в портах Европы остается качество воздуха. Это полностью соответствует общей политике ЕС в этой области. Реализация так называемой серной директивы и продолжающихся процессов по улучшению качества воздуха здесь имеет важное значение.

В целом все десять основных пунктов приоритетов 2013-го остаются в силе и в 2016-м, однако несколько меняется их порядок. Все большее значение приобретают отношения с местным населением, развитие порта и качество воды. С другой стороны, утилизация портовых отходов и углубление порта в десятке приоритетов спустились чуть ниже.

Потребление энергии в европейских портах становится вторым приоритетом. С 2009 г. ее важность росла с каждым годом. Одной из причин является прямая связь между потреблением энергии и оставляемым портом углеродным следом и изменением климата.

На третьем месте закрепились проблема шума, еще с 2004 г. считающаяся одной из важнейших приоритетов. Отношения с местными жителями поднялись на четвертое место и еще раз подтвердили важность внимания, уделяемого портами этой проблеме, – ведь порты получают все разрешения на деятельность и развитие от местных властей. Обе сферы – портовых и судовых отходов – остаются на пятом и шестом местах десятки приоритетов. Это еще раз свидетельствует о важности утилизации портовых отходов и пересмотра директивы о сооружениях для приема судовых отходов.

Подъем вопроса качества воды на восьмое место десятки может быть связан с рамочной директивой по воде и продолжающимися дискуссиями о потенциальном воздействии сбросов промывочной воды в скрубберах. Также интересно отметить, что вопросы развития портов (наземной части), дноуглубительных работ и пыли в списке приоритетов европейского портового сектора фигурируют в течение всех последних 20 лет.

Основываясь на традиции, уходящей корнями в 1996 г., ESPO и EcoPorts регулярно контролируют основные экологические приоритеты, выдвигаемые руководством портов Европы. Данные 2016 г. основываются на информации, полученной из 91 порта в 20 странах ЕС.

## Рынок, тенденции и структурные индикаторы

### Сложный посткризисный период явно близится к концу

Система европейских портов, где грузооборот в 2014 году составил

3,85 млрд тонн, все еще остается одной из самых наиболее активно работающих портовых систем в мире. Сильнейшие показатели роста были зафиксированы до 2008 г. Частично рост был обусловлен интенсификацией контейнерооборота: среднегодовой показатель темпов роста в 2005–2008 гг. был 10,5 %, а в 2000–2005 гг. – 7,7 %. Из-за кризиса грузооборот портов Европы в 2009 г. снизился на 12,2 %, в 2010 г. немного вырос – до 3,84 млрд тонн (+4,5 % по сравнению с 2009 г.), однако за последние несколько лет устойчивый рост пережил сложный период, сопровождавшийся сильным скачком на 3 % в 2011 г., спадом на 1 % в 2012 г. и почти нулевым ростом в 2013-м (0 %). Цифры за последний год, свидетельствующие о глобальном росте на 2 %, еще раз опережающем ВВП, выглядят оптимистичнее.

### За счет стабилизации мультипликатора контейнерный рынок приближается к зрелости

Традиционно прогнозы по ВВП являются основой для большинства прогнозов портового трафика. В 2012 г. судоходный портал «Alphaliner» утверждал, что глобальный мультипликатор ВВП, т.е. соотношение роста TEU и роста мирового ВВП, больше не стабилен. После проверки этих выводов выяснилось, что это правда, а снижение среднего показателя мультипликатора в 2010–2014 гг. до 1,64 может означать, что мировой контейнерный рынок после стадии ускоренного роста приближается к зрелости.

### Снижение темпов контейнерооборота и растущая конкуренция

По сравнению с 2014 г. пятнадцать основных портов ощутили незначительное (1,6 %) снижение контейнерного трафика, или один из худших годовых показателей в истории контейнерного рынка Европы.

Представители нескольких портов Северной Европы со слабым или отрицательным ростом (напр., Гамбург и Гавр) утверждают, что показатели импортируемых грузов росли, а уязвимые перевалочные потоки в Балтийские страны и Соединенное Королевство испытали значительный спад. Первые признаки 2016 г. не свидетельствуют о скорейшем возрождении потоков. Это открывает возможности для более интенсивной конкуренции европейских портов, а также для проектов конструктивного сотрудничества между портами. Таким образом, порты сталкиваются с необходимостью разрабатывать коммерческие и портовые стратегии планирования, которые помогут уменьшить уязвимость и непостоянство, обусловленные макроэкономической средой и быстро меняющимся пейзажем линейного судоходства.

### Гамбург и Гавр лидируют, Средиземное море отстает

Регионом с наибольшим грузооборотом остаются Гамбург и Гавр с последовательно растущими объемами с 2012 г. В Средиземноморском регионе ощущается небольшой спад, а остальные показатели показывают стабильный переход из 2013 г. в 2014 г. \*

\*Примечание: в период сбора данных (2015 г.) в системе были приведены не все утвержденные показатели грузопотоков 2015 г.

### Стабильные контейнерные пропорции и растущий Балтийский регион

В настоящее время порты, относящиеся к региону Гамбурга и Гавра (включая все порты на побережье между Гавром во Франции и Гамбургом в Германии), обрабатывают около половины всего европейского контейнерооборота. Ситуация в регионе Балтийского моря постепенно улучшалась, а порты Средиземного моря и Соединенного Королевства



утратили свои позиции. В 2014 г.\* контейнерооборот в регионе Гамбурга и Гавра вырос на 2 %, Атлантики – на 1 %, в СК и Черном море остался без изменения, а в Средиземноморском регионе снизился на 3 %.

\*Примечание: в период сбора данных (2015 г.) в системе были приведены не все утвержденные показатели грузопотоков 2015 г.

### 2014 год улучшил результаты 2013-го

Рост перевалки пяти групп грузов – наливных (в основном нефти и нефтепродуктов), навалочных (в основном железной руды, угля и зерна, а также минералов и удобрений), контейнеров, ролкерных грузов и обычных генеральных грузов (стали, лесопродукции, тяжеловесных и т.д.) – был примерно одинаковым. По сравнению с 2013 годом, который, не считая небольших отрицательных колебаний в сфере перевалки контейнеров и наливных грузов, был стабильным, 2014-й был на 4 % активнее в области перевалки сухих и ролкерных грузов, а в сегменте перевалки контейнеров был замечен 9%-й рост (в портах, участвовавших в анализе).

### Грузопотоки непостоянные, но в целом картина оптимистичная

Следует отметить, что последние показатели роста очень непостоянны и зависят от выбранных для анализа портов и исследуемых групп грузов, иногда называемых генеральными, в зависимости от набора данных. Здесь может выясниться высокая добавленная стоимость системы «RES+» портала «Portopia», последовательные данные которой за продолжительный период позволят исследователям ускорить анализ и представить единые выводы по поводу эволюции системы портов ЕС.

### Сегмент контейнерооборота растет быстрее всего

В течение нескольких последних лет доля соответствующих групп грузов несколько возросла. Объемы рынка наливных грузов уменьшились от 38 % до 35 %. Объемы насыпных и генеральных грузов также сдали часть своих позиций в пользу других групп грузов. Контейнеры остаются лидерами с 5 % роста, а на втором месте остаются ролкерные грузы, темпы роста перевалки которых за соответствующий период составили 1 % по сравнению с другими группами грузов.

### Разные порты – разные показатели роста и стратегические цели

Если сгруппировать порты одного региона в так называемые регионы импорта нескольких портов (англ. multi-port gateway regions), выявляется интересная внутренняя и межрегиональная динамика. В портах дельты Рейна и Шельды, а также побережья Гельгольанда осуществляется 40 % всего европейского контейнерооборота. После открытия порта JadeWeserPort к портам Северной Германии в 2012 г. присоединился Вильгельмсхафен. В устье Сены ведется осуществление новой стратегии внутренних районов, направленной на более тесное сотрудничество между Гавром, Руаном и внутренним портом Парижа в рамках экономической группы «Нагора». Несколько судоходных линий (например, MSC) и грузоотправителей направили в регион этих портов повышенные объемы грузов. Решение MSC воспользоваться испанскими средиземноморскими портами как транспортными узлами региона повысило объемы перевалки.

### Китай и США остаются основными торговыми партнерами

Основными партнерами по экспорту в 2014 г. оставались Соединенные Штаты (18 %) и Китай (10 %), за ними следуют Швейцария, Россия, Турция, Япония и Норвегия. В сфере импорта лидирует Китай (18 %), за ним идут США (12 %) и Россия (11 %). Эта ситуация отражает наиболее популярные контейнерные линии и еще раз обращает внимание на высокую зависимость мировой морской торговли и благосостояния европейских портов от крупных экономик.

### В экспорте и импорте доминируют машины и транспортное оборудование

Если ориентироваться на доли сектора, в экспорте преобладают три категории: машины и транспортное оборудование (43 %), химикаты и связанная с ними продукция (17 %) и промышленные товары (24 %). Сегмент импорта немного более фрагментирован, однако машины, промышленные товары и минеральное топливо составляют 80 % всего импорта, а от них лишь немного отстают химпродукты.

### Экспорт доминирует над импортом, сальдо торгового баланса растет

В прошлом году эффективность экспорта над импортом продолжала расти, таким образом повышая сальдо торгового баланса. Положительная динамика экспорта ожидается и в будущем году. Этот сдвиг в торговле ЕС с другими странами должен спровоцировать ряд корректировок в объемах, типах и количествах передвигающихся между портами Европы товаров.

### Китай вызывает замедление во всех регионах портов

Последние сообщения свидетельствуют о том, что китайские контейнерные порты ощутили воздействие экономического спада в Китае и ослабления мировой экономики. Из-за китайского замедления 2015 год для индустрии контейнерных портов был слабым. В отличие от временных спадов, наблюдавшихся во время кризиса в Юго-Восточной Азии (1997–1998 гг.), так называемого краха доткомов (2001 г.) и даже финансового кризиса (конец 2008 г. – 2009 г.), объем спада за последние пять лет виден во всех рассматриваемых портовых регионах и, похоже, имеет структурный характер. В результате усиливается конкуренция между соседними портами, ведущая к увеличению различий между портами, как это видно в регионах портов Европы, США и Китая.

### Экспорт доминирует больше, чем импорт, сальдо торгового баланса растет

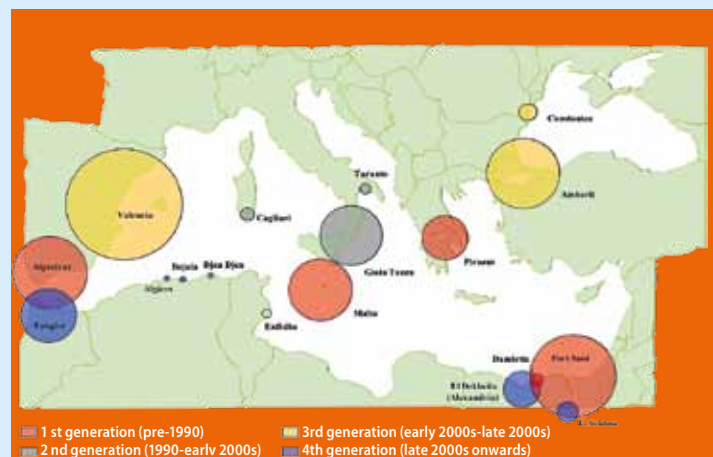
Сектор линейного судоходства традиционно характеризуется особой склонностью к сотрудничеству. Эта тенденция в последние годы ускоряется, стимулируя создание новых партнерских отношений между перевозчиками и перегруппировку даже в большие альянсы, что свидетельствует о нестабильности в отрасли. В контейнерном судоходстве, как и во многих других сферах услуг, стали появляться новые схемы сотрудничества, поэтому возросла концентрация рынка (Lorange, 2001); например, на сегодня около 45 % судов-контейнеровозов принадлежат шести крупнейшим перевозчикам («Maersk», MSC, CMA CGM, «Evergreen Line» и COSCO).

### Краеугольный камень альянсов – фрахтовые ставки

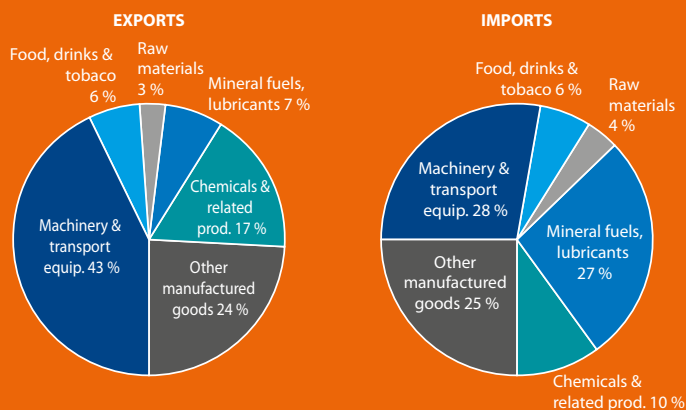
Большинство альянсов образовалось из-за давления на фрахтовые ставки, снижения маржи ЕБИТ и вынужденного увеличения размеров судов. CMA, CGM и «Maersk Line» в этой области являются лидерами, получающими лучшие доходы и оптимально использующими экономию от размеров. SITC и «Wan Hai» являются нишевыми игроками, которые генерируют высокие маржи, однако получают меньшие доходы. Остальным осталось лишь два пути: подтянуться или выпасть из игры.

### Синергизм зависит от уровня интеграции и альянса

Хотя альянсы отличаются разнообразием и динамичностью, уровень интеграции внутри альянса в ходе фактического сотрудничества различается и влияет на производительность альянса.



North African ports put pressure on Med range.



Machinery & transport equipment dominate exports and imports.

## M2 – лидер трансатлантического и азиатско-европейского рынка, G6 – тихоокеанского

Слияния приведут к капитализации трансатлантического и азиатско-европейского рынков у доминирующих M2 («Maersk», MSC). Тихоокеанская линия находится в руках альянсов G6 и SKYNE. Сеть «Ocean 3» присутствует на всех трех маршрутах, занимая соответственно 9% трансатлантической, 10% тихоокеанской и 18% азиатско-европейской линии.

## Наземные терминалы завоевывают власть на рынке за счет расширения

Ученые и практики признают – операторы международных терминалов (ОМТ) значительно ускорили процесс зарубежной экспансии во многих географических регионах. В результате горстка игроков взяла на себя ведущую роль на этом рынке, вызывая все большую консолидацию со стороны предложения. В настоящее время крупнейшие ОМТ контролируют около 40% всего мирового оборота портов.

## Торговцы набирают силу на рынке за счет вертикальной интеграции

За последние годы пейзаж торговли товарами широкого потребления значительно изменился. После Второй мировой войны крупные торговые компании, доминировавшие в торговле товарами широкого потребления в течение всего XX в., претерпели огромные структурные изменения. Расширив свой торговый спектр от одной линии до разнообразных товаров, теперь они охватывают весь спектр товаров, входящих в мировую торговлю. Растущие бассейны прибыли, выявляющиеся лидеры отрасли и низкие барьеры для выхода на рынок привлекают на рынок потребительских товаров большое число игроков. Хотя группа игроков, занимающихся исключительно торговлей, остается большой, немало торговцев вертикально интегрировали свою деятельность и даже владеют основными складскими помещениями и активами.

## Растущая стратегическая роль торговцев в поисках грузов и портов (нефти)

Торговцы играют ключевую роль на всех стадиях процесса, связанного с цепочкой поставок наливных грузов. Они владеют лучшим сырьем и переработанными нефтепродуктами. «Gunvor Glencore», «Trafigura», «Vitol», «Mercuria» и такие инвестиционные банки как «Morgan Stanley» и «JP Morgan» владеют собственными складскими помещениями или их акциями. Мелкие торговцы также имеют квоты на складах. Безусловно, влияние торговцев на транспортировку нефтепродуктов через порты ЕС будет зависеть от внутреннего спроса на нефть и способности ЕС выбраться из кризиса. Если ЕС не восстановится, ее потоки будут небольшими, а возможности складирования останутся использованными не на всю мощность.

## Североафриканские порты оказывают давление на Средиземноморский регион

Порты Средиземного моря испытывают яростное давление со стороны новичков из Северной Африки. Преимущества последних: меньшие затраты (низкая стоимость рабочего пространства и очень низкие зарплаты); «законодательные» преимущества (упрощенные административные

процедуры для прямых зарубежных инвесторов, государственные скидки и т.д.); географическое положение (меньшие расстояния окружного пути по сравнению с магистральным маршрутом Суэц/Гибралтар); физические преимущества (глубоководные терминалы и много пространства).

## Порты Средиземного моря остаются крупнейшими перевалочными узлами

В 2013 г. средиземноморские порты значительно опередили своих северных коллег. Это произошло потому, что контейнерные судоходные лиги рационализировали свои сети обслуживания, вместо прямых услуг в/из Западной Африки выбрав перевалку на «материнских» судах большей вместимости, идущих по Средиземному морю с востока на запад. «Gioia Tauro», «Marsaxlokk» и «Algeciras» охватывают более чем 90% перевалочных услуг. Северные порты Гамбург, Роттердам и Антверпен остаются ниже отметки 40%.

## Стабильное развитие с постепенным ростом показателей перевалки

Абсолютные глобальные объемы перевалки контейнеров постоянно росли в течение последних 10 лет. Если сравнить 2004 г. и 2014 г., общие показатели оборота выросли на 87%, полной погрузки – на 79%, порожнее маневрирование – на 118%, перевалки – на 93%. Показатели роста перевалки опережали остальные группы до 2000 г., а затем стабилизировались.

## Показатели перевалки в восточных регионах растут, в западных – падают

Эволюция перевалки в большой степени зависит от региона. Западные регионы столкнулись с небольшим спадом: показатели в Северо-Западной Европе были 2,3%, а в регионе запада Средиземного моря – 2,8%. Коллеги на востоке немного их опередили: регион Балтики вырос на 0,4%, Черного моря – на 2,6%. В портах Северной Италии и Великобритании в основном развивают связанную с импортом деятельность, центры погрузки расположены в регионе Гамбурга и Гавра, а Барселона и Валенсия действуют как смешанные порты. В этих узлах к традиционной деятельности портов как ворот относится и развитие перевалочной деятельности, которая создает новые возможности бизнеса для растущих грузопотоков и предлагает пакеты услуг (в которых объединяются услуги импорта и перевалки) основным клиентам. Продолжительный анализ показывает, что основные перевалочные порты в Европе остаются неизменными в течение всего периода.

## Более крупные контейнерные суда и объемы грузооборота в Балтийском, Черном и Адриатическом морях

Европейский индекс коннективности линейного судоходства (англ. Liner Shipping Connectivity Index – LSCI) улучшился на 50%. Среднеевропейский показатель превышает Скандинавию и страны Балтийского, Черного и Адриатического морей. На эти изменения указывают растущие объемы перевалки и грузоподъемности судов в этих регионах. В то время как страны Северо-Западной Европы отличаются наибольшим индексом LSCI в абсолютном выражении, они все равно сумели улучшить коннективность линейного судоходства, хоть и в меньших объемах, учитывая развитость своих портов.

## ЕС опережает США и Канаду, следуя темпами БРИКС

Хотя в течение длительного периода развитие Европы было похоже на развитие стран БРИКС и Азиатско-Тихоокеанского региона, она продвигается вперед намного быстрее, чем порты США или Канады. Это может быть связано с увеличением размеров судов, что создает проблемы для ряда портов Северной Америки, а также с экономическим кризисом 2008–2011 гг. Как видно из данного доклада, ближайшие и самые ожесточенные конкуренты периферийных регионов Европы (Черного моря, востока Средиземного моря, Пиренейского полуострова и Балтийского моря) находятся в Марокко, Турции и Российской Федерации. Эта группа растет очень быстрыми темпами, и хотя предыдущие показатели также показали значительный рост в периферийных регионах Европы (напр., Балтийское и Черное моря), в будущем это может вызвать дальнейшие конкурентные проблемы, так, рост Северной Африки может осложнить развитие западного региона Средиземного моря.

Подготовлено по материалам отчета ESPO об устойчивом развитии европейской портовой отрасли 2016 г.



# EUROPOS JŪRŲ UOSTŲ ORGANIZACIJA PASKELBĖ NAUJĄJŲ APLINKOSAUGOS PRIORITETŲ UOSTAMS DEŠIMTUKĄ

Kovo 23 d. Lisabonoje vykusioje „Portopia“ konferencijoje Europos jūrų uostų organizacija (ESPO) paskelbė savo naujausios aplinkos apžvalgos 2016 metams rezultatus. Apžvalgos tikslas – atnaujinti aplinkosaugos prioritetų Europos uostams dešimtuką ir pateikti tolesnius lyginamuosius rodiklius pagrindinėse uostų aplinkosaugos valdymo srityse. „Šie duomenys yra labai svarbūs, kadangi pagal juos nustatomi svarbiausi aplinkosaugos prioritetai, kuriais vadovaujasi uostai, bei kurie nustato ESPO iniciatyvų ir gairių kryptį“, – sako vyresnysis ESPO politikos patarėjas ir „EcoPorts“ tinklo koordinadorius Antonis Michail.

Kaip ir 2013 m., svarbiausiu prioritetu Europos uostuose lieka oro kokybė. Tai visiškai atitinka bendrąją ES politiką šioje srityje. Vadinamosios Sieros direktyvos taikymo ir besitęsiančių oro kokybės gerinimo procesų vaidmuo čia aiškiausias.

Apskritai, visi 2013 m. prioritetų dešimtuko punktai lieka galioti ir 2016 m., tačiau šiek tiek skiriasi jų išsidėstymo tvarka. Santykiai su vietine bendruomene, uosto plėtra ir vandens kokybė tampa vis svarbesni. Kita vertus, uosto atliekų tvarkymas ir uosto gilinimas prioritetų dešimtuose nusileido šiek tiek žemiau.

Antruoju prioritetu tampa energijos suvartojimas Europos uostuose. Nuo 2009 m. jo svarba didėjo kiekvienais metais. Viena iš priežasčių – tiesioginė sąsaja tarp energijos vartojimo ir uostų paliekamo anglies pėdsako bei klimato kaitos.

Trečioje vietoje įsitvirtino nuo pat 2004 m. vienu didžiausiu prioritetu laikoma triukšmo problema. Santykiai su vietos bendruomene pakilo į ketvirtąją vietą ir dar kartą patvirtino uostų šiai sričiai skiriamą dėmesį – juk uostai gauna visus veiklai ir plėtrai reikalingus leidimus iš vietos bendruomenių. Abi – uosto ir laivų atliekų – sritys lieka prioritetų dešimtuko penktoje ir šeštoje vietose. Tai dar kartą parodo uosto atliekų tvarkymo bei besitęsiančios diskusijos dėl laivų atliekų priėmimo įrenginių direktyvos persvarstymo svarbą.

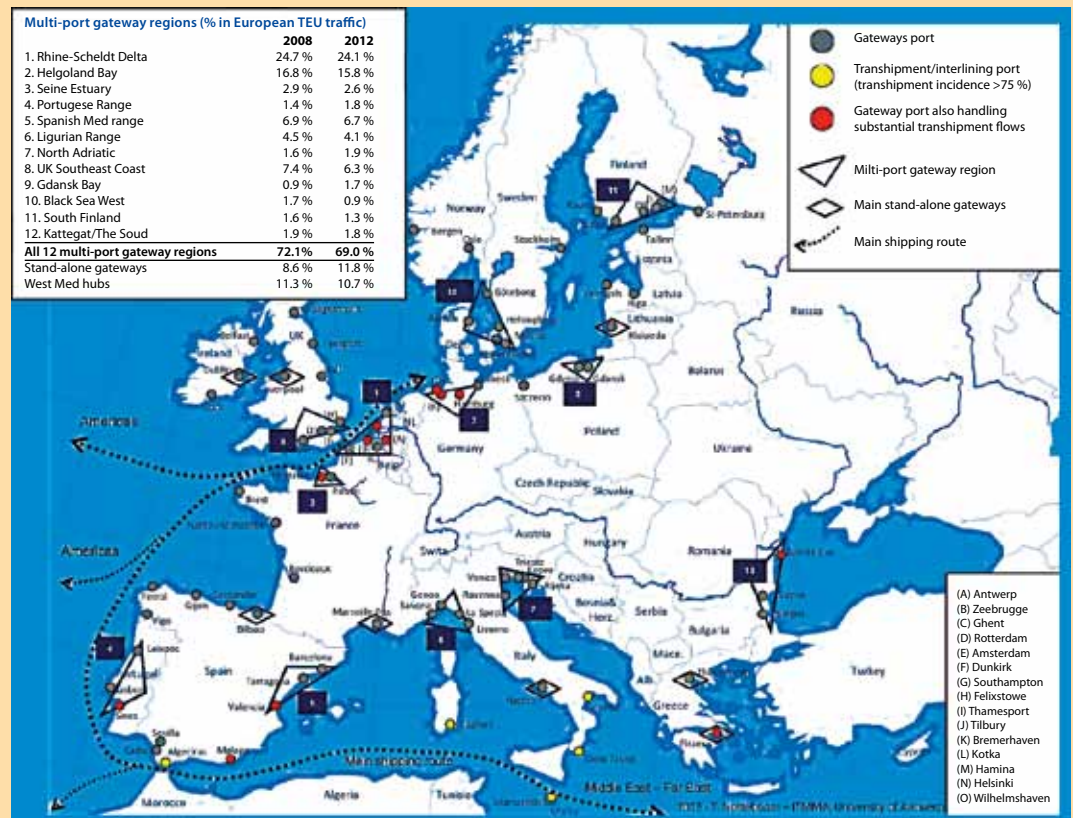
Vandens kokybės klausimo kilimas iki aštuntosios dešimtuko vietos gali būti siejamas su Bendrosios vandens politikos direktyva ir besitęsiančiomis diskusijomis apie potencialų nuoplovę iš atvirojo kontūro valymo įrenginių poveikį. Įdomu tai, kad uosto plėtros (antžeminės), gilinimo darbų ir dulkių klausimai Europos uostų sektoriaus prioritetų sąrašė figūruoja visus pastaruosius 20 metų.

Tęsdami 1996 m. siekiančias tradicijas, ESPO ir „EcoPorts“ nuolat stebi svarbiausius Europos uostų institucijų keliamus aplinkosaugos prioritetus. 2016 m. duomenys paremti informacija, gauta iš 91 uosto dvidešimtyje ES šalių.

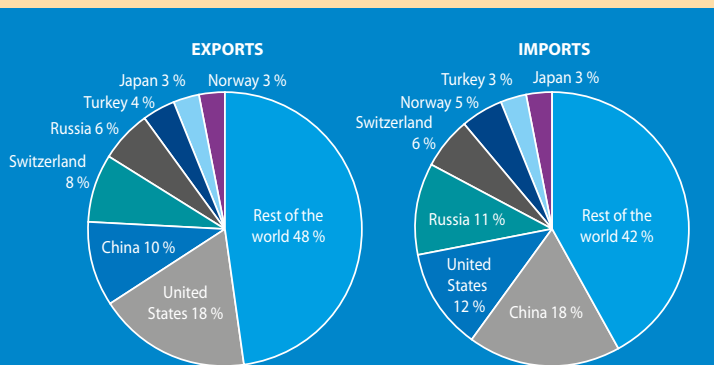
## Rinka, tendencijos ir struktūriniai indikatoriai

### Sudėtingas pokrizinis laikotarpis greičiausiai eina į pabaigą

2014 m. pasiekusi 3,85 mlrd. tonų apyvartą, Europos uostų sistema vis dar tebėra viena aktyviausiai dirbančių uostų sistemų visame pasaulyje. Stipriausi augimo rodikliai buvo užfiksuoti 2008 m. Iš dalies juos užaugino intensyvėjantis konteinerių pralaidumas: bendrasis metinis augimo vidurkis 2005–2008 m. buvo 10,5 %, o 2000–2005 m. – 7,7 %. Dėl krizės Europos uostų apyvarta 2009 m. sumažėjo 12,2 %, 2010 m. šiek tiek šoktelėjo iki 3,84 mlrd. tonų (+4,5 % palyginus su 2009 m.), tačiau per pastaruosius keletą metų tvarus augimas išgyveno sunkų laikotarpį, lydimą stipraus 3 % šuolio 2011 m., 1 % atkryčio 2012 m. ir



Skirtingos strategijos ir augimo aspektai.



Kinija ir JAV lieka svarbiausiomis verslo partnerėmis.

beveik jokių pokyčių (0 %) 2013 m. Paskutiniųjų duomenų rodikliai, žymintys pasaulinį 2 % augimą, dar kartą aplenkiantį BVP, atrodė optimistiškesni.

### Stabilizuojantis daugikliu konteinerių rinka artėja prie brandos

Kaip įprasta, BVP prognozės yra vienas iš daugelio uosto srauto prognozių ramsčių. 2012 m. laivybos portalas „Alphaliner“ teigė, kad pasaulinis BVP daugiklis, t. y. TEU ir pasaulinio BVP augimo santykis nebėra stabilus. Patikrinus šias išvadas, paaiškėjo, kad tai yra tiesa, o vidutinės daugiklio reikšmės 2010–2014 m. mažėjimas iki 1,64 gali reikšti, kad pasaulinė konteinerių rinka po itin spartaus augimo stadijos artėja prie brandos.

### Silpnėjantis konteinerių krovos augimas ir auganti konkurencija

Palyginti su 2014 m., penkiolika svarbiausių uostų pajuto nežymų 1,6 % srauto sumažėjimą arba vieną prasčiausių lyginamųjų metinių rodiklių Europos konteinerių rinkos istorijoje.

Nemažai silpną ar neigiamą augimą patyrusių Šiaurės Europos uostų (pvz., Hamburgas ir Havras) teigia, kad importuojamų krovinių rodikliai augo, o pažeidžiamesni perkrovos srautai į Baltijos šalis ir JK patyrė didelį nuosmukį. Pirmieji 2016 m. ženklai nežada greito srautų pagyvėjimo. Tai atveria galimybes intensyvesnei Europos uostų konkurencijai, taip pat prasmingiems uostų bendradarbiavimo projektams. Taigi, uostai susiduria su iššūkiu kurti komercines ir uosto planavimo strategijas, kurios sumažintų pažeidžiamumą ir nepastovumą, sąlygojamą makroekonominės aplinkos bei greitai besikeičiančios linijinės laivybos įvairzdžio.

### Hamburgas ir Havras pirmą kartą, Viduržemio jūra atsilieka

Didžiausias krovinių pralaidumo diapazonas lieka nuo 2012 m. nuosekliai augantiems Hamburgui ir Havrui. Viduržemio jūros diapazone jaučiamas nedidelis nuosmukis, o visi kiti rodikliai rodo stabilų perėjimą iš 2013 m. į 2014 m.\*

\* *Atkreipkite dėmesį: duomenų rinkimo laikotarpiu (2015 m.) sistemoje buvo pateikti ne visi patvirtinti 2015 m. uostų srautų rodikliai.*

### Stabilios konteinerių akcijos ir kylantis Baltijos regionas

Šiuo metu Hamburgo ir Havro diapazonui priklausantys uostai (įskaitant visus pakrantėje tarp Havro Prancūzijoje ir Hamburgo Vokietijoje esančius uostus) perkrauna apie pusę viso Europos konteinerių srauto. Situacija Baltijos jūros diapazone palaipsniui gerėja, o Viduržemio jūros bei JK uostai prarado savo pozicijas. 2014 m.\* Hamburgo ir Havro diapazonas santykinai išaugo 2 %, Atlanto – 1 %, JK ir Juodosios jūros išliko nepakitę, o Viduržemio jūros diapazonas 3 % prarado.

\* *Atkreipkite dėmesį: duomenų rinkimo laikotarpiu (2015 m.) sistemoje buvo pateikti ne visi patvirtinti 2015 m. uostų srautų rodikliai.*

### 2014 m. pagerino 2013 m. rezultatus

Penkių krovinių grupių – skystų piltinių (dažniausiai naftos ir jos produktų), sausų bierių (paprastai geležies rūdos, anglies ir grūdų, taip pat mineralų ir trąšų), konteinerių, ro-ro tipo ir įprastinių bendrojo pobūdžio (plieno, miško produkcijos, sunkiasvorių ir t. t.) – augimas buvo gana panašus. Palyginti su 2013 m., kurie, be smulkesnių neigiamų svyravimų konteinerių ir skystųjų krovinių krovos srityje, buvo stabilūs, 2014 m. buvo 4 % aktyvesni sausų ir ro-ro tipo krovinių srityje, o konteinerių krovos segmente buvo matyti 9 % augimas (tyrime dalyvavusiose uostuose).

### Krovinių srautai nepatikimi, tačiau bendras vaizdas lieka optimistiškas

Būtina paminėti, kad buvę augimo rodikliai yra nepatikimi ir priklauso nuo tyrimui pasirinktų uostų bei tiriamų krovinių grupių, kartais vadinamų bendrojo kroviniu, priklausomai nuo duomenų rinkinio. Čia gali paaiškėti didžiulę portalo „Portopia“ sistemos „RES+“ pridėtinę vertę, kurios nuoseklūs ilgo laiko tarpo duomenys padės tyrėjams paspartinti analizę ir pateikti vertinimą išvada apie ES uostų sistemos evoliuciją.

### Konteinerių krovos segmentas auga sparčiausiai

Per pastaruosius keletą metų atitinkamų krovinių grupių dalis šiek tiek išaugo. Skystų piltinių krovinių rinkos apimtys sumažėjo nuo 38 % iki 35 %. Sausų bierių ir bendrojo pobūdžio krovinių apimtys taip pat atidavė dalį savo pozicijų kitoms krovinių grupėms. Geriausiai sekasi 5 % pirmaujantiems konteineriams, o antroje vietoje lieka ro-ro tipo kroviniai, atitinkamu laikotarpiu patyrę 1 % augimą, lyginant su kitomis krovinių grupėmis.

### Skirtingi uostai – skirtingi augimo rodikliai ir strateginiai tikslai

Sugrupavus to paties regiono uostus į vadinamuosius kelių uostų importo regionus (angl. *multi-port gateway regions*), išryškėja tam tikra įdomi vidinė ir tarpregioninė dinamika. Reino ir Šeldės deltos bei Helgolando pakrantės uostuose perkraunama 40 % visų Europos konteinerių. Atsidarius „JadeWeserPort“ uostui, prie Šiaurės Vokietijos uostų 2012 m. prisijungė Wilhelmshafen. Senos žiotyse vykdoma nauja žemyninė strategija, kurios tikslas – glaudesnis bendradarbiavimas su Havro, Ruano ir Paryžiaus vidaus vandens uostais pagal Haropa bendradarbiavimo sutartį. Kelios laivybos linijos (pvz., MSC) ir ekspeditoriai į šį uostų regioną nukreipė didesnes krovinių apimtis. MSC sprendimas pasinaudoti Ispanijos Viduržemio jūros uostais kaip regiono transporto mazgais padidino perkrovimo apimtį.

### Kinija ir JAV lieka svarbiausiomis verslo partnerėmis

Pagrindiniais eksporto partneriais 2014 m. lieka Jungtinės Valstijos (18 %) ir Kinija (10 %), už jų rikiuojasi Šveicarija, Rusija, Turkija, Japonija ir Norvegija. Importo srityje pirmą kartą Kinija (18 %), už jos lieka JAV (12 %) ir Rusija (11 %). Ši situacija atspindi populiariausias konteinerių linijas ir dar kartą atkreipia dėmesį į pasaulinės jūrų prekybos ir Europos uostų gerovės priklausomybę nuo didžiųjų ekonomikų.

### Eksporte ir importe vyrauja mašinos bei transporto įranga

Orientuojantis į sektoriaus pasidalinimą, eksporte vyrauja trys kategorijos: mašinos ir transporto įranga (43 %), chemikalai ir susijusi produkcija (17 %) bei pagaminta produkcija (24 %). Importo segmentas šiek tiek labiau susiskaidęs, tačiau mašinos, pagaminta produkcija ir mineralinis kuras sudaro 80 % viso importo, o nuo jų tik šiek tiek atsilieka chemikalai.

### Eksportas viršija importą, užsienio prekybos balanso rodikliai auga

Pastaraisiais metais importą viršiję eksporto rodikliai ir toliau augo, taip didindami teigiamus prekybos balanso rodiklius. Teigiamų eksporto tendencijų tikimasi ir kitais metais. Toks poslinkis ES prekyboje su kitomis šalimis turėtų išprovokuoti tarp Europos uostų judančių prekių tipų ir kiekių pokyčius.

### Kinija sukelia lėtėjimą visuose uostų regionuose

Pasak naujausių pranešimų, Kinijos konteinerių uostai pajuto Kinijos ekonominio sulėtėjimo ir nusilpusios pasaulinės ekonomikos poveikį. Dėl Kinijos sulėtėjimo 2015 m. konteinerių uostų pramonei buvo silpni. Priešingai laikiniams Pietryčių Azijos krizės (1997–1998 m.), vadinamosios „Dotcom“ interneto bendrovių krizės (2001 m.) ir net finansinės krizės (2008 m. pab. – 2009 m.) sulėtėjimams, pastaruosius penkerius metus mažėjančios apimtys matyti visuose vertintuose uostų regionuose ir panašu, kad yra labiau struktūrinio pobūdžio. Kaip matyti Europos, JAV ir Kinijos uostų regionuose, iš to kilusi intensyvesnė konkurencija ryškina kaimyninių uostų augimo skirtumus.

### Eksportas viršija importą, užsienio prekybos balanso rodikliai auga

Linijinės laivybos sektorius paprastai žinomas dėl savo ypatingo polinkio į bendradarbiavimą. Ši tendencija pastaraisiais metais intensyvesnė, skatindama naujų partnerystės tarp vežėjų kūrimą ir pergrupuodama (net didesnius) al-



jansus, o tai rodo šios srities nestabilumą. Konteinerinės laivybos pramonėje, kaip ir daugelyje kitų paslaugų sferų, ėmė dygti vis daugiau bendradarbiavimo schemų, todėl išaugo rinkos koncentracija (Lorange, 2001); pvz., dabar apie 45 % konteinerius gabenančių laivų priklauso šešiams didžiausiems vežėjams („Maersk“, MSC, CMA CGM, „Evergreen Line“ ir COSCO).

### Aljansų kertinis akmuo – krovinų vežimo kainos

Dauguma aljansų susikūrė dėl krovinų vežimo kainų spaudimo, sumažėjusių EBIT maržų ir priverstinio mastų didinimo. CMA, CGM ir „Maersk Line“ šioje srityje yra lyderės, gaunančios geriausias pajamas ir optimaliai išnaudojančios masto ekonomiją. SITC ir „Wan Hai“ yra nišinės žaidėjos, kurios generuoja dideles maržas, tačiau gauna mažesnes pajamas. Visi kiti laikosi kažkur per vidurį. Jiems liko tik du keliai: pasitempti arba iškristi iš žaidimo.

### Sinergijų priklausomybė nuo integracijos ir aljanso lygio

Nors aljansai pasižymi daugialypiškumu ir dinamika, integracijos lygis aljanso viduje bendradarbiaujant dažnai skiriasi ir turi įtakos aljanso rezultatams.

### M2 transatlantinės ir Azijos–Europos rinkos lyderis

Susiliejimai lems M2 („Maersk“, MSC) transatlantinės ir Azijos–Europos rinkos kapitalizaciją. Ramiojo vandenyno linija dabar yra G6 ir CKYHE aljansų rankose. „Ocean 3“ tinklas dalyvauja visuose trijose linijose, užimdamas atitinkamai 9 % transatlantinės, 10 % Ramiojo vandenyno ir 18 % Azijos–Europos linijos.

### Plečiasi žemyniniai terminalai

Mokslininkai ir praktikai pripažino – tarptautinių terminalų operatoriai (TTO) gerokai pagreitino užjūrio plėtros procesus daugelyje geografinių regionų. Dėl to šioje rinkoje įsitvirtino saujelė žaidėjų, kurie provokuoja daugiau konsolidacijos procesų iš pasiūlos pusės. Šiuo metu didžiausi TTO valdo apie 40 % bendros viso pasaulio uostų apyvartos.

### Prekybininkai įgauna rinkos galią

Per pastaruosius metus vartojimo prekių prekybos kraštovaizdis gerokai pasikeitė. Po Antrojo pasaulinio karo didelės prekybos kompanijos, dominavusios plataus vartojimo prekių prekyboje visą XX a., išgyveno didžiulius struktūrinius pokyčius. Išplėtusios savo prekybos spektrą nuo vienos linijos iki įvairiausių vartojimo prekių, dabar jos valdo išsivystusio pasaulio prekyboje besisukančių vartojimo prekių spektrą. Augantys pelno telkiniai, ryškėjantys pramonės lyderiai ir mažesnės kliūtys į vartojimo prekių rinką šiandien sutraukia didelį dalyvių skaičių. Nors vien prekyba besiverčiančių žaidėjų grupė tebėra didelė, gana daug prekybininkų vertikalčiai integravo savo veiklą ir net ėmė valdyti pagrindines sandėliavimo patalpas bei turtą.

### Prekybininkų strateginio vaidmens augimas ieškant krovinų ir uostų

Prekybininkai vaidina pagrindinį vaidmenį visose proceso, susijusio su skystų piltinių krovinų tiekimo grandine, stadijose. Jie valdo geriausių žaliavų ir perdirbtos naftos produkciją. „Gunvor Glencore“, „Trafigura“, „Vitol“, „Mercuria“ ir tokie investicijų bankai kaip „Morgan Stanley“ bei „JP Morgan“ turi savo sandėliavimo patalpas arba jų akcijų. Mažesni prekybininkai taip pat turi saugyklų kvotas. Be abejo, prekybininkų įtaka naftos produkcijos transportavimui per ES uostus priklausys nuo vidinės naftos paklausos ir ES sugebėjimų išbristi iš krizės. Jei ES neatsigauna, jos srautai bus maži, o sandėliavimo galimybės liks pilnai neišnaudotos.

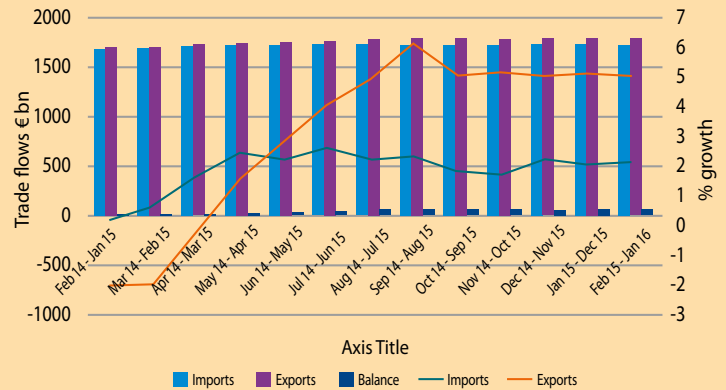
### Šiaurės Afrikos uostai spaudžia Viduržemio jūros uostus

Viduržemio jūros uostai jaučia aršią Šiaurės Afrikoje įsikūrusių naujokų konkurenciją. Pastarųjų pranašumai: mažesnės sąnaudos (nebrangi darbo erdvės kaina ir labai mažos algos); „teisiniai“ privalumai (paprastesnės administracinės procedūros tiesioginiams investuotojams iš užsienio, vyriausybės nuolaidos ir t. t.); geografinė padėtis (mažesni aplinkkelio atstumai palyginti su Sueco / Gibraltaro magistraliniu maršrutu); fiziniai privalumai (gilia vandens terminalai ir daug erdvės).

### Viduržemio jūros uostai lieka didžiausiais perkrovos mazgais

2013 m. Viduržemio jūros perkrovos uostai stipriai aplenkė savo kolegas Šiaurėje. Taip nutiko todėl, kad konteinerių laivybos linijos racionalizavo savo paslaugų tinklus, vietoje tiesioginių paslaugų į ir iš Vakarų Afrikos pasirinko

## ES prekyba



damos perkrovą per didesnius Viduržemio jūra iš rytų į vakarus plaukiančius „motininius“ laivus. „Gioia Tauro“, „Marsaxlokk“ ir „Algeciras“ apima daugiau nei 90 % perkrovos paslaugų. Šiauriniai Hamburgo, Roterdamo ir Antverpeno uostai lieka žemiau 40 % ribos.

### Stabilus vystymasis palengva kylant krovos rodikliams

Pastaruosius dešimt metų buvo galima stebėti pastovų konteinerių krovos apimčių augimą visame pasaulyje. Palyginus 2004 m. ir 2014 m., bendrieji krovos rodikliai šoktelėjo 87 %, pilnos krovos – 79 %, tuščios krovos – 118 %, perkrovos – 93 %. Perkrovos augimo rodikliai lenkė kitas grupes iki 2000 m., o po to stabilizavosi.

### Krovos rodikliai Rytų regionuose auga, Vakarų regionuose – smunka

Perkrovos evoliucija labai priklauso nuo regiono. Vakarų regionai išgyveno nedidelį nuosmukį: rodikliai Šiaurės Vakarų Europoje rodė 2,3 %, o Vakarų Viduržemio jūros regione – 2,8 %. Kolegos rytuose šiek tiek juos aplenkė: Baltijos regionas ūgtelėjo 0,4 %, o Juodosios jūros – 2,6 %. Šiaurės Italijos ir JK uostuose daugiausiai vystoma importo veikla, krovos centrai įsikūrę Hamburgo ir Havro diapazone, o uostai Barselonoje ir Valensijoje užsiima mišria veikla. Šiuose mazguose prie tradicinių uostų, kaip vartų, funkcijų priskiriama ir perkrovos plėtra, kuri sukurs naujų verslo galimybių augantiems krovinų srautams ir pasiūlys paslaugų paketus (kuriuose apjungiamos importo ir perkrovos paslaugos) pagrindiniams klientams. Išilginė analizė rodo, kad pagrindiniai perkrovos uostai Europoje visą laikotarpį lieka tie patys.

### Didesni konteinerių laivai ir krovos apimtys Baltijos, Juodojoje ir Adrijos jūrose

Europos linijinės laivybos ryšių indeksas (angl. *Liner Shipping Connectivity Index – LSCI*) pagerėjo 50 %. Europos rezultatų vidurkis viršija Skandinaviją ir Baltijos, Juodosios bei Adrijos jūrų šalis. Šie pokyčiai rodo šiuose regionuose didėjančias krovos ir laivų apimtis. Nors šiaurės vakarų Europos šalys pasižymi didžiausiu LSCI indeksu, jos vis vien sugebėjo pagerinti savo linijinės laivybos ryšių rodiklius, nors ir mažesnėmis apimtimis (turint omenyje, kad tai jau išsivystę uostai).

### ES lenkia JAV, Kanadą ir BRICS valstybes

Nors ilguoju laikotarpiu Europos vystymasis panašus į BRICS valstybių bei Azijos ir Ramiojo vandenynų šalių, ji žengia į priekį daug greičiau nei JAV ar Kanados uostai. Taip gali būti dėl laivų didėjimo masto, kuris kelia problemų daugeliui Šiaurės Amerikos uostų, bei 2008–2011 m. ekonominės recesijos. Kaip matyti iš šio pranešimo, artimiausi ir aršiausi Europos periferinių (Juodosios jūros, Rytų Viduržemio jūros, Pirėnų pusiasalio ir Baltijos jūros) regionų konkurentai įsikūrę Maroke, Turkijoje ir Rusijos Federacijoje. Ši grupė labai sparčiai auga, ir nors ankstesni rodikliai taip pat parodė didelį Europos periferinių (pvz., Baltijos ar Juodosios jūros) regionų augimą, ateityje gali kilti didesni konkurencinių iššūkių, pvz., Šiaurės Afrikos augimas gali apsunkinti Vakarų Viduržemio jūros regiono plėtrą.

Parengta pagal ESPO 2016 m. Europos uostų pramonės tvarumo ataskaitą

# «ŠTURVALAS» В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

**ЗАО «Šturvalas», созданное семьей предпринимателей Варасимавичюсов, весной этого года отмечает 15-летие своей деятельности. О пройденном пути, практике предпринимательства, испытаниях, о настоящем и будущем беседуем с основателем ЗАО «Šturvalas» и группы компаний «TL Nika Group» Витаутасом Варасимавичюсом и директором ЗАО «Šturvalas» Повиласом Варасимавичюсом.**

От названия компании «Šturvalas», транспорт которой ежедневно курсирует по дорогам Европы и Азии, веет морским ветром. Почему вы выбрали название – морской символ?



**Повилас Варасимавичюс:** В то время, когда мы выбирали название для компании, я внес еще небольшой вклад, но прекрасно знал, что штурвал – это руль, от воздействия на который зависит, куда и как идет корабль. Я считал, что название компании отлично отражает и выражает нашу деятельность, поскольку Литва является морским государством и транзитной страной, большая часть грузов в которую поступает морским путем.



**Витаутас Варасимавичюс:** Для меня очень важны горы и море. Когда живу в Казахстане, энергию дарят горы, а когда по делам приходится путешествовать из Литвы в Германию и обратно, чаще всего выбираю морской путь, чтобы хоть несколько часов побыть вдвоем с морем. Оно манит и освежает. После такой встречи сажусь в автомобиль и выезжаю с паромом, словно заново рожденный. Наверное, из любви к морю и родилось такое название компании.

Насколько ваш бизнес связан или может быть связан с морем?

**Повилас:** Тесно связан, поскольку мы получаем свои грузы и отправляем их не только по сухопутному, но и по морским путям.

**Витаутас:** Товары, которые мы перевозим по дорогам Европы и Азии, изготовлены в разных странах мира и в Литву чаще всего приходят по морю. Таким образом, бизнес с морем связан очень тесно. Он мог бы быть связан еще сильнее, если бы при принятии различных правовых актов законодателями больше прислушивались к мнению предпринимателей, проверенному жизнью и практикой. Я говорю о принятии единого документа оформления грузов и возможностях развития сухопутных портов. Термин «сухопутный порт» сформулирован 17 августа 2006 г. в профильном документе ООН «Межсекторный вопрос регулирования процесса глобализации в торговле и транспорте: поддержка развития портов, чтобы внутренние объекты могли воспользоваться благоприятными процессами глобализации». Сухопутный порт означает определенный внутренний объект, в котором происходит сосредоточение и распределение товаров, функции которого аналогичны морскому порту, включая в себя службы таможенной очистки. Необходимость таких портов связана с растущим потоком грузов, нуждающихся в современной логистике. Сухопутный порт напрямую связывает железнодорожный транспорт с морским портом и выполняет функции перегрузки морских грузов. Их создание поможет наращивать контейнерные перевозки, сокращать сроки доставки контейнеров из Клайпедского морского порта. Если бы такой сухопутный порт был основан, скажем, в Караганде, он мог бы соединить литовский морской порт Клайпеду с казахстанским морским портом Актау. Так для замкнутого Каспийского моря через Балтику открылся бы путь в океан, а для Казахстана – в другие морские порты мира. По мнению экспертов, межправительственное соглашение о сухопутных портах значительно активизировало бы азиатскую торговлю благодаря использованию морских портов. Их взаимодействие предоставило бы больше возможностей деятельности морских портов, поскольку таможенная проверка проходила бы в сухопутном порту и все необходимые документы оформлялись бы до пункта назначения, в морском порту

уже не пришлось бы оформлять документы заново. Аналогичная процедура осуществлялась бы и при перевозке груза из морского порта по суше в другой морской порт или приравненный к нему сухопутный порт.

Казахстанская национальная компания «Kazakhstan Temir Zholy», управляющая морским портом Актау, одобрила такую инициативу уже два-три года назад. Она поддерживает инициативу соединения железнодорожных и морских направлений и приняла общий документ, согласно которому намечается перевозить грузы из морского порта до сухопутного порта. Основная задача для осуществления этого проекта – организовать отправку контейнерных поездов из морского порта по общему документу, т.е. перегружать контейнеры с морского судна на железнодорожные платформы и отправлять в сухопутный порт (возможное место сухопутного порта – Караганда), а груз оформляется и сопровождается по одному общему документу. Этот документ следует подготовить с участием всех транзитных стран по образцу мировых аналогов.

Имея в виду, что согласно документу ООН сухопутный порт приравнивается к морскому порту, суть общего документа состоит в том, что перевозка груза по железной дороге приравнивается к перевозке груза по морю от порта до порта, а железнодорожный транспортный коридор стал продолжением морского пути из Европы или Америки в страны Средней Азии.

По такой схеме уже работают многие страны. Хороший пример – мультимодальный проект комбинированного транспорта: поезд «Викинг», который является совместным проектом железнодорожников Литвы, Украины и Беларуси, к которому присоединяются и другие страны Европы. Учреждение сухопутных портов в Казахстане стало бы надежным дополнительным звеном в развитии логистических маршрутов между Литвой и Казахстаном, а это поможет увеличить потоки транзитных грузов из Азии в Европу и из Европы в Азию.

Если бы такое соглашение между странами было принято два года назад, а документ получил международное признание, то сегодняшние санкции, возможно, не носили бы такой характер, как ныне. Если бы Литва, Россия, Беларусь и Казахстан договорились с Евросоюзом и приняли единый документ, то сегодня никто бы не смог расторгнуть такое соглашение. В свою очередь, я не перестану прилагать усилия, чтобы такой проект был претворен в жизнь. Я убежден, что в ближайшие пять лет жизнь покажет путь, как это можно сделать.

Автомобильные прицепы и полуприцепы, громычающие через полмира, надо перенести на железнодорожные платформы. Приходящие в бизнес молодые водители фур уже не хотят ездить на такие дальние расстояния, не хотят они и ремонтировать свои часто ломающиеся автомобили на российских и казахстанских дорогах, где зимой свирепствует мороз, бушуют метели и степные бури. Этот путь гораздо проще преодолеть на поезде, на котором даже необязательно перевозить сам тягач. Тягач будет встречать груз на распределительной станции, т.е. в сухопутном порту. Здесь сможет прекрасно послужить прославившийся в международном масштабе поезд «Сауле». Знаю, что оппоненты тут же скажут – для поезда нет



обратного груза. Его надо найти. Я не пророк, но думаю, что другого пути нет.

**С самого начала своей деятельности «Šturvalas» взял курс в воды логистики. Хотя утверждают, что завязки логистики обнаружены уже примерно в 2700 г. до н.э., т.е. во времена строительства пирамид, однако пятнадцать лет назад в странах Восточной Европы и СНГ, где вы работаете, логистика была еще довольно-таки новым словом и новым бизнесом. Какой вы в то время видели и как представляли логистику как бизнес?**

**Повилас:** Логистика есть везде, даже в планировании каждого дня.

**Витаутас:** Меня удивляет, что даже в деловых кругах логистику нередко отождествляют с экспедированием. Это совершенно разные понятия. Экспедирование – это когда забираешь груз у одного и передаешь другому. Экспедитор чаще всего ничего не знает и не хочет знать о грузе и тем более брать на себя ответственность за него. Логист знает о грузе все: его характеристики, как он упакован, кто его отправитель и получатель. Экспедитор продает услуги доставки из точки А в точку Б. Логист продает организацию работы, чтобы груз был доставлен от двери до двери безопасно, в оговоренное, точно указанное время (just in time) и по самой оптимальной цене. Иначе говоря, он продает ум. Недаром логистика считается уникальной сферой творчества стратегической ориентации, а в ее основных определениях доминируют слова: наука, разум, организация процессов управления материальными и нематериальными операциями, целенаправленное хозяйствование.

**С какими трудностями вы столкнулись в ходе создания международной логистической компании, а позднее – и всей группы компаний?**

**Витаутас:** С человеческим фактором и законом. Когда возвращенный, обученный в компании специалист перебегает к конкурентам, уводя за собой клиентов, это сильно подрывает доверие к людям. Ну, а законы так часто меняются или дополняются всевозможными подзаконными актами и прочими приложениями, что бизнес даже не всегда успевает о них узнать. Еще хуже, когда бизнес пытаются наказывать задним числом за действия, которые он осуществил несколько лет назад, когда тот или иной закон или дополнение к нему еще даже не были приняты и такая возможность даже не обсуждалась.

**Кто был вашими учителями и чему вы научились за эти 15 лет?**

**Повилас:** Фундамент компании заложил и первым учителем предпринимательства был отец, а дальше – практика, практика, практика. В течение определенного времени я работал во всех отделах компании, пока не раскусил всю систему.

**Витаутас:** Главным учителем в бизнесе был мой работодатель датчанин Оле Сковхуус – владелец фабрики детской одежды. Я работал у него водителем, развозил товары по Европе. Оле никогда не принимал поспешных решений. Он не кидался решать проблемы здесь и сейчас, позволяя им остывать. Оле ни об одном человеке не думал плохо. Если работник допускал ошибку, он его не упрекал, но спокойно объяснял, как следует сделать

Он применял к своим работникам интересную стратегию. Если за два года рядовой сотрудник, водитель не показывал никаких результатов, не проявлял изменений своего роста или вклада в компанию, Оле его увольнял. Для творческих работников этот срок был вдвое дольше – 3–4 года. За такой срок люди должны были представить работодателю предложения, как работать лучше, экономнее, красивее. Я сам проработал у Оле три года. Когда я открыл свой бизнес, я пытался применять в нем стратегии бывшего работодателя. Может, я применял их ошибочно, но люди нередко пользовались моими хорошими замыслами.

Другим моим учителем, уже в Казахстане, был Теодор Лазаревич Каплан. Этот корифей транспорта международного масштаба был первым человеком, который поддержал меня в Казахстане после основания логистической компании. Моей идеей было создать и осуществить стратегию логистики: собирать в Европе частичные грузы, складировать их в Литве, собранные у разных клиентов консолидированные грузы доставлять в Казахстан и другие страны Азии. Мы на одной машине перевозили много разных грузов разным клиентам. Мы первыми с 1999 г. стали пропагандировать логистику такого рода. Это было непривычным и меняло отношение к бизнесу грузоперевозок. В такой обстановке поддержка Теодора Лазаревича была очень важна. А он говорил: «Мне нравится этот литовец и его упорство».

**Чем занимаются другие компании «TL Nika Group»?**

**Витаутас:** В группу входят логистические, транспортные, авторемонтные компании, предприятия по продаже автодеталей в Литве, Германии, Казахстане и Киргизии.

**Как за 15 лет изменилось отношение бизнеса и ваше лично к логистике, да и сама логистика?**

**Витаутас:** Логистика переживает трудный период. Такая ситуация сформировалась после того, как на 40 % уменьшился поток грузов и на столько же сократились цены. Теперь роль логистики незаслуженно умаляют, а логистические решения очень сложно применять, поскольку клиенты стараются экономить именно за счет логистики. Они распространяют мнение, что логистика получает деньги ни за что, будто логисты, которые якобы лишь транжируют деньги, не нужны или в лучшем случае должны работать даром. Чем больше мы приспосабливаемся к клиенту, тем больше он требует. Кроме различных, совершенно не обо-

снованных деньгами пожеланий и требований клиента мы еще должны проходить пограничные и таможенные заставы, откуда мы вырываемся подобно хорошенько выдоенной корове... Вот такая нынче логистика. Надеюсь, что это временно.

**Каковы перспективы логистики? Какой ее видите вы?**

**Повилас:** Без логистики нам не обойтись. С развитием техники и технологий не только все заметнее приближается Европа, но и Азия, Америка, Африка. Из любого места мира можно заказать товар там, где находишь его по лучшей цене или лучшего качества. Все это надо распланировать, организовать, доставить. Это и есть сфера деятельности логистики.

**Витаутас:** Я убежден, что к настоящей логистике придется возвращаться и все отношения между клиентом, логистом и государственными инстанциями вернуться на свои места. Но до этого мы, видимо, еще наделаем массу ошибок. А как же их избежать, если сегодня всемогущим считается клиент, а мы работаем так, как он велит, однако отвечать за его ошибки должны мы. Все берут деньги за услуги заранее, а мы получаем их лишь через 100 или 300 дней после оказания услуги, а нередко и вообще не получаем, если хитроумный клиент умело состряпывает какой-нибудь предлог. Поэтому я считаю, что у нас должна быть возможность подстраховаться от угрозы появления не расплатившегося клиента. Это было бы словно зеленая карта.

**Каковы планы компании на будущее и каковы ее перспективы?**

**Повилас:** Стать лидером в перевозке мелких грузов из Европы в Центральную Азию.

**Витаутас:** Деятельность нашей компании в высокой степени зависит от мировой экономики. Логисты, словно барометр, первыми ощущают колебания рынка. Думаю, что еще пару лет мы не сможем ни слова сказать поперек заказчикам, которые сегодня рассуждают не так, как четыре года назад, полагая, что, получив заказ, мы должны руки им целовать и работать бесплатно. То, как они сегодня трактуют логистику, окажет очень негативное воздействие на государства и самих предпринимателей.

**В последнее время много говорят и пишут о логистических цепях мировой экономики. Известный в Азии эксперт в области логистики, постоянный автор журнала JURA MOPE SEA Марк Миллар в прошлом году издал пользующуюся успехом книгу «Global Supply Chain Ecosystems», которая может стать надежной помощницей и начинающим, и уже опытным логистам. В какой части цепи мировой экосистемы вы видите место ЗАО «Šturvalas»?**

**Витаутас:** Мы с Марком очень интересно дискутировали еще в 2010-м, когда компания «TL Nika Group» вместе с международным бизнес-журналом JURA MOPE SEA организовала в Алматы конференцию «Роль логистики на пути Азия–Европа», на которой Марк был одним из модераторов. Во многих аспектах наши мысли о логистике совпали. Теперь мы соединяем государства. Будущее логистики – соединять континенты.

Спасибо за беседу.

Теперь роль логистики незаслуженно умаляют, а логистические решения очень сложно применять, поскольку клиенты стараются экономить именно за счет логистики.



# „ŠTURVALAS“ TVIRTOSE RANKOSE

**UAB „Šturvalas“, kurią sukūrė ir valdo verslininkų Varasimavičių šeima, šių metų pavasarį švenčia 15 metų jubiliejų. Apie nueitą kelią, verslo praktiką, iššūkius, dabartį ir ateitį kalbamės su UAB „Šturvalas“ ir kompanijų grupės „TL Nika Group“ įkūrėju Vytautu VARASIMAVIČIUMI ir UAB „Šturvalas“ direktoriumi Povilu VARASIMAVIČIUMI.**

**Kompanijos „Šturvalas“, kurios transportas kiekvieną dieną važiuoja Europos ir Azijos keliais, pavadinimas dvelkia jūros vėju. Kodėl pasirinkote vardą, susijusį su jūros simboliu?**



**Povilas Varasimavičius:** Tuo metu, kai kompanijai rinkome pavadinimą, aš dar mažai kuo prisidėjau, bet puikiai žinojau, kas yra šturvalas – tai vairas, nuo kurio veiksmų priklauso, kur ir kaip plaukia laivas. Manau, kad kompanijos vardas puikiai atspindi ir išreiškia mūsų veiklą, nes Lietuva yra jūrų valstybė ir tranzito šalis, į kurią didžioji dalis krovinų atplaukia jūra.



**Vytautas Varasimavičius:** Man labai svarbūs yra kalnai ir jūra. Gyvenant Kazachstane, energijos suteikia kalnai, o kai verslo reikalais tenka keliauti iš Lietuvos į Vokietiją ir atgal dažniausiai renkuosi jūros kelią, kad bent keliolika valandų galėčiau pabūti dviese su jūra. Ji vilioja ir gaivina. Po tokio

susitikimo sėdu į automobilį ir išvažiuoju iš keltos tarsi naujai gimęs. Turbūt iš meilės jūrai ir gimė toks kompanijos vardas.

## **Kaip Jūsų verslas yra ar gali būti susijęs su jūra?**

**Povilas:** Labai susijęs, nes mes savo krovinius gauname ir siunčiame ne tik sausumos, bet ir jūros keliais.

**Vytautas:** Prekės, kurias mes gabename Europos ir Azijos keliais, yra pagamintos įvairiose pasaulio šalyse ir į Lietuvą jos dažniausiai atkeliauja jūra. Taigi verslas su jūra labai susijęs. Jis galėtų būti susijęs dar labiau, jei priimant įvairius teisinius aktus būtų labiau įsiklausoma į verslininkų įžvalgas, kurios yra patikrintos gyvenimo ir praktikos. Kalbu apie vieningo krovinų įforminimo dokumento priėmimą ir sausumos uostų plėtros galimybes. Terminas „sausumos uostas“ suformuluotas 2006 m. rugpjūčio 17 d. JT profiliniame dokumente „Tarpsektorinis klausimas globalizacijos procesui reguliuoti prekyboje ir transporte: parama uostų plėtrai, kad vidiniai objektai galėtų pasinaudoti palankiais globalizacijos procesais“. „Sausumos uostas“ reiškia tam tikrą vidaus objektą, kuriame sutelkiamos ir paskirstomos prekės, kurio funkcijos analogiškos jūrų uostui ir kuriame veikia muitų taisyklės. Tokių uostų būtinybė susijusi su didėjančiu krovinų srautu, reikalaujančiu šiuolaikinės logistikos. Sausumos uostas tiesiogiai susieja geležinkelio transportą su jūrų uostu ir atlieka jūrų krovinų perkrovos funkcijas. Jų kūrimas padėtų didinti konteinerių gabenimą, trumpinti jūrinių konteinerių pristatymo iš Klaipėdos jūrų uosto laiką. Jei toks sausumos uostas būtų įkurtas, sakykime, Karagandoje, jis galėtų sujungti Lietuvos jūrų uostą Klaipėdą su Kazachstano Aktau jūrų uostu. Taip uždarytų Kaspijos jūrai per Baltiją atsivertę kelias į pasaulio vandenyną, o Kazachstanui – į kitus pasaulio jūrų uostus. Ekspertų manymu, tarpvyriausybiniis susitarimais dėl sausumos uostų smarkiai suaktyvintų Azijos prekybą, naudojant jūrų uostais, o jų sąveika suteiktų daugiau galimybių jūrų uostų veiklai, nes muitinės patikra vyktų sausumos uoste ir visi būtini dokumentai

būtų įforminami iki paskirties punkto, jūrų uoste nebereikėtų iš naujo forminti dokumentų. Analogiška procedūra turėtų būti vykdoma ir krovinių iš jūrų uosto gabenant sausumą į kitą jūrų uostą arba jam prilyginamą sausumos uostą.

Kazachstano nacionalinė kompanija, Aktau jūrų uosto valdytoja „Kazakhstan Temir Zholy“ jau prieš porą trejetą metų pritarė tokiai iniciatyvai. Ji remia iniciatyvą sujungti geležinkelių bei jūrų kryptis ir priėmė bendrą dokumentą, kuriuo numatoma gabenti krovinius iš jūrų uosto iki sausumos uosto. Pagrindinis uždavinys šiam projektui įgyvendinti – organizuoti konteinerinių traukinių išsiuntimą iš jūrų uosto pagal bendrą dokumentą, t. y. iškrauti konteinerius iš jūrų laivo į geležinkelio platformas ir išsiųsti į sausumos uostą (galima sausumos uosto vieta – Karaganda), o krovinys įforminamas ir palydimas pagal vieną bendrą dokumentą. Šį dokumentą reikia parengti dalyvaujant visoms tranzito šalims pasaulinių analogų pavyzdžiu.

Turint galvoje, kad pagal JT dokumentą sausumos uostas prilyginamas jūrų uostui, bendro dokumento esmė yra tai, kad krovinių vežimas geležinkeliu prilyginamas krovinių gabenimui jūra nuo uosto iki uosto, o geležinkelio transporto koridorius tampa jūrų kelio iš Europos ar Amerikos į Vidurinės Azijos šalis tęsinium.

Pagal tokią schemą jau dirba daugelis šalių. Geras pavyzdys – multimodalus projektas kombinuoto transporto traukinys „Vikingas“, bendras Lietuvos, Ukrainos ir Baltarusijos geležinkelių projektas, prie kurio jungiasi ir kitos Europos šalys. Sausumos uostų įkūrimas Kazachstane būtų patikima papildoma grandis plėtojant logistikos maršrutus tarp Lietuvos ir Kazachstano, o tai padėtų didinti tranzitinių krovinų srautus iš Azijos į Europą ir atvirkščiai.

Jei toks susitarimas tarp šalių būtų priimtas prieš porą metų, o dokumentas įgavęs tarptautinį pripažinimą, šiandieninės sankcijos galbūt nebūtų buvusios tokio pobūdžio, kokio yra dabar. Jeigu Lietuva, Rusija, Baltarusija ir Kazachstanas būtų susitarę su Europos Sąjunga ir priėmę vieną dokumentą, dabar niekas nebūtų drįšęs nutraukti tokio susitarimo. Savo ruožtu, aš nenustosiu dėti pastangų, kad toks projektas būtų įgyvendintas. Esu įsitikinęs, kad per artimiausius penkerius metus gyvenimas parodys kelią, kaip tai padaryti.

Automobilių, dardančių per pusę pasaulio, priekabas ir puspriekabas reikia perkelti ant geležinkelio platformų. Į verslą ateinantys jauni vilkikų vairuotojai nebenori važiuoti tokių ilgų atstumų, nebenori Rusijos ir Kazachstano keliuose, kur žiemą spigina šaltis, siaučia pūgos ir stepių audros, remontuoti dažnai gendančių automobilių. Tą kelią daug paprasčiau įveikti traukiniu, kuriuo net nebūtina gabenti vilkiko. Vilkikas krovinių pasitiks paskirstymo stotyje, t. y. sausumos uoste. Čia galėtų puikiai pasitarnauti tarptautiniu mastu išgarsintas traukinys „Saulė“. Žinau, kad oponentai tuoj pat pasakys – traukiniui nėra atgalinio krovinio. Jį reikia rasti. Nesu pranašas, bet manau, kad kito kelio nėra.

**Nuo pat savo veiklos pradžios „Šturvalas“ pasuko į logistikos vandenį. Nors teigiama, kad logistikos užuomazgų aptinkama maždaug 2700 m. prieš mūsų erą, t. y. piramidžių statybos laikotarpiu, tačiau prieš penkiolika metų Rytų Europos ir NVS šalyse, kur Jūs dirbate, logisti-**



**ka dar buvo pakankamai naujas žodis ir naujas verslas. Kaip Jūs tuo metu matėte ir kaip įsivaizdavote logistikos verslą?**

**Povilas:** Logistika yra visur, net ir kiekvienos dienos planavime.

**Vytautas:** Mane stebina, kad netgi verslo sluoksniuose neretai logistika tapatinama su ekspedicija. Tai – visiškai skirtingos sąvokos. Ekspedicija yra tada, kai paimi krovinį iš vieno ir perduodi kitam. Ekspeditorius dažniausiai nieko nežino ir nenori žinoti apie krovinį ir juo labiau prisiimti už jį atsakomybę. Logistas viską žino apie krovinį: jo charakteristikas, kaip jis supakuotas, kas jo siuntėjas ir gavėjas. Ekspeditorius parduoda gabenimo iš taško A į tašką B paslaugas. Logistas parduoda darbo organizavimą, kad krovinys būtų nugabentas nuo durų iki durų saugiai, sutartu, tiksliai apibrėžtu laiku (*just in time*) ir už geriausią kainą. Kitaip sakant, jis parduoda protą. Ne veltui logistika laikoma unikalia strateginės orientacijos kūrybos sfera, o jos pagrindiniuose apibrėžimuose dominuoja žodžiai: mokslas, protas, procesų organizavimas, materialinių ir nematerialinių operacijų valdymas, kryptingas ūkininkavimas.

**Su kokiais sunkumais susidūrėte kurdami tarptautinę logistikos kompaniją, o vėliau ir visą kompanijų grupę?**

**Vytautas:** Su žmogiškuoju faktoriumi ir įstatymais. Kai kompanijoje išaugintas, išmokytas specialistas perbėga pas konkurentus, paskui save išsivesdamas klientus, tai smarkiai pakerta pasitikėjimą žmonėmis. Na, o įstatymai yra taip dažnai keičiami ar papildomi įvairiais poįstatyminiais aktais ir kitokiais priedėliais, kad verslas net ne visuomet suspėja apie juos sužinoti. Dar blogiau, kai verslas bando mas bausti atgaline data už veiksmus, kuriuos jis atliko prieš kelis metus, kai vienoks ar kitoks įstatymas ar jo papildymas dar net nebuvo priimtas ir apie tokią galimybę net nebuvo diskutuojama.

**Kas buvo Jūsų mokytojai ir ko išmokote per tuos 15 metų?**

**Povilas:** Kompanijos pamatus paklojo ir pirmasis verslo mokytojas buvo tėtis, o toliau praktika, praktika, praktika. Tam tikrą laiką dirbau visuose kompanijos skyriuose, kol perpratau visą sistemą.

**Vytautas:** Didžiausias mokytojas versle buvo mano darbdavys danas Ūle Skovhuus – vaikiškų rūbų fabriko savininkas. Pas jį aš dirbau vairuotoju, išvežiodavau prekes po Europą. Ūle niekada nepriimdavo jokio skubaus sprendimo. Jis nepuolė spręsti problemų čia ir dabar, leisdavo joms atvėsti. Ūle apie jokią žmogų negalvojo blogai. Jeigu darbuotojas padarydavo klaidą, jis nepriekaištaudavo, bet ramiai paaiškino, kaip reikia daryti. Savo darbuotojams taikė įdomią strategiją. Jei per dvejus metus eilinis darbuotojas, vairuotojas neparodydavo jokių rezultatų, savo augimo ar indėlio į kompaniją pokyčių, Ūle jį atleisdavo. Kūrybiniais darbuotojams šis terminas buvo dukart ilgesnis – 3–4 metai. Per tokį laiką žmonės turėjo pateikti darbdaviui pasiūlymus, kaip dirbti geriau, taupiau, gražiau. Aš pas Ūle išdirbau trejus metus. Kai pradėjau savo verslą, bandžiau taikyti buvusio darbdavio strategijas. Gal aš klaidingai jas taikydavau, bet žmonės neretai pasinaudodavo mano gera intencija.

Kitas mano mokytojas jau Kazachstane buvo Teodoras Kaplanas. Šis tarptautinės reikšmės trans-

porto korifėjus buvo pirmasis žmogus, kuris palaikė mane Kazachstane įkūrus pirmąją logistikos kompaniją. Mano idėja buvo sukurti ir įgyvendinti logistikos strategiją: Europoje rinkti dalinius krovinius, sandėliuoti juos Lietuvoje, iš skirtingų klientų surinktus konsoliduotus krovininius gabenti į Kazachstaną ir kitas Azijos šalis. Vienoje mašinoje gabenome daug skirtingų krovinų skirtingiems klientams. Mes pirmieji nuo 1999 m. pradėjome propaguoti tokio pobūdžio logistiką. Tai buvo neįprasta ir keitė požiūrį į krovinų gabenimo verslą. Tokioje aplinkoje T. Kaplano palaikymas buvo labai svarbus. O jis sakydavo: „Man patinka šis lietuvis ir jo užsispyrimas.“

**Kuo užsiima kitos „TL Nika Group“ kompanijos?**

**Vytautas:** Į grupę įeina logistikos, transporto, automobilių remonto, detalių pardavimo kompanijos Lietuvoje, Vokietijoje, Kazachstane ir Kirgizijoje.

**Kaip per 15 metų pasikeitė verslo ir Jūsų požiūris į logistiką bei pati logistika?**

**Vytautas:** Logistika išgyvena sunkų periodą. Tokią situaciją suformavo 40 proc. sumažėjęs krovinų srautas ir tiek pat nukritusios kainos. Dabar logistikos vaidmuo yra nepelnytai menkinamas, o logistinius sprendimus labai sunku taikyti, nes klientai stengiasi taupyti būtent logistikos sąskaita. Jie skleidžia nuomonę, kad logistika gauna pinigus už nieką, kad logistai, kurie ešą tik jų pinigų švaistytojais, nereikalingi arba geriausiu atveju turi dirbti veltui. Kuo labiau mes taikomės prie kliento, tuo daugiau

## Turint galvoje, kad pagal JT dokumentą sausumos uostas prilyginamas jūrų uostui, bendro dokumento esmė yra tai, kad krovinio vežimas geležinkeliu prilyginamas krovinio gabenimui jūra nuo uosto iki uosto, o geležinkelio transporto koridorius tampa jūrų kelio iš Europos ar Amerikos į Vidurinės Azijos šalis tęsinium.

jis reikalauja. Be įvairiausių pinigais visiškai nepagrįstų kliento pageidavimų ir reikalavimų, mes dar turime pereiti pasienio bei muitinės užkardas, iš kurių ištrūkstame kaip gerokai numelžta karvė... Taigi tokia nūnai logistika. Tikiuosi, kad tai laikina.

**Kokia logistikos ateities perspektyva? Kokią ją matote Jūs?**

**Povilas:** Be logistikos neišsiversime. Vystantis technikai ir technologijoms, vis labiau priartėja ne tik Europa, bet ir Azija, Amerika, Afrika. Iš bet kurios pasaulio vietos gali užsisakyti prekę ten, kur ją randi už geresnę kainą ar geresnės kokybės. Visa tai reikia suplanuoti, organizuoti, atgabenti. Tai yra logistikos veiklos sfera.

**Vytautas:** Esu įsitikinęs, kad prie tikrosios logistikos reikės grįžti ir visi kliento, logisto ir valstybinių institucijų santykiai sugrįš į savo vietas. Bet prieš tai mes, matyt, dar pridarysime daug klaidų. O kaipgi jų išvengsi, jei dabar visagalys yra klientas ir mes dirbame taip, kaip jis liepia, tačiau už jo klaidas turime atsakyti mes. Visi už paslaugas pinigus ima iš anksto, o mes juos gauname tik praėjus net 100 ar 300 dienų nuo paslaugos suteikimo, o neretai ir visai negauname, jei gudrus klientas išmaniai surezga kokią nors dingstį. Todėl manau, kad mes turime turėti galimybę apsidrausti nuo nesumokėjusio kliento grėsmės. Tai būtų tarsi žalia korta.

**Kokie kompanijos ateities planai ir perspektyvos?**

**Povilas:** Tapti lydere smulkių krovininių gabenime iš Europos į Centrinę Aziją.

**Vytautas:** Mūsų kompanijos veikla labai priklauso nuo pasaulinės ekonomikos. Logistai, kaip barometras, pirmieji pajunta rinkos svyravimus. Manau, kad dar porą metų mes negalėsime savo žodžio tarti užsakovams, kurie dabar mąsto kitaip nei prieš ketverius metus, galvodami, kad gavę užsakymą, turime bučiuoti jiems rankas ir dirbti už dyką. Tai, kaip jie dabar traktuoja logistiką, padarys labai neigiamą poveikį valstybėms ir patiems verslininkams.

**Pastaruju metu daug kalbama ir rašoma apie pasaulinės ekosistemos logistikos grandines. Garsus Azijos logistikos ekspertas ir nuolatinis žurnalo JŪRA MOPE SEA autorius Mark Millar pernai išleido didelio pasisekimo sulaukusią**

knygą „Global Supply Chain Ecosystems“, kuri galės būti patikima pagalbininke ir pradedantiems, ir patirties turintiems logistams. Kokioje pasaulinės ekosistemos grandinės vietoje Jūs matote „Šturvalo“ vietą?

**Vytautas:** Su Marku esame labai įdomiai diskutavę dar 2010 m., kai kompanija „TL Nika Group“ kartu su tarptautiniu verslo žurnalu JŪRA MOPE SEA Almatoje surengė konferenciją „Logistikos vaidmuo kelyje Azija–Europa“, kurioje Markas buvo vienas iš moderatorių. Daugeliu požiūrių apie logistiką mūsų mintys sutapo. Dabar mes jungiame valstybes. Logistikos ateitis – sujungti kontinentus.

**Ačiū už pokalbį.**



# КЛАЙПЕДСКИЙ ПОРТ РАБОТАЕТ ДЛЯ СВОИХ ПАРТНЕРОВ

**Клайпедский порт и его пользователи, постоянно инвестируя в инфраструктуру и супраструктуру, стремятся создать как можно более благоприятные условия для своих партнеров. Основной целью порт считает снижение транспортных издержек во всей логистической цепи, чтобы повысить конкурентоспособность товаров изготовителей – партнеров порта, а также для сохранения традиционных транспортных потоков – западного и восточного.**

## Рекордный грузооборот обусловлен и надежными партнерами

В прошлом году Клайпедский порт, обработав 38,51 млн тонн, побил абсолютно лучший результат годового грузооборота в истории порта. Столь высокие результаты больше всего обусловлены ростом на 29 % перевалки нефтепродуктов, также выросшим примерно на 10 % грузооборотом сыпучих удобрений, что произошло под влиянием роста объемов экспорта удобрений, а также подскочившей на 5,7 % перевалкой зерна.

«Добиться лучшего результата за всю историю порта удалось благодаря постоянным инвестициям в портовую инфраструктуру, большому заделу портовых компаний и их постоянным инвестициям в складское хозяйство, современные технологии. Отрадно, что дирекция порта и пользователи порта работают с доверием друг к другу. Несомненно, хороший результат обусловлен и надежными партнерами. В последние годы Клайпедский порт удерживает позиции наиболее динамично развивающегося порта во всем регионе», – говорит генеральный директор дирекции Клайпедского государственного морского порта Арвидас Вайткус.

Среднегодовой прирост грузооборота в Клайпедском порту составляет около 7 %.

Старт текущего года для Клайпедского порта также был успешным.

За первый квартал Клайпедский порт обработал 9,96 млн тонн грузов. Это на 10 % больше чем за тот же самый период прошлого года. В начале года больше всего грузооборот рос за счет нефтепродуктов, зерна и грузов ро-ро. Это произошло потому, что через Клайпедский порт направлялись российские перевозчики, чтобы добраться до Германии на паромовых линиях Клайпеды.

В Клайпедском порту осуществляется перевалка разных видов грузов – наливных, навалочных, генеральных, в порту действуют терминалы разного назначения. Около 40 % грузооборота Клайпедского порта составляют транзитные грузы.

## Новые качественные параметры

С целью удержания конкурентоспособности и создания максимально благоприятных условий для своих партнеров порт должен постоянно инвестировать в инфраструктуру.

«Это постоянная работа. Пока жмешь на педали велосипеда, то есть пока инвестируешь, до тех пор и движешься вперед. Если остановишься, можешь очень больно упасть, не удержавшись на том же уровне. Своевременные инвестиции создают все условия для создания планов и их осуществления», – отметил А.Вайткус.

Клайпедский порт готовится к планируемой в будущем 17-метровой глубине судоходного канала. Только что завершены работы по углублению до 15,5 м судоходного канала в открытом море на отрезке протяженностью примерно 1 км 200 м. По словам А.Вайткуса, очень важно, что суда с большой осадкой в сложных погодных условиях смогут сохранить более высокую скорость и безопасно достичь морских ворот и акватории порта.

В конце прошлого года внутренний судоходный канал от ворот порта до десятого причала был углублен на полметра – с 14,5 м до 15 м.

«Это новый качественный скачок, позволяющий принимать суда еще больших габаритов. Углубление части канала до 15 метров позволит полностью загружать суда типа «Panamax» и принимать суда типа «Postpanamax». Чтобы быть конкурентоспособными, мы должны обеспечить необходимые глубины как в судоходном канале, так и возле причалов», – считает А.Вайткус.

Эти этапы углубления являются важным заделом для достижения 17-метровой глубины в будущем. В 2018–2021 гг. планируется углубить судоходный канал до устья реки до 16,5–17 м.

В настоящее время начинаются работы по реконструкции причалов под планируемую глубину 16,5. Увеличение глубины в судоходном канале позволит принимать суда больших параметров – большей длины, грузоподъемности – и полностью их загружать. В порту также ведется прокладка железнодорожных подъездных и выставочных путей, чтобы портовые предприятия могли более свободно вести работу по оказанию клиентам перегрузочных и складских услуг. В этом году берется старт работы по развитию инфраструктуры в

Дровяной бухте, т.е. той части, где действуют важные для порта компании – Клайпедский контейнерный терминал, KLASCO, «Malku terminalas», АО «Vakarų laivų gamykla», «Vakarų krova». Здесь главная цель – глубина 14,5 м, чтобы можно было полностью загружать суда типа «Panamax». В этом году общие запланированные дирекцией порта инвестиции в инфраструктуру составят около 23,5 млн евро.

## Показатель надежности и прозрачности

Последовательная инвестиционная программа является одним из важных показателей для партнеров, приходящих в Клайпедский порт.

«Те, кто приходит в порт и хочет с нами сотрудничать, особенно подчеркивают и ценят последовательность: что мы планируем, то и выполняем. Наши инвестиции тоже всегда последовательны. Сегодня у нас имеется программа инвестиций до 2020 г. Это короткая программа с очень четкими тенденциями развития порта», – утверждает А. Вайткус.

В качестве привлекательного критерия Клайпедского порта обычно указывается тот факт, что порт не замерзает в зимнее время, что благоприятно сказывается на контейнерообороте. Важными показателями являются также быстрая оборачиваемость вагонов АО «Lietuvos geležinkeliai», приемлемая ценовая политика, хорошие автомобильные дороги, тесный контакт с литовскими перевозчиками, доминирующими не только в Литве, но и в Европе. Неудивительно, что работающих в порту специалистов высоко ценят на мировом рынке.

«Для наших партнеров важна прозрачная политика государства в вопросах инвестирования и развития этого крупнейшего в Литве транспортно-транзитного узла. Подрядчики часто говорят, что с нами приятно работать, поскольку проекты не засекречиваются, они видят четкую систему расчетов. Мы совершенно не пользуемся договорными возможностями затягивания с оплатой, а это импонирует подрядчикам, стремящимся работать в Клайпедском порту. Такая благоприятная предпринимательская среда является хорошим выбором для тех, кто хочет прийти в Клайпедский порт не только для производства подрядных работ, но и для осуществления погрузочной деятельности», – заверяет А.Вайткус.



# KLAIPĖDOS UOSTAS DIRBA SAVO PARTNERIAMS

**Klaipėdos uostas ir jo naudotojai, nuolat investuodami į infrastruktūrą bei suprastruktūrą, siekia sudaryti kuo palankesnes sąlygas savo partneriams. Pagrindinis uosto tikslas – sumažinti transporto kaštus visoje logistikos grandinėje, kad uosto partnerių-gamintojų prekės būtų konkurencingesnės rinkoje, o taip pat pabrėžiamas siekis išlaikyti transporto srautus, kurie buvo ir yra tradiciški – Vakarų ir Rytų srautai.**

## Rekordinę krovą lemia ir patikimi partneriai

Pernai Klaipėdos uostas, perkrovęs 38,51 mln. tonų, pasiekė absoliučiai geriausią uosto metinį rezultatą. Gerus rezultatus labiausiai lėmė apie 29 proc. augusi naftos produktų apyvarta, taip pat apie 10 proc. šoktelėjusi birių trąšų krova, kuriai įtakos turėjo išaugusios trąšų eksporto apimtys ir 5,7 proc. didėjusi grūdų krova.

„Pasiėkti geriausią rezultatą per visą uosto istoriją pavyko nuolat investuojant į uosto infrastruktūrą, dėl didelio uosto kompanijų įdirbio bei jų nuolatinių investicijų į sandėlių ūkius, modernias technologijas. Galime pasidžiaugti, kad Uosto direkcija ir uosto naudotojai dirba vieni kitais pasitikėdami. Be abejo, gerą rezultatą lemia ir patikimi partneriai. Pastaraisiais metais Klaipėdos uostas išlaiko vieno labiausiai augančio uosto pozicijas visame regione“, – sako Klaipėdos valstybinio jūrų uosto direkcijos generalinis direktorius Arvydas Vaitkus.

Vidutinis metinis krovos pokytis Klaipėdos uoste svyruoja apie 7 proc. Šių metų startas Klaipėdos uostui taip pat sėkmingas.

Per pirmąjį šių metų ketvirtį Klaipėdos uostas perkrovė 9,96 mln. t krovinių, t. y. 10 proc. daugiau negu per tą patį laikotarpį pernai. Metų pradžioje labiausiai krovinių apyvartą augino naftos produktai, grūdai, ro-ro kroviniai. Tam įtakos turėjo per Klaipėdos uostą pasukę rusų vežėjai, kurie Vokietiją bandė pasiekti keltais iš Klaipėdos.

Klaipėdos uoste kraunami įvairių rūšių kroviniai – skystieji, birieji generaliniai, uoste veikia įvairios paskirties terminalai. Apie 40 proc. Klaipėdos uosto krovinių apyvartos sudaro tranzitiniai kroviniai.

## Nauji kokybiniai parametrai

Norėdamas išlikti konkurencingas bei sudaryti kuo palankesnes sąlygas savo partne-

riams, uostas privalo nuolat investuoti į infrastruktūrą.

„Tai yra nuolatinis darbas. Kol mini dviratį, t. y. kol investuoji, tol riedi į priekį. Jeigu sustosi, gali labai skaudžiai kristi, nebeišilaikyti tame pačiame lygyje. Laiku padarytos investicijos lemia visas sąlygas kurti planus ir juos įgyvendinti“, – pabrėžia A. Vaitkus.

Klaipėdos uostas sparčiai rengiasi ateityje planuojamam 17 m gyliui kanale. Ką tik baigti gilinimo iki 15,5 m darbai atviroje jūroje esančiame laivybos kanale maždaug 1 km 200 m ruože. Anot A. Vaitkaus, labai svarbu, kad didesnės gramzdos laivai, esant sudėtingesnėms oro sąlygoms, galės išlaikyti didesnę greitį ir saugiai pasiekti uosto vartus bei uosto akvatoriją.

Praejusį metų pabaigoje vidinis laivybos kanalas nuo uosto vartų iki dešimtos krantinės buvo išgilintas pusę metro – nuo 14,5 m iki 15 m.

„Tai naujas kokybinis šuolis uoste, leisiantis priimti dar didesnius laivus. Kanalo dalies išgilinimas iki 15 m leidžia pilnai pakrauti „Panamax“ tipo laivus ir priimti „Postpanamax“ tipo laivus. Norėdami būti konkurencingi, turime užtikrinti reikiamus gylius tiek laivybos kanale, tiek prie krantinių“, – teigia A. Vaitkus.

Šie gilinimo etapai yra reikšmingas įdirbis ateityje siekiant 17 m gylis. 2018–2021 m. planuojama uosto laivybos kanalą iki upės žiočių išgilinti iki 16,5–17 m.

Šiuo metu pradedami krantinių rekonstravimo darbai dėl planuojamo iki 16,5 m gylis prie krantinių. Didėnis gylis laivybos kanale bei prie krantinių leis priimti didesnių parametru – ilgesnius, didesnės talpos – laivus bei juos pilnai pakrauti. Uoste taip pat tiesiami nauji geležinkelio privažiavimo ir postovio keliai tam, kad uosto įmonės galėtų lanksčiai dirbti klientams teikdamos krovos ir sandėliavimo paslaugas. Šiais metais startuojama su infrastruktūros išvystymo planais Malkų įlankoje, t. y. dalyje, kur veikia reikšmingas

uostui kompanijos – Klaipėdos konteinerių terminalas, „Klasco“, Malkų įlankos terminalas, „Vakarų laivų gamykla“, „Vakarų krova“. Čia pagrindinis siekis yra 14,5 m gylis, kad būtų galima pilnai pakrauti „Panamax“ tipo laivus. Šiomet bendrai Uosto direkcijos suplanuotos investicijos į infrastruktūrą sieks apie 23,5 mln. Eur.

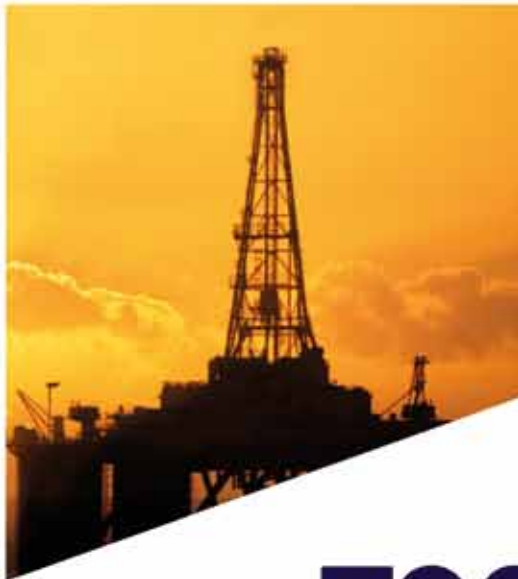
## Patikimumo ir skaidrumo rodiklis

Nuosekli investicinė programa yra vienas reikšmingiausių rodiklių į Klaipėdos uostą ateinantiems partneriams.

„Tie, kurie ateina į uostą ir nori būti tarp mūsų, ypač pabrėžia ir vertina nuoseklumą – jeigu planuojame, pasakome, tai ir darome. Mūsų investicijos yra tęstinės. Šiandien turime investicijų programą iki 2020 m., tai yra trumpoji programa su labai aiškėmis tendencijomis, ką mes darysime“, – tvirtina A. Vaitkus.

Kaip patrauklus Klaipėdos uosto kriterijus paprastai yra įvardijamas neužšalantis uostas žiemos metu, kas ypač stipriai veikia konteinerių apyvartą. Kaip svarbūs rodikliai įvardijami „Lietuvos geležinkelių“ vagonų geras apyvartumas, priimtina kainų politika, taip pat geri automobilių keliai ir ne tik Lietuvoje, bet ir Europoje dominuojantys Lietuvos vežėjai. Nebestebina, kad uoste dirbantys specialistai yra aukštai vertinami pasaulinėje rinkoje.

„Mūsų partneriams yra svarbi skaidri valstybės politika investuojant ir vystant šį didžiausią Lietuvos transporto, tranzito mazgą. Rangovai dažnai pasako, kad malonu dirbti, nes neslepiami projektai, jie mato gerą atsiskaitymo sistemą. Tikrai nesinaudojame sutartinėmis galimybėmis uždelsti apmokėjimą, o tai imponuoja rangovams, siekiantiems dirbti Klaipėdoje. Taip pat tokia verslo aplinka yra gera opcija tiems, kurie nori ateiti į Klaipėdos uostą ne tik rangos darbams, bet ir krauti“, – tvirtina A. Vaitkus.



# TGC 2016

Turkmenistan Gas Congress

## 7<sup>TH</sup> INTERNATIONAL TURKMENISTAN GAS CONGRESS

19-20 May 2016  
Avaza, Turkmenbashi, Turkmenistan

## 7<sup>ОЙ</sup> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА

19-20 мая 2016 года  
Аваза, Туркменбаши, Туркменистан

ORGANISED BY | ОРГАНИЗАТОР:



State Concern «Turkmengaz»  
Государственный концерн  
«Туркменгаз»

CO-ORGANISER | СО-ОРГАНИЗАТОР:



[www.turkmenistangascongress.com](http://www.turkmenistangascongress.com)

For further information please contact Summit Trade Events:  
За более полной информацией обращайтесь к Summit Trade Events:

In London / в Лондоне:  
Tel. / Тел.: + [44] 0207 596 5136  
Fax: / Факс: + [44] 0207 596 5275  
e-mail: [info@summittradeevents.com](mailto:info@summittradeevents.com)

In Ashgabat / в Ашхабаде:  
Tel. / Тел.: +993 12 264000  
e-mail: [summittradeevents@gmail.com](mailto:summittradeevents@gmail.com)

State Concern Turkmengas:  
Государственный концерн «Туркменгаз»:  
Tel. / Тел.: +99312 40 33 85  
Fax: / Факс: +99312 40 32 54  
E-mail: [turkmengaz@online.tm](mailto:turkmengaz@online.tm)



## (AV17)GALLERY

EXCLUSIVE AND UNIQUE  
BALTIC AMBER JEWELLERY  
AND BUSINESS GIFTS

CONTEMPORARY  
ART EXHIBITIONS



# АВИАЦИОННЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Как повысить эффективность логистических бизнес-процессов в российских аэропортах и авиатранспортных комплексах? Этот вопрос можно считать ключевым в развитии российского рынка авиационных грузоперевозок.**

На сегодняшний день рынок авиаперевозок сравнительно невелик в общем объеме рынка транспортных услуг: авиатранспортом перевозятся в России менее 1% грузооборота – это в первую очередь скоропортящиеся товары, почта, небольшие отправления на дальние расстояния, срочная и требующая специальных условий транспортировка грузов.

Тем не менее, грузовые авиаперевозки являются одной из ключевых составляющих международных цепей поставки товаров от двери до двери, без которой представить нашу сегодняшнюю жизнь невозможно. Мир изменился, появились новые рынки, такие, как, например, рынок дистанционной торговли, требующий скорости доставки и растущий ежегодно темпами, превышающими рост во всех других сегментах логистики. При общем спаде в последние годы объемов авто, морских и железнодорожных перевозок авиационная отрасль показывает рост в первую очередь именно за счет роста рынка дистанционной торговли.

## Грузовые авианакладные и манифесты еще бумажные по Варшавской конвенции 1929 года

Игнорировать текущие мировые тенденции Россия просто не может. Однако на сегодняшний день она сильно отстает от всего остального мира, где данной отрасли отдается приоритет. В области международного права Россия до сих пор живет по Варшавской конвенции 1929 года, которая предполагает наличие бумажных грузовых авианакладных и грузовых манифестов и более низкую ответственность перевозчиков как за

пассажиров, так и за грузы.

Монреальская конвенция 1999 года, вступившая в силу в 2003 году после ратификации ее 30-ю странами, включая США, до сих пор не ратифицирована Российской Федерацией, хотя к ней уже присоединились 103 государства. По этой причине Россия не внедряет электронный документооборот, что усложняет мультимодальность авиатранспорта и фактически препятствует развитию логистики дистанционной торговли.

Российские компании, занимающиеся грузовыми авиаперевозками, по-прежнему не работают через систему международных расчетов за перевозки (CASS IATA). По словам регионального директора ИАТА в России и СНГ Дмитрия Шамраева, только 11 (из более чем 100) российских авиакомпаний и всего несколько логистических компаний являются агентами IATA.

Сегодня среди российских участников транспортного рынка только начинает свое развитие и становление отраслевая **система взаиморасчетов по грузовым перевозкам (CASS), когда все операции проводятся через ИАТА с минимизацией потерь времени и излишних расходов.** Пока (по словам Дмитрия Шамраева) в России каждый грузовой агент, продавая перевозку той или иной грузовой авиакомпании, вынужден поддерживать достаточно обременительные механизмы администрирования, т.е. оформление грузовых накладных, составление отчетов, перевод средств и т.д. с каждой из своих авиакомпаний и кредиторов.

## Комитет по логистике Торгово-промышленной палаты РФ вместе с ACEX формируют транслогистическую платформу

Эти вопросы, а также другие проблемы развития авиационной отрасли широко обсуждаются как на государственном уровне, так и среди представителей бизнеса, по итогам различных отраслевых бизнес-встреч, логистических форумов и конференций начинают развиваться новые проекты государственно-частного партнерства.

В частности, работу по такой кооперации бизнеса и власти ведет комитет по логистике Торгово-промышленной палаты РФ на базе формирования сетевой транслогистической платформы при активном участии российского международного логистического альянса ACEX (Associated Cargo Experts), представляющего интересы предпринимательства.

Альянс ACEX был создан в конце 2013 года как организация, объеди-







## Актуальные вопросы на IV Евроазиатской конференции «Транс-Евроазиатская логистическая платформа: практика, продукты, рынки»

няющая независимых российских и иностранных экспедиторов с целью развития совместного бизнеса, связанного с логистикой и таможенным оформлением на территории России и СНГ. Компании, объединившиеся в логистический альянс на базе совместных интересов, вот уже несколько лет активно внедряют систему единой платформы оптимизации совместных бизнес-процессов, проверяя на опыте своих членов в различных регионах России эффективность ее функционирования.

Суть платформы состоит в координации совместных бизнес-процессов между потребителями (клиенты), экспертами (логисты-экспедиторы), операторами (авиакомпаниями) и инфраструктурой (аэропорты). Функционирование платформы реализуется на основе доверительного и взаимовыгодного взаимодействия всех участников, т.е. составных частей платформы.

Альянс поддерживает мировую практику IATA по внедрению систем управления глобальными цепочками поставок через аккредитацию в IATA грузовых агентов и экспедиторов. Более того, иностранные члены альянса уже активно используют данную систему.

Специалистами логистического альянса обсуждается в ТПП и на бизнес-переговорах создание объединяющей структуры, представляющей те российские экспедиторские компании, которым сложно получить членство IATA в силу различных причин и стать полноправными участниками мирового рынка грузовых авиаперевозок и, соответственно, частью глобальных цепочек поставок.

Использование транзитного потенциала России видится сейчас экспертам одним из наиболее перспективных направлений в развитии авиационных грузоперевозок в России, а успешное использование этого потенциала напрямую зависит от способа умелой координации всех бизнес-процессов.

Работа по развитию системы координации логистических грузопотоков уже идет. Российские компании-члены ACEX сотрудничают с такими крупными международными корпорациями, как *Clasquin*, *Lagermax*, *Cargo Partner*, *Hankyu Hanshin*, *Aramex* за рубежом. Альянс ведет переговоры о возможных программах сотрудничества с крупнейшими авиакомпаниями мира по стимулированию роста продаж грузовых авиаперевозок, в частности, с *Ethihad Airways* и *Airfrance-KLM Cargo*. Сотрудничество с аэропортами находится на стадии договорных отношений, альянсом подписаны контракты с грузовыми терминалами центрального авиационного узла России и с ведущими экспедиторскими компаниями российских регионов.

Эти шаги позволяют постепенно наладить координирование евроазиатских грузопотоков и транзитных перевозок через Россию. При дальнейшем развитии платформы сетевой бизнес-кооперации возможно создание единого экспертного комитета или совета менеджеров отрасли, который, имея в своем составе представителей участников платформы, будет иметь возможность оптимизировать логистические грузопотоки.

Практическим результатом работы такого комитета может стать решение вопросов ратификации Монреальской конвенции, внедрения *e-freight*, агентирования форвардеров (экспедиторов-логистов), внедрения системы взаиморасчетов через CASS, вовлечения логистических компаний разной направленности, а также крупных грузовладельцев. Все то, что сейчас так необходимо рынку российской авиационной логистики.

Эти вопросы в числе прочих выдвигались и обсуждались альянсом ACEX 24 марта в Торгово-промышленной палате РФ на IV Евроазиатской конференции «Транс-Евроазиатская логистическая платформа: практика, продукты, рынки», на которой ACEX является организатором авиационной сессии.

Необходимо решать следующие задачи: предложить варианты управленческих решений на российском рынке авиатранспортных услуг, выявить возможности развития грузового авиатранспортного коридора Азия–Европа–Азия с учетом воздушного пространства России, рассмотреть проекты по минимизации совокупных издержек клиентов, авиакомпаний, аэропортов, логистических компаний на основе сетевой кооперации. В сессии примут участие представители А/К Эйрфранс-КЛМ, А/П Шереметьево, А/К Аэрофлот, А/П Внуково, А/К Эйрбриджкарго, А/П Екатеринбург, АЭВТ, ИАТА и другие.

Вторым этапом практической реализации в рамках альянса принятых в ТПП решений станет 3-я ежегодная международная конференция альянса ACEX, которая состоится 21-23 апреля 2016 года. В ней также примут участие представители ведущих авиакомпаний и международных логистических ассоциаций, топ-менеджеры транспортно-логистических компаний России, Германии, США, Китая, Тайваня, Канады, Индии и других стран. Будут проведены необходимые переговоры между потенциальными участниками платформы, обсуждаться новые схемы практического взаимодействия между участниками.

Выстраивание цепочек поставок, формирование стоимости для местных компаний, малых, средних и крупных игроков рынка сможет функционировать тем успешнее, чем более широкую партнерскую сеть наберет платформа, позволяя унифицировать IT-решения, складские программы, системы отслеживания грузов для различных участников рынка. Концепция кооперации необходима как малому и среднему бизнесу, так и крупным сетевым операторам и становится долгосрочной практической стратегией развития грузовых авиаперевозок в России.





# KROVINIŲ PERVEŽIMAS ORO TRANSPORTU RUSIJOJE: TENDENCIJOS IR PERSPEKTYVOS

**Kaip padidinti logistikos verslo procesų efektyvumą Rusijos oro uostuose bei oro transporto kompleksuose? Šį klausimą galima laikyti esminiu vystant krovinių pervežimą oro transportu Rusijos rinkoje.**

Šiandien krovinių gabenimas oro transportu sudaro nedidelę dalį visos transporto paslaugų rinkos – oro transportu Rusijoje pervežama mažiau nei 1 proc. krovinių. Visų pirma, tai greitai gendančios prekės, paštas, nedidelės siuntos tolimais atstumais, skubus ir reikalaujantis specialių sąlygų krovinių transportavimas.

Nežiūrint to, krovinių pervežimas oro transportu yra viena svarbiausių tarptautinės grandies sudėtinių dalių pristatant krovinį nuo durų iki durų, be kurios neįmanoma įsivaizduoti šiandieninio gyvenimo. Pasaulis pasikeitė, atsirado naujos rinkos, pavyzdžiui, nuotolinė prekyba, reikalaujanti greito pristatymo ir kiekvienais metais auganti tokiais tempais, kurie viršija augimą visuose kituose logistikos segmentuose. Pastaraisiais metais, esant bendram pervežimų nuosmukiui automobilių, jūros bei geležinkelių transporto šakose, aviacijos paklausa auga ir pirmiausia dėl nuotolinės prekybos rinkos plėtos.

## Krovinių lydraščiai ir manifestai vis dar popieriniai pagal 1929 m. Varšuvos konvenciją

Ignoruoti esančių pasaulio tendencijų Rusija negali. Tačiau šiandien ji gerokai atsilieka nuo viso pasaulio, kuriame šiai sričiai suteikiama pirmenybė. Tarptautinės teisės srityje Rusija iki šiol gyvena pagal 1929 m. Varšuvos konvenciją, kuri numato popierinius krovinių lydraščius ir krovinių manifestus bei mažesnę pervežėjų atsakomybę ne tik už keleivius, bet ir už krovinius.

1999 m. Monrealio konvencija, įsigaliojusi 2003 m., kai ją ratifikavo 30 šalių, tarp kurių buvo ir JAV, iki šiol neratifikuota Rusijos Federacijoje, nors prie jos jau prisijungė 103 valstybės. Dėl šios priežasties Rusija nedegia elektroninio apsikeitimo dokumentais, todėl apsunkinamas oro transporto multimodalumas ir faktiškai trukdoma vystyti nuotolinės prekybos logistiką.

Rusijos kompanijos, teikiančios krovinių pervežimo oro transportu paslaugas, kaip ir anksčiau, nedirba su tarptautinių atsiskaitymų už pervežimus sistema (CASS IATA). IATA regioninio direktoriaus Rusijoje ir NVS šalyse Dmitrijaus Šamrajevo žodžiais tariant, tik 11 (iš daugiau nei 100) Rusijos aviakompanijų ir keletas logistikos kompanijų yra IATA agentai.

Šiandien tarp Rusijos transporto rinkos dalyvių tik pradeda vystytis ir įsivirtinti tarpusavio atsiskaitymo už krovinių pervežimą šakinė sistema (CASS), kai visos operacijos vykdomos per IATA, mažinant laiko nuostolius bei nereikalingas išlaidas. Kol kas, pasak D. Šamrajevo, Rusijoje kiekvienas krovinių agentas, parduodamas pervežimą vienai ar kitai krovinių gabenimo oru kompanijai, priverstas palaikyti ganėtinai apsunkinančius administravimo mechanizmus, t. y. įforminti krovinių lydraščius, rašyti ataskaitas, pervedti lėšas ir t. t. su kiekviena savo oro kompanija ir kreditoriais.

## RF prekybos, pramonės ir amatų rūmų logistikos komitetas kartu su ASEX formuoja translogistikos platformą

Šie klausimai bei kitos aviacijos šakos vystymo problemos plačiai svarstomos ne tik vyriausybės lygiu, bet ir tarp verslo atstovų, remiantis įvairių šakinių verslo susitikimų, logistikos forumų bei konferencijų nutarimais pradeda vystytis nauji valstybės ir privataus verslo partnerystės projektai.

Pavyzdžiui, tokį verslo ir valdžios kooperacijos darbą atlieka RF prekybos ir pramonės rūmų logistikos komitetas, formuodamas tinklo translogistikos platformą aktyviai dalyvaujant Rusijos tarptautiniam logistikos aljansui ACEX (*Associated Cargo Experts*), atstovaujantiems verslo interesams.





ACEX aljansas buvo įkurtas 2013 m. pabaigoje, kaip organizacija, vienianti nepriklausomus Rusijos bei užsienio ekspeditorius, kurios tikslas – vystyti bendrą verslą, susijusį su logistika ir muitinės įforminimu Rusijos bei NVS šalių teritorijoje. Bendrų interesų pagrindu susijungusios į logistikos aljansą kompanijos jau keletą metų aktyviai diegia bendrų verslo procesų optimizavimo vieningos platformos sistemą, savo narių įvairiuose Rusijos regionuose patirtimi išbandydamos jos funkcionavimo efektyvumą.

Platformos esmė – koordinuoti bendrus verslo procesus tarp vartotojų (klientai), ekspertų (logistai ekspeditoriai), operatorių (oro kompanijos) ir infrastruktūros (oro uostai). Platforma funkcionuoja visų dalyvių, t. y. platformos sudėtinųjų dalių, tarpusavio pasitikėjimo ir naudingumo pagrindu.

Aljansas palaiko IATA pasaulinę praktiką diegiant globalių tiekimo grandinių valdymo sistemas per krovinių agentų ir ekspeditorių akreditavimą IATA. Be to, aljanso užsienio nariai jau aktyviai naudojami šia sistema.

PPR ir verslo derybose logistikos aljanso specialistai aptaria jungiančios struktūros, atstovaujančios toms Rusijos ekspedicijos kompanijoms, kurioms dėl įvairių priežasčių sunku tapti IATA narėmis bei pilnateisiais krovinių pervežimo oru pasaulio rinkos dalyviais ir atitinkamai globalių tiekimo grandžių dalimi, sukūrimą.

Rusijos tranzito potencialo panaudojimą ekspertai dabar mato kaip vieną perspektyviausių krypčių vystant krovinių gabenimą oru Rusijoje, o sėkmingas šio potencialo panaudojimas tiesiogiai priklauso nuo visų verslo procesų teisingos koordinacijos būdo.

Logistikos krovinių srauto sistema jau vystoma. ACEX narės bendradarbiauja su tokiomis stambiomis tarptautinėmis korporacijomis užsienyje kaip „Clasquin“, „Lagermax“, „Cargo Partner“, „Hankyu Hanshin“, „Aramex“. Aljansas derasi dėl galimų bendradarbiavimo programų su stambiausiomis pasaulio oro kompanijomis, tokiomis kaip „Ethihad Airways“ ir „Airfrance-KLM Cargo“, skatinant krovinių gabenimo oro transportu pardavimus. Tariamasi su oro uostais dėl bendradarbiavimo, aljansas pasirašė kontraktus su Rusijos centrinio aviacijos mazgo krovinių terminalais bei su pirmaujančiomis Rusijos regionų ekspedijavimo kompanijomis.

Šie žingsniai leis laipsniškai sukoordinuoti Europos–Azijos krovinių srautus bei tranzitą per Rusiją. Tolesnis tinklo verslo-kooperacijos platformos vystymas leis sudaryti vieningą ekspertų komitetą arba šakos vadybininkų tarybą, kuris, savo sudėtyje turėdamas platformos dalyvių atstovus, galės optimizuoti logistikos krovinių srautus.

## Aktualūs klausimai IV Eurazijos konferencijoje „Trans-Eurazijos logistikos platforma: praktika, produktai, rinkos“

Tokio komiteto darbo praktinis rezultatas gali būti Monrealio konvencijos ratifikavimo klausimo sprendimas, *e-freight* diegimas, logistų, ekspeditorių agentavimas, tarpusavio atsiskaitymo sistemos per CASS diegimas, įvairios krypties logistikos kompanijų bei stambių krovinių savininkų įtraukimas. Visa tai, kas dabar taip būtina Rusijos aviacijos logistikos rinkai.

Šie klausimai buvo keliami ir svarstomi kovo 24 d. RF Prekybos ir pramonės rūmuose vykusioje IV Eurazijos konferencijoje „Trans-Eurazijos logistikos platforma: praktika, produktai, rinkos“, kurioje ACEX organizavo aviacijos sesiją.

Būtina spręsti šiuos uždavinius: pasiūlyti valdymo sprendimų variantus Rusijos oro transporto paslaugų rinkoje, atskleisti galimybes vystyti krovinių oro transporto koridorių Azija–Europa–Azija atsižvelgiant į Rusijos oro erdvę, apsvarstyti projektus mažinant klientų, oro kompanijų, oro uostų, logistikos kompanijų bendras išlaidas tinklo kooperacijos pagrindu. Sesijoje dalyvavo aviacijos kompanijos „Airfrance-KLM“, „Aeroflot“, „Airbridge Cargo“, Jekaterinburgo, Šeremetjevo ir Vnukovo oro uostai АЭВТ, IATA atstovai ir kiti.

PPR priimtų sprendimų praktinio įgyvendinimo antruoju etapu aljanso ribose taps 3-ioji kasmetinė tarptautinė ACEX aljanso konferencija, kuri įvyks 2016 m. balandžio 21–23 d. Joje taip pat dalyvaus vedančiųjų oro kompanijų bei tarptautinių logistikos asociacijų atstovai, transporto bei logistikos kompanijų geriausi vadybininkai iš Rusijos, Vokietijos, JAV, Kinijos, Taivano, Kanados, Indijos ir kitų šalių. Įvyks būtinos derybos tarp potencialių platformos dalyvių, bus aptartos naujos dalyvių praktinio bendravimo schemas.

Kuo platesnį partnerystės tinklą sudarys platforma, leisianti unifikuoti IT sprendimus, sandėlių programas, krovinių judėjimo sekimo sistemas įvairiems rinkos dalyviams, tuo sėkmingiau funkcionuos tiekimo grandžių sudarymas, kainos formavimas vietos kompanijoms, mažiems, vidutiniams ir dideliems rinkos dalyviams. Kooperacijos koncepcija būtina mažam ir vidutiniam verslui bei stambiems tinklo operatoriams ir tampa ilgalaikė praktinė strategija vystant krovinių pervežimą oro transportu Rusijoje.



## Встреча представителей железнодорожной отрасли на высшем уровне привлекла особое внимание

Шестая международная выставка железнодорожных технологий, инфраструктуры и логистики «Eurasia Rail» собрала 300 компаний, представляющих 30 государств, и привлекла 11 539 профессиональных посетителей из 52 стран. Выставку организовало министерство транспорта, морских дел и коммуникаций Турецкой Республики, а также государственные железные дороги Турции. Спонсоры – железнодорожные компании «Tüvasaş», «Tüdemtaş», «Tülomsaş», а также организация по развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства «Kosgeb».

3–5 марта 2016 г. участники железнодорожной отрасли, инфраструктуры и логистики собрались на единственную в Евроазиатском регионе и третью по величине в мире выставку железнодорожной промышленности «Eurasia Rail». На состоявшейся в рамках выставки конференции участники и посетители могли ознакомиться с новинками и технологиями сектора, также стоящими перед отраслью вызовами и возможными путями их решения.

Компании «TF Fuarçılık» и «EUF – E Uluslararası Fuarçılık», входящие в группу предприятий «ITE Turkey», организующую новаторские выставки лидирующих в Турции отраслей промышленности, в том числе выставку железнодорожной промышленности «Eurasia Rail», внесли значительный вклад в продуктивное сотрудничество и дальнейшее развитие этой отрасли с участием основных работающих в этой стране предприятий и стран.

Выставку открыли министр транспорта, морских дел и коммуникаций Турецкой Республики Бинали Йылдырым, генеральный директор государственных железных дорог Турции Омер Йылдыз, генеральный директор Международного союза железных дорог Жан-Пьер Лубину, региональный директор «ITE Group» Винсент Брейн, промышленный директор «ITE Group» Лорент Ноэль, исполнительный директор «ITE Turkey» Бурджу Башер и директор транспортно-логистической группы «ITE Turkey» Морис Ревах.

Конференцию представителей железнодорожной индустрии, которая прошла в первый день выставки, вел бывший руководитель «Tüvasaş» и консультант министерства транспорта, морских дел и коммуникаций Турецкой Республики проф. д-р Метин Еребахан. Среди докладчиков



конференции были генеральный директор Международного союза железных дорог Ж.-П.Лубину, генеральный директор транспортного подразделения «Siemens Mobility» Джюнейт Генч, генеральный директор «GE Transportation» по России, СНГ, Европе и странам MENAT Гокхан Байхан, а также исполнительный директор «Deutsche Bahn (DB)» по Европе и Африке Бенуа Шмит. Во второй и третий день конференции в ней приняли участие ученые, высокопоставленные сотрудники неправительственной организации сектора, государственных организаций и международных предприятий. Они представили доклады на основные темы: «Городские железные дороги», «Новинки железнодорожных транспортных технологий», «Безопасные системы управления» и «Основные вызовы железных дорог». Кроме того, на прошедших во время конференции встречах были представлены такие темы, как «Научные исследования и прикладная деятельность железнодорожной индустрии», «Новые решения в сфере надзора и мониторинга железнодорожных линий», «Функции безопасности системы скоростных поездов» и «Стальная продукция

**Шестая международная выставка железнодорожных технологий, инфраструктуры и логистики «Eurasia Rail» привлекла 11 539 посетителей.**

высокой добавленной стоимости в системе железных дорог».

Директор транспортно-логистической группы «ITE Turkey» М.Ревах сказал: «Представляя важные новинки сектора, новейшие технологии и новаторскую продукцию, международная выставка железнодорожных технологий, инфраструктуры и логистики «Eurasia Rail» с первых же дней стала платформой, притягивающей внимание представителей сектора. Мы считаем, что эта выставка поможет железнодорожной индустрии добиться поставленных целей до 2023 года. После этой успешной выставки теперь мы сконцентрировали внимание на новейшей инвестиции в этой области – первой международной конференции «Oil Rail & Ports» (нефть, железные дороги и порты). Конференция, которую организуют «ITE Turkey» и партнеры железнодорожной администрации Исламской Республики Иран «EUF – E Uluslararası Fuarçılık», состоится 15–16 мая 2016 г. Ее цель – стимулировать сотрудничество железнодорожной и газонефтяной промышленности основных стран Средне-Восточной, Средней Азии и соседних стран. Конференция, которая пройдет в Иране, одном из целевых рынков Турции, должна внести вклад в рост железнодорожной индустрии и помочь в наращивании экспорта».

Благодаря семнадцати различным транспортно-логистическим выставкам, которые «ITE Group» организовала в двенадцати странах, компания накопила огромный опыт в этой сфере. Объединив мощную сеть «ITE Group plc.» и опыт «ITE Turkey», «Eurasia Rail» и впредь будет приносить выгоду железнодорожной индустрии.

Седьмая международная выставка железнодорожных технологий, инфраструктуры и логистики «Eurasia Rail» состоится 2–4 марта 2017 г.

Гюлиз Шенгюлер  
guliz.senguler@essance-istanbul.com  
www.eurasiarail.eu





## Транспортная неделя в Польше

Магдалена Гротха



«Транспортная неделя» – это хорошо знакомая платформа, ежегодно собирающая представителей морских портов, портовых и континентальных терминалов, железнодорожных и логистических операторов, экспедиторов, судоходных линий, консультационных компаний, европейских инстанций и организаций и других лиц, связанных с транспортной индустрией Европы.

«Транспортная неделя», пока что крупнейшая платформа общения в сфере транспорта в Польше, предназначенная для основных представителей транспортного рынка Европы, прошла 8–10 марта 2016 г. на факультете Гданьского университета, расположенном в городе Сопоте.

Мероприятие создало докладчиков и представителей высшего уровня, на нем были созданы великолепные условия для установления контактов. Мероприятия предыдущих «Транспортных недель» были дополнены кон-

ференциями, дискуссиями и рабочими группами, связанными с парами, экспедированием, контейнерами, интермодальным транспортом, ветроэнергетикой, сжиженным природным газом и логистикой.

Мероприятие сплотило представителей морских портов, судоходных организаций, железнодорожных и логистических операторов, экспедиторов, владельцев судоходных линий, предприятия газовой инфраструктуры, судостроительные и судоремонтные заводы, создателей офшорного рынка, предприятия, оказывающие услуги энергетики, исследовательские институты, владельцев инфраструктуры, представителей государственных учреждений, местной власти, финансовых учреждений, поставщиков продукции и услуг, консультационные компании, университеты – различные предприятия и учреждения, связанные с транспортным сектором Европы.

### МНЕНИЯ

#### Извлеченные уроки: экологические правила с точки зрения судоходной компании

Пол Вудалл, директор DFDS по вопросам окружающей среды и устойчивого развития

**Какие ошибки в осуществлении требований, касающихся контроля за выбросами серы по районам (англ. Sulphur Emission Control Areas, SECA), вы можете перечислить с точки зрения судоходной компании?**

Ключ к установлению новых правил состоит в том, что должны быть обеспечены равные условия на рынке. Для этого необходимо создать эффективный механизм управления. Самая большая ошибка SECA в реализации новых требований в отношении ограничений по уровню оксидов серы состояла в том, что нет никакой эффективной системы контроля за выполнением принятых требований. Контроль является вопросом государственного значения, а уровень эффективности контроля за соблюдением правил в разных странах ЕС варьируется. Не говоря уже о том, что штрафы за нарушения в разных странах неодинаковые, а рекомендации ЕС по унификации процедур проверки вступают в силу только в будущем году.

**Какие уроки из этих ошибок в отношении контроля могут извлечь представители судоходных линий и законодатели?**

К счастью, эти два аспекта различаются. Положения по уровню оксидов серы определены в директиве ЕС, а положения по мониторингу, отчетности и верификации (MRV) выбросов углекислого газа с судов рассматриваются в регламенте ЕС. Это должно обеспечить единый подход государств-членов ЕС к некоторым вопросам, например, размеру штрафов за нарушения. Подобно правилам по сере, соблюдение положений по MRV надлежит контролировать. Один из важнейших уроков, который следует извлечь, это обеспечить, чтобы с первого же дня давались четкие указания и можно было бы пользоваться всей необходимой структурой. Для мониторинга положений по двуокиси углерода также требуются контролеры, которые должны быть аккредитованы. Важно обеспечить не только то, чтобы выполнение этих процессов было начато достаточно рано, до истечения первого срока (31 августа 2017 г.), но и чтобы контролеры были аккредитованы надлежащим образом. В этом процессе надо не только следить за работой контролеров, но и обратить внимание на сезонность рабочих задач.



#### Вызовы, прогнозы, реальность

Лукаш Бинас, заместитель директора «Unifeeder» в Польше, Эстонии, Латвии и Литве

**Можете ли вы прогнозировать стабилизацию контейнерного рынка? Что должно произойти?**

Стабилизацию рынка очень сложно предвидеть, поскольку это зависит от множества факторов, таких как сокращение избыточных мощностей и стабильное развитие экономик, участвующих в торговле. В настоящее время, когда экономический рост Китая с каждым годом замедляется, а некоторые страны Европы (Греция, Франция, Италия, Россия) не справляются со своими проблемами, надеяться на стабильный рынок маловероятно.

**Насколько сократились объемы деятельности на российском рынке во время кризиса?**

Мы заметили значительное снижение операций и потоков грузов на российском рынке, но можно сказать, что эти процессы сходны с теми, с какими в настоящее время сталкивается весь рынок.

**В каких областях на Балтийском рынке вы работаете?**

«Unifeeder» работает во всех странах региона Балтийского моря, соединяя все крупнейшие порты с Бремерхафеном, Гамбургом и Роттердамом.

**Как вы справляетесь с требованиями о контроле за выбросами оксидов серы?**

«Unifeeder» полностью соблюдает правила SECA на всех торговых линиях. Мы начали использовать судовое дизельное топливо и судовой газойль с первого же дня вступления в силу новых требований.



## Pasaulinis aukščiausio lygio geležinkelių pramonės atstovų susitikimas sulaukė ypatingo dėmesio

Šeštoji tarptautinė geležinkelių, infrastruktūros ir logistikos paroda „Eurasia Rail“ subūrė 30 valstybių atstovaujančias 300 įmonių ir pritraukė 11 539 profesionalius lankytojus iš 52 šalių. Parodą organizavo Turkijos Respublikos transporto, laivininkystės ir susisiekimo ministerija bei valstybiniai geležinkeliai. Rėmėjai – geležinkelio įmonės „Tüvasaş“, „Tüdemtaş“, „Tülomsaş“, taip pat „Kosgeb“ mažų ir vidutinių įmonių bei pramonės plėtros organizacija.

„2016 m. kovo 3–5 d. regiono geležinkelių, infrastruktūros ir logistikos industrijos dalyviai susirinko į vienintelę Eurazijos regiono ir trečią pagal dydį pasaulyje geležinkelių pramonės parodą „Eurasia Rail“. Parodos metu vykusiose konferencijose dalyviai ir lankytojai galėjo susipažinti su sektoriaus naujovėmis bei technologijomis, taip pat iššūkiams ir jų galimais sprendimais.“

„TF Fuarçılık“ ir „EUF – E Uluslararası Fuarçılık“, priklausančių „ITE Turkey“ įmonių grupei, organizuojančiai novatoriškas pirmujančių Turkijos pramonės šakų parodas, „Eurasia Rail“ geležinkelių pramonės paroda gerokai prisidėjo prie produktyvaus bendradarbiavimo ir tolesnio šios šakos vystymo dalyvaujant svarbiausioms šioje srityje dirbančioms įmonėms bei šalims.

### Šeštoji tarptautinė geležinkelių, infrastruktūros ir logistikos paroda „Eurasia Rail“ sulaukė 11 539 lankytojų.

Parodą atidarė Turkijos Respublikos transporto, laivininkystės ir susisiekimo ministras Binali Yıldırım, Turkijos valstybinio geležinkelio vykdančysis direktorius Ömer Yıldız, Tarptautinės geležinkelių sąjungos generalinis direktorius Jean Pierre Loubinoux, „ITE Group“ regiono direktorius Vincent Brain, „ITE Group“ pramonės direktorius Laurent Noel, „ITE Turkey“ valdantysis direktorius Burcu Başer bei „ITE Turkey“ transporto ir logistikos grupės direktorius Moris Revah.

Geležinkelių pramonės atstovų konferenciją, kuri vyko pirmąją parodos dieną, vedė buvęs „Tüvasaş“ vadovas bei Turkijos Respublikos transporto, laivininkystės ir susisiekimo ministerijos konsultantas, prof. dr. Metin Yerebakan. Tarp konferencijos pranešėjų buvo Tarptautinės geležinkelių sąjungos generalinis direktorius J. P. Loubinoux, „Siemens Mobility“ generalinis vadovas



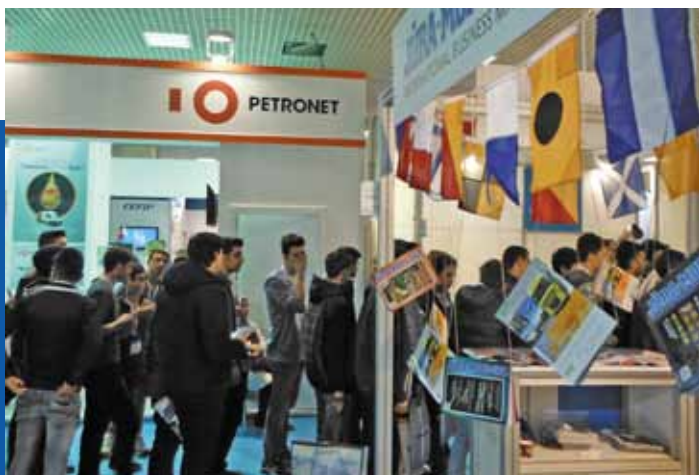
Cüneyt Genç, „GE Transportation“ generalinis vadovas Rusijoje, NVS, Europoje ir MENAT šalyse Gokhan Bayhan, taip pat „Deutsche Bahn (DB)“ vykdančysis direktorius Europoje ir Afrikoje Benoit Schmitt. Antrąją ir trečiąją parodos dienomis vykusioje konferencijoje dalyvavę mokslininkai, sektoriaus nevyriausybinės organizacijos, valstybinių organizacijų aukšto rango pareigūnai ir tarptautinės įmonės pristatė pagrindines „Miesto geležinkelių“, „Geležinkelių transporto technologijų naujovių“, „Saugos valdymo sistemų“ bei „Pagrindinių geležinkelių iššūkių“ temas. Be to, konferencijos metu vykusiuose susitikimuose buvo pristatytos tokios temos kaip „Geležinkelių pramonės moksliniai tyrimai ir taikomoji veikla“, „Nauji geležinkelio linijų priežiūros ir stebėsenos sprendimai“, „Greitųjų traukinių sistemos saugos funkcijos“ ir „Aukštos pridėtinės vertės plieno produkcija geležinkelių sistemose“.

„ITE Turkey“ transporto ir logistikos grupės direktorius M. Revah kalbėjo: „Pristatydama svarbias sektoriaus naujoves, naujausias technologijas ir novatorišką produkciją tarptautinė geležinkelių, infrastruktūros ir logistikos paroda „Eurasia Rail“ tapo sektoriaus atstovų dėmesį traukiančia platforma nuo pat pirmųjų dienų. Mes manome, kad ši paroda padės geležinkelių pramonei pasiekti savo nusibrėžtus tikslus iki 2023 m. Po šios sėkmingos parodos dabar sutelkėme dėmesį į naujausią investiciją šioje srityje – pirmąją Tarptautinę naftos, geležinkelių ir uostų konferenciją „ITE Turkey“ ir Irano Islamo Respublikos geležinkelių administracijos partnerės „EUF – E Uluslararası Fuarçılık“ organizuojama konferencija vyks 2016 m. gegužės 15–16 d. Jos tikslas – paskatinti geležinkelių, naftos ir gamtinių dujų pramonės bei pagrindinių Vidurio Rytų, Vidurio Azijos ir kaimyninių šalių bendradarbiavimą. Irane, vienoje iš Turkijos tikslinių rinkų, vyksianti konferencija turėtų prisidėti prie geležinkelių pramonės augimo ir padėti padidinti eksportą.“

Dėl septyniolikos įvairių transporto ir logistikos parodų, suorganizuotų dvilikoje šalių, „ITE Group“ šioje srityje jau turi milžinišką patirtį. Sujungus galingą „ITE Group plc.“ tinklą ir „ITE Turkey“ patirtį „Eurasia Rail“ ir toliau neš naudą geležinkelių pramonei.

Septintoji tarptautinė geležinkelių, infrastruktūros ir logistikos paroda „Eurasia Rail“ vyks 2017 m. kovo 2–4 d.

Güliz Şengüler  
guliz.senguler@essance-istanbul.com  
www.eurasiarail.eu





# Transporto savaitė Lenkijoje

Magdalena Grotha

„Transporto savaitė“ – jau gerai žinomas vardas, kasmet sukviečiantis jūrų uostų ir žemyninių terminalų atstovus, geležinkelių ir logistikos operatorius, ekspeditorius, laivybos linijų, konsultavimo įmones, Europos institucijas ir organizacijas bei kitus su Europos transporto pramone susijusius subjektus. „Transporto savaitė“ – kol kas didžiausia bendravimo platforma Lenkijoje, skirta pagrindiniams Europos transporto rinkos atstovams – vyko 2016 m. kovo 8–10 d. Sopotio mieste įsikūrusiame Gdanskio universiteto fakultete.

Renginyje dalyvavo aukščiausio lygio pranešėjai ir atstovai, todėl buvo sukurtos puikios ryšių užmezgimo galimybės. Anksčiau vykusių „Transporto savaitė“ renginiai buvo papildyti konferencijomis, diskusijomis ir darbo grupėmis, susijusiomis su keltais, ekspedijavimu, konteineriais, įvairiarūšių transportu, vėjo energija, suskystintomis gamtinėmis dujomis ir logistika.

Renginys subūrė jūrų uostų, jūrinių organizacijų, terminalų atstovus, geležinkelių ir logistikos operatorius, ekspeditorius, laivybos linijų ir krovinių savininkus, dujų infrastruktūros įmonių, laivų statyklų atstovus, ofšorinės rinkos kūrėjus, energijos paslaugas teikiančias įmones, infrastruktūros valdytojus, valstybinių įstaigų, vietos valdžios ir finansinių institucijų atstovus, produkcijos ir paslaugų tiekėjus, konsultavimo įmones, universitetus, tyrimų institutus – įvairiausias su Europos transporto sektoriumi susijusias įmones ir įstaigas.



## NUOMONĖS



### Išmoktos pamokos: aplinkosaugos taisyklės iš laivybos įmonės perspektyvos

Poul Woodall, DFDS direktorius aplinkosaugai ir tvarumui

**Kokias klaidas įgyvendinant reikalavimus dėl sieringumo kontrolės rajonams (angl. Sulphur Emission Control Areas (SECA)) galėtumėte įvardinti iš laivybos įmonės perspektyvos?**

Nustatant naujas taisykles, svarbiausia užtikrinti lygias rinkos galimybes. Tam reikalingas efektyvus kontrolės mechanizmas. Pati didžiausia klaida įgyvendinant naujus sieros oksidų lygio reikalavimus kontrolės regionams ta, kad nėra jokių efektyvios priimtų nuostatų laikymosi kontrolės sistemos. Kontrolė yra valstybinės reikšmės klausimas, o naujų taisyklių laikymosi kontrolės efektyvumo lygis įvairiose ES šalyse skiriasi. Jau nekalbant apie tai, kad nuobaudos už pažeidimus yra nevienodos, o ES rekomendacijos dėl patikrinimo procedūrų suvienodinimo įsigalios tik nuo kitų metų.

**Ko iš šių kontrolės klaidų galėtumėte pasimokyti laivybos linijos ir įstatymų leidėjai?**

Laimei, šie du dalykai skiriasi. Sieros oksidų nuostatos apibrėžtos ES direktyvoje, o anglies dioksido kiekio stebėsenos, ataskaitų teikimo ir tikrinimo nuostatos yra ES reglamentas. Tai turėtų užtikrinti bendrą šalių narių požiūrį į kai kuriuos klausimus, pavyzdžiui, baudų už prasižengimus dydį. Kaip ir sieros oksidų nuostatų, anglies dioksido kiekio stebėsenos, ataskaitų teikimo ir tikrinimo nuostatų laikymąsi reikia kontroliuoti. Viena svarbiausių pamokų, kurią reikėtų išmokti, tai užtikrinti, kad nuo pat pirmosios dienos būtų pateikiami aiškūs nurodymai ir galimybės naudotis visa reikalinga struktūra. Anglies dioksido nuostatų stebėsenai taip pat reikalingi akredituoti tikrintojai. Svarbu užtikrinti, kad šie procesai būtų pradėti vykdyti likus pakankamai laiko iki pirmojo termino 2017 m. rugpjūčio 31 d. pabaigos, o

akredituoti tikrintojai būtų tinkami. Šiame procese reikia ne tik stebėti tikrintojų darbą, bet ir atkreipti dėmesį į darbo užduočių sezoniskumą.



### Iššūkiai, prognozės, realybė

Łukasz Binaś, „Unifeeder“ direktoriaus pavaduotojas Lenkijoje, Estijoje, Latvijoje ir Lietuvoje

**Ar galėtumėte numatyti konteinerių rinkos stabilizaciją? Kas turėtų nutikti?**

Rinkos stabilizaciją numatyti labai sunku, nes ji priklauso nuo daugybės faktorių, tokių kaip perteklinių pajėgumų sumažinimas ir tolygus prekyba užsiimančių ekonomikų vystymasis. Šiuo metu, kai Kinijos ekonominis augimas kasmet vis lėtėja, o kai kurios Europos šalys (Graikija, Prancūzija, Italija, Rusija) nesunitvarko su savo sunkumais, numatyti stabilią rinką yra nelabai realu.

**Ar sumažėjo veiklos apimtys Rusijos rinkoje krizės metu?**

Pastebėjome operacijų ir krovinių srautų sumažėjimą Rusijos rinkoje ir galime pasakyti, kad tai panašūs procesai, su kuriais šiuo metu susiduria visa rinka.

**Kokiose Baltijos jūros rinkos srityse dirbate?**

„Unifeeder“ veikia visose Baltijos jūros regiono šalyse, apjungdama didžiausius uostus su Brėmerhafenu, Hamburgu ir Roterdamu.

**Kaip prisitaikėte prie Sieros oksido išskyrimo kontrolės nuostatų?**

„Unifeeder“ laikosi visų Sieros oksido išskyrimo kontrolės nuostatų visose prekybos linijose. Mes pradėjome naudoti jūrinį benziną ir dyzeliną nuo pat pirmosios naujųjų nuostatų įsigaliojimo dienos.



# XXII KLAIPĖDOS PILIES DŽIAZO FESTIVALIS

---

**BIRŽELIO 3-5**

Kruizinių laivų terminalas, Klaipėda  
Gera muzika geriems žmonėms!

---

**3-5 OF JUNE**  
**XXII KLAIPEDA CASTLE**  
**JAZZ FESTIVAL**

Cruise Ships Terminal, Klaipėda  
Good music for good people!

---

[www.jazz.lt](http://www.jazz.lt) | [#KlaipedaJazz2016](https://twitter.com/KlaipedaJazz2016)

[#KlaipedaJazz2016](https://twitter.com/KlaipedaJazz2016)

[CastleJazzFestival](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[@KlaipedaJazz](https://www.instagram.com/KlaipedaJazz)

[@KlaipedaJazz](https://www.facebook.com/KlaipedaJazz)

[Klaipėdos Pilies Džiazo Festivalis](https://www.facebook.com/KlaipedosPiliesDziazoFestivalis)

[www.jazz.lt](http://www.jazz.lt)

© 2016 KLAIPEDA CASTLE JAZZ FESTIVAL





Messe München  
International

Connecting Global Competence

ALL WAYS.  
THE RIGHT PLACE.

BOOK YOUR STAND NOW!



**JUNE 14–16, 2016**

International Exhibition for Logistics, Mobility,  
IT and Supply Chain Management

SHANGHAI NEW INTERNATIONAL EXPO CENTRE

»» [www.transportlogistic-china.com](http://www.transportlogistic-china.com)



**transport**  
**logistic**<sub>china</sub>

**CONNECTING BUSINESS**

# Logistics without stress



The TL Nika group of companies specialize in the consolidated shipping of small shipments, as well as full, part and non-standart cargo loads from Europe to Kazakhstan, Kirghizia, Uzbekistan and other countries of Central Asia. We are also engaged in the transport of loads from South and North Americas and Asia to Central Asia and Europe.



**LITHUANIA** Vilnius, tel.: +370 5 2159940, +370 685 50800, e-mail: info@sturvalas.lt  
**KAZAKHSTAN** Almaty, tel.: +7 7272 584145, +7 747 6717911, e-mail: tlnika@tlnika.kz  
**GERMANY** Munich, tel.: +49 8105 7300043, e-mail: info@tlnika.de  
[www.tlnika.com](http://www.tlnika.com) [www.sturvalas.lt](http://www.sturvalas.lt) [www.tlnika.kz](http://www.tlnika.kz) [www.tlnika.de](http://www.tlnika.de)

*Make some time for yourself. Let us solve your logistic problems.*