

Collection by gagarinalg.ru

Сахалинское морское пароходство: вектор – будущее

© Евразия Вести VIII 2011

Символично, что Сахалинское морское пароходство появилось на свет именно в победном 1945 году. Генеральный директор компании Александр Валерьевич МАЦУК уверен, что пароходство просто обязано быть победителем во всех аспектах своей деятельности. И именно с этим настроем оно идет по жизни.

– Александр Валерьевич, познакомьте, пожалуйста, коротко наших читателей с историей пароходства.

– За 65 лет компания пережила самые разные периоды своей истории. На начальном этапе, в сороковых и пятидесятых годах, функции пароходства были ограничены только обслуживанием сахалинских грузопотоков. Однако уже к концу пятидесятых поле деятельности компании начало расширяться. Именно в этот период был наработан первый опыт линейных перевозок. Шестидесятые годы для пароходства были достаточно сложными. На непродолжительный период Сахалинское пароходство даже перестало функционировать в качестве самостоятельного предприятия – в рамках хрущевской политики укрупнения все пароходства Дальнего Востока были объединены в одну компанию. И лишь брежневское «разукрупнение» вернуло все на круги своя.



Параллельно с этим шло полное обновление флота: были списаны старые пароходы, с которых начиналась история компании, в СахМП пришли суда новых серий. На этот же период пришлось участие флота пароходства в перевозках в воевавший Вьетнам. В конце трудного десятилетия началась проработка одного из крупнейших проектов в истории пароходства – организации регулярного железнодорожного паромного сообщения между Сахалином и материком.

Уникальная паромная переправа вступила в строй в 1973 году. Этот комплекс включал в себя суда для перевозки железнодорожных вагонов и специализированные причалы в Холмском и Ванинском морских торговых портах, которые в тот период входили в состав Сахалинского морского пароходства. Грузооборот на этой линии в лучшие годы достигал шести миллионов тонн, для его обслуживания была построена целая флотилия из десяти паромов. Часть этого грузопотока приходилась на импортные грузы из Японии, которые доставлялись на Сахалин судами пароходства, перегружались в железнодорожные вагоны и через паромную переправу направлялись потребителям по всей территории Советского Союза. Сахалинское морское пароходство никогда не было крупнейшим в стране, но по многим параметрам могло считаться передовым.

– Каково положение пароходства в настоящее время?

– Прошлый год оказался для компании вполне удачным. Успешными оказались все три основных направления работы пароходства – и паромное, и линейное, и трамповое.

Большим подспорьем для паромов стала перевозка труб большого диаметра для строительства сахалинского участка трубопровода «Сахалин – Хабаровск – Владивосток». Эти массовые перевозки позволили в прошлом году увеличить общее количество перевезенных вагонов почти на две тысячи к уровню предшествовавшего года (14,8%). При этом продолжился и рост объемов автомобильных перевозок: количество грузовых машин, доставленных на Сахалин, увеличилось на 8%.

Увеличилось и число перевезенных пассажиров. Причем, в прошедшем году существенно изменилась структура

пассажиropотоков. Когда несколько лет назад мы организовали несколько рейсов паромов с рыбообработчиками на Курилы, кому-то это могло показаться разовой акцией. Но для нас это был важный опыт, который сполна дал свои результаты в прошедшем году, когда на основании государственного контракта мы осуществляли массовые перевозки на Курильские острова и обратно военнослужащих – призывников и демобилизованных. Дизель-электроходы типа «Сахалин» доказали свою эффективность на этом направлении.

– Уже много лет Сахалинское морское пароходство активно развивает сеть своих регулярных линий. Какова была динамика этой работы?

– Для контейнерных перевозок год оказался непростым. Основной причиной этого стало усиление тенденции отказа магаданских и камчатских грузовладельцев от перевалки грузов в порту Ванино. Контейнерные перевозки на этих направлениях сократились за прошлый год почти в два раза. Предвидя подобное развитие событий, мы еще в конце 2009 г. открыли новую для нас регулярную линию SML, объединяющую порты Владивосток и Магадан. Этот шаг оказался правильным: если суммарные перевозки контейнеров в Магадан и Петропавловск через Ванино сократились на три с половиной тысячи контейнеров (в двадцатифутовом эквиваленте), то объем перевозок из Владивостока на новой линии составил за прошедший год более шести с половиной тысяч контейнеров. Еще более успешным оказался этот год для линии SSL (между Владивостоком и Корсаковым): за год объем перевозок контейнеров на Сахалин по этой линии увеличился почти на одиннадцать тысяч единиц. В наступающем году мы бы хотели увидеть столь же впечатляющие успехи и на только что открытой линии SPL (Владивосток, Петропавловск-Камчатский).

Но главным достижением прошлого года в области линейных перевозок я считаю открытие регулярной линии SCL между портами Шанхай, Владивосток и Восточный. В прошлом году Шанхай в результате многолетней конкуренции с Сингапуром стал крупнейшим в мире контейнерным портом. Объемы взаимной торговли между Китаем и Россией всем нам

хорошо известны. При этом, до нас ни одна из судоходных компаний не осуществляла прямого сервиса между Шанхаем и российскими портами – все имевшиеся линии были связаны с судозаходами в другие иностранные порты, что увеличивало транзитное время, в течение которого получатели были вынуждены дожидаться уже отправленных им грузов. Мы же сейчас даем возможность клиентуре максимально сократить этот срок. Начало работы линии оказалось успешным: всего через пару месяцев после совершения первого рейса нам пришлось изыскивать для работы на ней второе судно. К настоящему времени оба судна работают с полной загрузкой, и на повестке дня встает вопрос о привлечении к работе на этой линии судов с еще большей контейнерной вместимостью. Я уверен, что открытие этой линии даст дополнительный стимул к увеличению объемов перевозок и по традиционным каботажным направлениям: поскольку пароходство внесено в реестр таможенных перевозчиков, мы можем осуществлять доставку следующих из Китая грузов получателям Камчатки, Магадана и Сахалина до их растаможки, что опять-таки ускоряет движение товара к потребителю. Причем, ОАО «Сахалинское морское пароходство» оказалось практически первым российским предприятием, внесенным в реестр таможенных перевозчиков, действующим уже в соответствии с новым Таможенным кодексом Таможенного Союза. Естественно, что быть первым всегда непросто. Нормативные акты, которые сегодня регулируют процедуру внесения в реестр, фактически «обкатывались» именно на нас.

– Как сложился прошлый год для сухогрузов, не занятых на регулярных линиях?

– В секторе трамповых перевозок мы продолжили развивать стратегическое для нас направление – обслуживание экспорта сахалинского угля. Судами пароходства перевозится от трети до половины всего объема этих грузопотоков. В этом году мы ждем существенного прироста перевозок: с увеличением цен на нефть в соседних странах возросла востребованность угольной энергетики.

Не собираемся мы снижать и активность на чукотском направлении. Третий год подряд навигация в самом северном регионе России открывается с приходом судов Сахалинского пароходства. В этом году объем перевозок на Чукотку нашими

судами должен значительно увеличиться: часть грузовладельцев, ранее пользовавшихся услугами конкурентов, сделала выбор в пользу нашего флота.

В прошедшем году часть флота SASCO была занята и на совершенном новом направлении работы: наши суда осуществляли обслуживание морских и береговых работ по строительству трубопровода «Сахалин – Хабаровск – Владивосток». Отзывы потребителя о качестве нашей работы оказались самыми положительными, будем надеяться, что, по мере появления новых подобных проектов, сахалинские моряки будут принимать в них самое непосредственное участие.

– Как все это отразилось на финансовых результатах работы пароходства?

– К уровню предыдущего года мы увеличили объемы перевозки грузов на двести тысяч тонн. Объемы выручки возросли почти на семьсот миллионов рублей, превысив 2 700 000 000 руб., что позволило увеличить в семь раз (до 142 миллионов) чистую прибыль пароходства. Ключевой для анализа финансового состояния коэффициент EBITDA (прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации) увеличился за год более чем в два раза, составив почти 360 миллионов рублей. Успехи есть, но, к сожалению, выход экономики из охватившего ее в позапрошлом году кризиса оказался не столь стремительным, как бы нам того хотелось.

Тем не менее, результаты прошлого года позволили в начале этого продолжить работу по обновлению флота. В январе и феврале один за другим были приобретены два теплохода, сейчас идет проработка покупки третьего за этого год судна, мы возобновили и активную фазу работы по подготовке проектов строительства для пароходства новых судов. Кроме того, пароходство продолжает работу и на рынке фрахтовки стороннего тоннажа – и в трампе, и в линейных перевозках мы активно используем флот других судовладельцев.

– Принципы социальной ответственности реально влияют на текущую деятельность пароходства?

– Безусловно. Все-таки наша основная работа – доставка народно-хозяйственных грузов в самые отдаленные регионы России, что уже само по себе не только коммерческая, но и социальная миссия. Мы действительно являемся компанией высокой социальной ответственности. Активно спонсируем детский дом в с. Правда. Участвовали в общегородском проекте строительства нового православного храма. Когда в Невельске произошло сильное землетрясение, то оказывали помощь соседям: на строительство социальных объектов перечислили три миллиона рублей, эвакуировали пострадавших, размещая их в наших гостиницах в Холмске, часть нашего парка контейнеров доставили в полуразрушенный город для использования в качестве временных складов. Причем шефство над Невельском прекращать не собираемся: прорабатываем проект строительства для его юных жителей детской площадки. Да и в целом очень активно участвуем в благотворительной деятельности.

Не забываем и о социальной ответственности перед собственными работниками. Несколько раз становились победителями в областных конкурсах по организации системы охраны труда. Через наш дочерний банк активно развиваем программы потребительского и ипотечного кредитования работников пароходства. Ну и наше любимое детище – корпоративная программа «материнского капитала».

– Что она собой представляет?

– Каждая работница пароходства при рождении ребенка получает специальную премию от компании. За первенца – пятьдесят тысяч рублей, за каждого следующего малыша – семьдесят пять. После внедрения этой программы количество молодых работниц в пароходстве стремительно увеличивается, поскольку регулярно кто-то из них уходит в декретный отпуск. Кстати, не забыли и про молодых отцов. Им, впрочем, надо постараться: «отцовский капитал» мы выплачиваем папам только при рождении третьего или последующего ребенка. С точки зрения сиюминутного зарабатывания денег, это невыгодно, но дает главный результат – укрепление связи между работником и работодателем, создание между ними действительно доверительных отношений.

– И это получается?

– Надеюсь, что да. Мы уделяем пристальное внимание нашим кадрам и на берегу, и в море. На ключевые должности в пароходстве сегодня пришли молодые, образованные, профессиональные, сильные и амбициозные менеджеры. Наше большое достижение в том, что практически все они – воспитанники пароходства. Мы считаем, глупо экономить на знаниях, поэтому активно содействуем нашим специалистам в повышении квалификации и получении дополнительного образования. Даже такие дорогие программы, как MBA, мы не просто готовы оплачивать, а настаиваем на том, чтобы наиболее перспективные менеджеры в них участвовали.

Не менее активно работаем и в плане привлечения молодых специалистов. За последние годы наладили успешное и плодотворное сотрудничество с Волжской и Новосибирской академиями водного транспорта. На первом этапе, когда эта работа только начиналась, было некое предубеждение, недоверие к уровню образования в вузах, с выпускниками которых мы ранее не сталкивались. Однако пять лет работы позволяют со всей ответственностью заявить, что мы полностью удовлетворены качеством подготовки специалистов в этих учебных заведениях. Те выпускники, которые пришли к нам первыми пять лет назад, сегодня уже становятся старпомами и вторыми механиками. Через несколько лет они вполне могут стать капитанами и стармехами. Активное партнерство с академиями позволяет нам смотреть в будущее, не опасаясь кадрового голода.

Вообще, забота о специалистах – один из наших основных принципов. В прошлом году в разгар экономического кризиса мы поставили перед собой задачу не допустить массовых сокращений, сохранить персонал, обеспечить выплату заработной платы без задержек. И эту задачу успешно выполнили.

Collection by gagarinalg.ru

