

Барометр транспортно-логистического сектора

Анализ за 2023 год

Сделки по слиянию и поглощению, совместные предприятия и стратегические альянсы в транспортно-логистическом секторе

Данная публикация была подготовлена при сотрудничестве между Практикой PwC в сфере транспорта и логистики и Strategy& - глобальным консалтинговым подразделением PwC по вопросам стратегии. Наша цель заключается в построении доверия в обществе и решении важных проблем.

Strategy& – это глобальная компания, предоставляющая услуги в области стратегического консалтинга. Она обладает уникальными возможностями для создания лучшей версии вашего будущего, которая будет основана на дифференциации, сформированной изнутри, и разработана в соответствии с вашими требованиями. В качестве одной из компаний международной сети PwC, мы создаем успешные системы, лежащие в основе роста. Мы сочетаем мощный потенциал стратегического предвидения с конкретными ноу-хау, технологиями и масштабами, чтобы помочь вам создать более эффективную стратегию преобразования с самого первого дня. Являясь единственным подразделением необходимого масштаба по стратегическому консультированию глобальной сети, предоставляющей профессиональные услуги, мы закладываем потенциал по стратегическому управлению в команды на передовой, чтобы показать вам, куда вам нужно идти, какой выбор вам необходимо сделать, чтобы добраться туда, и как сделать это правильно.

www.strategyand.pwc.com/

© 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Все права защищены. В настоящем документе "PwC" относится к PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft – сети фирм-участников ПрайсвотерхаусКуперс Интернешнл Лимитед (PwCIL). Каждая фирма
является отдельным юридическим лицом.

Повестка

1 Краткий обзор



2 Введение



3 Заключение сделок в целях трансформации



3.1 Порты – скрытые «жемчужины» глобализированной цепочки поставок



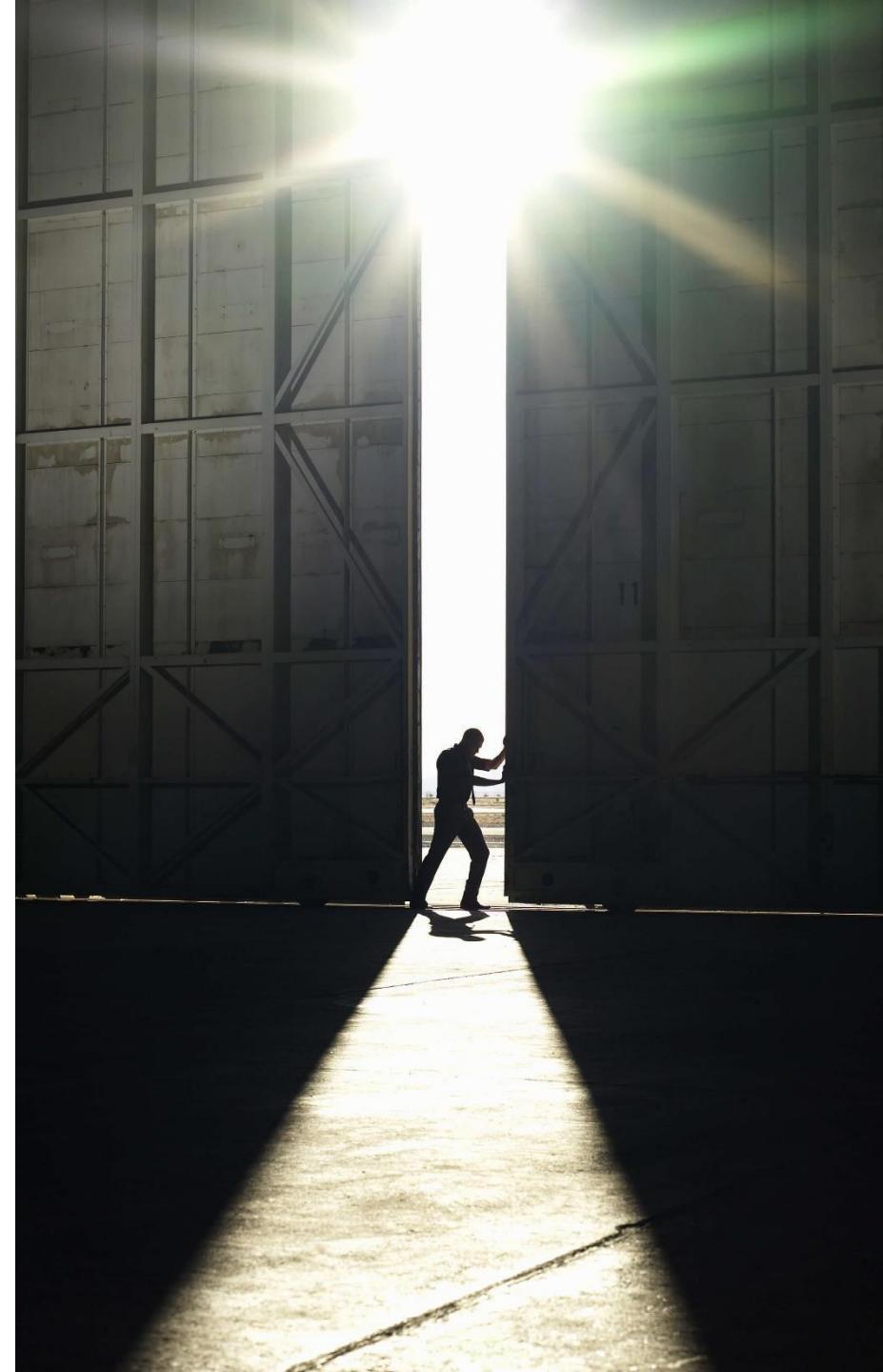
3.2 Декарбонизация – основная задача трансформации



4 Перспективы



5 Приложение – актуальные цифры по сделкам, методология, контакты



1

Краткий обзор



Краткий обзор

Привлечение инвестиций в инфраструктуру портов

на протяжении многих лет было предметом многочисленных споров, поскольку порты относятся к объектам критически важной инфраструктуры и являются одним из основных «узких мест» в глобализированной экономике. Во время пандемии само общество поняло, насколько важную роль играют порты. За период с 2015 года отмечается рост количества покупок и продаж в портовой инфраструктуре; общий объем сделок с тех пор составил примерно 100 млрд долларов США. Произошли изменения в региональном распределении сделок – увеличение числа сделок в основном наблюдается в Азии и на Ближнем Востоке. Кроме того, привлечение инвестиций в порты и терминалы Африки со стороны иностранных инвесторов приобретает более важное значение в связи со стратегическим положением Африки в мировых торговых маршрутах, особенно для Морского шелкового пути, а также по той причине, что Африка является источником сырья. В нынешней обстановке неопределенности и конфликтов значимость контроля данных перевалочных пунктов будет возрастать. В результате Европа рискует потерять влияние и контроль в экономически важных регионах, что повлечет за собой далеко идущие последствия в отношении цепочек поставок, продаж, закупок, сырья и энергии.

185

сделок слияния и поглощения (англ. mergers and acquisitions, M&A) были объявлены в 2023 году в транспортно-логистическом секторе (ТЛС), что представляет собой самый низкий уровень за последние десять лет. Общая стоимость сделок достигла нового низкого уровня в 74,6 млрд долларов США. Доля финансовых инвесторов в общей стоимости сделок составила 35%, данный показатель еще никогда не был таким низким (2022 г.: 64%). Это связано с сохраняющимися трудностями в вопросах финансирования для крупных поглощений. Средняя стоимость сделки в размере 403,3 млн долларов США снизилась на 40% в годовом выражении, что свидетельствует об объявлении небольшого количества сделок.

Декарбонизация

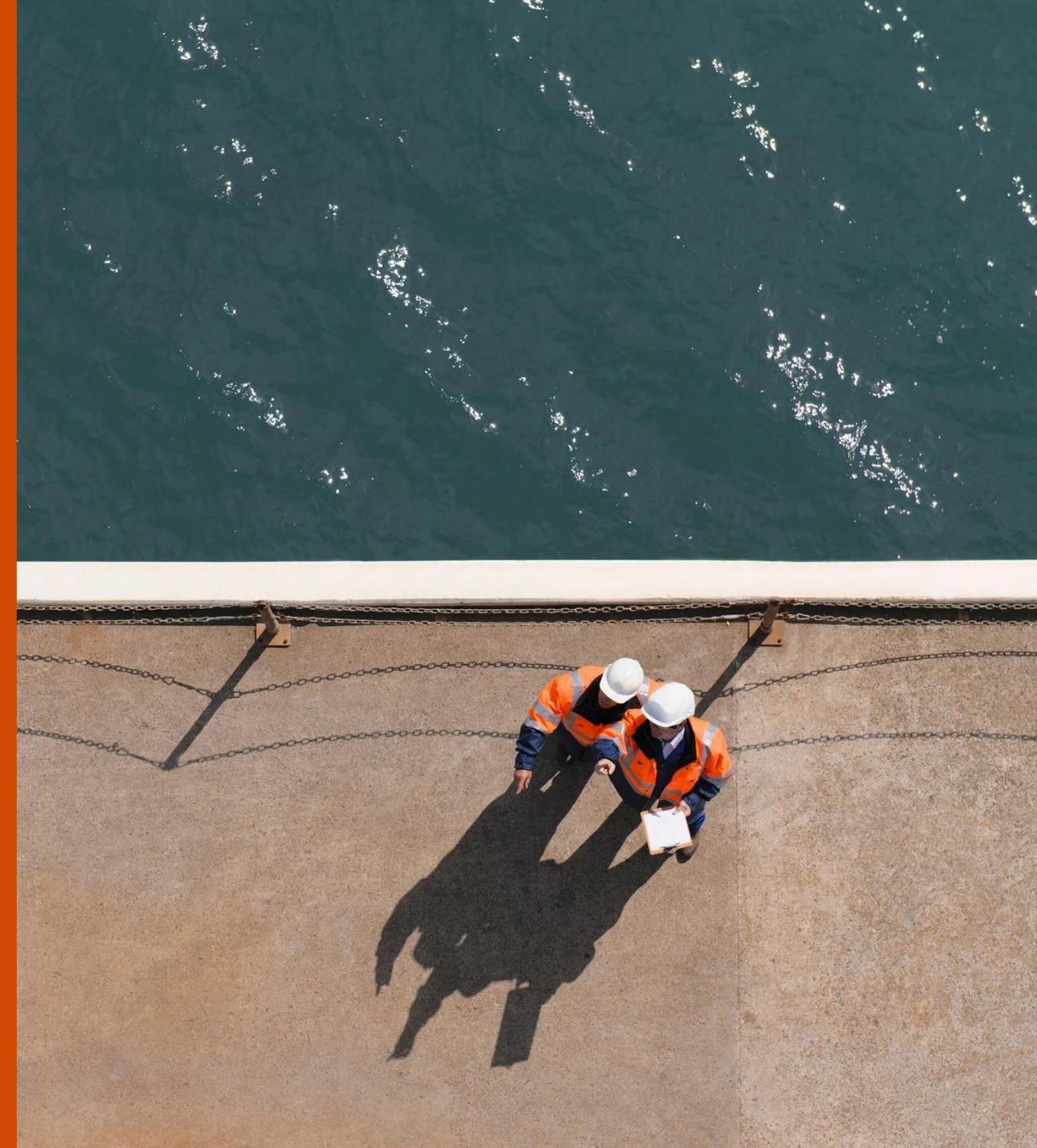
это важнейшая движущая сила трансформации логистической отрасли. В проанализированных стратегических партнерствах и альянсах за последние 5 лет парки машин и активов с низким энергопотреблением стали наиболее активным рычагом декарбонизации (32% партнерств), за которыми непосредственно идут машины, ориентированные на источники энергии с низким уровнем выбросов (31%). Более половины изученных партнерств уделяют особое внимание декарбонизации грузового автомобильного транспорта. Осуществление содействия в формировании стратегических альянсов и партнерств с целью обеспечения трансформации устойчивого развития может оказать значительное влияние на бизнес-модели логистических компаний. Путем построения прочных, долгосрочных партнерств и разработки предложений с поставщиками и клиентами, игроки рынка логистических услуг могут ускорить трансформацию устойчивого развития и трансформировать базу активов вместе с теми клиентами, которые готовы инвестировать в решения, направленные на устойчивое развитие.

Перспективы

В 2024 году транспортно-логистическому сектору придется функционировать в условиях существенной неопределенности и рисков. Продолжающиеся геополитические конфликты вступают в решающую стадию, и появляются новые конфликты, которые в конечном счете вносят свой вклад в увеличение геоэкономической фрагментации. Согласно прогнозам, ожидается умеренный рост мировой экономики, глобальной торговли и, как следствие, транспортно-логистической деятельности. Несмотря на эти сдерживающие факторы, компаниям транспортно-логистического сектора необходимо продолжить осуществление мероприятий по трансформации. Учитывая углубленное погружение в вопросы данного издания, мы определенно станем свидетелями заключения большего количества сделок, связанных с портами и терминалами в 2024 году, а также роста числа стратегических партнерств и альянсов по мере продвижения усилий по декарбонизации в этом секторе. В целом, мы считаем, что в 2024 году по-прежнему будут появляться возможности для заключения сделок. Таким образом, мы ожидаем умеренного роста числа сделок M&A после исторически низкого уровня в 2023 году.

2

Введение



Введение

После 2022 года, который был ознаменован потерей набранных темпов роста, нарушениями в торговых цепочках, устойчиво высокими темпами инфляции и жесткой кредитной политикой, в первом полугодии 2023 года наметились признаки восстановления. В частности, в течение двух месяцев снижался общий уровень инфляции благодаря ослаблению ограничений со стороны предложения и снижению спроса, а также открытию границ Китая после 3 лет жесткого карантина в рамках мер по борьбе с COVID-19. Наблюдался более сильный рост ВВП, чем ожидалось, но уровень нестабильности оставался высоким, и мировая экономика начала замедляться во втором полугодии 2023 года по мере того, как застой в торговле, жесткая финансовая политика и повышающиеся процентные ставки более четко проявили свое влияние. В то время как общий уровень инфляции продолжает снижаться в большинстве стран, показатель базовой инфляции оставался постоянно повышенным. Новые явления геополитической дестабилизации и рост цен на нефть способствовали экономической неопределенности и снижению экономической активности. Эти изменения не обошли стороной и транспортно-логистический сектор, но последствия ощущались в отдельных подсекторах.

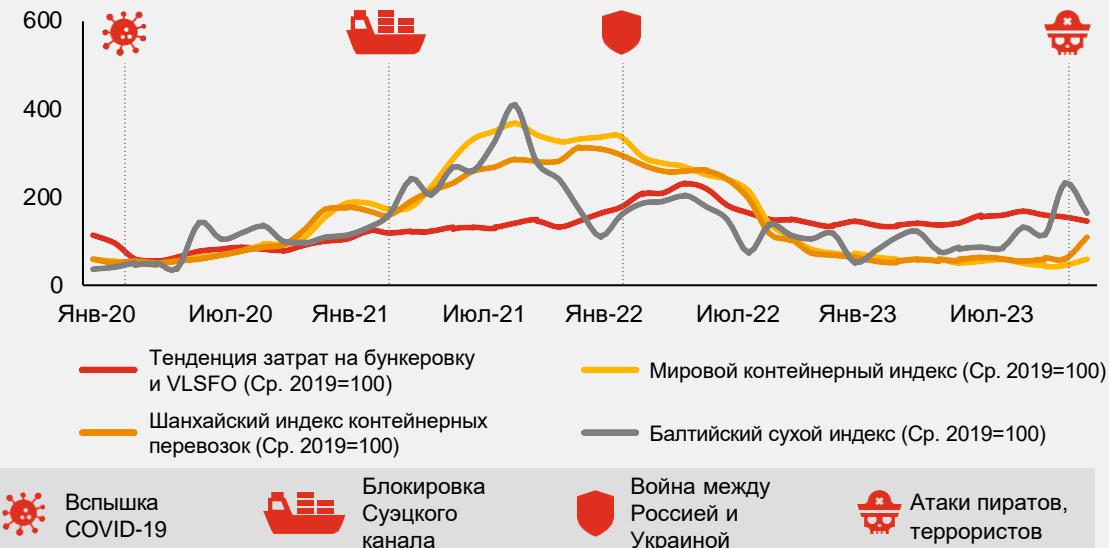
Снижение объема контейнерных перевозок

Согласно данным Института экономики морских перевозок и логистики в Бремене (англ. Shipping Economics and Logistics, ISL), а также Института экономических исследований имени Лейбница (англ. Institute for Economic Research, RWI), в первом квартале 2023 года объем контейнерных перевозок повышался неустойчиво на фоне ухудшающейся экономической ситуации.

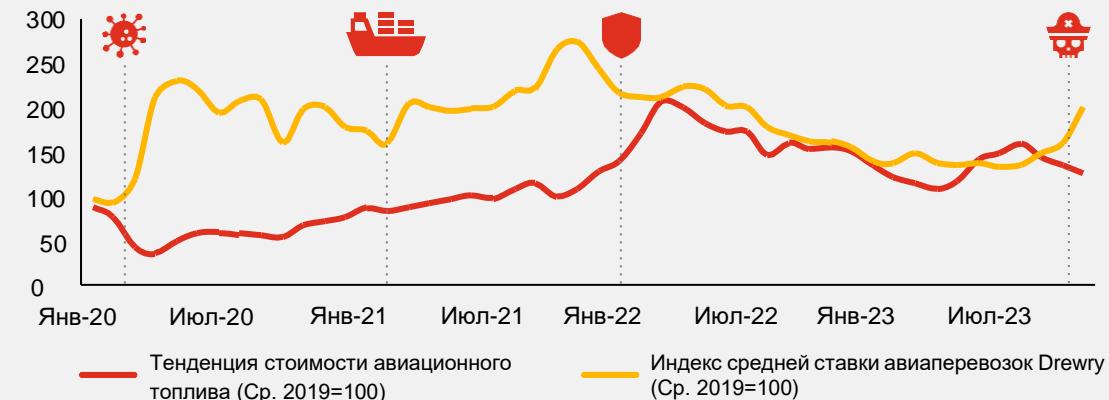
Объем перевалки немного увеличился во втором квартале, чему способствовало восстановление активности в Китае и в других регионах мира, тогда как Европа сильно отставала. Рост цен на энергоносители, а также потеря покупательской способности и спроса на зарубежные товары, ощущались здесь больше, чем во многих других регионах. В третьем квартале восстановление в основном определялось показателем объема перевалки контейнеров в Китае, тогда как спад в европейских портах был связан со снижением объемов внешней торговли. В конце года снижение в Европе незначительно уменьшилось.

Тарифы на контейнерные перевозки продолжали снижаться в течение 2023 года, достигнув в последнем квартале уровней, существовавших до пандемии COVID-19. Однако в августе тарифы увеличились впервые за больше чем год, и повысились в ноябре и декабре. Спрос на контейнерные перевозки снизился при одновременном увеличении пропускной способности контейнерных перевозок в соответствии с количеством судов, введенных в эксплуатацию. Снижение фрахтовых ставок является закономерным последствием. В то же время такие события, как текущие конфликты на Красном море, немедленно привели к повышению спот-ставок. Эти события указывают на то, что ставки сейчас чутко реагируют на изменения в спросе и предложении, которые могут спровоцировать как повышение, так и понижение ставок. Невозможно спрогнозировать, как долго будет продолжаться данная ситуация.

Тарифы на морские международные грузоперевозки относительно тенденции затрат на бункеровку и топливо с очень низким содержанием серы (англ. Very-low Sulphur Fuel Oil, VLSFO)



Тарифы на воздушные международные грузовые перевозки по сравнению с динамикой стоимости реактивного топлива



Снижение объема грузовых авиаперевозок

На фоне снижения спроса и активности мировой торговли в 2023 году сократился объем воздушных авиаперевозок. В целом по отрасли показатель грузовых тонно-километров (ГТК) продолжил снижаться до середины 2023 года, но поднялся во втором полугодии, достигнув рекордного роста в 8,3% в годовом выражении в ноябре. Однако в различных регионах мира ситуация развивалась по-разному: Латинская Америка достигла годового роста показателя ГТК, тогда как Северная Америка и Африка превысили свой уровень, существовавший до пандемии. Объем воздушных перевозок стабильно рос благодаря увеличению провозной способности «подбрюшного груза» (англ. belly freight), т.е. в нижних грузовых отсеках пассажирских самолетов увеличивающегося числа международных рейсов. В результате общеотраслевой показатель располагаемых грузовых тонн-километров (РГТК) составил 4%, что выше допандемийных уровней.

Ставки на грузовые перевозки на воздушном транспорте снижались до лета, но затем немного повысились в сентябре вследствие начала высокого сезона отрасли в конце года. Более значительный рост ставок наблюдался в октябре. Это связано с ростом объема глобальных грузовых потоков и упрощением процесса увеличения провозной способности, поскольку глобальная способность перевозки подбрюшного груза вернулась к уровню, который фиксировали до начала пандемии COVID-19. В конце года суровые погодные условия, вулканическая активность и geopolитическая ситуация привели к сокращению провозной способности и, таким образом, ставки продолжили понемногу повышаться. Однако спрос на грузоперевозки остается неустойчивым, а способность перевозки избыточной.

Что касается пассажирских перевозок, уровень отложенного (неудовлетворенного) спроса на авиаперевозки был стабильно-высоким в течение года, при этом показатель выполненных коммерческих пассажиро-километров (КПК) увеличился до 29,7% в годовом выражении в ноябре, что на 1% ниже уровней, существовавших до пандемии COVID-19. Восстановление активности в данном подсекторе ощущалось во всех регионах, при этом Северная Америка выступала в качестве движущей силы в связи с высоким внутренним спросом. Кроме того, открытие границ Китая способствовало восстановлению авиаперевозок в 2023 году, хотя данный регион все еще отстает от других. К третьему кварталу 2023 года показатели КПК по Ближнему Востоку, Северной Америке и Южной Америке превысили доковидные показатели. При этом отмечается практически схожая ситуация в Европе и Африке. В Азиатско-Тихоокеанском регионе превышение уровней 2019 года ожидается в 2024 году. В целом, в 2023 году подсектор авиаперевозок возвращается к прибыльности, при этом операционная прибыль составляет примерно 41 млрд долларов США.

Необходимость сокращения расходов в подсекторе грузовых автоперевозок

В подсекторе грузовых автомобильных перевозок одной из самых больших проблем является нехватка водителей. В соответствии с глобальным отчетом о нехватке водителей Международного союза автомобильного транспорта (англ. The International Road Transport Union, IRU) в исследованных странах 7% от общего числа вакансий водителей грузовиков не заполнены, и у 55%–77% компаний, предоставляющих услуги грузовых перевозок автомобильным транспортом, в большинстве стран существуют серьезные или очень серьезные проблемы с наймом водителей. Нехватка водителей отмечается по всему миру, за исключением Европы и Соединенных Штатов, где спрос на водителей временно снизился.

Если более подробно рассмотреть Европу, здесь давление в части спроса продолжало снижаться в 2023 году в связи со скрытностью потребителей и сокращением промышленного производства, что привело к увеличению свободной провозной способности. Цены на нефть поднимались в течение года, способствуя повышению цен на дизель в связи с продлением добровольного сокращения добычи сырой нефти в Саудовской Аравии, России и других странах ОПЕК+. Во многих странах из бюджета больше не выделяются государственные субсидии на ископаемое топливо или в ближайшие месяцы ожидается прекращение их выделения, что заставляет операторов сокращать расходы. Эта ситуация усугубляется ростом затрат на рабочую силу, увеличением расходов на техобслуживание, а также увеличением общих эксплуатационных расходов. Директива о евровиньете (англ. Eurovignette Directive), согласно которой необходимо учитывать выбросы CO₂ для грузовиков массой до 7,5 тонн, вступившая в силу 1 декабря 2023 года, вносит в это свой вклад в расчет ставок платы за проезд, которые влияют на маржи прибыли. Германия и Австрия – первые две страны, которые вводят новую директиву, но ожидается, что другие страны ЕС введут ее не позднее весны 2025 года.

В целом, в 2023 году транспортно-логистический сектор продолжил свой путь к нормализации, начатый после завершения неспокойного периода пандемии. Однако ослабление мировой торговли напрямую повлияло на деятельность компаний в отрасли и повысило операционные затраты, а новые нормативные требования влияют на маржу и, соответственно, на рентабельность. Это уже негативно сказалось прежде всего на небольших играх, тогда как другие компании сектора транспорта и логистики все еще извлекают пользу из высоких прибылей за предыдущие годы и ищут возможностей роста и получения влияния на цепочки поставок, например, в форме слияний и поглощений. Тем не менее, они по-прежнему проявляют высокую степень разборчивости в текущих условиях.

Активность в сфере слияний и поглощений на самом низком уровне за последние десять лет

Как уже стало очевидно в течение года, активность в части заключения сделок в 2023 году достигла самого низкого уровня за последние десять лет: 185 сделок стоимостью 50 млн долларов США были объявлены в отрасли транспорта и логистики – снижение на 29% по сравнению с предыдущим годом и относительно среднего показателя всех отраслей. В течение первых двух кварталов зафиксировано меньше объявлений по сравнению с прошлыми годами. Самый низкий показатель активности наблюдается в 3-м квартале 2023 года (39 сделок). Тем не менее количество сделок M&A начало постепенно увеличиваться в 4-м квартале (47 сделок). Общая стоимость сделок транспортно-логистической отрасли в размере 74,6 млрд долларов США (2022 г.: 181,3 млрд долларов США) является самым низким показателем за последнее десятилетие, а средняя стоимость сделки в размере 403,3 млн долларов США заметно снизилась по сравнению с аналогичным показателем 2022 года (-40%).

Если взять, к примеру, объекты приобретения, предоставляющие услуги грузовых перевозок, мы видим, что количество объявленных сделок снизилось на 27% в годовом выражении, а общая стоимость сделок (46,4 млрд долларов США) снизилась почти вдвое по сравнению с 2022 годом (82,2 млрд долларов США). Учитывая, что было объявлено о 119 сделках в сфере слияний и поглощений транспортно-экспедиторских компаний, предположение, сделанное нами в выпуске Барометра транспортно-логистического сектора за октябрь 2023 года, оказалось верным в том плане, что ситуация по слияниям и поглощениям в 2023 году была схожа с ситуацией 2008 года (111 сделок). Однако, если взглянуть на отрасль в целом, принимая во внимание сделки по слиянию и поглощению компаний, занимающихся как пассажирскими, так и грузовыми перевозками, можно отметить, что показатели общего числа сделок и стоимости сделок в 2023 году были даже ниже по сравнению с аналогичными показателями 2008 года (234 сделок | 120,7 млрд долларов США).

С учетом того, что стремление заключать сделки M&A ослабло, в 2023 году было объявлено только о 16 мега-сделках стоимостью не менее 1 млрд долларов США (2022 г.: 32 мега-сделки), в целом составляя 50% от общей стоимости сделок в транспортно-логистическом секторе. Стратегические инвесторы в основном занимались поиском объектов для инвестирования в подсекторах логистики и перевозки грузов автомобильным транспортом, перевозки грузов морским транспортом, и пассажирских авиаперевозок, включая объекты инфраструктуры. Все эти сделки все еще находятся на рассмотрении, за исключением сделки по приобретению Triton компанией Brookfield Infrastructure Corp, единственной завершенной на данный момент мега-сделки.

За последний квартал были объявлены несколько мега-сделок, связанных с перевозками грузов морем, в которых центральное место занимает Бельгийская танкерная компания Euronav. Два основных акционера компании Euronav, в частности, Compagnie Maritime Belge (CMB) и Frontline пришли к соглашению, что CMB приобретет долю Frontline и начнет затем поглощение остальных долей. В рамках соглашения Frontline приобретет 24 крупнотоннажных танкера (англ. Very Large Crude Carrier, VLCC) у компании Euronav. В другой объявленной мега-сделке в 4-м квартале объектом приобретения была скандинавская авиалиния SAS, которая заключила инвестиционное соглашение (64,5% доля) с консорциумом, включающим в себя Castlelake LP, Air France-KLM, Lind Invest ApS и датское правительство, об оказании помощи в реструктуризации на сумму 1,2 млрд долларов США. В ноябре испанская инфраструктурная компания Ferrovial объявила о том, что она достигла договоренностей с французской инвестиционной компанией Ardian и саудовским суверенным инвестиционным фондом PIF о продаже 15% и 10% из своей 25% доли в аэропорту Хитроу, Лондон, владение которыми осуществляется через FGP Topco Ltd., в рамках двух отдельных сделок стоимостью 1,79 млрд долларов США и 1,2 млрд долларов США, соответственно.

	2017	2018	2019	2020	2021			2022			2023		
	Итого	Итого	Итого	Итого	1П21	2П21	Итого	1П22	2П22	Итого	1П23	2П23	Итого
Кол-во сделок	280	223	257	253	148	175	323	144	117	261	99	86	185
Общая стоимость сделок (млрд дол. США)	131.7	113.8	141.9	99.8	94.5	119.7	214.1	131.3	50.0	181.3	38.5	36.1	74.6
Средняя стоимость сделки (млн дол. США)	470.4	510.8	552.0	394.5	638.3	683.8	662.9	911.7	427.5	694.7	388.8	420.0	403.3

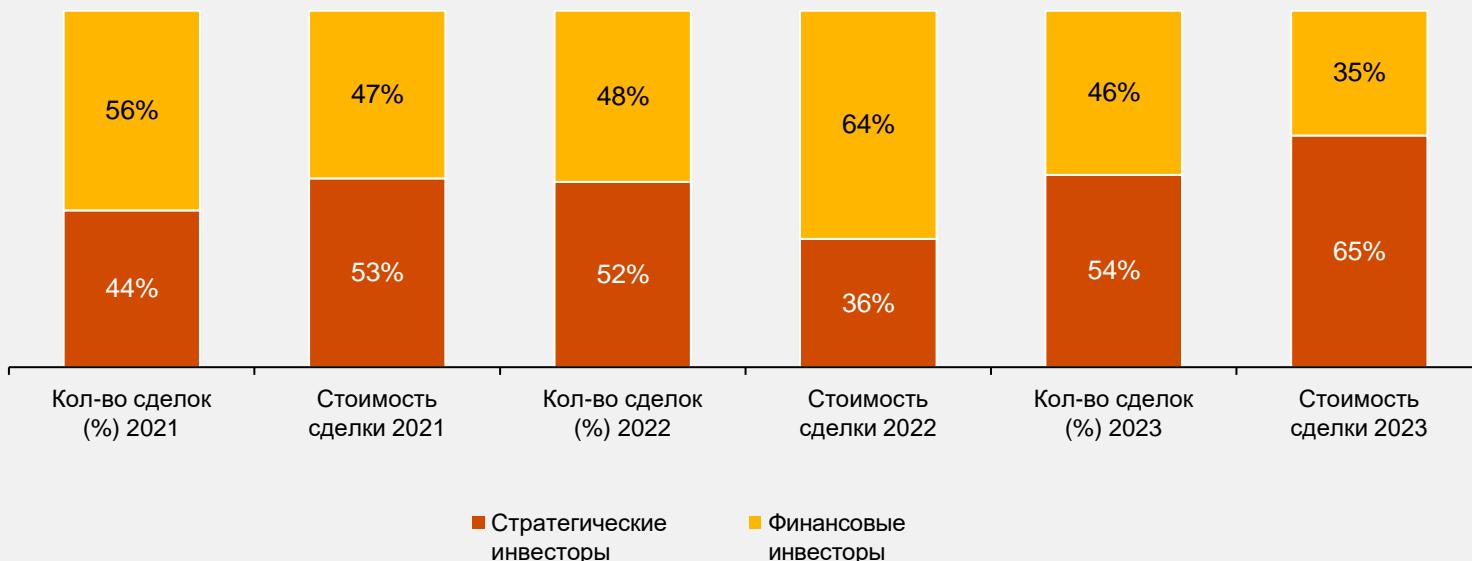
Финансовые инвесторы заняли выжидательную позицию

Текущие условия финансирования за счет заемных средств и высокие процентные ставки по-прежнему осложняют процесс заключения крупных сделок по поглощению для инвесторов, особенно финансовых инвесторов. Нежелание последних проявляется в стоимости сделок. Несмотря на то, что в 2022 году на долю финансовых инвесторов приходилось почти две трети от общей стоимости сделок транспортно-логистического сектора, в 2023 году этот показатель составляет всего 35%. Что касается количества сделок, то здесь доля стратегических инвесторов (54%) также немного увеличилась по сравнению с финансовыми инвесторами (46%). Это отражает ориентированность финансовых инвесторов на небольшие и средние сделки.

Что касается медианного значения мультипликатора продаж, стратегические инвесторы платили более высокие цены (1,8x) по сравнению с финансовыми инвесторами (1,3x). В целом, медианное значение мультипликатора продаж достигло показателя 1,8x за весь 2023 год, что соответствует среднему значению за десять лет (2022 г.: 1,7x). Мультипликаторы продаж по сделкам, связанным с пассажирскими перевозками (2,1x), были выше по сравнению со сделками, связанными с грузовыми перевозками (1,5x).

Сделки объемом больше 50 млн долларов США

Количество и общая стоимость сделок, в которые вовлечены финансовые инвесторы



Снижение активности во всех регионах

Уменьшение количества сделок и выжидательная позиция инвесторов ощущались во всех регионах. Хотя в Азиатско-Тихоокеанском регионе было зафиксировано больше всего объявлений о сделках, их количество снизилось на 37% в годовом выражении, а показатель стоимости сделок упал еще ниже (-67%). Большая часть этих сделок была заключена в Китае и Гонконге, доля объектов для инвестирования в Индии составляет 13%. Показатель общей стоимости сделок был самым высоким в Европе (36 млрд долларов США) благодаря заключению нескольких мега-сделок, включающих европейские объекты инвестирования. Европа также была на втором месте по количеству объявленных сделок (62), Северная Америка заняла третье место по общему количеству сделок (54) и стоимости (28,3 млрд долларов США).

Одной общей чертой для всех регионов является высокая доля объявленных сделок по объектам в подсекторе логистики и перевозок автотранспортом (41%). Как и прежде, данный фрагментированный подсектор продолжает предлагать много возможностей консолидации. В Азиатско-Тихоокеанском регионе, в Северной Америке и Европе, в частности, инвесторы рассматривали объекты для инвестирования в секторе перевозок автотранспортом, складирования, а также компании, предоставляющие консультационные услуги в сфере логистики. Неудивительно, что перевозки грузов морским транспортом были вторым по величине подсектором (25% от общего числа всех сделок), включая сделки, связанные с портовой инфраструктурой, с акцентом на Азиатско-Тихоокеанском регионе, Северной Америке и Европе, и несколько сделок в Северной Америке.

Таким образом, в отрасли сохранялись две тенденции: предпринимается множество мер по горизонтальной интеграции и вертикальной интеграции, в основном со стороны крупных судоходных компаний, с целью диверсификации, получения контроля над внутренним транспортом и возможностей предложения комплексных решений. CMA CGM объявила о приобретении Bolloré, что является крупнейшей сделкой в сфере транспорта и логистики в 2023 году, и приобрела доли в терминалах CSP Valencia и CSP Bilbao. MSC осуществила дальнейшую диверсификацию, объявив о (частичном) поглощении оператора смешанных перевозок Renfe Mercancías, немецкого портового оператора HHLA и французского экспедиционного агентства Clasquin, и многих других компаний. Если говорить об объектах для инвестирования, то конкурентная борьба в рамках тендера за южнокорейскую крупнейшую транспортную организацию HMM на данный момент, кажется, близится к завершению: Harim Group, вместе с местным частным инвестором, прошли конкурсный отбор на приобретение 57,9% доли и, возможно, обеспечат взаимодействие со своим дочерним предприятием по перевозке сухих насыпных грузов, Pan Ocean.

Источник: Анализ PwC, на основе данных компании Refinitiv



Стабильность стратегических альянсов

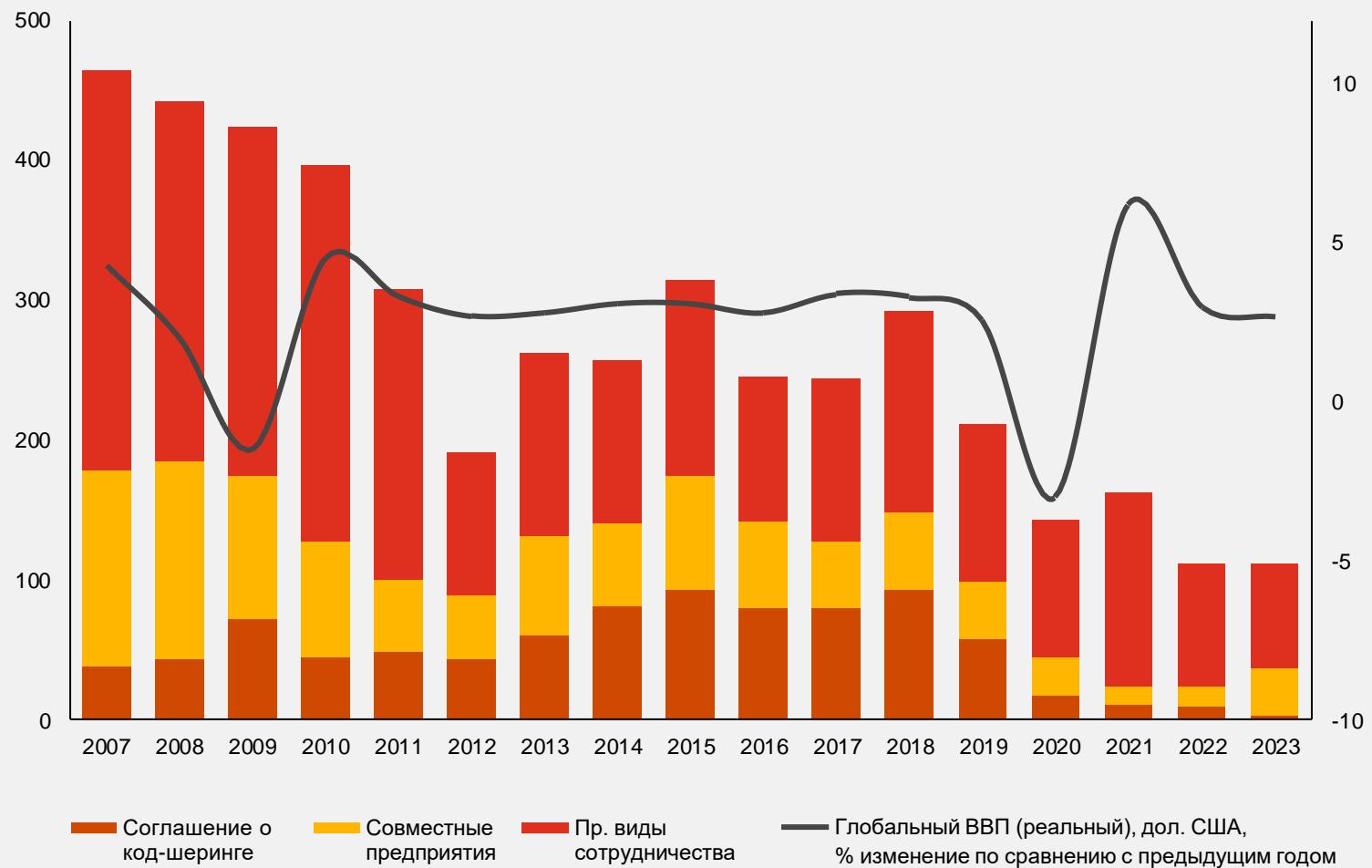
Соглашения о сотрудничестве, включая совместные предприятия, код-шеринговые (договор между авиакомпаниями о совместном использовании рейсов) и другие формы сотрудничества достигли того же уровня что и в 2022 г.

Тенденция к снижению заключения код-шеринговых соглашений продолжилась и достигла нового рекордно низкого уровня четвертый год подряд. Несмотря на то, что объем других видов сотрудничества также сократился, поразительно, что количество объявлений о совместных предприятиях увеличилось более чем в два раза по сравнению с 2022 годом, хотя этот уровень все еще ниже показателя, существовавшего в годы до пандемии. В 2023 году совместные предприятия и соглашения о сотрудничестве в большей степени были сосредоточены на декарбонизации. Эту тему мы подробно рассмотрим в главе 3.2.

Кроме соглашений о сотрудничестве для улучшения операционной деятельности и достижения роста, также было заключено несколько соглашений в области технологий и автоматизации. Например, A.P. Moller Maersk участвовала в запуске первой коммерческой автономной линии грузоперевозок между Хьюстоном и г. Оклахома-Сити, и в запуске интеллектуального автоматизированного центра обработки в Далласе.

Другие компании создали партнерства в области автономного вождения, дронов и метавселенной. Также были предприняты шаги по расширению цепочек поставок, предложению комплексных услуг клиентам или для обеспечения устойчивости цепочек поставок (например, Abu Dhabi Ports, COSCO Shipping, DHL Supply Chain). Кроме того, мы стали свидетелями примеров сотрудничества в авиалиниях в части обеспечения связи и обслуживания клиентов (например, Air Canada и United Airlines, Delta Airlines, и Grupo Aeroméxico).

Совместные предприятия и стратегические альянсы в ТЛС (объявления о создании ряда альянсов и изменение в реальном глобальном ВВП)



Источник: Анализ PwC, исходя из S&P Global Capital IQ and HIS

3

Заключение сделок в целях трансформации

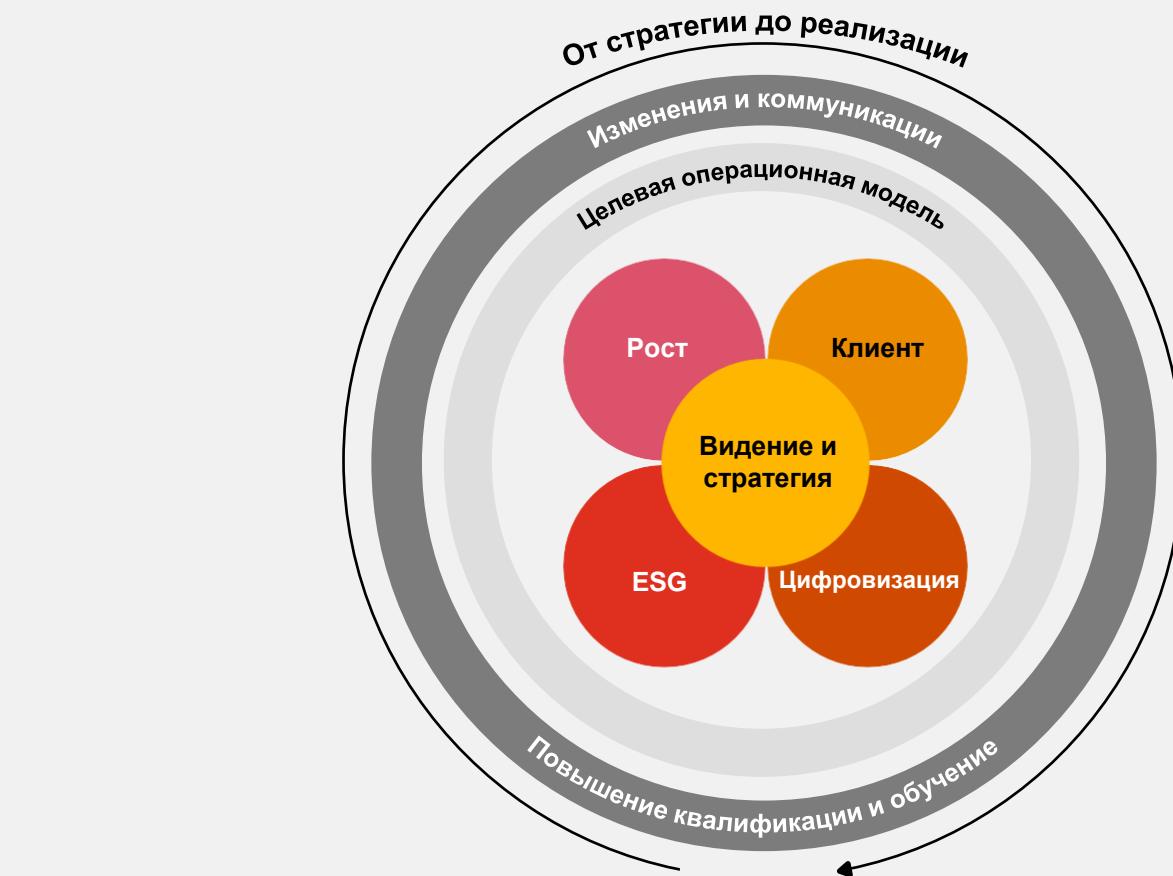


Семь областей трансформации: от стратегии до реализации

В сложившихся непростых условиях, характеризующихся неопределенными экономическими перспективами и неустойчивыми фрахтовыми ставками, компании ТЛС испытывают сильное давление, связанное с необходимостью проведения трансформации. Какова роль слияний и поглощений, совместных предприятий и стратегических альянсов в определении данной программы трансформации, которая позволит этим компаниям «переделать себя» ради устойчивого долгосрочного успеха?

Насущная потребность в изменении определяется четырьмя ключевыми факторами: достижение совершенства в удовлетворенности клиентов в сложных условиях корпоративного сегмента, ускорение цифровизации логистических потоков создания стоимости, декарбонизация транспортно-логистической деятельности - основной элемент комплексной программы ESG, и удовлетворение постоянной потребности в росте и переоценке рынка. Таким образом, программа трансформации должна исходить из четкого видения и стратегии, подкрепленных эффективной операционной моделью и детальными планами по управлению изменениями, коммуникациями, повышению квалификации и обучению, определяемыми руководством.

Выпуск Барометра транспортно-логистического сектора за октябрь 2023 года посвящен исключительно детальному изучению области «Роста» трансформации, рассматривая стратегическую значимость слияний и поглощений в цепочке создания стоимости ТЛС. В данном выпуске основное внимание уделяется инвестициям в порты, которые стали «толчком» для обсуждения вопросов о стратегической значимости инфраструктуры в транспортно-логистическом секторе. Кроме того, в рамках ESG, мы рассматриваем, каким образом используются партнерства и инвестиции для решения все более насущного вопроса декарбонизации.



strategy&
Part of the PwC network

Источник: PwC/Strategy&



3.1

Порты – Скрытые «жемчужины» глобализированной цепочки поставок



Почему приобретение портов является весьма актуальной темой?

Как нам всем известно, морские грузоперевозки обеспечивают основу для нашей глобализированной экономики, в которой 90% глобального объема торговли транспортируется по морю. Порты являются «воротами» в эти торговые маршруты и обладают экономической значимостью благодаря импорту и экспорту товаров, а также сырья или даже энергии (как груз или топливо). Кроме того, они также обладают существенным геополитическим значением, поскольку они предоставляют доступ к морской торговле и, таким образом, к независимости от других стран. Поскольку порты выступают в роли центров геостратегической власти и, соответственно, рассматриваются в качестве критически-важной инфраструктуры, операции по слияниям и поглощениям в отношении портовой инфраструктуры регулярно привлекают внимание со стороны СМИ и общественности, не говоря о том, что они находятся под постоянным фокусом со стороны государства в связи с тем, что порты являются ключевыми объектами инфраструктуры. Инвесторы могут получить влияние над региональными грузопотоками через инвестиции в портовую инфраструктуру. Это касается, в частности, тех транспортных компаний, которые инвестировали в порты и терминалы для расширения предлагаемых ими услуг и получения большей степени влияния на цепочку поставок.

В начале 2000-х годов приватизация была быстрым и надежным способом привлечения инвестиций и решения экономических проблем в нескольких странах мира. Известным примером прямых иностранных инвестиций в критически-важные объекты портовой инфраструктуры является приобретение контрольного пакета акций в порту Пирей через китайскую государственную транспортную группу COSCO. В результате чего крупнейший порт в Греции и один из важнейших европейских логистических узлов в настоящее время управляет транспортной группой из Азии. COSCO организовала порт в качестве своего важного европейского хаба, но все еще продолжаются споры относительно зависимости от этой китайской компании.

Участие крупных транспортных компаний в деятельности терминалов уже давно является обычной практикой во многих портовых городах мира. Тем не менее это не касается Гамбурга, где расположен крупнейший порт Германии. Исключением является лишь Naag-Lloyd, которая инвестировала в контейнерный терминал HHLA Altenwerder. После завершения процесса приобретения контрольного пакета акций группой COSCO контейнерного терминала HHLA Tollerort и проведения множественных открытых обсуждений в СМИ и в государственных учреждениях, а также плана MSC приобрести 49,9% долю в HHLA (оператор порта в Гамбурге), практику инвестирования транспортных компаний в портовую инфраструктуру теперь также можно наблюдать и в Гамбурге.



Сделки, связанные с объектами портовой инфраструктуры: подъёмы и спады активности

Общая стоимость глобальных сделок слияний и поглощений в сфере портовой инфраструктуры подверглась значительным колебаниям в период 2005–2023 годов. После того, как общая стоимость объявленных сделок в отношении объектов портовой инфраструктуры в 2006 году составила 10,5 млрд долларов США, финансовый кризис погрузил подсектор морских грузоперевозок в глубокий структурный кризис. Хотя кризис продолжался до конца 2018 года, стоимость сделок, связанных с объектами портовой инфраструктуры, снова начала повышаться в 2015 году в связи со значительным увеличением объемов торговли в мире. Необычайно высокая стоимость объявленных сделок в 2016 году в размере 20,8 млрд долларов США преимущественным образом была сформирована благодаря сделкам, совершенным в Австралии, но она не удерживалась в последующие годы. Тем не менее, совокупная стоимость сделок, совершенных с 2015 года, составила почти 100 млрд долларов США.

Во время пандемии не только коммерческий сектор признал стратегическое значение и слабые места портов и терминалов, но и взгляды общественности были устремлены в эту сторону.

Такое внимание повлияло на сделки, связанные с объектами портовой инфраструктуры, что отразилось в изменении динамики в сторону повышения активности в сфере сделок M&A в 2020 году после трех лет последовательного спада.

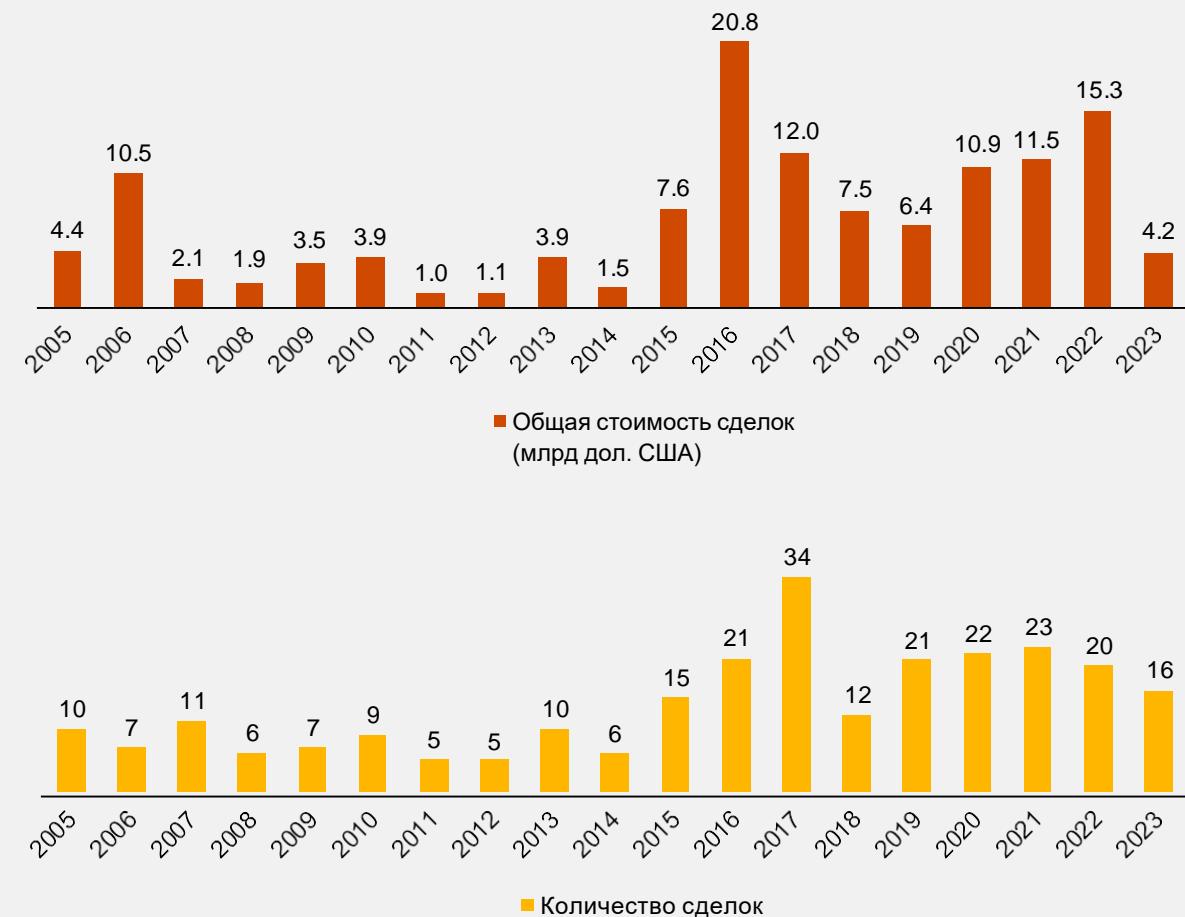
В 2021 году наблюдался относительно высокий уровень сделок, который достиг своего пика в 15,3 млрд долларов США при 20 объявленных сделках в 2022 году. Что касается средней стоимости сделки, благодаря восстановлению глобальной торговли готовность инвестировать в портовую инфраструктуру также, по всей видимости, увеличилась в 2022 году.

Как и в других подсекторах ТЛС общая стоимость глобальных сделок значительно снизилась в 2023 году. Несмотря на то, что повышение стоимости заемного финансирования привело к уменьшению числа более крупных сделок, активность в сфере совершения сделок по поглощению все еще остается высокой. В целом, в 2023 году было объявлено 16 сделок. Среди них самой крупной является указанное выше приобретение части доли в государственной компании Hamburger Hafen und Logistik AG через MSC (0,65 млрд долларов США). Большая часть этих сделок были объявлены в Китае.

Приведенные данные относятся только к сделкам, связанным с существующими объектами портовой инфраструктуры. Столь же важное значение имеют проекты по новым портам и терминалам, таким как в г. Дамиетта, Египет. В рамках этих проектов, благодаря притоку прямых иностранных инвестиций (в нескольких случаях) были построены новые порты и терминалы вдоль новых торговых маршрутов или значимых торговых маршрутов.

Объекты портовой инфраструктуры: объявленные сделки

(общая стоимость сделок и количество сделок в период 2005–2023 гг.)



Переключение фокуса на Азию и Океанию - целевые регионы для осуществления деятельности по слиянию и поглощению

Степень развитости портовой инфраструктуры определяется двумя решающими факторами. Во-первых, это зависит от того, является ли страна достаточно крупным производителем товаров для мирового рынка, и во-вторых, является ли страна значительным потребителем товаров, производимых мировым рынком. Тогда как эти характеристики верны в отношении многих западных стран, на протяжении веков порты Северной Европы были включены в мировые торговые потоки. Как следствие, структура собственности была давно сформирована и распределена между операторами терминалов и основными транспортными компаниями. Изменения в структуре в основном происходят при смене оператора; в противном же случае на данном сегментированном рынке отмечается минимальная активность, как в более крупных портах США или Европы. Одним из примером этого может быть приобретение акций в Порту Яде-Везер у компании Maersk компанией Naarag-Lloyd. Среди прочих факторов можно отметить то, что существенные инвестиции в Роттердаме компанией Maersk привели к переоценке их доли участия в единственном глубоководном порту Германии, что изначально способствовало проведению сделки.

Для укрепления регионального влияния и обеспечения экономически выгодных позиций, инвесторы обращают внимание на те регионы, в которых экономический подъем, ознаменованный увеличением экспорта и импорта, обуславливает необходимость в подключении к мировой торговле. Это может быть обеспечено за счет глубоководных портов или портов, которые станут более эффективными благодаря применению новых технологий.

В частности, это касается азиатских стран (например, Китай и Индия), где промышленный подъем привел к значительному увеличению числа сделок по поглощению объектов портовой инфраструктуры.

В 15-м выпуске Обзора судовладельцев (нем. 15th PwC Reederstudie), выпущенном PwC в ноябре 2023 года, отражены предположения многих транспортных компаний о том, что произойдет изменение в торговых моделях в связи с накоплением капитала в Азии, вследствие роста межрегиональной торговли и по мере того, как страны будут получать блага от тенденции к становлению более независимыми от Китая, как производственного центра (в основном Таиланд и Вьетнам, которые в настоящее время предлагают ограниченные возможности глубоководного порта, но предполагается, что они будут инвестировать в данную инфраструктуру для расширения существующих возможностей).

Возрастающая с 2015 года активность в сфере сделок M&A в основном имеет место в Азии и на Ближнем Востоке (Китай, Индия и ОАЭ). Из 184 объявленных (и еще не отозванных) сделок в период 2015–2023 годов, примерно 64% были связаны с портовой инфраструктурой в Азии и Океании. Основная часть 117 сделок в регионе имеет отношение к объектам портовой инфраструктуры в Китае (включая Гонконг), составляя 74 объявленных сделки. Самой крупной сделкой в Китае является приобретение 15,0% доли участия (2,8 млрд долларов США) государственной компанией China Cosco Shipping Corp Ltd. в компании Shanghai International Port (Group) Co Ltd, поставщике услуг портовых операций (продавец: Shanghai Tongsheng Investment Group). Кроме того, (дочерняя компания) China Merchants Group Co Ltd. увеличила свою долю в компании Ningbo Zhousan Port Co Ltd. – поставщике портовых услуг, с 2,2% до 21,0% (2,2 млрд долларов США) в рамках сделки, заключенной в результате конфиденциальной договоренности.

Объекты портовой инфраструктуры: объявленные сделки

(количество сделок на регион в период 2005–2023 гг.)

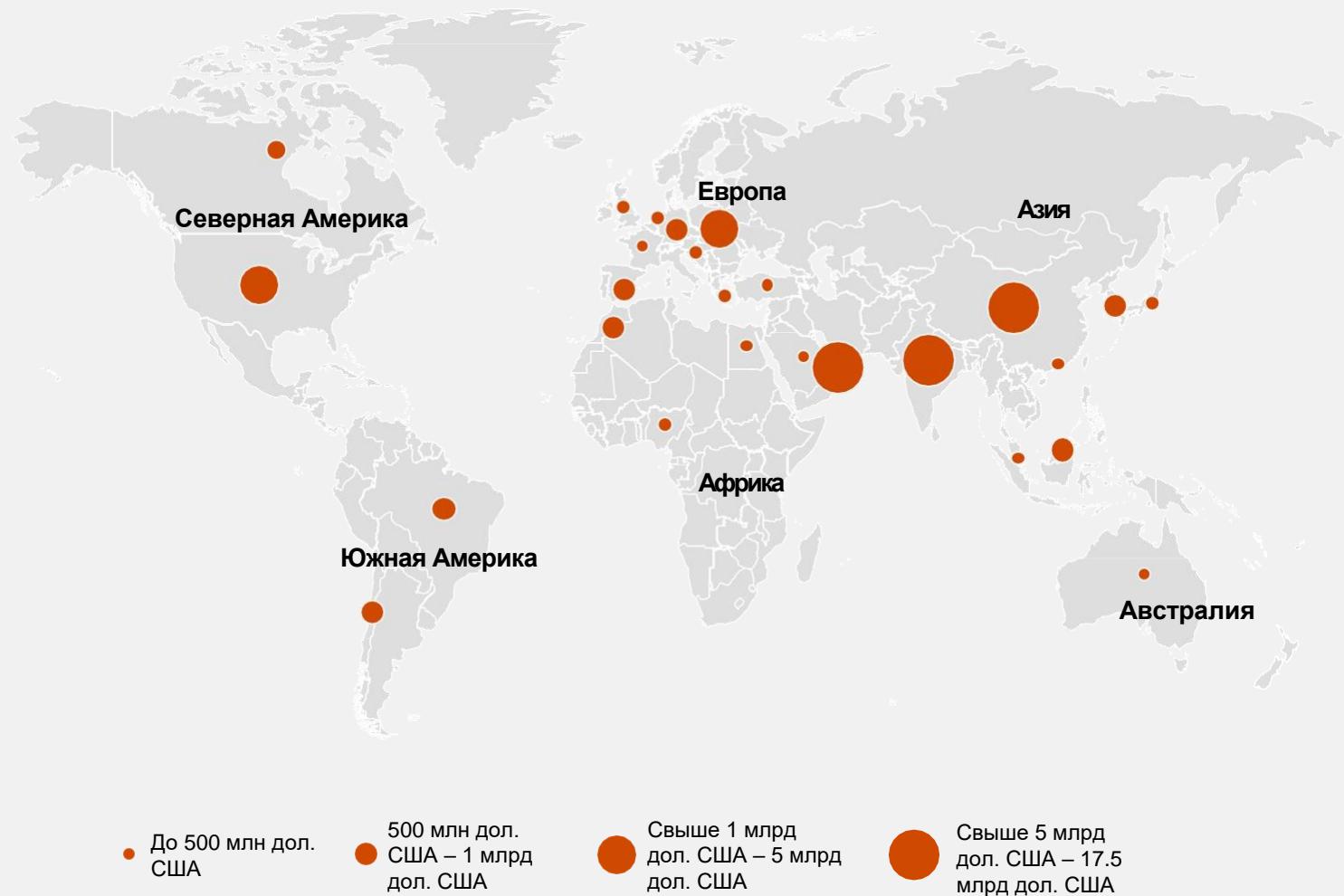
	2005–2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2015–2023
Азия и Океания	30	7	10	21	7	15	16	17	14	10	117
Европа	21	6	6	8	3	1	4	2	3	3	36
Южная Америка	8	0	2	3	2	3	0	1	2	0	13
Северная Америка	13	2	1	2	0	2	1	1	0	3	12
Африка/не указано	4	0	2	0	0	0	1	2	1	0	6
Итого	76	15	21	34	12	21	22	23	20	16	184

Источник: Анализ PwC, на основе данных компании Refinitiv. Не включая отозванные сделки

Индия занимает второе место по количеству сделок, связанных с портовой инфраструктурой, составляя 8% от общего числа сделок, которые в основном совершаются Группой Adani. Благодаря такому сочетанию, как протяженная береговая линия и существенный экономический рост, страна должна была инвестировать значительные средства в свою портовую инфраструктуру, чтобы обеспечить эффективный импорт и экспорт и дальнейший рост. Еще одним игроком, на которого приходится большой поток сделок в Азиатском регионе, являются ОАЭ. Крупнейшей сделкой в ОАЭ является приобретение миноритарной доли в 21,9% в активах компании DP World PLC - базирующейся в Дубае поставщика услуг по обработке морских грузов и услуг общей логистики, через канадскую государственную организацию Caisse de Depot et Placement du Quebec. Сделка была объявлена и проведена в июне 2022 года. Общая стоимость сделки составила 5,0 млрд долларов США, из которых 2,5 млрд долларов США были выплачены в форме капитала, а оставшаяся половина была выплачена в форме долга. В период 2015–2023 годов в регионе было объявлено всего восемь сделок, связанных с портовой инфраструктурой, из которых четыре сделки были совершены в 2022 году и в 2023 году. Предполагается, что другие страны на Ближнем Востоке последуют этому примеру, инвестируя больше в свою морскую инфраструктуру для того, чтобы утвердиться в роли не только, как стран-экспортеров сырья, такого как сырая нефть, но и новых источников энергии и других товаров, производимых в этом регионе.

Если сместить акцент с количества приобретений портовой инфраструктуры на общую стоимость сделок в долларах США, можно заметить аналогичную картину. Китай опережает другие страны не только по количеству сделок, но в нем также зафиксирован самый высокий показатель по общей стоимости сделок. Однако несмотря на численное превосходство Китая, общая стоимость сделок незначительно превышает аналогичный показатель ОАЭ. Хотя в Китае и в Индии средняя стоимость сделок составляет примерно 0,4 млрд долларов США и 0,5 млрд долларов США, средняя стоимость объявленных сделок, связанных с портовой инфраструктурой в ОАЭ в период 2019–2023 годов превысила стоимость на сумму 1,8 млрд долларов США. Порты играют важную роль, выступая в качестве региональных узлов, чтобы ОАЭ могли расширить свою логистическую сеть. Таким образом, ОАЭ, а также другие страны Ближнего Востока, инвестируют в новые технологии и расширенную сопряженность отдаленных районов.

Объекты портовой инфраструктуры: объявленные сделки (общая стоимость сделок по региону в период 2019–2023 гг.)



Источник: Анализ PwC, на основе данных компании Refinitiv. Не включая отозванные сделки

Деятельность в сфере совершения сделок, определяемая местными гигантами

В недалеком прошлом сделки в основном совершались благодаря более крупным судоходным компаниям, которые намеревались увеличить свой портфель услуг для повышения устойчивости и обеспечения контроля над цепочками поставок. Глобальные независимые операторы портов и терминалов, такие как Hutchinson, PSA и другие, достигшие значительного роста в конце 1990-х и в начале 2000-х годов, сосредоточили свое внимание на инвестициях в существующую портовую инфраструктуру или заключали сделки, связанные с предоставлением услуг недалеко от портовой зоны, например перевозки между портами и внутренними регионами и логистика.

Хотя зачастую объекты портовой инфраструктуры в мире приобретают конгломераты инвесторов, небольшое число отдельных компаний также совершили множество сделок по приобретению в период 2014–2022 годов. Местными гигантами в сфере активных сделок в Азии и на Ближнем Востоке являются крупные местные корпорации, такие как COSCO или Adani Group. Доступ к долям владения критически-важных объектов портовой инфраструктуре в Китае и Индии очень ограничен, поэтому практически все сделки заключаются с местными сторонами. По сути, в этих странах почти нет иностранных инвесторов. Местные гиганты, такие как Adani Group частично сотрудничают с крупными судоходными компаниями (например, в случае Adani с MSC или CMA CGM) для обеспечения загрузки терминалов, но контрольный пакет акций принадлежит местной организации. В результате такого ограничения не существует неиндийских и некитайских портовых операторов, таких как Hutchinson, AD Ports, PSA и других. В то же время одна только COSCO осуществила пять сделок, связанных с приобретением объектов в Китае в период 2014–2022 годов. В отличие от данного региона, иностранные инвестиции в порты являются привычной практикой в Европе (например, Гамбург, Гавр и Пирей). Здесь другие конкуренты, несомненно, демонстрируют готовность приобретать порты. К примеру, в 2019 году консорциум покупателей, включая PSA, приобрели все акции крупнейшего глубоководного контейнерного терминала в Польше (DCT Гданьск) примерно за 1,3 млрд долларов США.

В деятельности, связанной с совершением сделок с глобальными игроками на азиатском рынке, постоянно присутствует сдерживающий фактор. Его суть заключается в том, что сделки по приобретению объектов портовой инфраструктуры иногда не соответствуют инвестиционной стратегии, специфичной для компании. Основной целью деятельности в сфере слияния и поглощения глобальных портовых операторов, как правило, является повышение устойчивости цепочки поставок и вертикальная диверсификация. Например, группа AD Ports в своей работе по слияниям и поглощениям основное внимание уделяет повышению интенсивности цепочки поставок вдоль существующих ключевых торговых маршрутов. Поскольку динамичная активность на рынке сделок в азиатском регионе в значительной степени связана с новыми торговыми маршрутами (особенно внутри Азии), эти сделки отличаются от стратегии слияний и поглощений крупных игроков, таких как группа AD Ports.



Инвестиции в Африке и на Ближнем Востоке

Помимо заключения большого количества сделок по приобретению существующих портов в Азиатском регионе, были построены новые порты и терминалы вблизи Суэцкого канала (например, Дамиетта в Египте). Также планируется реализация множества портовых проектов в Африке, особенно на Восточном побережье. Как правило, в рамках этих проектов предполагается расширить имеющиеся портовые мощности с целью обработки большего числа видов грузов и повышения их эффективности, а также создать новые порты «с нуля» или взять за основу старые объекты. Китайские инвесторы финансируют или участвуют в финансировании большинства таких проектов. Африка является крупной региональной составляющей инициативы Китая «Пояс и путь». По состоянию на 2022 год Китай принял участие в реализации 61 портовых проекта (посредством финансирования, строительства или обеспечения эксплуатации) в 30 странах Африки. Конкуренция между Maritime Silk Road и программой Global Gateway ЕС стимулирует приток инвестиций в африканскую инфраструктуру. Европейский Союз поставил перед собой задачу в период 2021–2027 годов предоставить инвестиции на сумму 300 млрд евро в рамках проекта «Глобальный портал» (англ. Global Gateway). Целью данного финансирования является присвоение приоритетов проектам и продвижение проектов, связанных с транспортной инфраструктурой в Африке, с целью догнать Китай. Кроме Китая и ЕС, США и ОАЭ также все больше инвестируют в портовую инфраструктуру Африки; государственные предприятия Объединенных Арабских Эмиратов управляют примерно 12 портами.

В связи с тем, что Суэцкий Канал имеет важное значение в регионе, в порту Джибути расположены военные базы разных стран (США, Япония, Китай, Франция и т. д.), поскольку геополитическое влияние вблизи наиболее важного морского маршрута имеет первостепенное значение. Обеспечение контроля над объектами инфраструктуры в этом регионе по-прежнему будет иметь важное значение. В результате нападений на торговые суда и возникновения соответствующих последствий (запрет на движение по Красному морю без военной защиты) высвечиваются уязвимые места данного очень важного торгового маршрута, что оказывает значительное влияние на мировую цепочку поставок.

Заключительные замечания

Морская торговля по-прежнему будет составлять основу нашей глобализированной экономики, а порты будут служить в качестве ворот в мировую торговлю. Нарушения, которые произошли в цепочках поставок во время пандемии COVID-19, подчеркнули ряд негативных сторон. Основная проблема заключалась не в отгрузочных мощностях, а в том, что наиболее слабым местом были порты – не только для определенных транспортных компаний, но и для целых стран и их экономики. Попытки передать эту деятельность на аутсорсинг в соседние страны для сокращения зависимости от Китая не вернут производство обратно в Европу. Производство, скорее всего, будет осуществляться в других Азиатских странах. Соответственно, портовая инфраструктура будет по-прежнему иметь важное значение для мировой торговли. Практика Китая показывает, что инвестиции в портовую инфраструктуру, как правило, имеют запланированный инвестиционный горизонт на много десятилетий.

С географической точки зрения площадь портов или возможности создания новых портов имеют ограниченный характер. Как следствие, морская инфраструктура будет по-прежнему оставаться важным символом могущества и независимости, и желанным ресурсом для инвесторов. Актуальность данной темы выражена в текущих более интенсивных обсуждениях, например, о внедрении общей ЕС-стратегии. Тем не менее предстоит еще долгий путь к определению стратегии ЕС в отношении портов, управления иностранными инвестициями и усиления позиции европейских портов. Учитывая, что порты и их инфраструктура относятся к капиталоемким направлениям деятельности, требуются значительные инвестиции для финансирования общей трансформации крупных европейских хабов. В то же время несколько потенциальных инвесторов, которые подогревают рынок инвестиций в объекты портовой инфраструктуры по всему миру в последние годы, находятся за пределами ЕС.

Если согласно нормативным положениям, особенно это касается стран, которые не входят в ЕС, будет предусмотрена возможность инвестирования, то можно ожидать повышения активности на рынке по контролю портов и проектам строительства портов. Помимо создания новых портов в связи с изменениями в структуре торговли, по-прежнему будут осуществляться инвестиции в существующие порты, учитывая необходимость инвестировать в новые технологии и обеспечить готовность обслуживания новых видов судов и товаров (таких как метanol и аммиак).

3.2

Декарбонизация –
основная задача
трансформации



Низкоуглеродная трансформация набирает обороты

В то время, как деятельность по слияниям и поглощениям способствует более глубокому пониманию динамики развития ТЛС, приоритетом в выборе проектов в области экологической устойчивости являются совместные предприятия, партнерства и инвестиции. Проанализировав такие механизмы начиная с 2018 года, мы видим, как декарбонизация набирает обороты и как это способствует формированию новых форм партнерств.

Нет ничего удивительного в том, что отрасль логистики испытывает на себе давление «бомбы замедленного действия устойчивого развития». На перевозку грузов приходится примерно 8% от глобальных выбросов парниковых газов (ПГ), и игрокам в секторе логистики необходимо решать вопрос, связанный с эмиссиями по всей их сети и с учетом всех видов транспорта. Есть четыре основных рычага решения экологической проблемы в логистике и, таким образом, обоснования для создания соответствующих партнерств, осуществления совместной работы и инвестиций.

Рычаги декарбонизации в логистике

 **Потребление и эффективность**

Сокращение необходимости пользования транспортными средствами или повышение эффективности транспорта, например, с помощью более частого использования грузовых автомобилей, создания общих парков автомашин или за счет оптимизации маршрутов

 **Изменение в видах транспорта и смешанные перевозки**

Эффективное использование смешанных перевозок, например, с помощью устойчивых решений, таких как логистика «последней мили»

 **Парк энергоэффективных транспортных средств и активов**

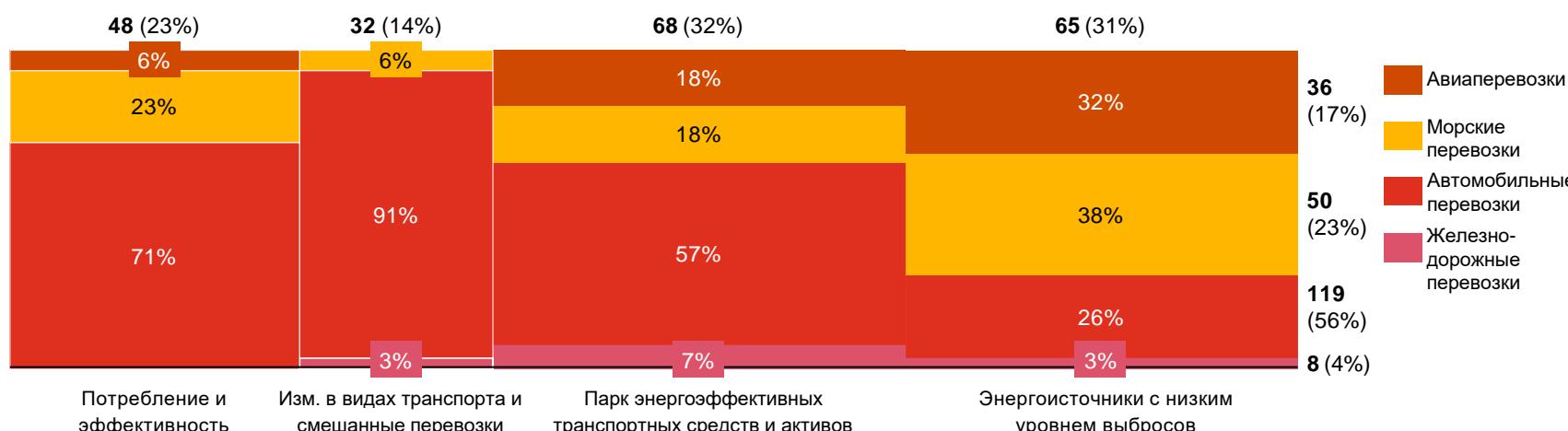
Довести транспортные средства с низким/нулевым уровнем вредных выбросов и активы до зрелости и использовать их

 **Энергоисточники с низким уровнем выбросов**

Исследовать безопасные для климата энергоисточники и разработать соответствующую инфраструктуру, например, для экологически чистого авиационного топлива (англ. for Sustainable Aviation Fuels, SAF)

Парки энергоэффективных транспортных средств и активов становятся наиболее активной категорией (32%), непосредственно за которой следуют энергоисточники с низким уровнем выбросов (31%). На протяжении последних 5 лет эти вопросы приобретали все большую актуальность в отношении числа партнерств и инвестиционной стоимости. Предпринимаемые действия отличаются в зависимости от видов транспорта, используемых в данных рычагах, как указано ниже. Грузовые автомобильные перевозки (56%), со значительным отрывом, являются наиболее активной составляющей, которая участвует в формировании общего уровня выбросов. В подсекторах морские перевозки (23%) и авиаперевозки (17%) наблюдается значительно меньшая активность. Энергоисточники с низким уровнем выбросов – это единственная категория, в которой мы видим больше совместной работы в перевозках грузов воздушным и морским транспортом по сравнению с грузовыми автомобильными перевозками.

Партнерства: рычаги декарбонизации и виды транспорта (2018 г. – 3 кв. 2023 г.)



Целевая декарбонизация наземного транспорта

Логистические компании и производители комплектного оборудования для автомобильной промышленности активно сотрудничают в деле по продвижению декарбонизации применительно к наземному транспорту. Уже доказана операционная эффективность поставок последней мили (заключительный этап цепочки поставок, доставка до двери потребителя) - мы наблюдаем прогресс в электрификации парков автомашин и новые бизнес-модели, связанные с местными поставками, в которых используется полностью декарбонизированная модель с машинами на электрическом ходу. Ассортимент электромобилей расширяется на постоянной основе. Такие примеры, как преодоление электрическим грузовиком DPD расстояния в 1,099 км на одном заряде аккумулятора, даже если и на испытательном треке показывают, что расстояние все в меньшей степени ограничивает функционирование альтернативных силовых агрегатов. Проверка правильности концепции, проведенная Fraunhofer ISI и REWE Group, уже в 2021 году показала, как большинство расстояний регионального распределения могут быть эффективными с операционной точки зрения. Такие компании, как UPS изначально приняли подход «подвижной лаборатории», чтобы испытать различные варианты силовых агрегатов. Однако, хотя мы предполагаем, что грузовики на водородных топливных элементах останутся неплохим вариантом для тяжеловесных грузовых перевозок на дальние расстояния в рамках определенных территориальных коридоров, конкурентоспособность и широкое внедрение других вариантов по декарбонизации автоперевозок вызывают сомнения (например, гибридные грузовики с подвесной сетью).

Высокие затраты на автомашины часто упоминаются как основное препятствие к более широкому применению электромобилей. Тем не менее уже ожидается, что в большинстве случаев электромобили на аккумуляторных источниках питания превзойдут по совокупной стоимости владения технологию двигателей внутреннего сгорания уже в 2025 году (по состоянию на 2030 год для грузовиков на водородных топливных элементах). Более высокие затраты на автомашины компенсируются более низкими энергозатратами (смотрите детальный анализ вариантов силовых агрегатов, инфраструктурных требований и сценарии наращивания темпов в Исследовании рынка грузового транспорта Strategy&). Логистические компании исходят от этого, как видно из примеров сотрудничества, например Группы DHL и Volvo Trucks, Dachser и Mercedes-Benz Trucks, или Saia и Daimler Truck North America.

Шведская компания Einride, специализирующаяся на производстве электрических грузовых автомобилей, является примером увеличения объема инвестиций в устойчивые автогрузоперевозки на дальние расстояния на протяжении нескольких лет. При этом в результате последних раундов по привлечению инвестиций их сумма составила свыше 650 млн долларов США в виде накопленных средств. Сотрудничество с DB Schenker проложило путь к включению электромобилей в сложные перевозки на дальние расстояния. Объявление Einride в 2022 году об электрификации тяжеловесных грузовых перевозок в США в партнерстве с Maersk еще в большей степени подчеркивает важность этой истории успеха. Нельзя не отметить, что также были и спады, к примеру компания Volta Trucks подала заявление о банкротстве.

Из-за банкротства своего поставщика аккумуляторов Volta Trucks не смогла придерживаться своих графиков производства и амбициозных планов по расширению масштабов деятельности. Данный случай показывает зависимость от ключевых поставщиков, и будущее Volta Trucks выглядит неопределенным на момент написания данной статьи.

Зарядная инфраструктура является ключевым ограничивающим фактором для электрификации автомобильного транспорта. Мы видим, что создаются партнерства для решения данного вопроса путем наращивания мощностей электрической зарядки для своих собственных операций (например, DHL Express, FedEx), а также путем взаимодействия с поставщиками технологий и энергопредприятиями для консультирования клиентов по вопросам, связанным с потребностями в зарядной инфраструктуре (например, Ryder и ABB в США). Кроме того, логистические компании начинают принимать меры, запуская более крупные зарядные хабы, как показывает пример крупнейшего в Швеции зарядного центра для электрических грузовиков (депо электрических грузовиков компании Falkenlev Logistik). Хотя, судя по примерам, игроки, представленные на рынке логистики, могут эффективно создавать зарядную инфраструктуру в своих депо для автомашин доставки на средние расстояния, это еще не решает проблему перевозок на дальние расстояния. Наличие достаточно плотной сети крупных зарядных устройств на объектах придорожного сервиса является узким местом, которое ограничивает более быстрое внедрение электрических грузовиков даже в свете постоянно увеличивающейся дальности пробега грузовиков.

Кроме данных рычагов, более высокая эффективность составления маршрута и оптимизация загрузки остаются определяющими факторами для осуществления инвестиций и создания партнерств. Финансовые инвесторы, а также производители комплектного оборудования для автомобильной промышленности активно финансировали компании, которые достигли сокращения эмиссий парниковых газов благодаря более эффективным автомобильным перевозкам. К примеру, компания Volvo Group Venture Capital инвестировала в цифровые услуги для совместно-используемых грузовиков.

В объявлениях реже наблюдаются случаи по переориентации грузопотоков на другие виды транспорта. Стартапы, направленные на декарбонизацию логистики последней мили, получили финансирование. К их числу относятся проекты начиная от внедрения электрических автофургонов до поставок дронами, причем последние подходят только для определенных поставок в ограниченном масштабе. Жестко конкурируя с грузовыми автомобильными перевозками с точки зрения времени транспортировки и затрат, более высокая устойчивость транспорта является ключевым аргументом – преимущество в пользу железнодорожного транспорта. Отмечается активизация усилий по переходу на железнодорожный транспорт в создании новых услуг (например, Getlink и CAT Group на автомобильное и железнодорожное сообщение между Великобританией и континентальной Европой) и инфраструктуры для интермодальных транспортных операций (например, совместное предприятие Samskit, duisport и TX Logistik по эксплуатации интермодального терминала в г. Дуйсбург). Заглядывая вперед, мы ожидаем увидеть еще более тесное сотрудничество игроков отрасли в изучении того, как осуществить переориентацию грузов на железнодорожный транспорт и как сделать этот переход целесообразным с точки зрения операционной и экономической эффективности.

Морские перевозки: фокус на энергоисточниках с низким уровнем выбросов

На морские перевозки приходится примерно 3% от общего объема выброса парниковых газов и, таким образом, данный подсектор относится к тем сферам, в которых необходимо проводить меры по сокращению эмиссий. Международная морская организация (англ. International Maritime Organization, IMO) поставила своей целью достичь нулевых выбросов CO₂ с морских судов к 2050 году, с ориентировочными контрольными показателями сокращения выбросов парниковых газов в 2030 и 2040 годах при стремлении к 30% и при стремлении к 80% сокращению выбросов в соответствующие годы по сравнению с 2008 годом. Путем введения углеродного рейтинга кораблей и мер по управлению (например, «Коэффициент достигнутой энергoeffективности существующих судов» (англ. Energy Efficiency Existing Ship Index, EEXI) и «Показатель эксплуатационной углеродемкости судна» (англ. Carbon Intensity Indicator, CII)), IMO повышает прозрачность с целью стимулировать владельцев судов и операторов сокращать выбросы. В дополнение к таким мерам ЕС расширил свою Систему торговли квотами на выбросы (англ. Emissions Trading System, ETS) на морские перевозки по состоянию на текущий год, тем самым создавая рыночный механизм, который стимулирует сокращение эмиссий в более строгом порядке.

В результате появляется все большее число партнерств по устойчивым морским перевозкам (например, Maersk Tankers, Mitsui, Cargill). Подтверждение роста данной тенденции можно увидеть, изучив регистры заказов грузовых судов. В целом мы видим, что до 2028 года на рынок поступит примерно 15% судов, которые будут работать на альтернативном топливе/электротопливе. Данная цифра может отличаться в зависимости от вида корабля, но, учитывая, что 31% заказов на новые контейнерные суда до 2028 года готовы для работы на альтернативном топливе, это говорит о рыночной актуальности данной тенденции. Одним из примеров является прошлогодний заказ от CMA CGM, в котором указана большая часть судов, работающих на метаноле. Кроме того, в течение ряда лет реализуются проекты по использованию энергии ветра на крупных судах, которые в настоящее время выставляются на коммерческие рельсы. При этом первые крупнотоннажные суда оснащаются большими парусами, что сокращает эмиссии (например, проект WindWings и проекты WindChallenger по технологии использования ветра в качестве движущей силы). В данном контексте также необходимо отметить, что такие меры, как движение «на малых парах», могут оказать существенный эффект на сокращение эмиссий, но по сравнению с альтернативными видами топлива их применение непосредственным образом оказывается на сроках выполнения заказа.

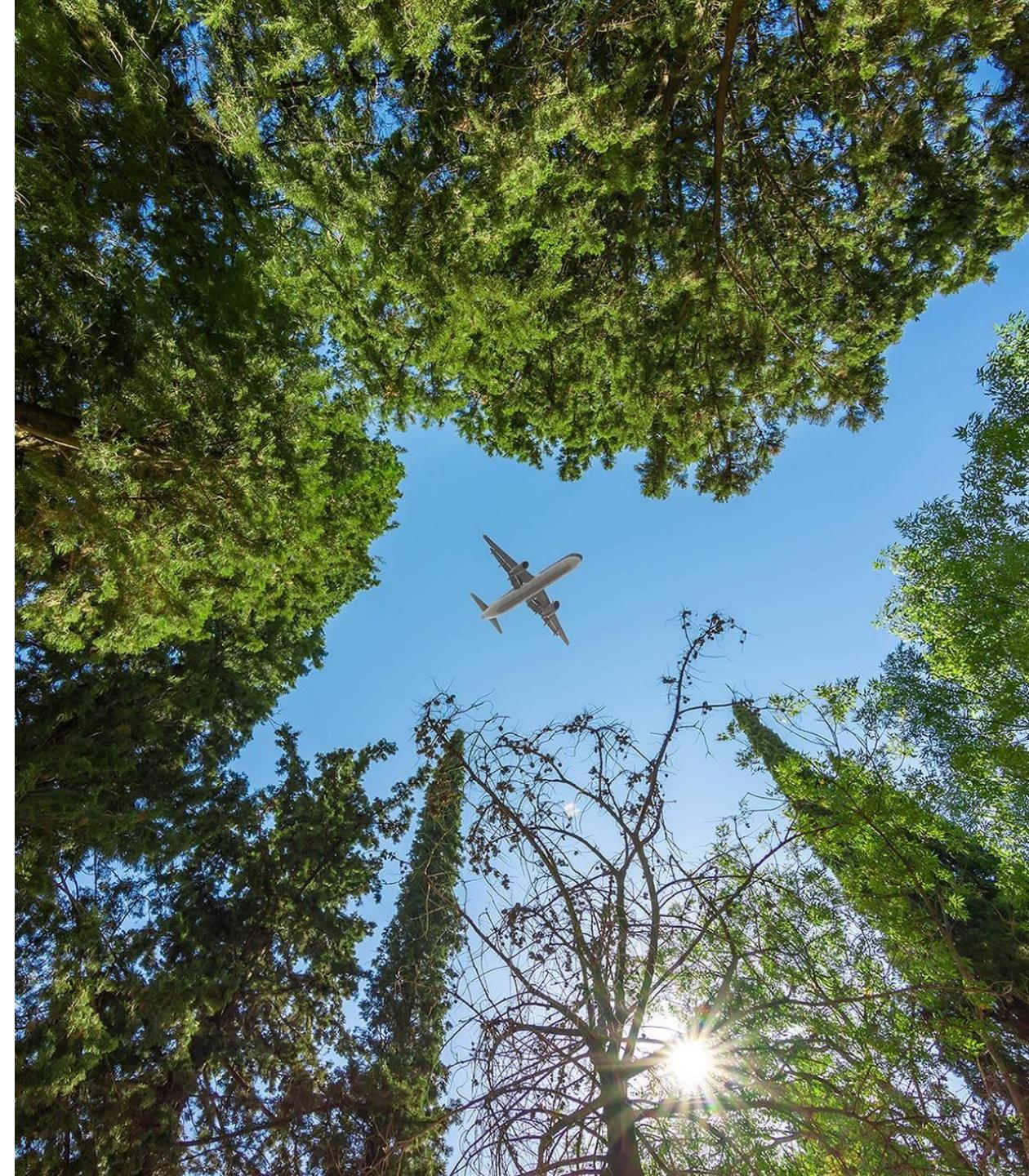
Среди электротоплива (англ. e-fuels) имеются альтернативные виды, которые помогут запустить процесс декарбонизации перевозки грузов (например, водород, аммиак и е-метанол). Разнообразие этих решений с акцентом на построение необходимой инфраструктуры отражается в партнерствах и инвестициях. Портовые власти являются при этом ключевыми игроками, делая вклад в общие усилия по глобальной индустриальной декарбонизации, а также декарбонизации самих грузоперевозок. Мы видим, что порты активно участвуют в производстве чистых энергоисточников совместно с энергетическими компаниями (например, консорциум NorthH2, включая Groeningen Seaports по зелёному водороду, и Abu Dhabi Ports в проекте переработки зеленого водорода в аммиак), а также заключают стратегические партнерства для создания соответствующих энергетических цепочек поставок (например, цепочка поставки зеленого водорода через порт Амстердам). Ведение бизнеса в рамках партнерства приобретает еще более важное значение, поскольку технологии и стандарты хранения и заправки еще не установлены, а порты ограничены в плане расширения пространства для проведения операций с альтернативными видами топлива.

Предпринимаемые усилия по декарбонизации грузоперевозок прокладывают новый путь, но эта задача носит широкомасштабный характер. В нашем недавно проведённом опросе транспортных компаний наблюдается скептицизм относительно достижения целей по сокращению CO₂, предусмотренных Комиссией ЕС на 2030 год (74% респондентов - транспортных компаний данная цель кажется определенно-недостижимой или вероятно-недостижимой). Неопределенность относительно того, какие передовые технологии в области силовых установок и производства топлива появятся в будущем, воспринимается в качестве препятствия к своевременному инвестированию в новые суда, работающие на экологичном топливе, а также к принятию вышеуказанных решений по инфраструктуре.

Грузовые авиаперевозки с ориентиром на экологичное авиационное топливо (ЭАТ)

Несмотря на наличие альтернативных технологий в области силовых установок для сокращения эмиссий в грузовых авиаперевозках и партнерств, занимающихся данными новыми технологиями (например, ADP Group проводит подготовку к эре водорода в авиации, Korean Air и Международный аэропорт Инчхон готовятся к развертыванию инфраструктуры для «водородной энергетики»), они будут активизированы только в среднесрочной или долгосрочной перспективе. К числу других методов по сокращению эмиссий относятся, например, обновление парка на более энергоэффективные воздушные суда. Однако в настоящее время основное внимание уделяется экологичному авиационному топливу (ЭАТ), как ключевому варианту сокращения выбросов парниковых газов существующими воздушными судами при грузовых авиаперевозках. Предполагается, что использование ЭАТ внесет более чем 50%-й вклад в цель по достижению углеродной нейтральности в авиации. В этой связи мы проанализировали потенциальное влияние на затраты, применимость и различные технологии в отдельном исследовании (смотрите сценарии запуска и финансовые последствия в Исследовании в области ЭАТ, проведённом компанией Strategy&). Высокая значимость ЭАТ проявляется в специальных программах, реализуемых перевозчиками, и в их сотрудничестве с транспортно-экспедиционными организациями. Партнерство Etihad Cargo с DSV, Bolloré Logistics и United Airlines и новости о заключении соглашения между DHL Global Forwarding с IAG Cargo – это лишь несколько примеров программ по использованию ЭАТ, которые обеспечивают необходимые ресурсы и позволяют транспортным компаниям предлагать грузоперевозчикам услуги грузовых авиаперевозок, сокращая выбросы парниковых газов. Эти соглашения о покупке продукции являются ключевым моментом в обеспечении безопасности инвестиций в наращивание потенциала ЭАТ.

Дефицит поставок и необходимость осуществления значительных инвестиций в условиях существенной неопределенности будут сдерживающими факторами для расширения использования ЭАТ в дальнейшем. Как отмечается в последнем Исследовании в области ЭАТ, проведённом компанией Strategy&, потребуются капитальные затраты в размере около 1,000 млрд евро для строительства заводов по переработке экологичного авиационного топлива (ЭАТ) с целью удовлетворить спрос, который обеспечит углеродную нейтральность, к 2050 году. В этой связи возникает огромная задача для всей экосистемы государственных и частных заинтересованных лиц. Мы уже видим примеры сотрудничества в более широких отраслевых сетях по созданию инфраструктуры ЭАТ и цепочек поставок (например, аэропорт Ванкувера в рамках инициативы BioPortYVR). Тем не менее сначала необходимо осуществить согласованные меры и устраниТЬ препятствия путем (1) инвестирования в демонстрационные объекты и проекты по проектированию заводов, чтобы доказать, что данная технология может быть воспроизведена в широких масштабах, (2) диверсификации исходного сырья для сокращения зависимости от его наличия и колебаний цен, (3) хеджирования финансового риска для обеспечения существенных инвестиций, (4) разъяснения нормативных положений заинтересованным лицам для обеспечения большей степени определенности (5) дальнейшего повышения квалификаций корпоративных клиентов с целью повысить их осведомленность относительно ЭАТ и привлечь новые инвестиции. С учетом намечаемых мер использование ЭАТ является важным рычагом в сокращении на 2,5% выбросов CO₂, производимых авиационной отраслью в мировом масштабе.



Учитывая развитие событий в рамках низкоуглеродной трансформации можно сделать следующий вывод:

Декарбонизация является наиболее важным фактором, определяющим процесс трансформации сектора логистики. Мы видим какие мероприятия осуществляются по всем видам перевозок, каждому из которых свойственна своя индивидуальная динамика и уровень развития. В настоящее время основное внимание уделяется наземному транспорту - основному источнику глобальных выбросов.

Логистическим компаниям следует оказывать содействие развитию стратегических альянсов и партнерств для эффективного управления трансформацией устойчивого развития. В долгосрочной перспективе это может оказать существенное влияние на их бизнес-модели. Путем построения прочных, долгосрочных партнерств и разработки предложений с поставщиками и клиентами, игроки рынка логистических услуг могут ускорить трансформацию устойчивого развития и трансформировать базу активов вместе с теми клиентами, которые подтвердили готовность инвестировать в решения, направленные на устойчивое развитие.

Логистические компании смогут получить преимущество, выступая инициатором данных обсуждений в свете ужесточения нормативных положений и потенциального рыночного спроса на более экологичные виды транспорта. Осуществление своей деятельности с учетом трансформации устойчивого развития позволит этим компаниям быть в курсе быстро и динамично меняющейся повестки дня.



4

Перспективы



Перспективы

В 2024 году транспортно-логистический сектор должен будет функционировать в условиях значительной неопределенности и риска.

Продолжится развитие геополитических конфликтов. Помимо войны в Украине, на Ближнем Востоке обострился другой политический конфликт. По-прежнему, будет наблюдаться политическая напряженность, особенно в Азии, и нести в себе риск политического обострения или даже военной эскалации. Кроме сторон конфликтов, последствия также коснутся США, ЕС и других ведущих держав. Вопросы обеспечения национальной безопасности этих стран могут привести даже к более строгому регулированию в отношении прямых иностранных инвестиций и санкций. Таким образом, будут подпитаны нынешние торговые конфликты или появятся новые конфликты, что в итоге приведет к повышенной геоэкономической фрагментации. Мы, несомненно, были свидетелями того, что торговля между двумя блоками Китая и его союзников, и США и их союзниками переживала стагнацию с 2020 года.

Тем не менее также наблюдаются признаки улучшения. Процентные ставки, по-видимому, стабилизируются, тогда как глобальная инфляция неуклонно снижается и по прогнозам достигнет 5,8% в 2024 году. Глобальный экономический рост остается умеренным, хоть и стабильным на уровне примерно 3,0%, по данным МВФ и ОЭСР. При этом прогноз по мировой торговле относительно устойчивый. ВТО недавно снизила свой прогноз роста мировой торговли на 2023 год вдвое, с 1,7% до 0,8%. По прогнозу ВТО на 2024 год, рост мировой торговли составит 3,3%, в котором отмечается «увеличение торговли товарами, тесно связанными с бизнес-циклом, такими как оборудование и товары длительного пользования, которые обычно восстанавливаются по мере стабилизации экономического роста».

Источник: МВФ, ОЭСР, ВТО, Transport Intelligence

Смешанные перспективы относительного ТЛС

По мере того, как розничные и оптовые торговцы одновременно сокращают свои запасы, маловероятно, что спрос на транспортно-логистические услуги значительно увеличится в краткосрочной перспективе. Как следствие, прогнозы реального роста морских и воздушных перевозок очень низкие на уровне +0,4% и +0,2%, соответственно. Компания Transport Intelligence не очень оптимистично настроена относительно европейских грузовых автомобильных перевозок при прогнозе роста в +1,7%. Рынок контрактной логистики оказывается в некоторой степени более устойчивым к неопределенностям экономической конъюнктуры и стоимостным колебаниям. Рост ожидается на уровне 3,7% и, таким образом, достигнет допандемийного уровня. В Азии, которая, несомненно, является крупнейшим рынком контрактной логистики, также ожидается высокий рост на уровне 6,5%, тогда как в Северной Америке и Европе (после отрицательного роста в 2023 г.) ожидается значительное отставание, и данный показатель будет на уровне 1,8% и 1,4%, соответственно.

Независимо от геополитических и макроэкономических условий, транспортным и логистическим компаниям следует продолжить свои усилия, направленные на трансформацию, без каких-либо ограничений. Цифровизация, ESG, ориентированность на потребности клиентов, перспективное позиционирование на рынках роста с надежными бизнес-моделями – все эти задачи необходимо решать, имея четкое видение и стратегию. Долгосрочные программы трансформации требуют целевого использования ресурсов и финансовых средств. Поиск надежных партнеров и создание моделей эффективного сотрудничества будут еще одним важнейшим фактором успеха, независимо от того, происходит ли это через слияния и поглощения, создание совместных предприятий или стратегических альянсов.



Сделки и стратегические партнерства, определяющие трансформацию

Безусловно, в 2024 году мы станем свидетелями совершения множества сделок, связанных с портами и терминалами. Компания Nautilus-Lloyd недавно объявила о своем намерении инвестировать в еще 15 портовых терминалов, и это лишь один из примеров. Инвестирование будет осуществляться, в частности, в Азии, на Ближнем Востоке и в Африке, предоставляя развивающимся странам широкий доступ к глобализированным или внутренним региональным рынкам.

Европейские порты столкнулись с необходимостью выбирать между инвестиционными требованиями и политическими аспектами. Они нуждаются в сильных в финансовом плане партнерах для обновления своей инфраструктуры (особенно это касается интерmodalного потенциала) и внедрения новых технологий с целью повышения эффективности. Однако предстоящие переговоры относительно регулирования иностранных инвестиций могут усложнить для операторов портов и терминалов процесс поиска иностранных инвесторов, которых бы устроило владение неконтролирующим пакетом акций.

Центральная тема данного выпуска Барометра - декарбонизация транспортного сектора будет актуальной еще многие годы. Мы ожидаем увидеть увеличение числа стратегических партнерств и альянсов, чтобы привести в соответствие компетенции и распределить инвестиционные риски. Необходимо тщательно контролировать то, в какой мере логистические компании займут «ведущую роль» в таких партнерствах и будут активно управлять трансформацией отрасли вместе с клиентами и поставщиками.

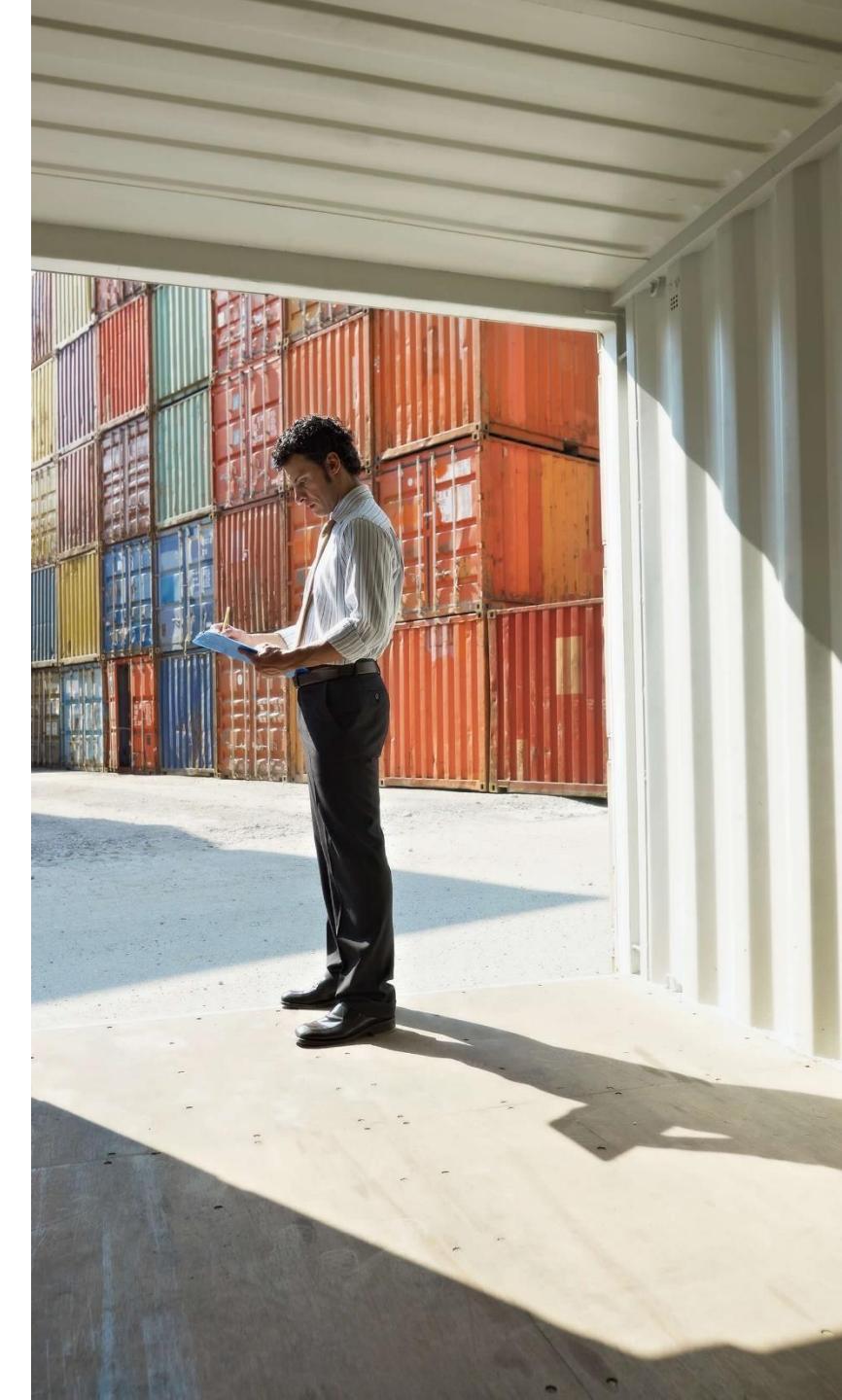
Умеренный рост на рынке слияний и поглощений

В целом, мы считаем, что в 2024 году будут по-прежнему появляться возможности заключения сделок. Соответственно, мы ожидаем умеренного роста на рынке M&A после исторически низкого уровня, зафиксированного в 2023 году. Процентные ставки, вероятно, останутся высокими в среднесрочной перспективе, но предстоящее изменение позиции центральных банков по процентным ставкам должно оказать положительное влияние на климат рынка слияний и поглощений.

Это относится, в частности, к финансовым инвесторам. Финансовые спонсоры - суверенные инвестиционные фонды, инвесторы, специализирующиеся на частных капиталах, и венчурные инвесторы обладают достаточными средствами для приобретений. Например, резервы денежных средств на мировом рынке прямых инвестиций составили по состоянию на середину года рекордную сумму в 2,49 трлн долларов США, что выше на более чем 11% показателя, зафиксированного на конец 2022 года. Таким образом, они все еще в состоянии заключать более крупные сделки. В сочетании с гораздо более позитивным экономическим прогнозом на предстоящий год это дает основание полагать, что финансовые инвесторы вновь будут принимать активное участие в совершении сделок в логистическом секторе.

В то же время текущие рыночные условия будут по-прежнему предоставлять стратегическим покупателям своего рода конкурентное преимущество. Независимо от того, достигли ли рынки грузовых перевозок нижнего предела или нет, стратегические инвесторы, которые получили выгоду от более высоких ставок на перевозки за последние несколько лет, могут сейчас более уверенно взглянуть на цикл ставок в долгосрочной перспективе и инвестировать соответствующим образом. Стратегические инвесторы, как правило, имеют меньше ограничений при мобилизации капитала по сравнению с финансовыми инвесторами. Более широкий доступ к капиталу может поощрять компании с «сильным» балансом приобретать и консолидировать более мелких конкурентов, имеющих проблемы с текущей стоимостью капитала. И наконец, стратегические инвесторы могут быть более склонными совершать сделки, ориентированные на технологии, которые сулят большую прибыль при пересчете на более крупную организацию.

Сделки, включающие технологии, которые сулят прибыль по итогам трансформации, вероятно, по-прежнему будут привлекательными, и стратегические покупатели могут находиться в выгодном положении, чтобы воспользоваться такими возможностями. Кроме того, инвестиции в логистические решения последней мили, вероятно, останутся основным направлением для компаний, поскольку произошла переориентация покупок через интернет с традиционных «больших и громоздких» товаров и нескоропортящихся продуктов на продукты питания и фармацевтическую продукцию.



5

Приложение: Актуальные цифры по сделкам, методология, контакты



Мега-сделки = сделки стоимостью 1 млрд долларов США и более

Мега-сделки в 2023 году

Для сравнения

1-е полугодие 2023 г.: 5 сделок, 16,0 млрд долларов США

1-е полугодие 2022 г.: 19 сделок, 98,7 млрд долларов США

2-е полугодие 2022 г.: 13 сделок, 24,6 млрд долларов США

Объявления	Цель	Целевая страна	Покупатель	Страна покупателя	Статус сделки	Стоимость сделки (млрд дол. США)	Сектор
Апр-23	Bolloré Logistics SAS	FR	CMA CGM SA	FR	Ожидание	5.12	Логистика/Автоперевозки
Апр-23	Triton International Ltd	BM	Brookfield Infrastructure Corp	US	Завершена	4.71	Прочее
Сен-23	Attica Motorway Concession	GR	Gek Terna Holdings Real Estate Construction SA	GR	Ожидание	3.51	Инфраструктура – Дорога
Июн-23	US Warehouse & Distribution Property Portfolio	US	Prologis Inc	US	Ожидание	3.10	Логистика/Автоперевозки
Окт-23	Четыре платные дороги Управления дорог и транспорта Пуэрто-Рико	PR	Abertis Infraestructuras SA	ES	Ожидание	2.85	Инфраструктура – Дорога
Окт-23	24 супертанкера компании Euronav NV	NL	Frontline Ltd	NO	Ожидание	2.35	Грузоперевозки
Окт-23	50,1% оставшаяся доля в Euronav NV на основе тендерного предложение	BE	Compagnie Maritime Belge NV	BE	Предполагаемая	2.07	Грузоперевозки
Авг-23	Omni Logistics LLC	US	Forward Air Corp	US	Ожидание	1.88	Логистика/Автоперевозки
Дек-23	Hawaiian Holdings Inc	US	Alaska Air Group Inc	US	Ожидание	1.83	Пассажирские авиаперевозки
Ноя-23	15% доля в FGP Topco (25% доля в аэропорту Хитроу, принадлежащая компании Ferrovial)	UK	Ardian SAS	FR	Ожидание	1.79	Инфраструктура – Аэропорт
Мар-23	GMR Airports Ltd (49%-доля, принадлежащая компании Aeroports de Paris)	IN	GMR Infra Developers /GMR Airports Infrastructure Ltd	IN	Ожидание	1.54	Инфраструктура – Аэропорт
Июл-23	Blueridge Transportation Group LLC	US	Abertis Infraestructuras SA	ES	Ожидание	1.53	Инфраструктура – Дорога
Май-23	Cargo-Partner GmbH и 62 связанных компаний и дочерних предприятий	AT	Nippon Express Europe GmbH / Nippon Express Holdings	DE/JP	Ожидание	1.53	Логистика/Автоперевозки
Окт-23	SAS AB (64.5% доля)	SE	Группа инвесторов, возглавляемая Castlelake LP и Air France-KLM, включая Lind Invest ApS и датское правительство	US	Ожидание	1.20	Пассажирские авиаперевозки
Ноя-23	10% доля в FGP Topco (25% доля в аэропорту Хитроу, принадлежащая компании Ferrovial)	UK	Public Investment Fund	SA	Ожидание	1.20	Инфраструктура – Аэропорт
Окт-23	Euronav NV	BE	Compagnie Maritime Belge NV	BE	Ожидание	1.06	Грузоперевозки

Анализ подсектора

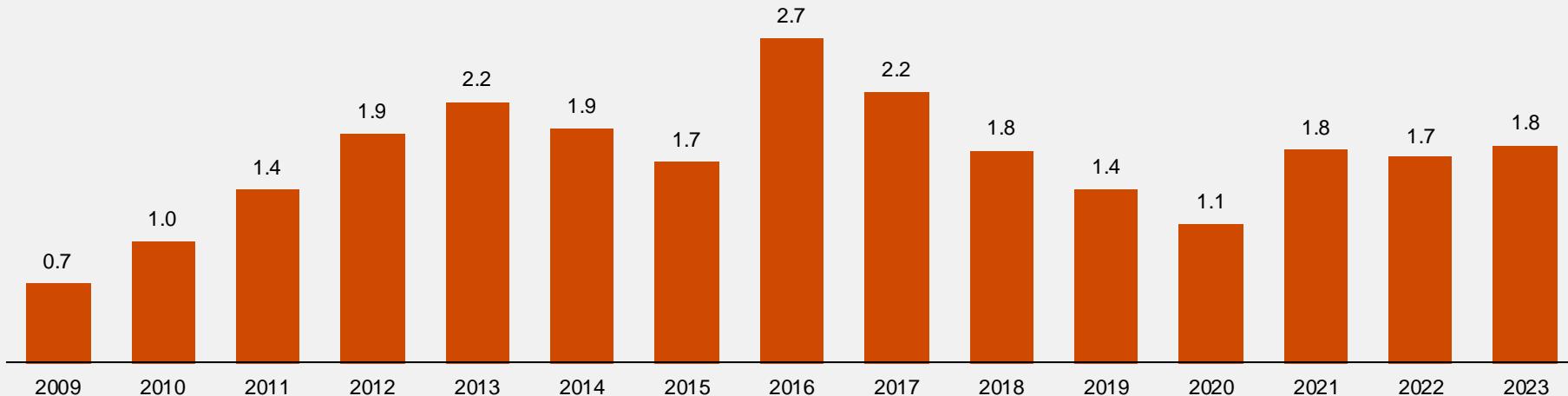
Все сделки (включая инфраструктуру)	1П2021		2П2021		1П2022		2П2022		1П2023		2П2023	
	Кол-во сделок	Общая стоимость										
Общая стоимость (млрд долларов США)												
Пассажирские авиаперевозки	19	12.9	16	31.7	16	9.2	18	7.8	9	3.4	14	8.0
Пассажирские наземные перевозки	13	9.0	20	13.8	26	64.5	17	6.9	15	4.6	12	9.9
Железная дорога	4	36.2	4	3.2	2	0.2	6	3.7	0	0.0	3	0.6
Логистика и автоперевозки	73	25.1	98	53.2	70	38.7	44	15.7	45	17.3	31	7.6
Грузоперевозки	27	6.3	32	13.4	21	11.5	24	12.4	25	7.8	21	9.5
Прочее	12	4.8	5	4.4	9	7.2	8	3.5	5	5.4	5	0.5
Итого	148	94.5	175	119.7	144	131.3	117	50.0	99	38.5	86	36.1

Инфраструктура	1П2021		2П2021		1П2022		2П2022		1П2023		2П2023	
	Кол-во сделок	Общая стоимость										
Общая стоимость (млрд долларов США)												
Инфраструктура (аэропорты)	8	8.2	6	27.2	6	1.2	7	2.5	5	2.0	3	3.1
Инфраструктура (дороги)	10	4.2	8	9.8	15	59.2	14	6.6	10	3.1	9	9.6
Инфраструктура (порты)	11	3.1	13	8.6	8	6.5	12	8.8	8	2.2	8	2.0
Итого (инфраструктура)	29	15.5	27	45.5	29	66.9	33	17.9	23	7.3	20	14.7

Грузовые и пассажирские перевозки	1П2021		2П2021		1П2022		2П2022		1П2023		2П2023	
	Кол-во сделок	Общая стоимость										
Общая стоимость (млрд долларов США)												
Грузовые перевозки	101	35.5	132	69.0	93	50.3	69	31.9	67	29.3	52	17.1
Пассажирские перевозки	47	59.0	43	50.7	51	81.0	48	18.1	32	9.2	34	19.0
Итого	148	94.5	175	119.7	144	131.3	117	50.0	99	38.5	86	36.1

Источник: Анализ PwC, на основе данных Refinitiv. Сделки стоимостью свыше 50 млн долларов США

Медиана мультипликаторов стоимости/продаж



■ 10-летняя медиана ■ 2023

Источник: Анализ PwC, на основе данных Refinitiv. Сделки стоимостью выше 50 млн долларов США

Распределение сделок по регионам

Европа	Кол-во сделок	Общая стоимость сделок (млрд долл. США)	Средняя стоимость сделки (млн долл. США)
Локальные	46	26.7	581.0
Входящие	7	3.0	431.8
Исходящие	10	6.2	624.1
Итого	63	36.0	571.2

Азиатско-Тихоокеанский регион

Локальные	63	14.2	224.7
Входящие	15	2.4	157.6
Исходящие	4	2.0	506.6
Итого	82	18.5	226.2

Северная Америка

Локальные	35	18.8	536.8
Входящие	9	6.9	766.1
Исходящие	10	2.6	257.7
Итого	54	28.3	523.3

Южная Америка

Локальные	7	2.3	329.4
Входящие	3	0.4	116.7
Исходящие	0	0.0	0.0
Итого	10	2.7	265.6

Африка / сведений нет

Локальные	0	0.0	0.0
Входящие	0	0.0	0.0
Исходящие	9	1.6	176.3
Итого	9	1.6	176.3



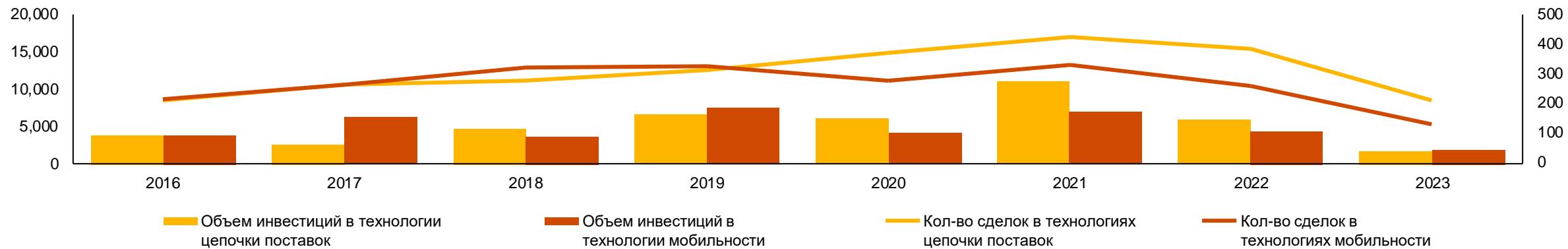
Локальные сделки = объект сделки и покупатель находятся в одном регионе

Входящие сделки = объект сделки находится в регионе, а покупатель за пределами региона

Исходящие сделки = объект сделки находится за пределами региона, а покупатель в регионе

Входящая сделка в одном регионе является исходящей сделкой в другом регионе. Таким образом, входящие и исходящие сделки фиксируются дважды.

Венчурные инвестиции в технологические вертикали, связанные с ТЛС
 (количество сделок и сумма капитала, инвестированного в млн долларах США)



Selected venture capital deals

Дата сделки	Компания	Страна компании	(Ведущий) инвестор	Серии	Стоимость сделки (млн долл. США)
Сен-23	Conigital	UK	Неуказанный прямой инвестор	Серия A	626.3
Апр-23	Zipline (Logistics)	US	Anderson Investments	Серия E	330.0
Май-23	J&T Express	ID/CN	Нет данных	Серия F	200.0
Май-23	JOLT Energy	DE	InfraRed Capital Partners;	н/д	165.1
Ноя-23	GreyOrange	US	Anthelion Capital Partners, Blume Venture Advisors, Mithril Capital Management	н/д	135.0
Июн-23	Ruqi Mobility	CN	Guangzhou Automobile	Серия F	118.4
Мар-23	Deepway	CN	SB China Venture Capital, Weiqiao Pioneering Group; Qiming Venture Partners	н/д	111.4
Июл-23	Qianhai Yueshi	CN	Cofco Capital, Shenzhen Kingdom Sci-tech Company, Goldport Capital	Серия B	85.9
Янв-23	BRETON Technology	CN	Hunan Chasing Fund, Inner Mongolia Eerduosi Resources Company	н/д	83.2
Ноя-23	Xpressbees	IN	Ontario Teachers' Pension Plan	н/д	80.0
Янв-23	Outrider (Road)	US	Abu Dhabi Investment Authority, B37 Ventures, Lineage Ventures, Nvidia, Presidio Ventures, другие	Серия E	73.0
Янв-23	Leekr Technology	CN	Beijing Automotive Group Industrial Investment, CAS Investment Management, другие	Серия E	58.2

Источник: Анализ PwC, на основе данных Pitchbook, Forbes

Методология

В данном отчете проводится анализ текущей среды отрасли, глобальные сделки и стратегическое сотрудничество в ТЛС.

Рамки этого анализа охватывают все сделки слияния, поглощения, продажи, выкупы с привлечением заемных средств, приватизацию и приобретение миноритарных долей со стоимостью сделки более 50 млн долларов США. В анализ включены все сделки, объявленные в период с 1 января по 31 декабря 2023 года. Сделки по проектам, связанным с государственно-частным партнерством, которые встречаются чаще, чем корпоративные сделки, особенно в сфере инфраструктуры, не входят в объем анализа.

Рыночные данные для анализа сделок получены от информационного агентства Refinitiv и включают все объявленные сделки, в которых объект сделки принадлежит к одной из перечисленных ниже отраслей NAICS (Североамериканская система классификации отраслей). Данные за прошлые периоды постоянно обновляются. В анализ включались все сделки, которые на момент анализа имели статус «завершена», «еще не завершена в связи с прохождением антимонопольных процедур согласования», «безусловная» (условия со стороны покупателя выполнены, но сделка еще не завершена) или «отменена».

Данные для анализа стратегического сотрудничества основаны на информации, полученной от информационной кампании S&P Global Capital IQ, и охватывают данные по частным размещениям и тенденциям, связанным с ключевыми стратегическими альянсами, раскрытым компаниями, имеющими биржевой листинг, связанными с сектором транспорта и логистики.

Анализ венчурных сделок основан на 100 лучших венчурных сделках в сфере транспорта и логистики, опубликованных в Pitchbook до ноября 2023 года с учетом вертикального перемещения.

Отрасли и секторы, присвоенные в соответствии с NAICS (англ. Североамериканская система классификации отраслей)

Пассажирские авиаперевозки: регулярные пассажирские авиаперевозки; нерегулярные чартерные пассажирские авиаперевозки; управление воздушным движением; другие операции аэропорта; иная вспомогательная деятельность по авиаперевозкам

Наземные пассажирские перевозки: строительство автомагистралей, улиц и мостов; все другие узкоспециализированные строительные субподрядчики; пригородные железнодорожные системы; автобусные и другие автомобильные транспортные системы; другие системы городского транспорта; междугородние и сельские автобусные перевозки; служба такси; лимузин-сервис; школьные и служебные автобусы; чартерные автобусы; транспорт для пассажиров с особыми потребностями; все остальные наземные пассажирские перевозки; другие виды вспомогательной деятельности для автомобильных перевозок

Железнодорожные перевозки: магистральная железная дорога; вспомогательные виды деятельности для железнодорожных перевозок

Логистика: газоснабжение; организация грузовых перевозок; упаковка и обрешетка; все другие вспомогательные операции по транспортировке; почтовая служба; курьерская служба; местные курьеры и местная доставка; общее складирование и хранение; складирование и хранение на складах-рефрижераторах и; складирование и хранение сельскохозяйственной продукции; прочее складирование и хранение; консультационные услуги в области процессов, физического распределения и логистики

Грузовые автомобильные перевозки: общие грузовые перевозки, местные; экспедирование грузов, междугородние, фуры; перевозки на большие расстояния; перевозка бывших в употреблении бытовых и офисных товаров; специализированные грузовые (кроме подержанных товаров) автоперевозки, местные перевозки; автомобильные перевозки специализированного груза (кроме подержанных товаров, перевозки на дальние расстояния

Морские перевозки: грузовые морские перевозки; морские пассажирские перевозки; грузоперевозки вдоль прибрежных территорий и по Великим озерам; пассажирские перевозки вдоль прибрежных территорий и по Великим озерам; грузовые перевозки по внутренним водным путям; внутренние водные пассажирские перевозки; операции в портах и гаванях; обработка морских грузов; навигационные услуги судоходству; иная вспомогательная деятельность по водному транспорту; регулирование и администрирование транспортных программ

Прочее: регулярные грузовые авиаперевозки; нерегулярные чартерные грузовые авиаперевозки; другие нерегулярные авиаперевозки; смешанные перевозки; аренда и лизинг коммерческого воздушного, железнодорожного и водного транспортного оборудования; аренда легковых автомобилей; лизинг легковых автомобилей; аренда и лизинг грузовиков, прицепов и жилых автофургонов

В анализе содержится контент, предоставленный IHS S&P Global Inc. или ее сторонним поставщиком. Copyright © IHS S&P Global Inc. 2023. Все права защищены.

Авторы

Инго Бауэр

Партнер, руководитель Практики в области транспорта и логистики

Д-р Андре Вортманн

Партнер, координатор сделок в области транспорта и логистики, PwC Европа

Д-р Петер Каушке

Директор Практики в области транспорта, логистики и мобильности

Бурхард Зоммер

Заместитель руководителя Центра компетенций по вопросам морских перевозок Германии

Филип Вебсе

Менеджер, Исследовательский центр

Мириам Крогер

Партнер, Цифровая трансформация

Себастьян Пипер

Директор Практики в области транспорта и логистики Strategy& Германия

Д-р Дэниел Хааг

Директор Практики в области транспорта и логистики Strategy& Германия

Элиза Домник

Развитие бизнеса, Транспорт и логистика

Выражаем благодарность следующим экспертам за их ценный вклад в подготовку данного отчета:

Ренан Сантос, старший менеджер, PwC Великобритания

Стефан Вестервальбесло, менеджер, PwC Германия

Луис Карл Мюллер, старший консультант, Strategy& Германия

Филипп Робберс, старший консультант, Strategy& Германия

Йоханнес Таухерт, старший консультант, Strategy& Германия

Арне Юргинг, консультант, PwC Германия

Мартин Краузе, Маркетинг и коммуникации, PwC Германия



© 2024 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Все права защищены. В настоящем документе "PwC" относится к PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, фирме-участнику ПрайсвотерхаусКуперс Интернешнл Лимитед (PwCIL). Каждая фирма-участник PwCIL является отдельным юридическим лицом.