



與新任主席對話

Stanley Ryan先生曾於Cargill, Inc.服務25年，擔任全球行政及一般管理職務，包括擔任Cargill油籽業務總經理，以及委內瑞拉及巴西精煉油業務總經理。Stanley曾擔任Cargill北美調味品、醬料及食用油業務的總裁，以及Cargill於歐洲的精煉油業務及於澳大利亞的食品配料業務之董事總經理。他擔任Cargill農產品供應鏈業務的全球聯席領導及其全球企業中心的成員。他於2014年10月至2016年6月期間擔任Eagle Bulk Shipping Inc.的獨立董事，並於2015年3月至9月擔任Eagle Bulk的臨時行政總裁。他亦於2016年2月至2022年3月擔任Darigold, Inc.的行政總裁兼主席。

Stanley自2016年起擔任太平洋航運的獨立非執行董事。

問：

是甚麼吸引您擔任太平洋航運主席一職？您會重點處理哪些事情？

過去七年，我一直擔任太平洋航運的獨立非執行董事，能夠擔任這家世界領先的航運公司的主席是我的榮幸，我衷心感謝董事會、股東及員工對我的信任和支持。

作為主席，我將與董事會及領導團隊緊密合作，進一步制定及監察我們在許多關鍵領域的策略，包括減碳、船隊擴充及更新，以及確保我們船員及岸上員工的安全。

我相信，憑藉我們經驗豐富、才華橫溢的領導團隊、靈活多元的優質船隊、長期忠實的客戶網絡，以及穩健的財務狀況，我們完全有能力駕馭市場周期，為所有持份者創造價值。

問：

太平洋航運目前正面臨哪些機遇及挑戰？

在太平洋航運，我們將挑戰視為贏得新競爭優勢的機遇。作為全球物流網絡的一份子，我們面臨的挑戰與傳統岸上公司類似。然而，由於我們大部分業務活動是在海上進行，故我們亦面臨著多項特殊挑戰，包括吸引及挽留船員在海上工作、確保他們的安全及福祉、以及實現貨船減碳等，其中在貨船減碳方面，目前只有極少替代燃料可實現零排放。

我們將安全及持續培訓放在首位，這與我們強大的僱主品牌及行業聲譽相結合，有助我們吸引及留住那些認同我們價值觀的頂尖人才，並為我們打造了充滿吸引力及成就感的海上職業生涯。我們還投資於體育、音樂、健身器材及科技，以幫助減輕因長期遠離親人所帶來的若干挑戰。

減碳是我們的一大工作重點，亦是我們所有人希望實現的目標。

我們是業內其中一家最早承諾於2050年或之前實現零排放的公司，要實現這目標不僅需要投資於零排放貨船、替代燃料及技術，還需要投資於如何獲取、分析及利用內部及外部數據，培訓船員，以及持續投資於我們自家的技術、優化、商業及可持續發展團隊。憑藉強勁的資產負債表以及貨船營運及管理專長，我們已經做好準備，可以充分善用減碳優勢。

問：

鑑於您在航運業及其他行業的經驗，在您的領導下，我們是否可以期待任何策略上的變化或多元化的發展？

雖然我在其他商品行業擁有經驗，包括在遠洋貨運業的各個不同領域，但太平洋航運將繼續專注於靈活通用、中型及配備起重機的小靈便型乾散貨船及超靈便型／超大靈便型乾散貨船，保持在該等貨船的領先地位，因為這些船型能承運各種小宗散貨及穀物等具高吸引力及



長遠需求基礎的貨物，並在地域、客戶及貨物方面提供顯著的多元化優勢。

我們將致力貫徹我們的長期策略，進一步發展我們的超靈便型／超大靈便型乾散貨船船隊，並正在以船齡較輕、較大型及較高效的貨船更新小靈便型乾散貨船船隊，從而進一步優化船隊以保持成本競爭力，減少碳足跡，以及滿足日益嚴格的環境法規。我們將投資於零排放貨船，並正在開發一套針對第一代以甲醇推動的超大靈便型乾散貨船的設計。我對我們的行業保持樂觀——太平洋航運已做好充分準備，以從穩健的長期小宗散貨需求及貨船低訂單量中獲益。

問：

有甚麼事情是令您徹夜不眠的？

最首要的是確保船員的安全及福祉。他們的工作面臨著多種挑戰及風險，從惡劣的天氣環境，以至海盜威脅、疲勞、孤獨、醫療資源有限等。我們致力為我們的船員提供持續的培訓及支持，將行業最佳常規融入我們的工

作流程中，並培養「安全第一」的文化。我相信，只要管理層保持對安全第一的重視，我們便能夠繼續保障船員安全，同時為客戶提供可靠及無間斷的服務。

問：

太平洋航運將如何於2050年或之前實現零排放目標？

我們的2050年零排放目標反映我們在業務各個方面對可持續發展的承諾。雖然乾散貨船已經是最環保的商品運送模式之一，但我們依然一直探索新的方法，進一步提高我們的環保效益。為實現這一目標，我們正推行若干策略，包括利用我們所掌握的龐大數據來進行營運改進，如調整船速、減少港口延誤、安裝節能設備、監測天氣及規劃航線，以節省燃料及減少排放。

除此之外，我們還與淨零燃料的龍頭供應商以及下一代發動機及船體設計的創新企業合作；並與業界人士接觸，了解低碳轉型所需的基礎設施。

問：

您對乾散貨運市場未來3-5年的發展有甚麼預測？

雖然我們往往無法作出可靠的具體預測，但我們可以預期有若干因素會影響未來市場情景。其中一個因素是預計將於未來幾年上升的市場波動性。這種波動性增加可以為我們創造新的機遇。因此，為了保持我們的領先地位，我們必須著力理解、評估及控制風險。

另一個重要因素是增長，因為業務的規模不僅關係到客戶，亦關係到成本結構及先進技術的投資。我們的目標是繼續發展並保持行業領先地位，填補競爭對手留下的市場空間。

除上述因素外，由於新的貨船設計、法規、燃料及經濟模式的出現，行業將面臨新的挑戰及機遇。這些變化將重塑行業的投資及經營方式，並創造新的競爭動態。

雖然我們可能無法預測所有變化，但我們必須適應並引領行業的發展。最後，我們所處的行業在全球舞台上可能會變得相對更加重要，因為未來經濟產業將變得更加產品密集，並將依賴我們的全球船隊網絡。