



GLOBALNY WYMIAR BAŁTYCKIEGO RYNKU ŻEGLUGI KONTENEROWEJ

Ernest Czermański

Streszczenie

Niniejszy artykuł stanowi próbę podsumowania ostatniego okresu rozwoju bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej, szczególnie po roku 2000 z uwzględnieniem zmian, jakie zaszły na nim w 2010 roku, aby w końcowym efekcie wykazać, iż rynek ten stał się rynkiem globalnym i podlega ogólnoswiatowym czynnikom determinującym jego dalszy rozwój. Na wstępie zarysowano kształt i wymiar rynku poprzez analizę ilościową i jakościową. Pokazało to jego globalny wymiar. Następnie dokonano analizy szans i zagrożeń wynikających z opisanych zmian zarówno dla rynku jako elementu warunkującego międzynarodową wymianę handlową państw Regionu Morza Bałtyckiego, a także dla jego uczestników – głównie armatorów tworzących stronę podażową rynku. Na zakończenie podjęto próbę wykazania, iż prezentowane w środowisku biznesu kontenerowego silne obawy co do dalszej przyszłości bałtyckiej żeglugi dowozowej niekoniecznie mogą się spełnić, ponieważ istnieją realne przesłanki świadczące za jego dalszym rozwojem.

Słowa kluczowe: żegluga kontenerowa, kontenery, armatorzy kontenerowi, Region Morza Bałtyckiego, transport morski, porty morskie, feeder service, globalizacja.

Wstęp

Mimo, iż gospodarki państw Regionu Morza Bałtyckiego nie należą do największych światowych potęg gospodarczych (z wyjątkiem Niemiec, z tym jednak zastrzeżeniem, że pod uwagę w niniejszej analizie wzięto jedynie tzw. landy wschodnie i ich udział w rynku żeglugi kontenerowej na Bałtyku), to jednak rynek żeglugi liniowej tego regionu należy do szczególnie ważnych na światowym rynku usług żeglugowych. W zakresie żeglugi promowej rynek bałtycki należy nawet do najbardziej uczęszczanego akwenu morskiego, ponieważ funkcjonuje tu najwięcej linii promowych i ro-ro w stosunku do łącznej powierzchni akwenu wodnego¹. Jest to

¹ Wg danych za rok 2015 linii promowych na Bałtyku było 95, zaś operowało na nich 31 armatorów użytkujących w ramach tych linii 173 statki. Za: *Baltic Ro-Ro & Ferry Yearbook 2014/2015*, Baltic Transport Journal, Gdynia, 2015 r.

skutek silnej wymiany handlowej o zasięgu wewnątrzregionalnym², a więc na krótkich dystansach.

Uzupełnieniem sieci żeglugi promowej i ro-ro jest odrębny rynek cząstkowy żeglugi liniowej – żegluga kontenerowa. Przez cały okres, od powstania (lata 70. XX wieku) aż do roku 2010, rynek ten stanowił końcowy, komplementarny obszar działalności armatorów kontenerowych względem ogólnoswiatowych, oceanicznych linii żeglugowych. Odznaczał się zależnością od zachodnioeuropejskich portów – hubów obsługujących linie oceaniczne i jednocześnie stanowiące punkt zmiany statku oceanicznego na dowozowy dla kontenerów zmierzających do któregoś z państw Regionu Morza Bałtyckiego. Rok 2010 stał się jednak przełomowym dla tego układu, ponieważ największy na ówczesne czasy armator ogólnoswiatowy – Maersk Line podjął decyzję o wydłużeniu linii AE10 relacji Busan – Szanghaj – Hamburg aż do gdańskiego terminalu – Deepwater Container Terminal (DCT). Pojawienie się jednego w tygodniu statku oceanicznego nie zapowiadało tego, co się w kolejnych latach wydarzy.

Niniejszy artykuł stanowi próbę wskazania procesu rozwoju bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej pod kątem wzrostu liczby oceanicznych linii kontenerowych obejmujących porty Morza Bałtyckiego oraz próbę dyskusji na temat tego, czy linie te poważnie zagrażają istniejącej równoległej kontenerowej żegludzie dowozowo-odwozowej (*feeder services*) względem takich portów, jak np.: Hamburg, Bremerhaven czy Rotterdam. Do analizy wykorzystano pierwotne dane z rynku żeglugowego oraz charakterystykę parametryczną poszczególnych linii żeglugowych.

1. Proces dochodzenia do globalnego wymiaru bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej

Wymiar przestrzenny i organizacyjny bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej przed rokiem 2010 był wyraźnie hermetyczny – opierał się wyłącznie na liniach dowozowo-odwozowych kontaktując się ze światową siecią żeglugową wyłącznie przez porty Antwerpii, Rotterdamu, Bremerhaven czy Hamburga. Ten ostatni, nie bez ironii, nazywany był największym bałtyckim portem kontenerowym, choć dzielił go od Bałtyku cały Kanał Kiloński. Był to też rynek stale rozwijający się. Wzrosty coroczne obrotów portowych kształtowały się na stabilnych poziomach 8 – 10% licząc rok do roku, zaś w latach 2001 – 2007 na szczególnie wysokim poziomie 9 – 15% rocznie, co praktycznie podwoiło wielkość rynku w tym okresie³. Rynek ten dedykowany był wyłącznie obsłudze handlu zagranicznego państw Regionu Morza Bałtyckiego w relacjach dowozowo-odwozowych. Pozycja tego rynku była ograniczona do ram wyznaczonych liniami oceanicznej żeglugi kontenerowej i komplementarnych do nich sieci feederowych. Łączne obroty kontenerowe wszystkich bałtyckich portów morskich odpowiadały mniej więcej 1/2 łącznych obrotów samego portu Hamburg (choć nie on sam był jedynym hubem dla Bałtyku)⁴ i na początku XXI wieku wynosiły około 2 mln TEU⁵. Walka o ten rynek nie angażowała wszystkich dostępnych u globalnych armatorów środków i metod.

Głównym czynnikiem sukcesu rozwoju żeglugi kontenerowej na Bałtyku jest szczególnie silny rozwój gospodarczy państw Regionu Morza Bałtyckiego, który w ujęciu średnim, dwukrotnie przewyższał i wciąż przewyższa aktualne tempo wzrostu gospodarczego państw Europy Zachodniej. Dodatkowym czynnikiem wzmacniającym ten trend jest szybkie tempo

² Szerzej o znaczeniu żeglugi liniowej w wewnątrzbałtyckiej wymianie handlowej w: *Rozwój transportu morskiego w Regionie Morza Bałtyckiego*, pod red. E. Czermańskiego, Wyd. TEXTER, Warszawa, 2015 r.

³ T. Wikulski, Przewozy kontenerowe państw Unii Europejskiej Basenu Morza Bałtyckiego w latach 2001 – 2011, „Komunikaty Instytutu Bałtyckiego” nr 49, Gdańsk, 2012 r., s. 155.

⁴ Przykładowo, w 2001 roku łączne obroty kontenerowa wszystkich bałtyckich portów morskich wyniosły 2,1 mln TEU, zaś obroty kontenerowe portu Hamburg w tym roku wyniosły 4,25 mln TEU.

⁵ Na podstawie danych Eurostat, zasoby sieci Internet: www.ec.europa.eu/eurostat.

nadrabiania zapóźnień w rozwoju gospodarek tego regionu w zakresie struktury handlu, szczególnie przejawiającym się silnym wzrostem stopnia skonteneryzowania masy ładunkowej. O ile bowiem wzrost obrotów handlowych w krajach Europy Zachodniej (przy ich poziomie skonteneryzowania ładunków drobnicowych bliskim 95%, np. obroty drobnicowe portu Rotterdam) bezpośrednio generuje wzrost obrotów kontenerowych w portach, o tyle wzrost obrotów kontenerowych portów państw RMB jest skutkiem dwóch czynników – dwukrotnie szybszego wzrostu gospodarczego niż państw Europy Zachodniej i wzrostu stopnia skonteneryzowania masy ładunkowej będącej przedmiotem wymiany.

Charakter biznesu kontenerowego na Bałtyku na przełomie wieków wynikał w całości z realizacji dowozowo-odwozowej funkcji tutejszej żeglugi i nie było mowy o ewentualnym wejściu linii oceanicznych na ten akwen, choć wielu podkreślało, że z technicznego punktu widzenia ówczesne największe statki kontenerowe (o pojemności ładunkowej ok. 8.500 TEU⁶) bez problemów weszłyby do wszystkich większych portów bałtyckich. I wtedy, poprzedzona analizą naukową kierowaną przez prof. Janusza Neidera, powstała idea budowy głębokowodnego terminalu kontenerowego zdolnego docelowo obsługiwać oceaniczne statki kontenerowe. Idea ta przybrała kształt projektu DCT w Gdańsku. Większość ocen tego projektu była negatywna. Nie podejmując próby oceny tego etapu wystarczy na chwilę obecną stwierdzić, iż w ciągu 10 ostatnich lat inwestycja ta radykalnie zmieniła kształt rynku żeglugi kontenerowej na Bałtyku. Nie wynika to wyłącznie z sukcesu biznesowego DCT, ale z całokształtu regionu, jego powiązań handlowo-transportowych, jego siły i potencjału, który przez soczewkę, jaką była z pewnością inwestycja DCT, pozwoliła dostrzec globalnym graczom nowe możliwości, nowe rynki.

Lata 2005 – 2010 przyniosły podwojenie obrotów kontenerowych w portach bałtyckich, po czym okres kryzysu skorygował tak silne trendy wzrostowe. Kolejne lata (tabela 1) wskazują już na dużo spokojniejsze procesy, jednakże za wyjątkiem Polski. Tylko w latach 2011 – 2014 obroty, głównie za sprawą właśnie terminalu DCT, zwiększyły się o prawie 60%, dając średnie roczne tempo prawie 20%. W wartościach bezwzględnych daje to drugą pozycję na rynku bałtyckim, jednak już w wartościach względnych, liczonych dla każdego z terminali osobno, daje polskiemu DCT pierwszą pozycję.

Podsumowując ostatnie 15 lat, rynek bałtyckiej żeglugi kontenerowej wzrósł prawie pięciokrotnie z punktu widzenia ilości przeładowanej masy ładunkowej w portach oraz całkowicie zmienił wymiar z lokalnego na globalny. Owa radykalna zmiana rynku z wymiaru lokalnego na globalny wynika z wejścia globalnych armatorów kontenerowych swoimi liniami na Bałtyk i zastąpienie wybranych kilku dotychczasowych linii dowozowych przedłużeniem istniejących linii oceanicznych. Gdańsk jako pierwszy, i jak dotąd jedyny, stanowi hub kontenerowy dla regionu Bałtyku taki, jak to się przyjęło w branży, tj. jako portu pełniącego funkcje dystrybucyjne kontenerów z linii kontenerowych oceanicznych na linie dowozowo-odwozowe. DCT pełni od samego początku taką funkcję dla sieci Maersk Line, która obecnie funkcjonuje pod szyldem aliansu 2M.

⁶ E. Czermański, *Perspektywy obrotów kontenerowych polskich portów morskich*, „Namiary na Morze i Handel”, dodatek „Kontenery”, marzec, 2006 r.

Tabela 1. Obroty kontenerowe portów państw Regionu Morza Bałtyckiego w latach 2011 – 2014, tys. TEU

Kraj	Obroty portowe			
	2011	2012	2013	2014
Rosja*	2 684	2 909	2 902	2 807
Szwecja	1 522	1 525	1 465	1 461
Finlandia	1 399	1 473	1 478	1 440
Polska	1 349	1 657	1 972	2 140
Dania	782	763	753	751
Litwa	382	381	403	450
Łotwa	306	367	386	388
Estonia	198	228	254	261
Niemcy*	174	147	132	173
Razem	8 796	9 450	9 775	9 871

*- tylko porty bałtyckie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych z *Baltic Container Yearbook 2012/2013* oraz *2014/2015*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2012 – 2015.

Kształt bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej do roku 2010 ograniczał się do obszaru funkcjonowania wyłącznie linii dowozowych w relacji do/z portów zachodnioeuropejskich. Styczeń 2010 roku przyniósł przełom na tym rynku poprzez wydłużenie dotychczasowej linii AE10 operatora Maersk Line do Gdańska i otwarcie tym samym nowego układu na Bałtyku. Dotychczasowe kilka linii dowozowych zostało skoncentrowanych w jednej oceanicznej relacji. Natomiast ilościowo, do dotychczasowej liczby kontenerów dedykowanych na rynek polski, doszły dodatkowo kontenery idące tranzytem przez Gdańsk dalej do Rosji, Finlandii lub na Litwę.

Kilka miesięcy później Bałtyk wzbogacił się o kolejny serwis kontenerowy Maersk Line pod nazwą handlową ECUBEX, jednakże dedykowany relacji Ameryka Środkowa – St. Petersburg i to wyłącznie dla bananów w kontenerach chłodzonych importowanych na rynek rosyjski. Jest to relacja kończąca bieg w tym porcie i nie posiadająca z tego portu dalszych serwisów dowozowych a więc nie do końca wpisujący się w rozwój układu oceanicznej żeglugi kontenerowej na Bałtyku. Niemniej jednak metodologicznie stanowi to linię oceaniczną, zaś alternatywą, którą ten serwis zastąpił był m.in. serwis kontenerowy relacji Antwerpia – St. Petersburg.

W ciągu ostatnich 5 lat nastąpił dalszy, i to znaczny, rozwój trendu globalizacyjnego w tym zakresie. Jak widać z danych zawartych w tabeli 2 obecnie RMB obsługiwany jest już przez 5 globalnych, oceanicznych armatorów kontenerowych, którzy zorganizowali tu łącznie aż 8 serwisów międzykontynentalnych.

Bałtycka żegluga kontenerowa jest dość dobrze rozwiniętym rynkiem przestrzennie obejmującym cały obszar Morza Bałtyckiego w postaci 73 linii dowozowych oraz 8 linii oceanicznych. Od strony podaźowej obsługuje ten rynek 21 armatorów feederowych oraz 5 globalnych, w tym 2 w postaci globalnych aliansów składających się z 8 z 10 największych na świecie armatorów kontenerowych. Rynek feederowy obsługiwany jest przez 119 statków o średniej pojemności ładunkowej 1 319 TEU. Natomiast flotę oceaniczną co do ilości trudno określić ze względu na częste zmiany w rozkładach rejsów, nie mniej jednak zakładając średnio jedno zawinięcie tygodniowo, osiem serwisów oceanicznych generuje ruch 416 odejść rocznie dla około 90 statków. Największymi z nich, jak dotąd były w 2015 roku statki klasy Tripple-E armatora Maersk Line o pojemności ładunkowej 18 270 TEU, systematycznie zastępujące na linii AE10 dotychczasowe statki klasy E (np. Emma Maersk).

Tabela 2. Charakterystyka parametryczna rynku żeglugi kontenerowej na Bałtyku w latach 2011 – 2015

Kryterium porównawcze	Jedn.	Rok				
		2011	2012	2013	2014	2015
Liczba armatorów feederowych	szt.	20	24	25	22	21
Liczba serwisów feederowych	szt.	bd	98	97	89	73
Liczba statków zaangażowanych w feeder services	szt.	139	149	149	137	119
Średnia pojemność statku feedero- wego	TEU	1 021	1 069	1060	1 162	1 149
Łączna pojemność floty dowozowej	TEU	141 876	159 307	157 943	159 191	136 713
Liczba armatorów oceanicznych	szt.	1	3	3	4	5
Liczba serwisów oceanicznych zawi- ajających na Bałtyk, w tym:	szt.	2	5	5	7	8
Maersk Line – AE7	-	+	+	+	+	-
Maersk Line – AE10	+	+	+	+	+	+
Maersk Line – ECUBEX	+	+	+	+	+	+
Maersk Line – CRX	-	-	-	+	-	-
MSC – Europe Caribbean Service	-	+	+	+	+	-
ACL – A Service	-	+	+	+	+	+
Royal Arctic Line	-	-	-	+	+	+
Maersk Line – AE2/Swan	-	-	-	-	-	+
MSC West Coast Express	-	-	-	-	-	+
MSC-Canary-WAF	-	-	-	-	-	+
G6 Alliance – Far East Loop 7	-	-	-	-	-	+

*- tylko porty bałtyckie

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zebranych z *Baltic Container Yearbook 2012/2013* oraz *2014/2015*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2012 – 2015.

Powyższą statystykę zmienia z pewnością aliansy żeglugowe, które od niedawna pojawiają się na bałtyckim rynku żeglugowym. Mowa tu o wspomnianym już aliansie 2M (Maersk Line oraz MSC)⁷, G6 (alians APL, HL, HMM, MOL, NYK oraz OOCL)⁸ oraz niedawno zapowiedziany – O3⁹, w skład którego wchodzi CMA CGM, CSCL i UASC.

Innymi słowy to, co wydawało się niemożliwe w 2005 roku, 10 lat później już się realizuje. Szczególnie godne podkreślenia jest to, iż Bałtyk, a w szczególności DCT jest przedmiotem zainteresowania aż dwóch, konkurencyjnych aliansów kontenerowych – 2M oraz G6. Są to aliansy największych światowych koncernów armatorskich. Można wnioskować, iż zarówno położenie, jak i potencjał gospodarczy RMB stanowi już istotny cel działalności armatorskiej. Jednak pada coraz częściej pytanie – gdzie są granice rozwoju tej branży i w którym momencie nastąpi efekt wypierania mniejszych armatorów przez tych największych, zorganizowanych w aliansach na liniach międzykontynentalnych.

⁷ Oficjalnie uruchmiony 10 stycznia 2015 r. na linii AE5 Maersk Line do Bremerhaven, zaś pierwsze wplynięcie na Morze Bałtyckie – do terminalu DCT Gdańsk nastąpiło 19 lutego 2015 r. Za: materiały wewnętrzne DCT Gdańsk.

⁸ Datowany na 11 sierpnia 2015 roku wejściem statku Hapag-Loyd'a m/v Hong Kong Express do DCT, włączonego tym samym do linii Loop 7. Za: materiały wewnętrzne DCT Gdańsk.

⁹ Ogłoszony oficjalnie 9 września 2014 roku jako odpowiedź na zapowiedź powstania aliansu 2M. Dotąd żaden statek tego aliansu nie zawiął na Bałtyk, jednak spodziewane pod koniec 2016 roku uruchmienie T2 w terminalu DCT może przyprowadzić także i ten alians na Bałtyk.

2. Szanse i zagrożenia dla rynku żeglugi kontenerowej na Bałtyku

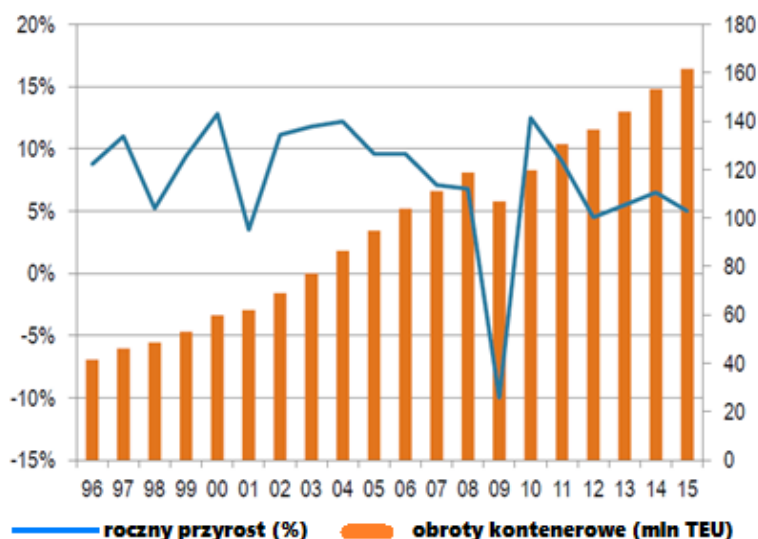
Oczywistymi i wręcz spodziewanymi efektami rozwoju bałtyckiego rynku żeglugi kontenerowej są wzrosty wolumenu skonteneryzowanej masy ładunkowej i w konsekwencji wzrost przeładunków w portach Morza Bałtyckiego, a także wzrost w zakresie usług wartości dodanej realizowanych w tych portach i na ich bezpośrednim zapleczu w procesie dostawy door-to-door. Już teraz widać zwiększające się inwestycje w centra logistyczne, czyli specjalistyczne obiekty usytuowane blisko portowych terminali kontenerowych w celu obsługi ładunków tam przemieszczanych (np. LCL/FCL, konfekcjonowanie, próbobranie, certyfikowanie, uszlachetnianie itp.). Z punktu widzenia rozwoju makroregionu, zmiany te nie budzą wątpliwości. Wątpliwości mogą się pojawić już z lokalnego punktu widzenia, gdy weźmiemy pod uwagę strukturę geograficzną nowego, zmieniającego się układu linii żeglugowych i będących konsekwencją tego – potoków skonteneryzowanej masy ładunkowej. Każdy bowiem port będzie zabiegał o te ładunki, a więc bezpośrednio także o samych armatorów i ich statki na liniach. W tym celu porty mogą dążyć:

1. Poprawy i/lub modernizacji infrastruktury portowej pozwalającej na przyjmowanie odpowiednich jednostek i ich obsługi przy nabrzeżu.
2. Zapewnienia i/lub poprawy wydajności zapleczowych połączeń kontenerowych do/z portowych terminali kontenerowych, głównie realizowanych transporem kolejowym, ale także nie zapominając o doprowadzaniu głównych dróg i autostrad do portu.
3. Kształtowania taryf portowych oraz systemu obsługi wejść i wyjść statków do/z portu tak, aby minimalizować czynniki opóźniające obsługę statków będących w linii żeglugowej o coraz większej intensywności wykorzystania zdolności przewozowej statków (optymalizacja rozkładów rejsów, minimalizacja opóźnień, przewidywalność zdarzeń i eliminacja różnego rodzaju ryzyka transportowego).
4. Czynnego udziału w kształtowaniu mobilności miejskiej jako najbliższego portowi układu transportowego, w którym ciężki ruch towarowy musi być skanalizowany tak, aby nie wpływał negatywnie na działania władz i mieszkańców, a przynosił wartość dodaną lokalnej społeczności.
5. Pośredniego wpływania na politykę morską państwa, szczególnie w sferze wspierania innowacyjności i polityki podatkowej państwa.

Pomimo więc ogólnych warunków makroekonomicznych sprzyjających rozwojowi żeglugi kontenerowej na Bałtyku, zawsze walka konkurencyjna o korzyści z tego płynące będzie sprowadzała się do konkretnych linii i portów, które będą chciały pozyskać dodatkowe ładunki do obsługi. Dlatego też nie dziwi powszechny, pesymistyczny odbiór dokonanych już, jak też i nadchodzących w bliskiej perspektywie zmian na rynku usług żeglugi kontenerowej w Regionie Morza Bałtyckiego i postrzegania tych zmian jako zagrożenia i zachwiania równowagi rynkowej. Uważa się, iż wejście na rynek największych światowych armatorów kontenerowych na krótkodystansowe relacje dowozowe pełniące funkcje komplementarne w stosunku do oferowanej przez nich relacji oceanicznych, spowoduje radykalne zmiany polegające na wyparciach małych i średnich armatorów, szczególnie dowozowych i szczególnie tych, którzy obsługują jedną lub niewielką liczbę relacji przewozowych. Z pewnością zgodzić się należy ze stwierdzeniem Krzysztofa Szymborskiego, prezesa Baltic Container Terminal w Gdyni, że fuzje armatorów (właśnie w formie aliansów żeglugowych) stanowią wzmocnienie pozycji konkurencyjnej tych koncernów¹⁰. Jednak czy to wpłynie na wielkość łącznej masy ładunkowej obsługiwanej przez bałtyckie porty morskie? Co do tego raczej należy mieć wątpliwości. Dużo szybciej spodziewać się należy zmiany strukturalnej układu połączeń żeglugowych w układzie geograficznym oraz w zakresie zdolności przewozowej całej linii (poprzez zmianę tonażu i/lub charakteru linii).

¹⁰ „Rynek Infrastruktury”, nr 9/2014, wywiad z K. Szymborskim z dnia 24/09/2014 r.

Bałtycki rynek żeglugi kontenerowej w modelowym ujęciu mikroekonomicznym jest w permanentnym stanie nierównowagi, od nadwyżki wielkości popytu w latach 2006 – 2008 po kolejne nadwyżki wielkości podaży w latach 2008 – 2009 oraz 2011 i 2013 (rysunek 1). Zewnętrznym przejawem tej nierównowagi są stawki frachtowe, których wartości w podanych okresach wahały się diametralnie. Pewnym ograniczeniem w ich bezpośredniej analizie z pewnością jest fakt, iż najczęściej występują one w stawce *all in* na całej relacji międzykontynentalnej. Posługując się powszechnie uznaną za reprezentatywną relację Szanghaj – Gdańsk, na przestrzeni ostatnich 10 lat stawka frachtowa za 1 TEU oscylowała od 205 USD (wg oferty na 23 października 2015 r.)¹¹ aż do 4 300 USD (wg oferty na 30 kwietnia 2007 r.). Tak duży rozrzut pomiędzy skrajnymi wartościami daje teoretyczną średnią arytmetyczną 2 250 USD/TEU, ale gdy spojrzymy dokładniej na wartości stawek w ciągu tych 10 lat zauważymy, że dominanta ich oscyluje wokół wartości 1 200 – 1 300 USD/TEU.



Rysunek 1. Światowe obroty kontenerowe w latach 1996 – 2015

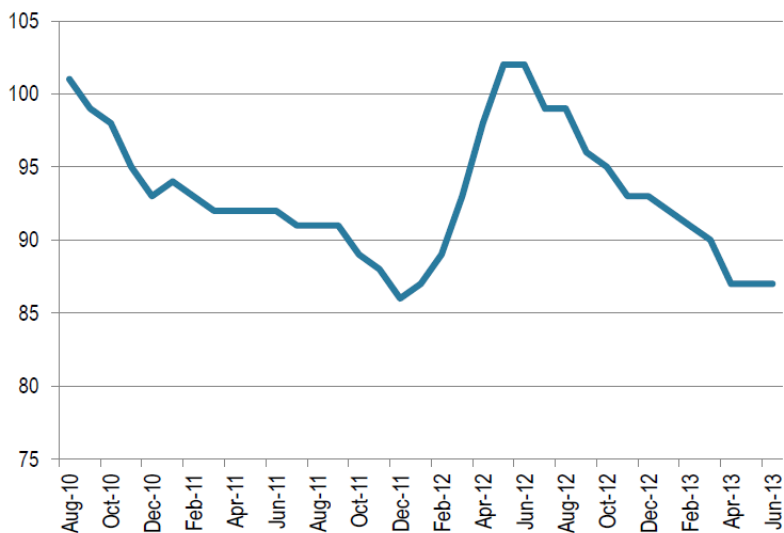
Źródło: J. Fossey, *Freight rates and the liner shipping and intermodal freight business*, Hamburg, 2013.

Jak widać zatem, w dłuższym okresie rynek bałtyckiej żeglugi kontenerowej ulega ciągłym zmianom, częściej wykazując kryzysy i dłużej utrzymując niskie poziomy stawek frachtowych, aniżeli wysokie ich wartości (rysunek 2). Na zilustrowanej przestrzeni 4 lat rynek ten jedynie w dwóch krótkich, kilkumiesięcznych okresach powrócił do wyjściowej wartości stawki frachtowej będącej punktem wyjścia dla analizy.

Innym wnioskiem jest fakt, iż armatorzy permanentnie zmieniają swoją działalność dostosowując ją do nowych warunków. Tu działania dostosowawcze widać na przestrzeni dni i tygodni, nie zaś, jak w innych branżach, na przestrzeni miesięcy czy lat. Wynika to z prostej funkcji komplementarności transportu względem funkcji produkcji, jak też z faktu, iż usług transportowych nie można wyprodukować „na zapas” a jej wytworzenie jest jednoznaczne z jej konsumpcją ze strony użytkownika systemu transportowego. Dodatkowo armatorzy wyposażają się w coraz bardziej elastyczne narzędzia i instrumenty obsługi rynku, jak np. krótkie, spotowe czartery na czas od jednego do trzech miesięcy (co było niezwykle rzadkością jeszcze 20 lat temu), czy też zmiany prędkości rejsowej statków. Najnowszym narzędziem optymalizacji efektywności linii jest opisane wyżej łączenie się dwóch lub większej liczby armatorów na

¹¹ Najniższa w historii Shanghai Containerized Freight Index stawka wyniosła 205 USD za 1 TEU w relacji Szanghaj – Europa.

danej linii w alians żeglugowy (najczęściej w formie *joint service*, ale także i w *slot chartering*, czy też *joint tariffs*).



Rysunek 2. Wahania stawek frachtowych w latach 2010 – 2013 w światowej żegludzie kontenerowej

Źródło: J. Fossey, *Freight rates and the liner shipping and intermodal freight business*, Hamburg, 2013.

Wszystko to prowadzi do sytuacji, w której armatorzy są w stanie szybko zareagować na zmieniający się rynek i dzięki temu minimalizować straty spowodowane szybkimi redukcjami wolumenu transportu oraz z drugiej strony, w odpowiedzi na nagle pojawiające się potrzeby przewozowe, są w stanie dość szybko wstawić dodatkowe jednostki na daną linię tak, aby zapewnić okazje załadunkowe odpowiednio do zgłaszanego popytu.

A zatem rozwijane na Bałtyku połączenia oceaniczne stanowią ogromną szansę rozwoju regionu czyniąc go jednym z kluczowych w międzynarodowej wymianie handlowej. Po pierwsze pozwalają one na bezpośrednie połączenie RMB z zamorskimi partnerami handlowymi (bez potrzeby transshipmentu po drodze, co oznacza zawsze wydłużenie *transit time'u* i redukcję kosztów poprzez eliminację dodatkowych kosztów operacji przeładunkowych). Po drugie, świadczą o już występującej ekonomicznej opłacalności relacji *door-to-door* przez porty bałtyckie przy zastosowaniu większych jednostek (pow. 15 tys. TEU *cargo capacity*). W tym wszystkim jest też trzeci aspekt, może mniej wymierny, ale niezwykle ważny w budowaniu wizerunku regionu i jednocześnie zaufania potrzebnego w międzynarodowym handlu. Otóż, trwałe i do tego stale powiększane operacyjnie powiązania bezpośrednie Regionu Morza Bałtyckiego z krajami zamorskimi tworzy podstawę do rozwijania nowych relacji i powiązań gospodarczych, stwarza nowe okazje i otwiera tzw. barierę podaży, która dotąd ograniczona była dostępnością innych regionów dla współpracy handlowej.

Warto też wskazać na inny, potencjalnie ważny obszar rozwoju w najbliższych latach w kontekście wykorzystania rozwijających się połączeń oceanicznych, szczególnie do polskich portów morskich. Otóż, istnieją uzasadnione podstawy do przejmowania przez polski odcinek korytarza Północ – Południe oraz Wschód – Zachód ładunków tranzytowych handlu zagranicznego Ukrainy i Białorusi. I choć obecna sytuacja polityczna nie sprzyja jego rozwijaniu, to jednak prędzej czy później musi ten rozwój nastąpić i wtedy liczyć się będzie to, kto pierwszy pojawi się na tym rynku z ofertą usług przewozowych. Istniejące bowiem połączenia, głównie te realizowane przez port w Odessie/Iliczewsku, nie cieszą się zbyt dobrą opinią ze względu na nieformalne komplikacje odpraw kontenerów w porcie. Pomimo więc, iż

geograficznie relacje importowe z Chin na Ukrainę powinny być realizowane przez Morze Czarne, to jednak armatorzy i spedytorzy morscy wolą realizować swoje łańcuchy poprzez znane, stabilne i racjonalne punkty węzłowe i odcinki.

Do zagrożeń rynku natomiast zaliczyć można wysoki poziom wrażliwości relacji bałtyckich na wahania w międzynarodowej wymianie handlowej lub relacjach geopolitycznych, które szybko odbijają się na wynikach operacyjnych armatorów i terminali portowych (vide tabela 1 i wyniki dla portów Rosji).

Dla konkretnych terminali kontenerowych zlokalizowanych na Bałtyku z kolei poważnym zagrożeniem jest z pewnością wysoka elastyczność armatorów w zakresie zmian portów w rozkładach rejsów. Najlepszym przykładem była zamiana wspomnianego już armatora Maersk Line z BCT w Gdynia na DCT w Gdańsku. Model ten powtórzył kilka lat później także MSC. Jest to co prawda wynik subiektywnej decyzji podmiotu gospodarczego, który zawsze będzie wybierał dla siebie, zgodnie z mikroekonomiczną zasadą optymalizacji, najlepsze warunki funkcjonowania. Dlatego też nie należy potępiać tego typu zmian, o ile nie są oczywiście wynikiem nielegalnych praktyk czy zachowań nieetycznych.

3. Dyskusja nad zagrożeniem bałtyckiej żeglugi dowozowej

Tezą do tej dyskusji jest stwierdzenie, iż rozwój oceanicznych linii kontenerowych, a przez to zwiększanie się obecności armatorów globalnych, prowadzi do wypierania małych i średnich lokalnych armatorów, dotychczas operujących na relacjach feederowych lub bliskiego zasięgu. Odpowiedź, zdaniem autora, pomimo licznych twierdzących wypowiedzi ekspertów, nie jest jednoznaczna. W dalszej kolejności przedstawione zostaną argumenty, które mogą tej tezie zaprzeczyć.

1. W niektórych przypadkach armatorzy globalni już istnieją na rynku (np. Seago Line jako podmiot zależny kapitałowo do grupy Maerska), a więc tam, gdzie uznali oni za konieczne zorganizowanie komplementarnych dla własnych sieci serwisów dowozowych, tam weszli oni już dawno, czy to pod szyldem własnego przedsiębiorstwa (np. MSC, OOCL), czy też tworząc podmioty zależne (Seago Line). Ten ostatni przykład jest zresztą dość znamieny, ponieważ wykorzystuje on w swoich serwisach bliskiego zasięgu statki oceaniczne, które w jednym rejsie są jednocześnie jednostką linii oceanicznej i dowozowej oferując część slotów dla operatora feederowego. Tak więc jakichś nowych, rewolucyjnych zmian, czy też wejść na nowe obszary armatorów oceanicznych nie należy się spodziewać.
2. Druga kwestia dotyczy znajomości rynków cząstkowych żeglugi kontenerowej na Bałtyku. Stanowi to poważną przeszkodę w ekspansji obcych armatorów, ponieważ żaden podmiot gospodarczy nie podejmie ryzyka działalności na obcym terenie nie poznawszy realiów rynku – warunków szczególnych, ograniczeń, wielkości i struktury popytu itd. A to pozwala domniemać, że o ile „ktoś z wewnątrz” nie wprowadzi obcego gracza, ten będzie on na starcie w gorszej pozycji, uboższy o wiedzę i doświadczenie lokalne. Zakładając racjonalizm w postępowaniu każdego podmiotu gospodarczego będziemy więc mieli do czynienia z unikaniem tego typu ekspansji albo z powolnym procesem przejęć (względnie fuzji) funkcjonujących już operatorów z gotową siatką połączeń, taryfami, a przede wszystkim – klientami i potokami ładunkowymi.
3. Można ponadto przyjąć, iż dużo łatwiej jest armatorowi oceanicznemu wydłużyć linię międzykontynentalną na kolejny region eliminując tym samym, bądź co bądź, własne ogniwo komplementarne – czyli linię dowozową, która dotychczas obsługiwała relację poprzedni hub – port „nowy hub”, aniżeli obcemu armatorowi wejść na zupełnie nowy rynek cząstkowy (linię żeglugową). Zatem efekt zastąpienia oddziaływać będzie na jeden podmiot lub grupę podmiotów współdziałających, nie zaś na ich konkurencję. Wynika to z faktu własnej gestii transportowej, która obejmuje relację morską i to od samego armatora zależy, jaki model połączeń zorganizuje. Obiektywnie rzecz biorąc istnieje pewna wielkość stanowiąca masę krytyczną, powyżej której zaczyna opłacać się angażować większe statki na liniach

dowozowych oraz masę, od której zaczyna opłacać się wydłużać samą linię oceaniczną. W tym zakresie prowadzone obserwacje na najlepszym bałtyckim przykładzie AE10 wskazują, że jest to dla Regionu Morza Bałtyckiego wielkość ok. 2 000 TEU w obu relacjach (import oraz eksport), czyli po około 1 000 TEU na rejs. Obecnie linia ta wykonuje do 10 000 operacji w DCT, mniej więcej w sposób zbilansowany kierunkowo¹². A więc w ciągu 5 lat odnotowała ona średnio roczne podwajanie swoich obrotów. Temat ten stanowi ciekawe pole odrębnych badań modelowych sieci żeglugi kontenerowej. Dlatego ewentualne nowe połączenia najprawdopodobniej będą konsekwencją rozwijających się istniejących relacji.

4. Należy także stwierdzić, że zmiany na rynku są zjawiskiem spodziewanym i wręcz, nie-rzadko, pożądanym. Dowozowa żegluga kontenerowa swoim charakterem zbliżona jest do modelu rynku monopolistycznego, zaś oceaniczna do modelu oligopolistycznego. Oba te modele nie są jednak korzystne z punktu widzenia efektywności rynku i oczekiwań klienta. Dlatego też zmiany rynkowe mogą mieć pozytywne oddziaływanie na rynek w kierunku zwiększania siły strony popytowej i osłabiania pozycji strony podażowej. Oczywiście, można w tym miejscu zarzucić, iż przejmowanie linii dowozowych przez globalnych armatorów jest właśnie monopolizowaniem rynku, ale w jakiej mierze ten rynek jest i tak zmopolizowany i nastąpić może jedynie zamiana monopolu? Z drugiej strony nadmierne drenowanie rynku przez monopol w postaci wysokich stawek taryfowych będzie powodowało odwracanie się grupy klientów bardziej wrażliwych na wzrosty kosztów w kierunku poszukiwania alternatywnych połączeń, względnie stworzą popyt na potencjalną nową linię, konkurencyjną względem pierwotnego monopolu. A więc tego typu zmiany mają swoją naturalną barierę popytu, po przekroczeniu której rynek zacznie kanalizować ładunki w inne kierunki.
5. Ostatnim i chyba kluczowym argumentem jest działanie mikroekonomicznej zasady optymalizacji działalności gospodarczej także na rynku żeglugowym, a która przejawia się w postaci nastawienia armatorów na maksymalizację zysków przy danym poziomie pracy przewozowej, albo też zwiększania pracy przewozowej przy stałej zyskowności działalności. Z pewnością nie można zarzucić armatorom chęci zmniejszania zaangażowania ich floty w działalność żeglugową. A to oznacza, że nie jest w interesie żadnego armatora dążenie do skracania linii żeglugowych i np. powrotu do układu opartego na hubach zachodnioeuropejskich i żegludze dowozowej na Bałtyku. Armatorzy będą zawsze działać tak, aby wozic jak najwięcej. A mogą to czynić albo kosztem konkurencji i tu strona popytowa rynku niewiele może zmienić¹³, albo poprzez wspieranie pośrednie i bezpośrednie rozwoju gospodarczego i funkcji tranzytowych państw Regionu Morza Bałtyckiego tak, aby przy okazji wzrostu wolumenu towarowego, także ich obrotu przy tym wzrastały.

Podsumowując, obawy dotyczące radykalnych zmian na rynku żeglugi kontenerowej na Bałtyku ze strony oceanicznych armatorów są co najmniej przesadzone i istnieją istotne przesłanki wskazujące na to, że taki scenariusz nie ma racji bytu¹⁴.

Literatura

1. *Baltic Container Yearbook 2012/2013*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2013
2. *Baltic Container Yearbook 2013/2014*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2014
3. *Baltic Container Yearbook 2014/2015*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2015
4. *Baltic Ro-Ro & Ferry Yearbook 2012/2013*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2013
5. *Baltic Ro-Ro & Ferry Yearbook 2013/2014*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2014
6. *Baltic Ro-Ro & Ferry Yearbook 2014/2015*, Wyd. Baltic Press, Gdynia, 2015

¹² Badania własne bezpośrednie wielkości obrotów kontenerowych statków linii AE10 w DCT Gdańsk.

¹³ Tu wchodzimy w rozwijającą się dopiero społeczną odpowiedzialność biznesu

¹⁴ Niniejszy artykuł poprzedzony został publikacją jego streszczenia pt. *Na kursie globalizacji* w czasopiśmie „Namiary na Morze i Handel”, nr 22/15, s. 9 – 10.

7. Czermański E., *Na kursie globalizacji*, „Namiary na Morze i Handel”, nr 22/15, Gdynia, 2015
8. Czermański E., *Perspektywy rozwoju obrotów kontenerowych polskich portów morskich*, „Namiary na Morze i Handel”, dodatek „Kontenery”, marzec, 2006 r.
9. Fossey J., *Freight rates and the liner shipping and intermodal freight business*, Hamburg, 2013
10. *Rozwój transportu morskiego w Regionie Morza Bałtyckiego*, red. E. Czermański, Wydawnictwo TEXTER, Warszawa, 2015
11. Rynek Infrastruktury”, 2014 nr 9
12. Wikulski T., *Przewozy kontenerowe państw Unii Europejskiej Basenu Morza Bałtyckiego w latach 2001 – 2011*, „Komunikaty Instytutu Bałtyckiego” nr 49, Gdańsk, 2012

BALTIC CONTAINER SHIPPING MARKET GOES GLOBAL

Summary

This paper aims at summarizing the last period of the Baltic container shipping market's development, especially after 2000. The author, taking especially into account changes that have occurred in 2010, ultimately demonstrate that through the analyzed changes, this market has become a global one - thus being shaped by global determinants influencing its further development. Author selected and analyzed some chosen, most important factors influencing future market development. Secondly, some chances and threats resulting from the described changes were presented, either for the entire market as a base for international trade of Baltic Sea Region countries, and for its actors, mainly shipping owners and operators acting as a supply side of the Baltic container market. Finally, author has tried to verify and questioned the doubts and strong concerns about the future of the Baltic container shipping, especially about the feeder services, as because there are real indications and arguments against these concern.

Keywords: container shipping, containers, container operator, Baltic Sea Region, maritime transport, feeder services, globalization.

dr Ernest Czermański
Instytut Transportu i Handlu Morskiego
Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański
81-824 Sopot, ul. Armii Krajowej 119/121
e-mail: e.czermanski@gmail.com