



ŻEGLUGA KONTENEROWA W KRYZYSIE

Jerzy Kujawa

Streszczenie

W ostatnich dwóch latach światowy handel morski, a szczególnie obroty kontenerowe rosły, choć w mniejszym tempie niż w wyjątkowym roku 2010, po wcześniejszym gwałtownym załamaniu (w 2009). Rosła również flota kontenerowa, ale wyniki finansowe osiągnęte przez większość liderów żeglugi kontenerowej (TOP 20) są bardzo złe. Gdy w 2009 straty armatorów sięgnęły kilkunastu miliardów dolarów armatorzy tłumaczyli, że to rok wyjątkowy, bo kryzys, bo – faktycznie – niebywałe załamanie obrotów kontenerowych, któremu towarzyszył wzrost kosztów (zwłaszcza paliwa). Ale jeśli spojrzeć na wyniki armatorów w całym czteroleceniu 2008-2011 to jako wyjątkowy jawi się nadzwyczaj zyskowny rok 2010 a skumulowany wynik finansowy za cały ten okres dla 15-stu armatorów z grupy TOP 20 to 5,5 mld dol. am. strat. Zadłużenie armatorów kontenerowych to już ponad 90 mld dolarów. Wielu z nich jest właściwie na skraju bankructwa, a perspektywy nie są najlepsze.

Słowa kluczowe: żegluga kontenerowa, wyniki finansowe armatorów, zadłużenie armatorów, mega-konsorcja kontenerowe, „Daily Maersk”

1. Rynek rośnie, ale żegluga kontenerowa nadal na minusie

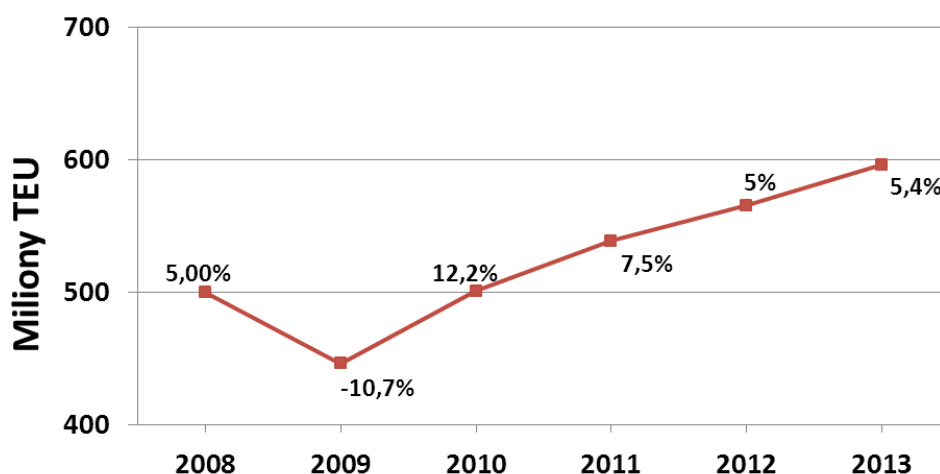
Pomimo kryzysu zadłużeniowego i recesji w strefie euro, pomimo klimatyczno-gospodarczych turbulencji w Japonii a polityczno-militarnych w Afryce Północnej i na Bliskim Wschodzie, gospodarka światowa w ostatnich dwóch latach rosła, choć wolniej niż w 2010 roku. Rósł także handel światowy, zwłaszcza towarami przetworzonymi przewożonymi głównie w kontenerach. Obroty kontenerowe portów światowych w roku 2011 przekroczyły 560 mln TEU a w obecnym (2012) sięgną bez mała 600 mln TEU. Jeszcze szybciej rosła w ostatnich latach, służąca przewozom kontenerów flota transportowa, która w połowie 2012 roku przekroczyła 18 mln TEU łącznej pojemności, w tym ponad 16 mln TEU na statkach

pełnokomorowych. Jej przyrost o 7,7% w stosunku do połowy 2011 roku, choć mniejszy niż we wcześniejszych dwóch latach, ponownie wyprzedził słabnący wzrost popytu, powodując dalsze powiększenie nadpodaży, z coraz większym trudem absorbowanej przez praktykę „*slow-steamingu*”, czyli prowadzenia statków ze znacznie zmniejszoną prędkością eksploatacyjną. A trzeba wziąć pod uwagę, że z wyszczególnionych w tabeli 1, 553 statków o pojemności 3763 tys. TEU pozostających w zamówieniach aż 152 jednostki o pojemności ok. 814 tys. TEU, wejdą do eksploatacji jeszcze w tym roku (2012), a następne 287 o pojemności 1718 tys. TEU w kolejnym (2013). Przyrost podaży będzie znów większy od przewidywanego wzrostu popytu (por. rysunek 1).

Tabela 1. Światowa flota kontenerowców pełnokomorowych (czerwiec 2012)

Wielkości statków	Flota w eksploatacji		Dostawy 2012		Dostawy 2013		Dostawy 2014		Dostawy 2015-2017		Zamówienia ogółem	
	l. st.	TEU	l. st.	TEU	l. st.	TEU	l. st.	TEU	l. st.	TEU	l. st.	TEU
0 - 1499	1 801	1 474 819	28	23 244	26	25 082	4	4 400	0	0	59	53 826
1500 - 2999	1 262	2 720 002	15	30 236	60	128 534	2	4 380	0	0	78	164 850
3000 - 4999	964	3 910 960	54	224 308	63	262 233	9	41 868	0	0	126	528 409
5000 - 7999	602	3 616 947	16	102 286	32	203 496	8	41 800	3	15 300	59	362 882
8000 - 9999	275	2 352 674	18	153 121	52	445 644	27	232 356	0	0	97	831 121
10000 -12499	47	513 658	7	80 200	10	100 000	8	80 186	3	30 000	28	290 386
12500-15999	105	1 421 863	8	104 426	30	398 804	36	476 086	0	0	74	979 316
pow. 16 000	0	0	6	96 000	9	154 000	8	144 000	9	158 000	32	552 000
Suma:	5 056	16 010 923	152	813 821	282	1 717 793	102	1 025 076	17	206 100	553	3 762 790

Źródło: „Containerisation International”, Aug. 2012 s.17.



Rysunek 1. Obroty portowe i tempo ich wzrostu (2008 – 2013)

Źródło: J. Fossey, *Structural slowdown*, „Containerisation International”, Oct. 2012.

Przypuszczać więc można, że obserwowana od drugiego kwartału 2012 roku pewna poprawa koniunktury na rynku żeglugi kontenerowej okaże się przejściowa, i że nie uda się odrobić strat poniesionych przez armatorów w pierwszej połowie tego roku.

Z trzynastu wyszczególnionych w tabeli 2, spośród pierwszej dwudziestki (Top 20) armatorów kontenerowych, tylko dwóch miało w pierwszej połowie bieżącego roku nadwyżkę

przychodów nad kosztami, uzyskując zwrot na sprzedaży na poziomie 4,5% w przypadku OOCL i 3,7% w przypadku CMA CGM, z tym iż były to wyniki gorsze niż w pierwszej połowie 2011 (odpowiednio 6,5% oraz 8,1%). Pozostali powiększyli straty poniesione w roku 2011, z wyjątkiem jedynie Hapag Lloyd, który w ubiegłym roku odnotował wynik pozytywny. W pierwszej połowie ubiegłego roku na plusie, i to znaczącym, był również Maersk, ale cały rok zamknął stratą operacyjną sięgającą prawie 0,5 mld dolarów amerykańskich. To skutek strategii nacelowanej na powiększanie udziałów rynkowych, dość skutecznej, ale bardzo kosztownej. Było to, być może, powodem zastąpienia dotychczasowego dyrektora zarządzającego tą firmą – E. Koldinga, ojca chrzestnego „Daily Maersk” przez S. Skou. Nie dlatego, że Kolding popełnił błąd, ale po to, aby jego sukces organizacyjny przekuć na sukces finansowy czego on, znów – być może, nie gwarantował.

Tabela 2. Wyniki finansowe armatorów kontenerowych w pierwszej połowie 2012 i 2011 roku
(mln dol. am.)

Przewoźnik	Przychody I połowa 2012	Zysk operacyjny (EBIT)		Rentowność sprzedaży	
		I połowa 2012	I połowa 2011	I połowa 2012	I połowa 2011
OOCL	3 122	140	188	4,5	6,5
CMA CGM	7 749	288	592	3,7	8,1
Hapag-Lloyd	4 278	-87	60	-2,0	1,4
Maersk	13 634	-306	402	-2,2	3,3
Evergreen Group	2 122	-75	-5	-3,5	-0,3
Hanjin	3 580	-146	-188	-4,1	-5,4
APL	4 711	-217	-28	-4,6	-0,6
COSCON Liner	3 662	-208	-147	-5,7	-4,7
ZIM Line	1 915	-116	-86	-6,1	-4,5
CSCL	2 426	-163	-82	-6,7	-3,8
Hyundai MM USD	2 348	-187	-19	-7,9	-0,8
Yang Ming USD	1 986	-246	-82	-12,4	-4,2
CSAV	1 765	-237	-594	-13,4	-22,7

Źródło: „Containerisation International”, Sept. 2012.

2. „Daily Maersk” i odpowiedź konkurentów

„Daily Maersk” to organizacja układu serwisowego działającego jak pracujący „na okrągło” taśmociąg, tworzony przez prawie 70 statków zatrudnionych w siedmiu serwisach, przenoszący kontenery w dokładnie określonym i gwarantowanym czasie między sześcioma portami azjatyckimi (Shanghaj, Ningbo, Yantian, Tanjung Pelepas, Jakarta, Laem Chabang) i trzema europejskimi (Felixtowe, Rotterdam i Bremerhaven). Ten gwarantowany czas to 36 dni z Ningbo, do któregośkolwiek z wyżej wymienionych portów europejskich, 34 dni z Shanghaju, 30 z Yantian, 31 z Jakarty i Laem Chabang oraz 26 z Tanjung Pelepas¹. Za przekroczenie tego czasu do 3 dni Maersk zobowiązał się płacić odszkodowanie w kwocie 100 dolarów amerykańskich, a za dłuższe spóźnienie nawet 300 dolarów amerykańskich.

¹ Dane ze strony internetowej Maersk

To niewątpliwie nowa jakość usług żeglugi kontenerowej, którą samodzielnie może zapewnić tylko taki operator jak Maersk dysponujący dużą, silną organizacją oraz ogromnym potencjałem przewozowym, pozwalającym na prowadzenie siedmiu skoordynowanych serwisów na samym tylko szlaku dalekowschodnim, gwarantujących codziennie odjazdy z wybranych głównych portów tego szlaku i przynajmniej cotygodniowe z pozostałych kilkunastu, powiązanych siecią bezpośrednich zawinięć. A przecież Maersk jest mocno zaangażowany także na szlakach transpacyficznych, transatlantyckich, a także na innych ważnych rynkach przewozów kontenerowych (w tym wewnątrzazjatyckim). Ciągłe poszerza zakres geograficzny swojej działalności, intensyfikuje swoją obecność na rynkach już obsługiwanych oraz nadaje tempo procesowi wprowadzania do eksploatacji coraz większych statków. Za dwa lata na szlaku dalekowschodnim pojawi się osiem zamówionych przez niego statków „Malacca – max” o pojemności jednostkowej 18 000 TEU.

Obawy jego konkurentów o rozszerzanie oferty „Daily Maersk” na inne porty (a może i inne szlaki, choć sam Maersk temu zaprzecza) oraz o skutki wprowadzenia „mamucich” kontenerowców na mocno „przetonażowany” już szlak dalekowschodni wywołać musiała reakcję obronną z ich strony. Zwłaszcza, że Maersk potrzebujący dla uruchomionego przez siebie „taśmociągu” odpowiednio dużego strumienia ładunków, rozpoczął wojnę cenową, pomimo i tak już niskiego poziomu stawek frachtowych i rosnących w ciągu całego 2011 roku kosztów paliwa. W efekcie tej wojny stawki frachtowe „all – in” (a więc z dodatkami) w końcu 2011 spadły na szlaku dalekowschodnim do 2/3 ich poziomu w nie najlepszym przecież pod tym względem 2008 roku. Jednocześnie konkurenci Maerska podjęli decyzje o poszerzeniu współpracy i rekonfiguracji swoich serwisów w ramach trzech nowych ugrupowań, nazywanych niekiedy mega-konsorcjami lub mega-aliansami, które zestawione są w tabeli 3 z podaniem ich udziałów rynkowych (a dokładniej udziałów w oferowanej na rynku pojemności ładunkowej).

Tabela 3. Maersk i nowe mega-alianse na szlaku Europa – Azja

Przewoźnik	Oferowana pojemność w TEU	Udziały rynkowe
MSC & CMA CGM	4 686 030	29,9%
Maersk	3 075 175	19,3%
CKYH & Evergreen	2 924 805	18,4%
GA & NWA (G6)	2 749 705	17,3%
Razem	13 435 715	85,8%

Źródło: M. Beddow, *Mega-consortia pose challenges to shippers*, „Containerisation International”, Feb. 2012.

W nowym układzie każdy z członków Grand Alliance (Hapag Lloyd, NYK, OOCL) i New World Alliance (Hyundai/APL/MOL) współdziałających w ramach mega-aliansu G6 oferuje obecnie na szlaku dalekowschodnim siedem cotygodniowych serwisów zamiast dotychczasowych trzech utrzymywanych przez członków GA i czterech utrzymywanych przez członków NWA przed połączeniem. Przewoźnicy należący do pozostałych porozumień także zwiększyli częstotliwość zawinięć do głównych portów poszerzając zarazem zakres geograficzny swojej oferty o bezpośrednie połączenia do portów obsługiwanych przez swoich nowych partnerów, co zmniejsza zapotrzebowanie na kosztowne transshipmenty i skraca „transit time” (czas przewozu w układzie port – port).

Jakie będą dalsze skutki tych działań pokaże czas.

3. Ujemne wyniki finansowe i rosnące zadłużenie armatorów kontenerowych

Analiza wyników finansowych osiąganych w ostatnich latach przez, wyszczególnionych w tabeli 4, piętnastu armatorów kontenerowych z grupy „TOP 20” dowodzi bardzo niekorzystnych zmian sytuacji finansowej w całej właściwie żegludze kontenerowej. Z czterech lat 2008-2011 tylko jeden rok był dla armatorów rzeczywiście bardzo dobry – w 2010 roku wszyscy osiągnęli znaczne zyski na działalności operacyjnej. Ale było to jedynie odrabianie strat poniesionych w roku wcześniejszym (2009), z tym że tylko cztery firmy (Maersk, OOIL/OOCL, Hyundai i Evergreen) odrobiły je w pełni, a nawet z nadwyżką. Rok wyjściowy, 2008, był w aspekcie dochodowym raczej słaby, a dla czterech firm zdecydowanie zły, bo zakończyły go stratami. W ostatnim z ujętych w powyższej tablicy roku 2011 tylko dwie firmy odnotowały niewielkie zyski (OOCL i Hapag Lloyd) a reszta poniosła dodatkowe straty. Największe CSAV i COSCO – po ok. 1 mld dolarów amerykańskich.

Tabela 4. Wyniki operacyjne przewoźników kontenerowych z grupy TOP 20 (mln dol. am.)

Przewoźnik	2008	2009	2010	2011	Suma wyników 2008-2011
OOIL/OOCL (Hongkong)	398	-326	923	132	1 127
Hapag – Lloyd (Niemcy)	175	-893	779	130	191
Evergreen Marine Corp.(Tajwan) Ltd.	59	-392	436	-173	-70
Hyundai Merchant Marine Co. Ltd (Korea Płd)	465	-489	580	-243	313
Zim Integrated Shipping Services Ltd. (Izrael)	-250	-675	223	-276	-978
Yang Ming Marine Transport Corp. (Tajwan)	22	-563	528	-348	-361
MOL (Japonia)	-250	-609	471	-366	-754
China Shipping Container Lines Co. Ltd. (Chiny)	30	-927	677	-398	-618
NOL/APL (Singapur)	34	-707	492	-446	-627
Hanjin Shipping (Korea Płd.)	100	-652	612	-475	-415
A.P. Moller – Maersk	583	-2 088	2 820	-483	832
„K” Line (Japonia)	729	-702	350	-510	-133
NYK (Japonia)	-268	-553	402	-524	-943
CSAV Group (Chile)	-134	-600	182	-959	-1 511
China COSCO (Chiny)	32	-1 144	544	-1 000	-1 568
Suma:	1 725	-11 320	10 019	-5 939	-5 515

Źródło: Opracowanie na podstawie „American Shipper”, July 2012, s. 33.

Ostatnia kolumna w prezentowanej tablicy pokazuje skumulowane wyniki całego analizowanego okresu. Jak się okazuje tylko dla czterech spośród piętnastu wielkich firm żeglugi kontenerowej, okres ostatnich czterech lat zamyka się skumulowanym wynikiem pozytywnym – najwyższym wypadku OOCL (+ 1127mln dolarów amerykańskich) i Maerska (+832 mln dolarów amerykańskich). Pozostali skumulowali sobie straty w łącznej wysokości blisko 8 mld dolarów amerykańskich (największe znów CSAV i COSCO – po ok. 1,5 mld dolarów). Cała piętnastka ma na minusie 5,5 mld dolarów amerykańskich a jak to podkreślono już na początku tego opracowania, wyniki pierwszego półrocza bieżącego roku były złe i można się obawiać, że wielu armatorów i ten rok (2012) zamknie stratami, co zwiększy ich

zadłużenie, które już w ubiegłym, 2011 roku przekroczyło 90 mld dolarów amerykańskich (całej tej piętnastki łącznie)². W ostatnich pięciu latach wzrosło o prawie 60 %.

Według szacunków analityków z Alphaliner, żegluga kontenerowa w kwietniu tego roku (2012) potrzebowała zastrzyku w kwocie 20 mld dolarów amerykańskich, aby odzyskać płynność finansową, a generowała straty. Aż dwanaście z piętnastu prezentowanych w tabeli 4 firm, znajduje się w strefie zagrożenie bankructwem. To czy przetrwają zależy nie tyle od ich siły finansowej, bo tej nie mają, ale od sprawności w pozyskiwaniu ratunkowego zasilenia finansowego w postaci nowych pożyczek pod zastaw wartościowych a jeszcze wolnych składników majątku, lub gwarantowanych przez udziałowców albo rządy (szczególnie w przypadku firm państwowych, ale nie tylko), czy w postaci dopłat udziałowców do kapitału. Ostatnie lata zdają się dowodzić, że firmy te są w tym lepsze niż w prowadzeniu swojej podstawowej działalności.

4. Podsumowanie i spojrzenie w przyszłość

Sytuacja w jakiej znalazła się większość z wielkich firm kontenerowych jest w ogromnym stopniu zawiniona przez same te firmy, które inwestowały ponad miarę w okresach wysokich cen na statki i walczyły o udziały rynkowe schodząc ze stawkami frachtowymi do krytycznie niskiego poziomu. W niektórych przypadkach stawki bazowe (port – port bez dodatków) na szlaku Europa – Azja nie pokrywały nawet krótkookresowych kosztów krańcowych (kosztów przeładunków oraz prowizji agencyjnych), co jest wręcz kuriozalne. W dużym stopniu dlatego, że na tym szlaku, który stał się pierwszoplanową areną zmagania między największymi operatorami żeglugi kontenerowej zabrakło moderatora konkurencji – konferencji frachtowych, które od czterech lat są w relacjach z portami Unii Europejskiej zakazane.

Piszący te słowa nie jest zwolennikiem porozumień o charakterze monopolistycznym, ale zbyt ostra, wyniszczająca konkurencja jest także zła, bo ostatecznie może doprowadzić do fali bankructw lub fuzji i przejęć, po której na rynku pozostanie kilku zaledwie konkurentów, którzy podzielą się kluczowym, dla sprawnego funkcjonowania całej gospodarki światowej, rynkiem przewozów kontenerowych i odbijają sobie wcześniejsze straty z nadwyżką kosztem handlu, a ostatecznie konsumentów.

Według L. Jensena (szefa SeaIntela) wiele wskazuje na to, że w stosunkowo niedługim czasie z obecnej grupy TOP 20 pozostanie mniej więcej ośmiu globalnych graczy. Jeśli obecnie pewne uspokojenie się rynków i tendencje wzrostowe stawek frachtowych okażą się przejściowe, to tak się zapewne stanie. Niektórzy prywatni udziałowcy spółek żeglugi kontenerowej już szukają możliwości wycofania się z biznesu nie dającego odpowiedniego, a nawet jakiegokolwiek zwrotu z zainwestowanego weń kapitału. Z tego powodu perypetie przeżywał niedawno Hapag Lloyd, którego przed prawdopodobnym przejęciem przez singapurskiego NOLa uratowała przebudowa układu własnościowego (miasto Hamburg zastąpiło TUI na fotelu głównego udziałowcy). Za nie bojącymi się ryzyka inwestorami pilnie rozglądają się chilijski CSAV i izraelski ZIM, ale to są znacznie mniej interesujące „aktywa” (bo to głównie zobowiązania do spłaty długów) niż Hapag Lloyd.

Zapowiedzi poważniejszych fuzji można się doszukiwać w mega-konsorcjach powstałych na szlaku dalekowschodnim, zwłaszcza jeśli ich uczestnicy upewniają się o potrzebie, czy wręcz konieczności takiej szerokiej i bardziej ścisłej współpracy, a jej obecna formuła zostanie zakwestionowana przez Komisję Europejską. Może tak się stać ze względu na fakt, że mega-konsorcja mają bardzo duże udziały rynkowe (por. tab. 3), zwłaszcza alians MSC/CGM – ok. 30% w układzie Azja/Europa (cała), a blisko 38% w układzie Azja/Morze Śródziemne – a warunkiem grupowego immunitetu konsorcjów od przepisów antymonopolowych Unii

² E. Johnson, *Who is making money?*, *Seasick industry*, „American Shipper”, July 2012, s. 36.

Europejskiej jest udział w rynku nieprzekraczający 30%. Zresztą również łączny udział czterech grup armatorskich przekraczający 85%, choć dozwolony, na pewno też nie spotyka się z pełną aprobatą Dyirekcji Generalnej Komisji Europejskiej ds. konkurencji, która uważnie będzie się przyglądała poczynaniom armatorów. Zwłaszcza w kontekście przygotowywania decyzji o przedłużeniu obowiązujących (zawartych w Rozporządzeniu Komisji Europejskiej nr 906/2009), lub zmianie reguł konkurencji dla konsorcjów kontenerowych. Jak to będzie naprawdę, pokaże czas.

Tak czy inaczej, trudno jest mówić o jasnych perspektywach żeglugi kontenerowej. Jedyny, choć bardzo ważny, jaśniejszy element tych perspektyw to wyraźna w ostatnim czasie powściągliwość armatorów w zamawianiu nowych statków. Jeśli ta powściągliwość się utrzyma to nadchodzące lata będą dla armatorów pomyślne – twierdzi E. Johnson w pozytywnym czasopiśmie „American Shipper”³. Trzeba by chyba dodać jeszcze kilka „jeśli”, gdyż samo ograniczanie aktywności inwestycyjnej nie jest warunkiem wystarczającym, choć koniecznym do poprawy sytuacji armatorów kontenerowych. Jak sarkastycznie, ale słusznie zauważył Ph. Hoehlinger⁴, nie jakieś aberracje a ekonomiczne kalkulacje są podstawą normalnego biznesu, jakim wreszcie musi stać się żegluga kontenerowa, przynosząc korzyści jej klientom, a zyski jej przedsiębiorcom i właścicielom.

Literatura

1. Beddow M., *Happy birthday*, „Containerisation International”, Oct. 2012
2. Beddow M., *Mega-consortia pose challenges to shippers*, „Containerisation International”, Feb. 2012
3. Beddow M., *Ocean carrier crisis*, „Containerisation International”, Oct. 2012
4. Fossey J., *Structural slowdown*, „Containerisation International”, Feb. 2012
5. Hoehlinger Ph., *The industry must have cost accountability*, „Containerisation International”, March 2012
6. Johnson E., *A demanding problem*, „American Shipper”, Oct. 2012
7. Johnson E., *Who's making money. A seasick industry*, „American Shipper”, July 2012
8. *Manifest Koldinga* (M.B.), „Namiary na Morze i Handel”, 12/2011
9. *Shipowners cry out for cash*, „Containerisation International”, Oct. 2012
10. Shipping, Statistics & Market Review (różne numery)

CONTAINER SHIPPING IN CRISIS

Summary

In the last two years, the global maritime trade, and in particular container throughput, has been growing, although more slowly than in the exceptional year 2010, after a rapid collapse in 2009. Container fleet has also been growing well, but financial results achieved by the majority of leading container carrier companies (TOP 20) are very bad. When in 2009 their losses amounted to several billions dollars, carriers explained that it was an exceptional year because of the economic crisis and unusual collapse of container throughput accompanied by increasing expenses (especially on fuel). However, looking at

³ E. Johnson, *A demanding problem*, American Shipper, Oct. 2012.

⁴ Ph. Hoehlinger, *The industry must have cost accountability*, „Containerisation International”, March 2012.

financial results for the four years period of 2008-2011, year 2010 appears to be exceptionally profitable and the sum of financial results for the entire period for fifteen carriers from the TOP 20 group is 5.5 billion dollars loss. Debt of carriers is already over 90 billion dollars. Many of them are actually on the verge of bankruptcy and the prospects are not the best.

Keywords: container shipping, financial results of carriers, debt of carriers, container mega-consortia, “Daily Maersk”

Prof. zw. dr hab. Jerzy Kujawa
Uniwersytet Gdański
Wydział Ekonomiczny
Instytut Transportu i Handlu Morskiego
Sopot, ul. Armii Krajowej 119/121
e-mail: jotka@panda.bg.univ.gda.pl