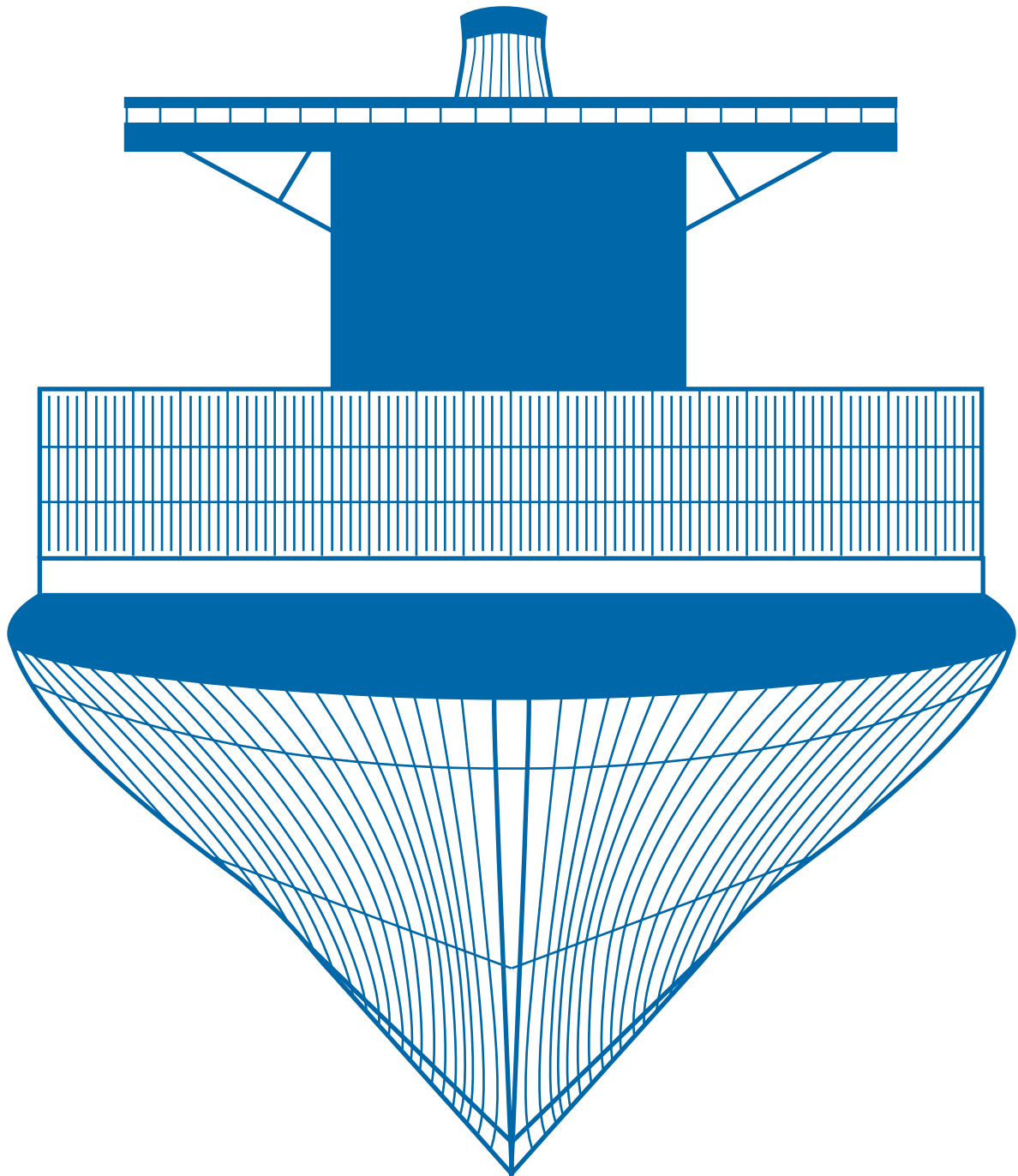


POLITYKA
INSIGHT



**Jakiej floty
potrzebuje Polska?**

Scenariusze rozwoju żeglugi morskiej

AUTORZY

Adam Czerniak

główny ekonomista

Polityka Insight

Dominik Sipiński

analityk ds. transportu i infrastruktury

Polityka Insight

REDAKCJA

Adam Puchejda

PROJEKT GRAFICZNY

Justyna Nowak



Partnerem raportu jest Związek Armatorów Polskich. Polityka Insight dołożyła wszelkich starań, by był on bezstronny i obiektywny. Wszystkie prawa zastrzeżone.

**POLITYKA
INSIGHT**

POLITYKA INSIGHT to pierwsza w Polsce platforma wiedzy dla liderów biznesu, decydentów politycznych i dyplomatów. Działa od pięciu lat i ma trzy linie biznesowe: wydaje codzienne serwisy analityczne dostępne w abonamentach (PI Premium, PI Finance i PI Energy), przygotowuje opracowania, prezentacje i szkolenia na zlecenie firm, administracji publicznej i organizacji międzynarodowych oraz organizuje debaty tematyczne i konferencje.

www.politykainsight.pl

Warszawa, listopad 2018 r.

Spis treści

| | |
|---|-----------|
| Kluczowe wnioski | 4 |
| Charakterystyka rynku żeglugi morskiej | 8 |
| Żegluga liniowa | 11 |
| Żegluga promowa | 12 |
| Żegluga trampowa | 15 |
| Wielkość logistyki morskiej w Polsce według typu przewozów i portów | 19 |
| Charakterystyka polskich armatorów | 21 |
| Znaczenie polskich armatorów w bliskiej i dalekiej żegludze morskiej | 26 |
| Żegluga liniowa | 30 |
| Żegluga promowa | 30 |
| Żegluga trampowa | 30 |
| Scenariusze rozwoju rynku promowego | 32 |
| Nowe promy na czas | 33 |
| Polscy armatorzy tracą rynek | 36 |
| Scenariusze rozwoju rynku przewozów liniowych i trampowych | 39 |
| Utrzymanie status quo | 40 |
| Konsolidacja rynku | 41 |
| Boom żeglugowy | 44 |
| Jak wspierać polskich armatorów | 45 |
| Inwestycje | 45 |
| Współpraca | 47 |
| Polityka | 49 |
| Definicje | 52 |
| Bibliografia | 55 |

Kluczowe wnioski

Transport morski jest kluczowy dla handlu

Transport morski odgrywa kluczową rolę w przewozie licznych rodzajów dóbr – od paliw (ropa naftowa, gaz LNG, węgiel) przez surowce (żelazo, siarka, boksyty, aluminium), materiały (stal), zboża, nawozy i produkty przemysłu chemicznego po dobra konsumpcyjne transportowane w kontenerach.

Przewozy morskie obejmują zarówno transport międzykontynentalny, jak i regionalny – w tym drugim przypadku szczególnie istotne są przewozy promowe, obsługujące zarówno ruch turystyczny, jak i przede wszystkim przewóz ładunków transportowanych w wagonach kolejowych lub na naczepach TIR-ów. Ten ostatni sposób ma olbrzymie znaczenie dla polskiego handlu zagranicznego, w tym także handlu tranzytowego na linii północ-południe.

Polska potrzebuje własnej żeglugi morskiej

Porty morskie o rozbudowanej infrastrukturze, w tym wyspecjalizowanej do przeładunków paliw (ropy lub gazu) oraz surowców, istotnie zwiększają bezpieczeństwo i niezależność państwa. Nawet w przypadku ograniczenia możliwości przewozów drogą lądową, porty mogą stanowić alternatywny punkt transportowy dla większości dóbr. Równie istotne znaczenie mają armatorzy – w sytuacji kryzysowej polska flota morska może zapewnić dostawę strategicznych surowców do kraju. Armatorzy są też dużymi pracodawcami i odgrywają znaczącą rolę społeczno-ekonomiczną w miastach portowych, takich jak Gdańsk, Gdynia, Szczecin i Świnoujście.

Szczególnie ważna dla polskiej gospodarki jest żegluga promowa, odpowiadająca za blisko 90 proc. przewozów ładunków i 97 proc. przewozów pasażerskich polską flotą morską z krajowych portów. Najważniejsze trasy to prowadzone regularnie rejsy między Polską a Szwecją. Żegluga promowa jest też silnie powiązana z sytuacją

Niemal trzy czwarte światowego handlu pod względem wartości odbywa się drogą morską.

Żegluga promowa między Polską a Szwecją jest częścią transeuropejskich szlaków transportowych północ-południe i wpływa na kondycję szeroko rozumianego sektora transportu, spedycji i logistyki.

krajowego sektora logistyczno-transportowego, ponieważ istotną częścią przewozów stanowi transport ciężarówek i wagonów kolejowych w ramach transeuropejskich szlaków transportowych. Żegluga promowa między Polską a Szwecją jest kluczowym rynkiem dla rodzimych armatorów promowych - Polskiej Żeglugi Morskiej (PŻM) i Polskiej Żeglugi Bałtyckiej (PŻB). Mają one na tym rynku dwie trzecie udziału pod względem transportu ciężarówek.

Działalność polskich armatorów nie ogranicza się jednak wyłącznie do Bałtyku. W segmencie globalnej żeglugi trampowej, czyli nieregularnych przewozów towarów masowych (np. zboża, fosforytów, stali), polskie firmy również odgrywają istotną rolę. Najważniejszym armatorem, działającym na tym rynku, jest PŻM z flotą ponad 50 jednostek. Armator ten jest zaliczany do pierwszej piątki największych światowych przewoźników trampowych w klasie do 40 tys. ton. Na globalnym rynku obecne są także inne podmioty - ChiPolBrok, Unibaltic, EuroAfrica czy Polskie Linie Oceaniczne.

Niepewna przyszłość sektora

Transport morski pozostanie głównym środkiem przewozu w handlu międzynarodowym. Jednak w ciągu najbliższych pięciu lat możliwe są różne scenariusze rozwoju branży zarówno w aspekcie przewozów masowych, jak i promowych. Niosą one z sobą nie tylko wyzwania, ale i szanse dla polskich armatorów.

W żegludze promowej możliwe są dwa scenariusze. W optymistycznym dla polskiej gospodarki nastąpią szybkie i potrzebne inwestycje w nowe promy dla PŻM i PŻB. To pozwoli tym firmom skutecznie obronić się przed konkurentami z Niemiec i Szwecji. Dzięki trwającej konkurencji na Bałtyku, ceny za przewóz frachtu będą niskie, a to z kolei pozytywnie wpłynie na rozwój całej branży transportowej. Jednak brak tych inwestycji może doprowadzić nawet do zniknięcia polskich armatorów z rynku, a tym samym spadku konkurencji, wzrostu kosztów i obniżenia atrakcyjności transportu międzynarodowego przez Polskę i Bałtyk.

Przyszłość żeglugi masowej w największym stopniu zależy od popytu w Chinach - najważniejszego odbiorcy towarów transportowanych drogą morską. Inne czynniki wpływające na rynek żeglugi trampowej to wyhamowanie zamówień nowych statków (a więc spadek podaży), stopniowe odchodzenie od przewozów węgla, przy jednoczesnym wzroście przewozu gazu LNG, a także rozwój wydobywania

Ponad 90 proc. obrotów polskiej branży morskiej jest generowane przez dwie firmy państwowe - Polską Żeglugę Morską (marki Polsteam i Unity Line) oraz Polską Żeglugę Bałtycką (marka Polferries).

paliw kopalnych na morzu. W przypadku nasilenia globalnej wojny handlowej czy kryzysu gospodarczego, polscy armatorzy będą musieli walczyć o niszowe rynki – od przewozu na trasach po Wielkich Jeziorach aż po transport gazu LNG. Z kolei, jeśli światowy handel będzie rósł w zbliżonym do obecnego tempie to polscy armatorzy mogą nawet zwiększyć skalę działalności – jednak jedynie pod warunkiem odblokowania kapitału na nowe inwestycje we flotę.

W najbardziej optymistycznym scenariuszu polscy armatorzy będą mieli na tyle wysoki przyrost obrotów i marż, że nie tylko zwiększą swoją obecność na obecnych trasach, ale będą mieli kapitał do skutecznego konkutowania w sektorze przewozu surowców (np. gazu i ropy), czy nawet na bardzo skoncentrowanym rynku transportu kontenerów.

Państwo powinno działać skuteczniej

Wsparcie państwa zbyt często jest jednak skupione na pomocy stoczniom i wybranym portom, a zbyt rzadko skierowane jest do armatorów, których kluczowe znaczenie w całej gospodarce morskiej jest niewidoczne. Operują oni bowiem wyłącznie poza granicami lądowymi kraju, a aktywa, choć dwukrotnie większe niż w przypadku przewoźników kolejowych, rozlokowane są po całym świecie i chociaż budują potencjał gospodarczy Polski to często tylko na chwilę znajdują się u jej brzegów. Dlatego szczególnie ważne jest dostrzeżenie znaczenia armatorów w całej gospodarce morskiej i wsparcie ich rozwoju przez instytucje publiczne.

Dotyczy to szczególnie armatorów promowych rywalizujących z zagranicznymi konkurentami, którzy mają łatwiejszy dostęp do kapitału i mogą pochwalić się nowszą, stale powiększaną flotą. Aby nie stracić rynku, polscy armatorzy powinni szybko przystąpić do budowy nowych promów, nie ograniczając się jedynie do kupna starszych, używanych jednostek. Armatorzy mogliby też rozszerzyć swoją działalność poprzez inwestycje w przewóz masowy, np. budowę gazowców i zbiornikowców na ropę, co wpłynęłoby na zwiększenie niezależności surowcowej Polski. Nowe promy to także potencjalny rozwój polskich stocznii, ponieważ w przeciwieństwie do masowców promy mogą być budowane i serwisowane w kraju.

Inwestycje we flotę promów i masowców polskich armatorów są niezbędne do zachowania i umocnienia ich pozycji rynkowej, a tym samym wsparcia rozwoju gospodarczego Polski.



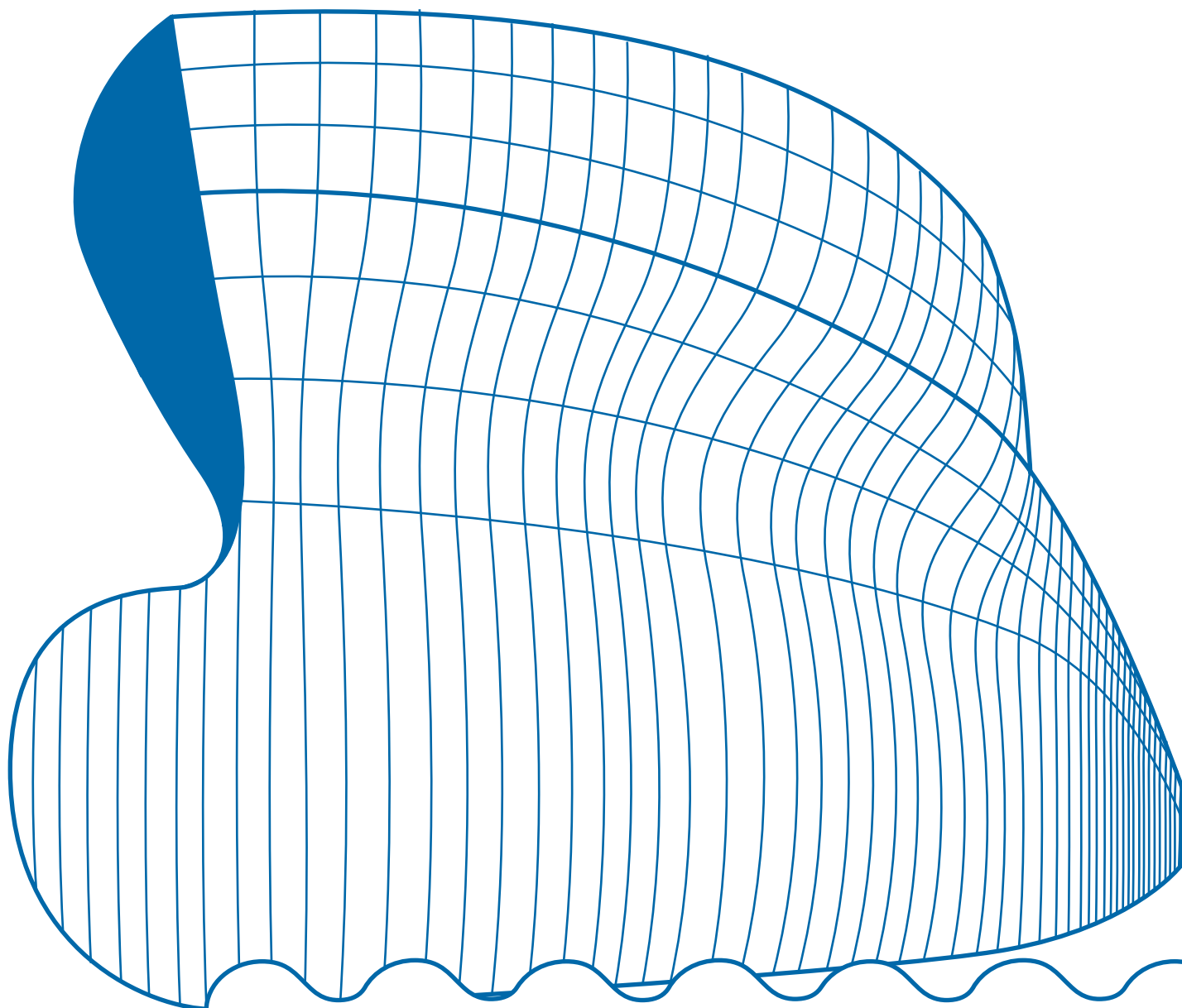
Obecnie najpilniejsze działania to:

- odblokowanie finansowania dla polskich armatorów przez banki oraz poprzez Morski Fundusz Rozwoju, który powinien ruszyć najpóźniej w pierwszej połowie 2019 r.,
- usunięcie barier administracyjnych związanych z inwestycjami w nowe promy,
- zacieśnienie współpracy między polskimi portami a polskimi armatorami, która w legalny sposób wspierałaby długofalowy rozwój rodzimych firm z korzyścią dla całej gospodarki i europejskich sieci transportowych,
- realizacja inwestycji portowych, zwiększających zarówno możliwości przeładunkowe i operacyjne samych nabrzeży, jak i usprawniających dojazd kolejowy i drogowy do portów.

Charakterystyka rynku żeglugi morskiej

Spedycja morska to najważniejszy środek transportu w globalnej wymianie handlowej. Według szacunków Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) 80 proc. wolumenu i 70 proc. wartości światowego handlu odbywa się drogą morską¹. Międzynarodowa Izba Transportu Morskiego szacuje, że udział tego segmentu

¹. UNCTAD (2017).



UDZIAŁ TRANSPORTU MORSKIEGO W HANDLU MIĘDZYKARODOWYM W 2017 R.

transportu w handlu to nawet 90 proc.² Transport morski odgrywa kluczową rolę przede wszystkim w transporcie dalekodystansowym oraz w przewozach towarów ciężkich i o dużym wolumenie, takich jak zboża, surowce, stal czy paliwa kopalne. W 2017 r. transportem morskim wyeksportowano z całej Unii towary o wartości 894,3 mld euro (47,6 proc. całego eksportu poza Unię), a z samej Polski – 14,2 mld euro (34,1 proc. polskiego eksportu)³. Udział transportu morskiego w imporcie wyniósł odpowiednio 53,1 proc. (986,6 mld euro) i 50,5 proc. (29,6 mld euro).

Dominacja transportu morskiego w przewozach towarów wynika przede wszystkim z bardzo niskiego i degresywnego kosztu jednostkowego przewozu. Jest on tym niższy, im dłuższa trasa, co wynika z tego, że najbardziej kosztowną i skomplikowaną operacją jest za- i wyładunek, a sam przewóz jest już wysoce ekonomiczny. Statki mają bardzo dużą ładowność, co sprzyja transportowi dóbr o tzw. niskiej gęstości wartości⁴. Dla porównania drogą lotniczą, która wyróżnia się wysokimi kosztami jednostkowymi, przewożone są przeważnie dobra o dużej gęstości wartości (np. produkty farmaceutyczne, mikroprocesory). Transport morski ma niewielkie ograniczenia infrastrukturalne (nie wymaga torów czy dróg, a jedynie punktowych inwestycji w porty), statki mają nieograniczony zasięg, a prawo międzynarodowe umożliwia żeglugę na praktycznie wszystkich akwenach. Statki mogą przewozić zróżnicowane towary, a większość najważniejszych ośrodków gospodarczych świata jest bezpośrednio dostępnych drogą morską.

2. International Chamber of Shipping (bd.).

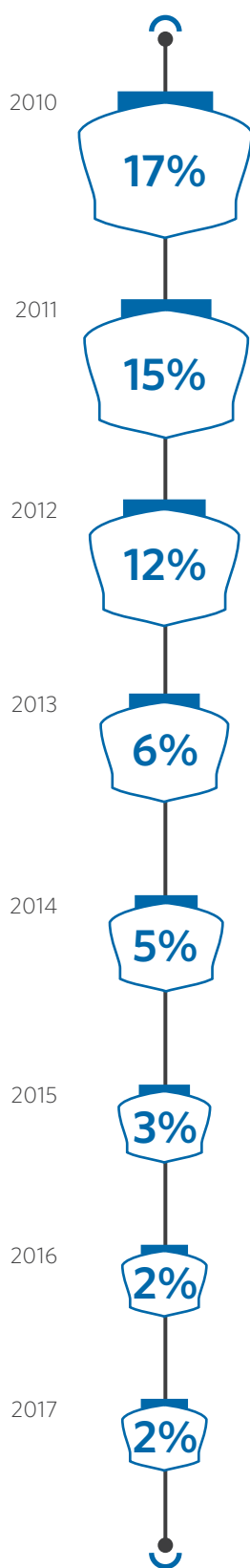
3. Eurostat (2018).

4. Gęstość wartości określa wartość w przeliczeniu na jednostkę masy; wysoka gęstość wartości oznacza towar lekki i drogi; niska gęstość wartości - towar ciężki i tani.



Źródło: Eurostat.

PRZYROST ŁĄCZNEJ NOŚNOŚCI ŚWIATOWEJ FLOTY MASOWCÓW SUCHYCH



Źródło: Banchemo Costa.

Rynek przewozów morskich, w tym zwłaszcza oceanicznych, należy do najbardziej zliberalizowanych na świecie, dlatego jest uznawany za jeden z nielicznych przykładów rynku doskonale konkurencyjnego⁵ – takiego, na którym nie ma ograniczeń wejścia lub wyjścia, wszystkie podmioty oferują niemal tę samą usługę, a skala regulacji instytucjonalnej jest minimalna. Co do zasady, prawo międzynarodowe daje armatorom ze wszystkich państw świata swobodny dostęp do żeglugi po otwartych oceanach. W praktyce dostęp do niektórych akwenów oraz możliwość wykonywania przewozów na poszczególnych trasach bywają ograniczone regulacyjnie lub technicznie (np. wielkością statku lub lokalnymi przepisami dotyczącymi kabotażu), jednak w przeważającej części na rynku transportu morskiego ma miejsce prawdziwie globalna konkurencja między podmiotami. W przypadku dostępu do polskich portów ograniczeniem są jedynie wymiary statków oraz wymogi środowiskowe związane z żeglugą po Bałtyku. Poza tym polscy armatorzy nie mogą liczyć na żadną inną formę ochrony przed zagraniczną konkurencją.

Z uwagi na wysoki stopień liberalizacji, bardzo duży wolumen przewozów oraz wysokie koszty kapitałowe związane z pozyskaniem nowych statków, sektor transportu morskiego jest silnie rozdrobniony – największy operatorzy nie przekraczają 2 proc. globalnego udziału rynkowego pod względem tonażu statków⁶. Transport morski ma też tendencję do generowania nadpodaży nośności – nawet w przypadku bankructwa armatora, statki pozostają na rynku i są przejmowane przez kolejnego gestora (czyli armatora dysponującego statkiem i odpowiadającego za ładunek). Zaburzony jest więc mechanizm dostosowywania podaży do wahań popytu, co w dłuższej perspektywie czasowej wpływa na obniżenie marż.

W efekcie tych mechanizmów światowa flota statków regularnie rośnie, choć dynamika wzrostu jest zmienna. Ostatnia fala gwałtownego przyrostu podaży masowców na świecie miała miejsce w latach 2010–2012 (dynamika była wtedy dwucyfrowa); obecnie rynek się stabilizuje. Armatorzy, zamawiający nowe statki, muszą przewidywać długoterminowy popyt na usługi przewozowe – budowa dużych statków trwa zwykle kilkanaście miesięcy, a okres amortyzacji to około 10 lat.

Transport morski obejmuje dwie główne kategorie żeglugi: regularną (liniową) i nieregularną (trampową). Podkategorią żeglugi liniowej jest żegluga promowa, która dotyczy zarówno obsługi pasażerów, jak i frachtu.

5. Brooks (2009).

6. Wyjątkiem jest znacznie bardziej skonsolidowany rynek przewozów kontenerowych.

Ze względu na duże różnice w strukturze i charakterystyce różnych rynków w dalszej części raportu będziemy omawiać osobno 1) żeglugę regularną towarową – dla porządku nazywaną przez nas liniową, obejmującą przede wszystkim transport kontenerowcami; i – 2) żeglugę promową – transport pasażerski obsługiwany przez statki pasażerskie, transport pasażersko-towarowy realizowany przez promy dostosowane do przewozu ładunków tocznych (typu pax-ro i ro-pax⁷) i towarowy, prowadzony statkami typu ro-ro, czyli przeznaczonymi wyłącznie do przewozu ładunków tocznych. Osobno będziemy też opisywać 3) żeglugę trampową, prowadzoną przez masowce, przewożące ładunki stałe, oraz zbiornikowce, transportujące ładunki ciekłe.

Żegluga liniowa

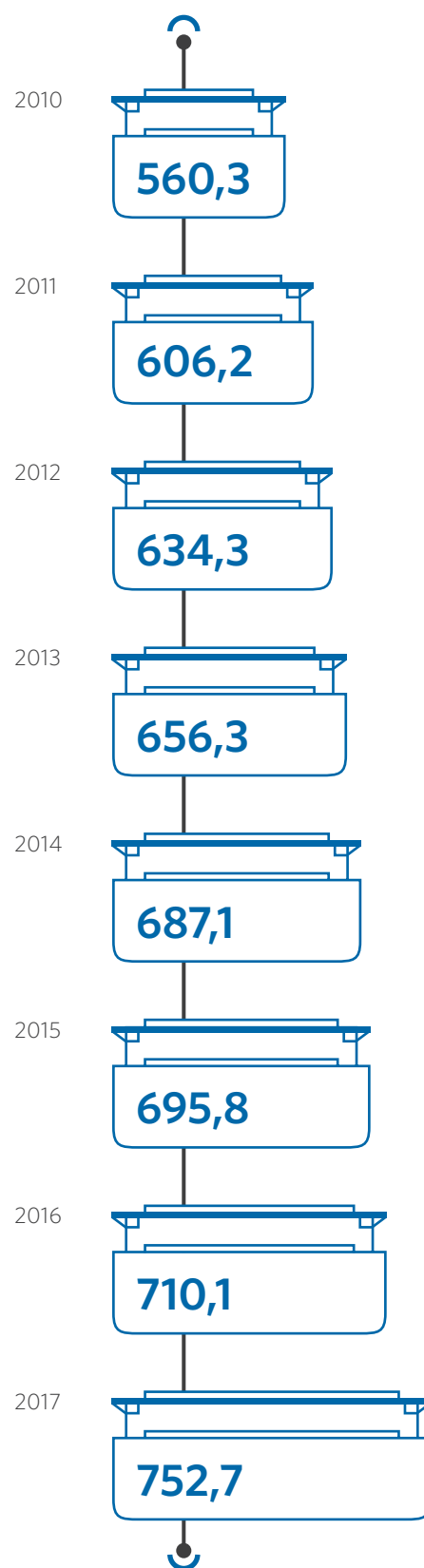
Żegluga liniowa prowadzona jest po ustalonej – zwykle powtarzalnej – trasie i zgodnie z opublikowanym wcześniej rozkładem rejsów. Może obejmować transport między dwoma portami tam i z powrotem lub między większą liczbą portów. W przypadku transportu oceanicznego (np. kontenerów lub towarów masowych) rozkład rejsu zakłada zwykle liczne postoje w portach.

Ta forma żeglugi funkcjonuje w trybie „piasta i szprychy” – armatorzy, dysponujący mniejszymi statkami, dowożą towary z drugo- i trzeciorzędnych portów na względnie krótkich trasach do portów przeładunkowych, gdzie następuje przeładunek na większy statek. Spośród polskich portów Gdańsk można zaliczyć do portów przeładunkowych (zwłaszcza w kontekście transportu kontenerów), podczas gdy Gdynia, Świnoujście i Szczecin są raczej portami dowozowymi (czyli docelowymi lub początkowymi). Statki, obsługujące żeglugę liniową, zawijają do portów jedynie na czas przewidziany rozkładem – odpowiedzialnością spedytorów jest zadbanie o to, by towar był gotowy do załadunku w momencie zawinięcia statku do portu.

Żegluga regularna dotyczy głównie przewozów kontenerów. Z punktu widzenia armatora jest to względnie łatwy rodzaj żeglugi z uwagi na prostotę załadunku, brak odpowiedzialności za zawartość kontenera oraz dużą powtarzalność. Przewozy z roku na rok rosną, napędzane przede wszystkim wzrostem globalnej wymiany handlowej, w tym rozwojem rynku e-commerce. Z drugiej strony, w wyniku nadpodaży kontenerowców (w tym nowych jednostek o pojemności przekraczającej 20 tys. TEU) oraz bardzo silnej konkurencji między armatorami żegluga liniowa związana z przewozem kontenerów jest mało rentowna

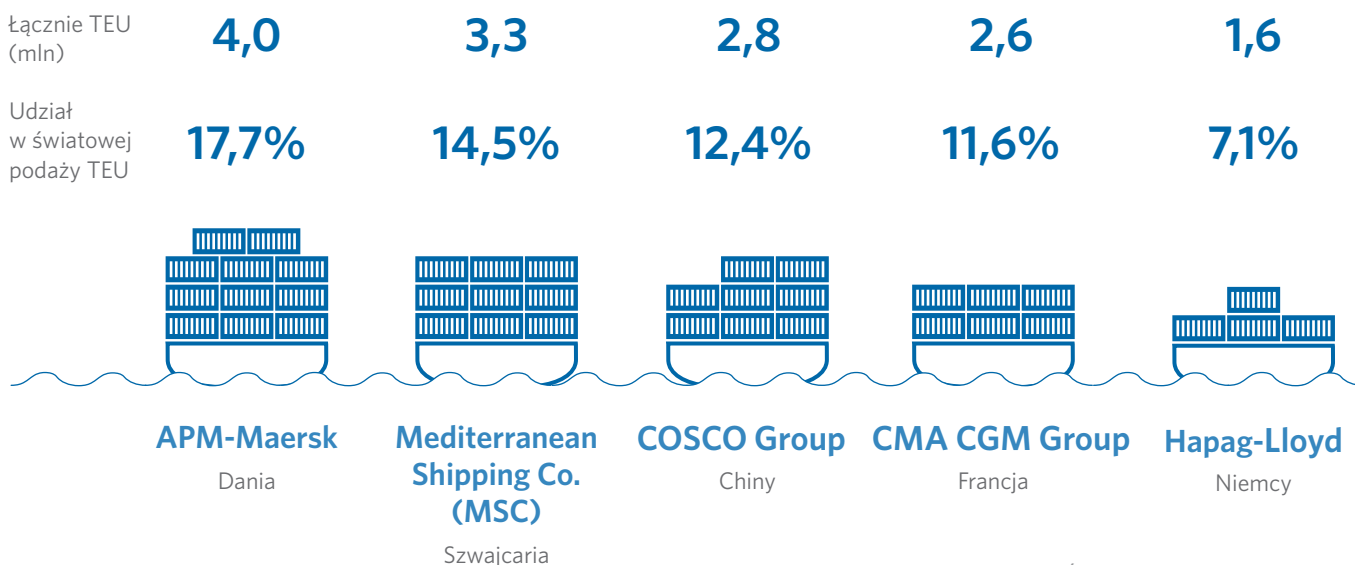
7. Najważniejsze pojęcia używane przez armatorów zostały opisane w części definicje na końcu raportu.

PRZEWOZY KONTENERÓW NA ŚWIECIE W MLN TEU



Źródło: UNCTAD na podstawie danych o przeładunkach w portach.

NAJWIĘKSI ARMATORZY KONTENEROWI NA ŚWIECIE W 2018 R.



– na początku 2017 r. najwięksi operatorzy na tym rynku notowali marże EBIT od -10 proc. do 4 proc., a zwykle między -2 proc. a 2 proc.⁸ Rynek kontenerowców jest silnie skonsolidowany (pięć największych firm przewozi ponad 60 proc. ładunków skonteneryzowanych na świecie⁹), a polscy armatorzy właściwie nie mają w nim żadnych udziałów.

8. Port Technology (2017).

9. McKinsey (2017).

Żegluga promowa

To szczególny rodzaj żeglugi liniowej, polegający na powtarzalnych i częstych rejsach na ustalonej trasie prowadzonych statkami pasażerskimi, promami pasażersko-towarowymi lub statkami ro-ro (ograniczonymi prawnie do przewozu maksymalnie 12 pasażerów). Pojedynczy prom w żegludze promowej najczęściej pływa wyłącznie między portem A i portem B. Jeśli przewozi towary, to zwykle jedynie w formie ładunków tocznych, czyli załadowanych na naczepy ciężarówek lub wagony kolejowe. Przewóz pasażerów może być ograniczony do kierowców ciężarówek lub obejmować także turystów – w osobnych kabinach lub przestrzeniach wspólnych.

Żegluga tego rodzaju jest stosunkowo prosta technicznie, ponieważ odbywa się zazwyczaj na tej samej, niezbyt długiej trasie. Jest to żegluga bardzo wymagająca pod względem handlowym z uwagi na liczne kanały sprzedaży, rozdrobnienie klienteli oraz – w przypadku głównych tras, np. na Bałtyku lub w kanale La Manche – dużą konkurencję.

Z punktu widzenia polskich armatorów i polskiej gospodarki żegluga promowa jest jednak niezwykle ważna, ponieważ ma znaczny udział w transporcie towarów i jest częścią europejskiej sieci transportowej na osi północ-południe. Tradycyjnie przewozy na tym szlaku łączyły porty we Włoszech drogą lądową przez Austrię i Niemcy z portami na północy Niemiec lub w Skandynawii. Od momentu rozszerzenia Unii o Polskę doszło do przesunięcia

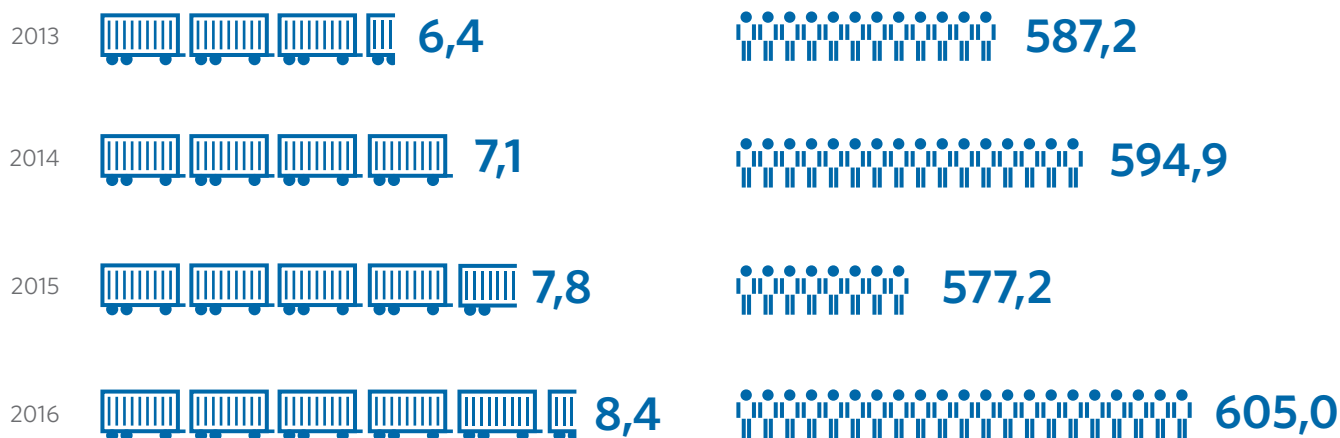
ruchu na wschód, spowodowanego głównie niższymi kosztami¹⁰ związanymi z krótszym dystansem oraz niższymi stawkami opłat drogowych. W konsekwencji doprowadziło to do rozwoju transportu promowego przez Świnoujście, Gdynię i Gdańsk. Bałtyk należy obecnie do jednego z akwenów o największym natężeniu ruchu promowego w Europie, a trasy między Polską a Szwecją są uznawane za najbardziej lukratywne. Przewiduje się też, że w dłuższej perspektywie przewóz frachtu na tym kierunku będzie rósł w tempie od 2 do 8 proc. rocznie¹¹ i to mimo występujących cyklicznie wahań koniunktury.

10. Polferries (2017).

11. Urbanyi-Popiołek (2017).

ŁADUNKI TOCZNE: TIR-Y, WAGONY,
NACZEPY; BEZ SAMOCHODÓW
OSOBOWYCH (W MLN TON)

PASAŻEROWIE PRZEWIEZIENI PROMAMI
(W TYS.)



Źródło: GUS.

Inwestycje w sieć drogową i kolejową dodatkowo ułatwiły transport przez polskie porty. Wzrost roli Polski jako kraju tranzytowego wymusza dalszy rozwój żeglugi promowej, bo to jedyny sposób na przewóz dóbr do Skandynawii (w Niemczech alternatywą jest transport lądowy przez Danię). Żegluga promowa z polskich portów stanowi także naturalne przedłużenie szlaków transportowych wpisanych do unijnej Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T) w korytarzach Bałtyk-Adriatyk oraz Morze Północne-Bałtyk (wszystkie cztery główne polskie porty morskie są wpisane do bazowej sieci TEN-T). Z tego powodu żegluga promowa, transport drogowy i kolejowy oraz działalność portów są z sobą powiązane i mogą wzajemnie stymulować rozwój poszczególnych gałęzi transportu. Z drugiej strony, problemy w jednym z sektorów np. niewystarczająca infrastruktura dojazdowa do portów czy brak odpowiednio dużych armatorów promowych – mogą hamować rozwój całego transportu multimodalnego¹². Promy z polskich portów kursują przede wszystkim

12. ASUB (2000).

NAJWAŻNIEJSZE INWESTYCJE INFRASTRUKTURALNE ŁĄCZĄCE POLSKIE PORTY MORSKIE

Drogi

—●— przebieg - - - - w budowie



Autostrada A1

584 km

Zbudowany odcinek
Piotrków Trybunalski-
-Gdańsk i Pyrzowice-granica,
fragment Pyrzowice-Tuszyn
w budowie.

planowane oddanie: **2022 r.**



Droga ekspresowa S3

481 km

Zbudowany odcinek
Szczecin-Zielona Góra
i Legnica-Bolków,
reszta w budowie

planowane oddanie: **2024 r.**

Linie kolejowe



Magistrala węglowa

493 km

Trwa głęboka
modernizacja linii

planowane oddanie: **2022 r.**



Nadodrzancka (linia 273)

356 km

Trwa głęboka
modernizacja linii

planowane oddanie: **do 2023 r.**

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentów rządowych.

do Szwecji (Ystad, Karlskrony, Trelleborga i Nynäshamn w pobliżu Sztokholmu) – w 2016 r. kraj ten miał 90,6 proc. udziału w liczbie pasażerów przewiezionych promami do i z Polski. Mniej istotne kierunki to Dania i Niemcy – do tych krajów nie jest prowadzona regularna żegluga promowa.

Żegluga promowa jako jedyna spośród opisywanych trzech rodzajów żeglugi morskiej wiąże się też z przewozem pasażerów. Te ostatnie są dla armatorów znacznie większym wyzwaniem niż przewóz ładunków, ponieważ wymagają większych inwestycji i nakładów operacyjnych związanych z wyposażeniem, utrzymaniem i obsługą promów, a dodatkowo – generują znacznie niższe marże. Na rynku widać tendencję do zwiększania możliwości przewozu większej liczby ciężarówek z kierowcami kosztem ograniczania przestrzeni dostępnej dla pasażerów (np. poprzez rezygnację z licznych barów, restauracji, itp.). Poza tym, z uwagi na współzależność żeglugi promowej i transportu drogowego armatorzy dostosowują rozkład do potrzeb firm z sektora logistyki samochodowej – np. rejsy do Szwecji są obsługiwane z niższą od maksymalnej prędkością, by zminimalizować zużycie paliwa promu, a jednocześnie wydłużyć czas trwania rejsu zapewniając kierowcom wymaganą przepisami przerwę w pracy. Z punktu widzenia łańcucha dostaw to najbardziej efektywne rozwiązanie, bo minimalizuje czas postoju towaru.

Żegluga trampowa

Żegluga nieregularna dotyczy przewozów towarów masowych suchych (przede wszystkim żelaza, węgla, zboża, nawozów) oraz ciekłych (ropy naftowej i gazu LNG/LPG). Jest prowadzona bez rozkładu rejsów, zgodnie z bieżącym zapotrzebowaniem klientów. To jeden z najtrudniejszych pod względem biznesowym rodzajów żeglugi, wymagający nieustannego poszukiwania nowych klientów oraz organizacji przewozów *ad hoc* (tj. w momencie pojawienia się ładunku i zwykle z niewielkim wyprzedzeniem czasowym). Celem armatorów jest zdobywanie kontraktów w taki sposób, by statki zawsze pływały załadowane i równocześnie spędzały jak najmniej czasu w portach. W sprawnej organizacji tego rodzaju żeglugi pomagają wyspecjalizowani brokerzy.

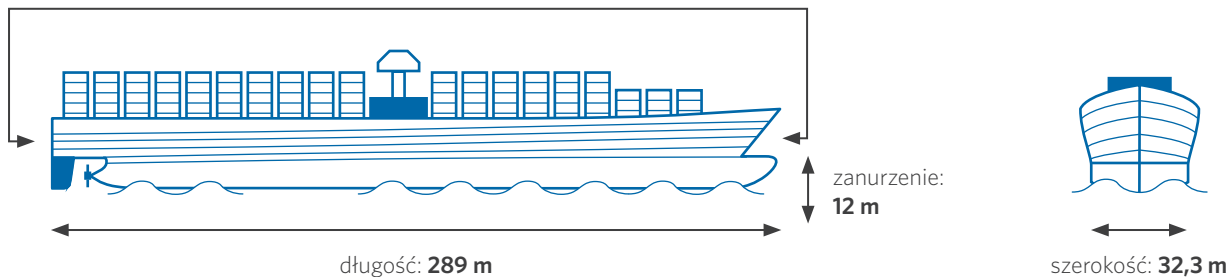
W segmencie przewozów masowych suchych aż 60 proc. to przewozy rudy żelaza i węgla. Cały sektor jest więc w bardzo dużym stopniu zależny od popytu na te towary, który z kolei wynika z koniunktury gospodarczej i zapotrzebowania przede wszystkim w Chinach. W miarę stopniowego odchodzenia od węgla jako paliwa w światowej gospodarce, statki coraz częściej przewożą soję, zboża i produkty stalowe.

Z uwagi na długi czas transportu, ładunki zazwyczaj są sprzedawane na rynku spotowym (czyli w handlu bieżącym) dopiero po załadunku na statek w porcie macierzystym – oznacza to, że od momentu wypłynięcia do wyładunku w porcie docelowym tzw. konosament, czyli morski list przewozowy, jest papierem wartościowym, podlegającym obrotowi. Dotyczy to np. ropy naftowej oraz innych surowców, które bardzo często są sprzedawane już po załadunku na statek. W sytuacjach kryzysowych np. związanych z nałożeniem embarga na konkretnych producentów powoduje to brak możliwości rozładunku w przewidzianym porcie i znacznie obniża efektywność systemu transportu tych towarów. W żegludzie trampowej statek często opuszcza port załadunku, nie mając jeszcze sprecyzowanego portu wyładunku, a jedynie określony region.

NAJWAŻNIEJSZE SZLAKI ŻEGLUGOWE OGRANICZAJĄCE WIELKOŚĆ STATKÓW

Panamax

nośność (przybliżona, DWT): **52,5 tys. ton**

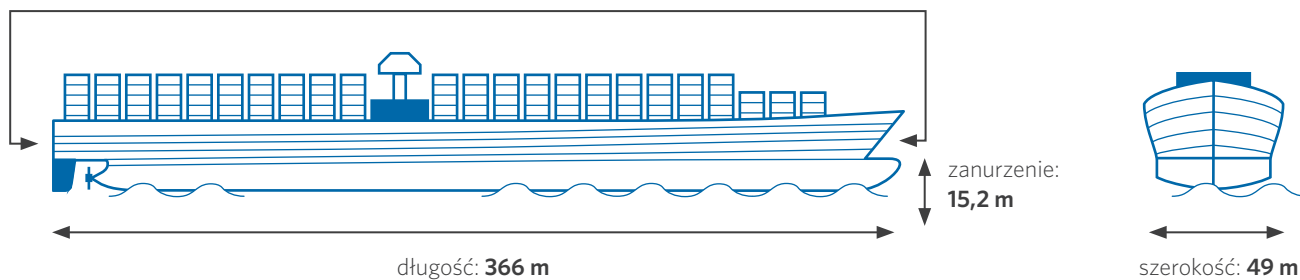


! OGRANICZENIE

- Największe statki dopuszczalne w Kanale Panamskim przed rozbudową

New Panamax (Post-Panamax)

nośność (przybliżona, DWT): **120 tys. ton**

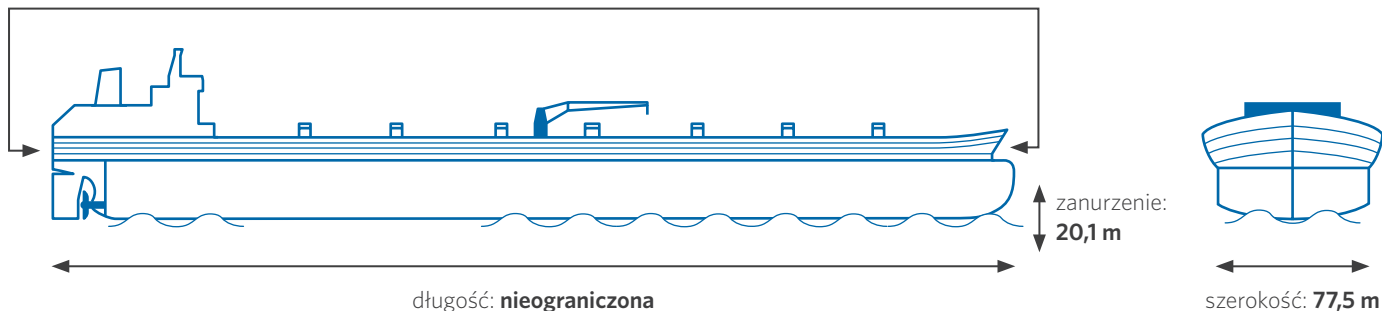


! OGRANICZENIE

- Największe statki dopuszczalne w Kanale Panamskim po rozbudowie

Suezmax

nośność (przybliżona, DWT): **160 tys. ton**

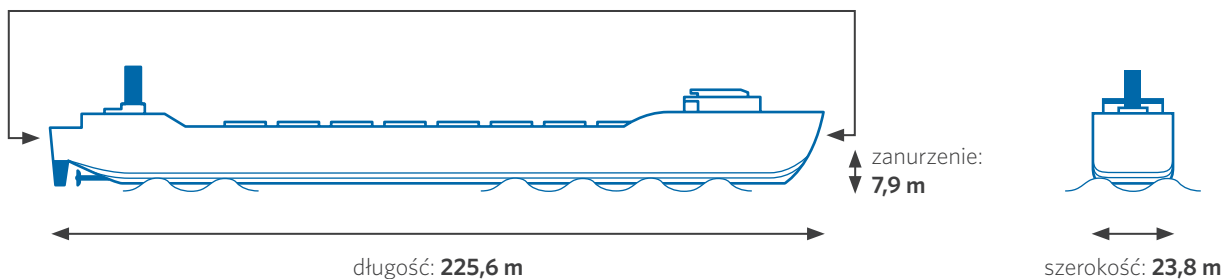


! OGRANICZENIE

- Największe statki dopuszczalne w Kanale Sueskim

Seawaymax

nośność (przybliżona, DWT): **28,5 tys. ton**

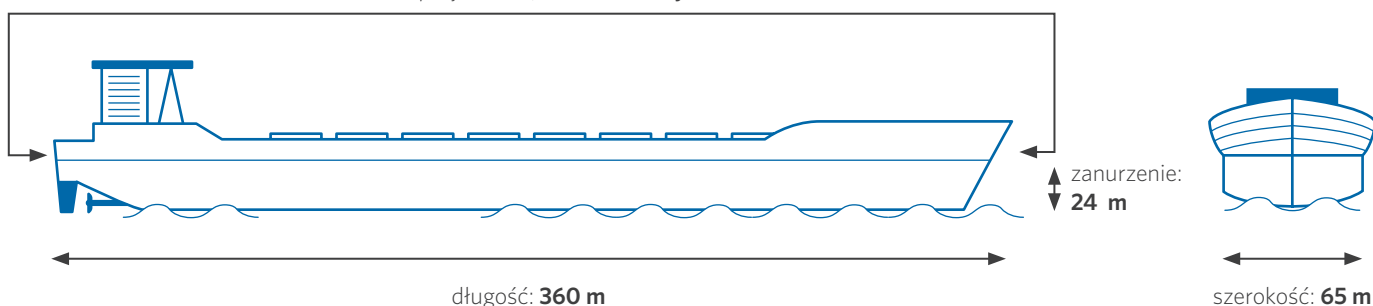


OGRANICZENIE

- Największe statki, które mogą przepływać między Wielkimi Jeziorami Amerykańskimi a Atlantykiem

Chinamax/Valemax

nośność (przybliżona, DWT): **400 tys. ton**

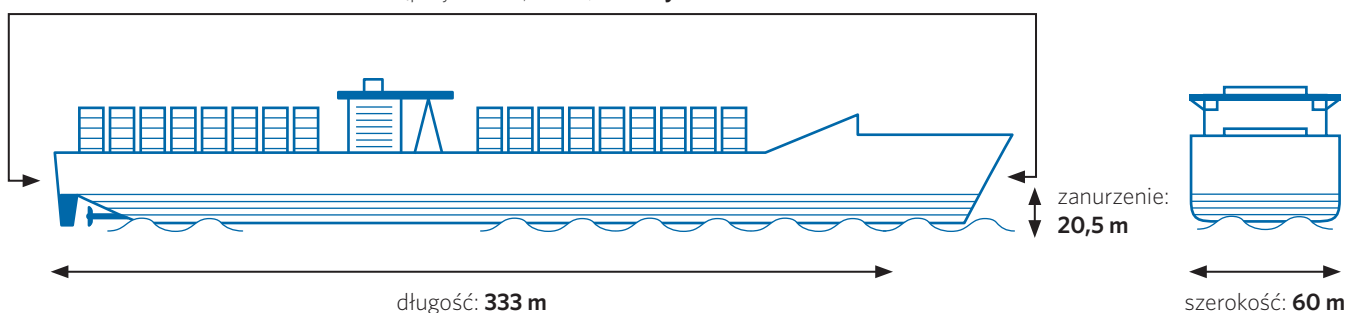


OGRANICZENIE

- Największe masowce, które mogą zawijać do kluczowych chińskich portów; standard pierwotnie stworzony dla statków do przewozu rudy żelaza z Brazylii

Malaccamax

nośność (przybliżona, DWT): **300 tys. ton**



OGRANICZENIE

- Największe statki, które mogą żeglować przez Cieśninę Malakka; trasa wykorzystywana przez tankowce pływające do Chin

Źródło: Marine Insights.

Inne klasy wielkości statków, np. Handysize, Supramax, Capesize, VLCC/VLOC (*very large ore/crude carrier*) stanowią powszechnie przyjętą klasyfikację, ale nie wynikają bezpośrednio z ograniczeń związanych z możliwościami technicznymi szlaków żeglugowych.

Żegluga trampowa z racji niewielkich ograniczeń regulacyjnych i technicznych jest jednym z najbardziej konkurencyjnych rynków transportu morskiego – większość statków może zawijać do większości portów i wymieniać towar. Specyficzne ograniczenia regulacyjne dotyczą np. przewozów kabotażowych w Stanach Zjednoczonych, a techniczne – żegluga po Wielkich Jeziorach w USA i Kanadzie lub możliwości zawijania do niektórych portów w Chinach. Takie niszowe rynki są szansą dla armatorów, którzy posiadając specjalistyczne jednostki i długoterminowe kontrakty mogą podwyższyć swoje marże, korzystając z niższej liczby konkurentów w danym sektorze.

W segmencie przewozów suchych masowych obserwuje się obecnie wzrost przeciętnej nośności statku, ponieważ co do zasady im większy statek, tym niższe jednostkowe koszty transportu. Największymi produkowanymi obecnie masowcami suchymi są jednostki typu VLCC (Valemax) o nośności 400 tys. DWT. Równocześnie utrzymuje się jednak popyt na mniejsze jednostki klasy Handysize i Supramax – ich przewaga polega na tym, że nie wymagają rozbudowanej infrastruktury portowej, bardzo często są też wyposażone w dźwigi i z tego powodu świetnie sprawdzają się jako przewoźnicy transportów do mniejszych portów.

ŚWIATOWA FLOTA MASOWCÓW SUCHYCH POWYŻEJ 20 TYS. DWT (STAN NA MARZEC 2017 R.)

| Klasa wielkości | Liczba statków | Nośność (DWT; mln) | Liczba zamówień |
|------------------------|-----------------------|---------------------------|------------------------|
| VLCC | 210 | 61,5 | 81 |
| Capesize | 1333 | 243 | 279 |
| Post-Panamax | 542 | 52,5 | 41 |
| Panamax | 2010 | 156,7 | 369 |
| Supramax | 3090 | 170,8 | 779 |
| Handysize | 2388 | 76,3 | 436 |

Źródło: Banchemo Costa.

Wielkość logistyki morskiej w Polsce według typu przewozów i portów

W Polsce działa obecnie 12 portów morskich z nabrzeżem przeładunkowym, nadającym się do eksploatacji, z czego pięć głównych – Gdańsk, Gdynia, Świnoujście, Szczecin i Police – odpowiada za ponad 99 proc. wszystkich obrotów ładunkowych. W 2017 r. łączna wielkość przewozów morskich wyniosła w Polsce 78,4 mln ton, z czego 75,9 mln ton to obrót międzynarodowy (w tym 12,8 mln ton ładunków tranzytowych), pozostałe 2,5 mln ton to przewozy kabotażowe. Większość obrotów generował import – waga wyładowanych w polskich portach towarów wyniosła 47,6 mln ton, a załadowanych na statki, wypływające do innych krajów, 28,3 mln ton. Mimo to udział transportu morskiego w strukturze polskiego transportu towarów¹³ jest obecnie stosunkowo niewielki – w 2016 r. wyniósł zaledwie 0,4 proc.¹⁴

Pod względem struktury fracht morski w Polsce był dość równomiernie podzielony pomiędzy ładunki masowe suche (33,6 proc.), zwłaszcza węgiel i koks, masowe ciekłe (27,2 proc.), zwłaszcza ropę naftową, oraz transport kontenerów (21,9 proc.). Pozostała część transportu morskiego to głównie przewóz TIR-ów i wagonów kolejowych na statkach, co odpowiada za 11,4 proc. całego obrotu.

W polskich portach wyładowywano przede wszystkim ropę, węgiel i kontenery. Co ważne, jedynie w przypadku transportu kontenerowego waga załadowanych na statki towarów była większa od wagi towarów wyładowanych, co wynika z wyższej wartości jednego kilograma polskiego importu niż eksportu. Równocześnie stopień skonteneryzowania polskiego handlu zagranicznego obsługiwanego drogą morską jest wciąż niski, co sprzyja szybszemu rozwojowi tego segmentu rynku niż światowa średnia.

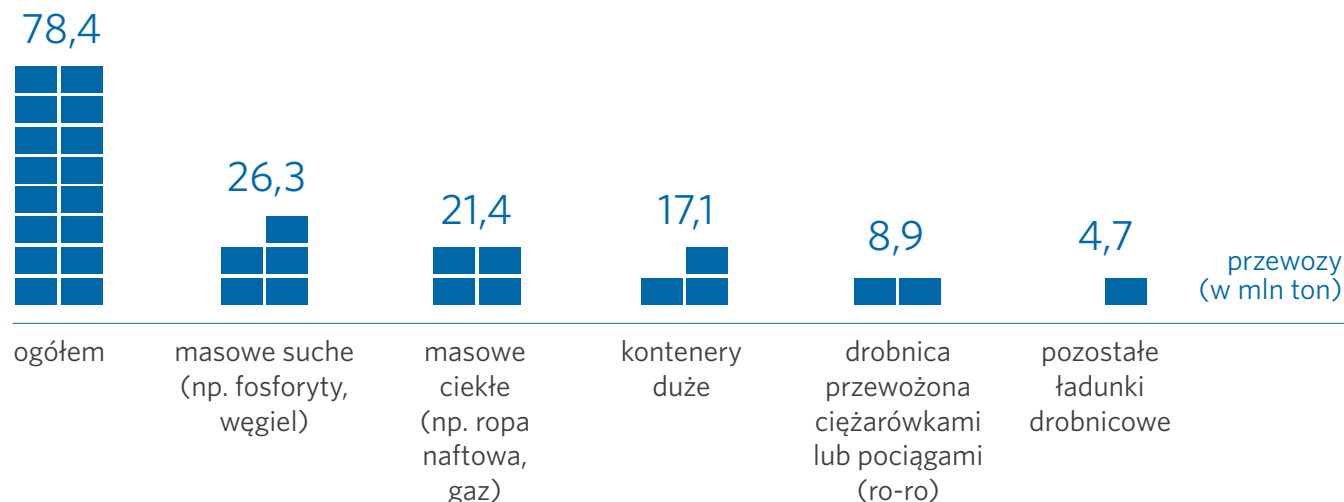
Do Polski statkami przywożone są przede wszystkim towary wysoko przetworzone, a wywożone materiały i części, których wartość w przeliczeniu na jedną tonę jest relatywnie niższa. Dwie trzecie obrotów generowały ładunki przewożone statkami do portów zachodnioeuropejskich, przeważnie holenderskich, niemieckich i szwedzkich. 15 proc. obrotów to handel z Rosją, głównie przywóz ropy naftowej.

Największym portem w Polsce jest Gdańsk, który w 2017 r. obsłużył 43,3 proc. obrotów ładunkowych, z czego największą część stanowiły przewozy cieczy oraz ładunków tocznych i kontenerów. Druga w kolejności Gdynia (23,8 proc.) jest przede wszystkim portem trampowym, dostosowanym do przewozu produktów masowych suchych. Niewiele mniejszy port w Świnoujściu (18,8 proc.) swoje obroty generuje przede wszystkim poprzez transport ładunków tocznych w ramach przewozów promowych do Szwecji. Z kolei pobliski port w Szczecinie (11,1 proc.) obsługuje głównie przewozy trampowe, w tym zwłaszcza przewozy ładunków drobnicowych, takich jak wyroby ze stali i żelaza. Najmniejszym z dużych portów są Police

13. Oznacza to przewóz towarów realizowany przez polskie podmioty, nie tylko w Polsce.

14. GUS (2018b).

OBROTY ŁADUNKOWE W POLSKICH PORTACH MORSKICH WEDŁUG GRUP ŁADUNKÓW W 2017 R.



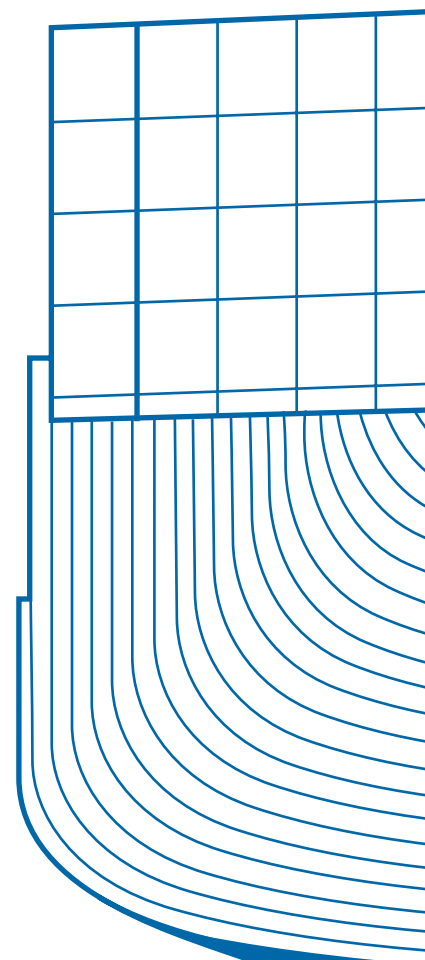
Źródło: GUS.

(2,4 proc.), które obsługują przede wszystkim transport do i z pobliskiego zakładu przetwórczego Grupy Azoty. W rezultacie wyładowywane są tam fosforyty i inne surowce, a załadowywane chemikalia.

Skala obrotów towarowych rośnie systematycznie wraz ze wzrostem polskiego handlu międzynarodowego. Najszybciej zwiększają się przewozy kontenerów, ładunków tocznych oraz wyrobów z żelaza i stali. Znajduje to odzwierciedlenie w tempie rozwoju poszczególnych portów. Najszybciej rozwija się obecnie Świnoujście, gdzie skala obrotów ładunkowych wzrosła w ciągu ostatniej dekady dwukrotnie. Kroku dotrzymuje mu Gdańsk (71 proc. większy obrót w porównaniu z 2007 r.). Dużo wolniej rozwijają się natomiast porty w Gdyni (26 proc.) i Szczecinie (9 proc.). Z kolei przewozy do portu w Policach charakteryzuje duża zmienność, choć w ostatnich latach pozostają średnio na poziomie o 10-20 proc. niższym niż przed globalnym kryzysem finansowym.

W 2017 r. w polskich portach morskich podróż rozpoczęło lub zakończyło 2,6 mln pasażerów, z czego 21,6 proc. osób przewieziono w ruchu krajowym, w tym także w ramach przewozów wewnątrzportowych¹⁵, tj. na rejsach turystycznych. W ruchu międzynarodowym najwięcej osób przewieziono na promach, pływających między Polską a Szwecją (91,3 proc.). Pozostałe obsługiwane regularnie kierunki pasażerskie to Niemcy i Dania, a także okazjonalnie – Rosja i Finlandia. Większość międzynarodowego ruchu pasażerów obsługiwał port w Świnoujściu, jedną trzecią udziału w rynku miał port w Gdyni. Do pozostałych ważnych międzynarodowych portów pasażerskich należą Gdańsk, Międzyzdroje i Kołobrzeg. Ruch międzynarodowy pasażerów systematycznie rośnie – w ciągu ostatnich czterech lat liczba osób przewiezionych promami wzrosła o 25 proc.

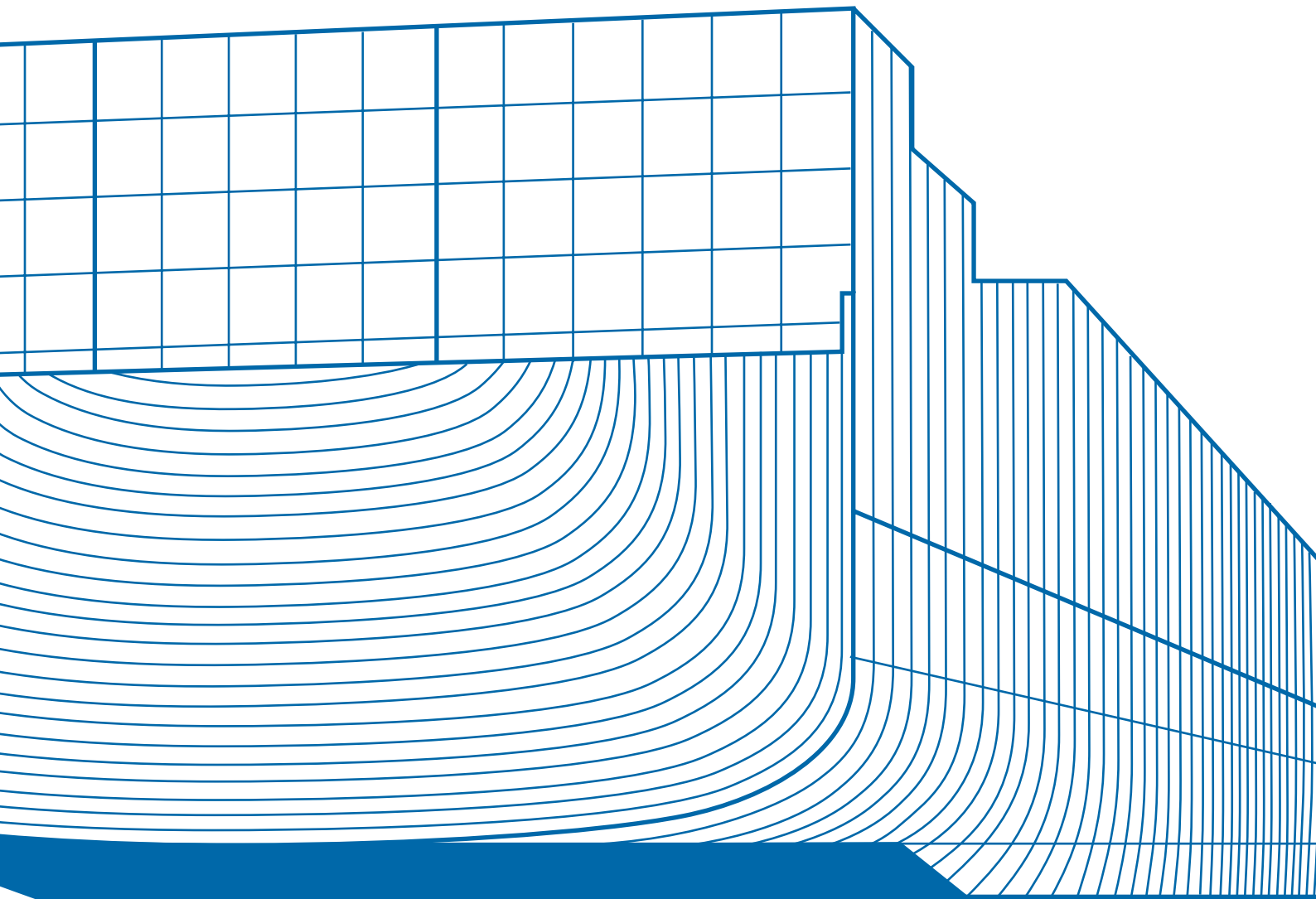
15. Oznacza to przewóz, w którym port rozpoczęcia i zakończenia podróży jest ten sam, nawet jeśli statek opuszcza port w trakcie rejsu.



Charakterystyka polskich armatorów

Rynek armatorów w Polsce, podobnie jak na świecie, mimo rozdrobnienia jest zdominowany przez największe firmy - ponad 90 proc. obrotów generują dwa przedsiębiorstwa i ich spółki zależne. To przedsiębiorstwo państwowe (jedyne w branży i jedno z nielicznych w Polsce) Polska Żegluga Morska oraz należąca do skarbu państwa spółka akcyjna Polska Żegluga Bałtycka. Poza tymi dwoma firmami w branży morskiego i przybrzeżnego transportu wodnego (sekcje PKD 52.10 i 52.20) działa jeszcze 485 innych podmiotów¹⁶, w tym 251 osób fizycznych, prowadzących działalność gospodarczą. Skala ich aktywności jest jednak niewielka i dotyczy głównie przewozów pasażerskich i przybrzeżnych. Pod względem rozkładu geograficznego liczba podmiotów zarejestrowanych w województwach zachodniopomorskim i pomorskim jest zbliżona i kształtuje się w okolicach 190 jednostek. Pozostałe firmy zarejestrowane są w innych województwach.

16. Dane dla 2016 rok za GUS.



Wielkość przychodów branży wynosiła w 2016 r. 1,3 mld zł, co stanowiło 3 proc. całej polskiej gospodarki morskiej. Armatorzy mieli większy udział w gospodarce morskiej, jeżeli weźmie się pod uwagę wyłącznie wypracowany przez nich wynik finansowy brutto – w 2016 r. wyniósł 235 mln zł, co stanowiło 13 proc. wszystkich zysków gospodarki morskiej.

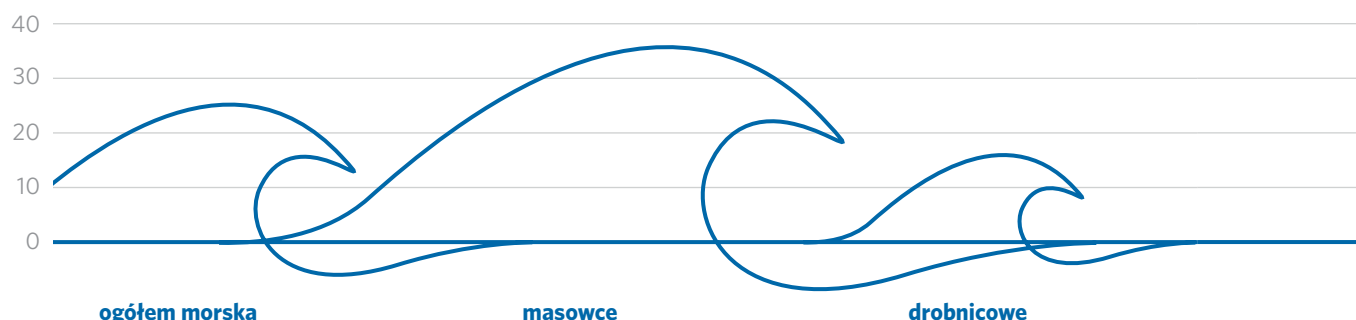
Dostępne klasyfikacje pozwalają podzielić przewozy morskie tylko na pasażerskie i towarowe. Nie ma osobnej kategorii dla transportu przybrzeżnego, obsługującego połączenia liniowe czy żeglugi trampowej. Według Eurostatu w 2016 r. 180 przedsiębiorstw zajmowało się pasażerskim transportem morskim, a 98 transportem towarowym¹⁷. Odwrotna była natomiast struktura obrotów – firmy frachtowe miały w 2016 r. łączne przychody ze sprzedaży na poziomie 775 mln zł, a te zajmujące się przewozami pasażerskimi jedynie 240 mln zł. Łącznie obie grupy firm wypracowały 650 mln zł wartości dodanej, z czego 27 proc. przeznaczono na wypłatę wynagrodzeń i składki na ubezpieczenia społeczne.

Według oficjalnych statystyk wartość brutto środków trwałych w posiadaniu polskich armatorów wynosiła na koniec 2016 r. 576 mln zł, z czego większość stanowiły środki transportu (388 mln zł). Wartość ta jest jednak faktycznie istotnie wyższa ze względu na typową dla branży transportowej strukturę własności. Zdecydowana większość statków, w tym praktycznie wszystkie duże jednostki, mają status osobnych podmiotów – firm specjalnego przeznaczenia (SPC lub SPV), często zarejestrowanych za granicą, a czasem będących własnością instytucji finansowych. Z większością z tych podmiotów zawierana jest umowa o zarząd. Zbliżona struktura własności (mimo innego modelu finansowania) występuje w branży lotniczej, która według oficjalnych statystyk ma w Polsce środki trwałe o wartości około jedynie 3 mld zł, podczas

17. Dane z wyłączeniem osób samozatrudnionych.

POLSKA MORSKA I PRZYBRZEŻNA FLOTA TRANSPORTOWA WEDŁUG RODZAJU STATKU NA KONIEC 2016 R.

średnia nośność statków (tys. ton)



liczba statków
nośność łączna (tys. DWT)

ogółem morska

96
2385,1

masowce

54
2004,6

drobnicowe

17
269,3

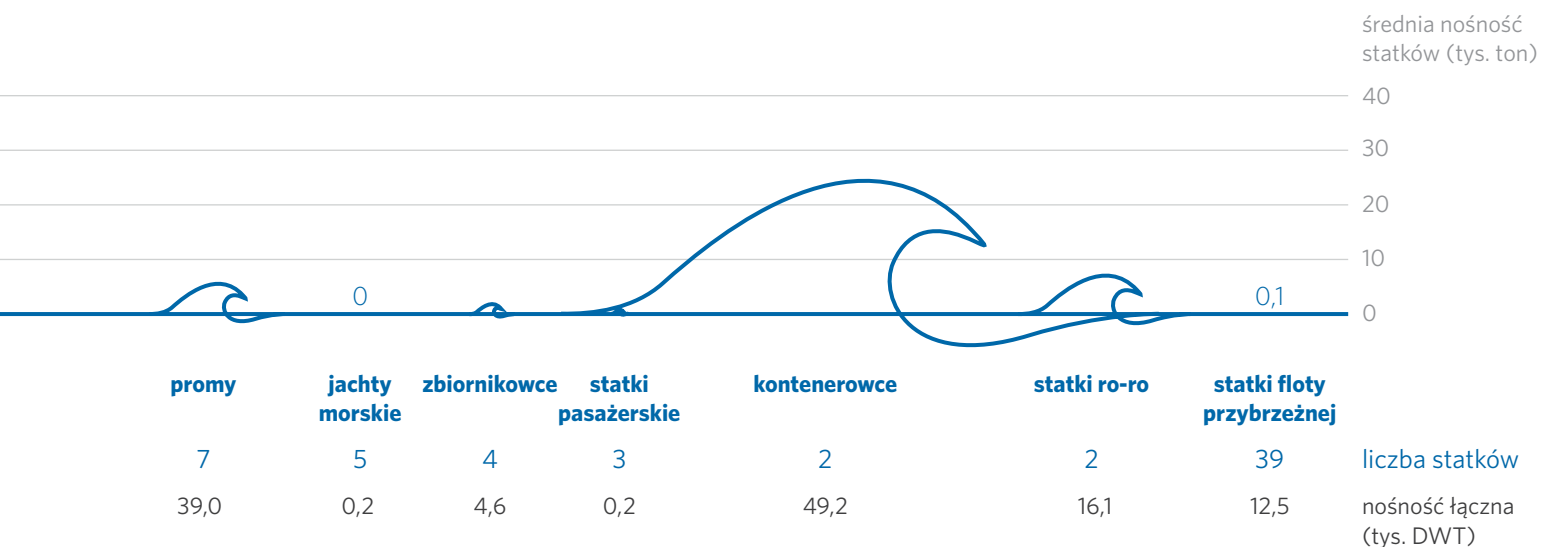
gdym faktycznie jest to ponad 50 mld zł. Leasingowane samoloty najczęściej formalnie należą do spółek SPC lub SPV zarejestrowanych w krajach, oferujących korzystniejsze warunki finansowe i podatkowe – np. znaczna część nowych samolotów LOT-u należy do SPV zarejestrowanych w Irlandii.

Biorąc pod uwagę cenę jednego statku, która w przypadku największych masowców sięga ok. 120 mln dolarów (choć obecnie ceny spadły do mniej niż 100 mln dolarów) i ponad 250 mln dolarów w przypadku promów, można szacować, że faktyczna wartość środków trwałych polskich armatorów jest co najmniej dziesięciokrotnie wyższa. To dwa razy więcej niż wartość środków trwałych, będących w zarządzie PKP Cargo w tym samym czasie (5,9 mld zł¹⁸).

Co więcej, okres amortyzacji statku wynosi około 10 lat, a jego cykl życia (często u różnych armatorów) to nawet kilkadziesiąt lat. Oznacza to, że flota zarządzana przez polskich armatorów może być w użytku jeszcze przez bardzo długi okres, podnosząc zdolności transportowe polskich przedsiębiorstw.

Równocześnie należy jednak zauważyć, że liczba statków polskiej morskiej floty transportowej systematycznie spada – w 2017 r. wynosiła 94 wobec 110 w 2013 r. Na stabilnym poziomie pozostaje natomiast liczebność floty przybrzeżnej (w 2016 r. było to 39 statków), która charakteryzuje się jednak dużymi wahaniami pomiędzy poszczególnymi latami. Ze względu na małą pojemność (średnia nośność wynosi 0,3 tys. ton) jednostki floty przybrzeżnej nie mają istotnego udziału w obrotach ładunkami drogą morską, dlatego w dalszej części analizy zostaną pominięte. Ich głównym zadaniem jest przewóz kabotażowy oraz transport pasażerski wewnątrz i między polskimi portami.

18. Źródło: skonsolidowany raport roczny za 2017 r.



Źródło: GUS, obliczenia własne.

We flocie morskiej polskich armatorów największy udział mają masowce, czyli statki dostosowane do przewozu ładunków suchych luzem (np. węgiel, zboże, fosforyty). Obecnie w eksploatacji jest ich 54, z czego większość to statki klasy Handysize o nośności 20-40 tys. ton, nadające się do żeglugi po Wielkich Jeziorach i Bałtyku. Jedynie osiem jednostek ma średnią nośność ponad 80 tys. ton – to wyłącznie statki klasy Panamax, będące własnością Polskiej Żeglugi Morskiej. Polscy armatorzy nie mają natomiast statków klasy Capesize i większych, o nośności przekraczającej 100 tys. ton.

Drugą liczną grupą statków są drobnicowce, służące do przewozu małych kontenerów oraz niemasywnych ładunków suchych, głównie wyrobów ze stali. W 2016 r. było ich 17, a ich średnia nośność wynosiła 16 tys. ton. W większości znajdują pod zarządem mniejszych armatorów, kilka ma w swojej flocie Polska Żegluga Morska. Na trzecim miejscu pod względem liczebności znajdują się promy, łącznie pasażersko-towarowe oraz towarowe. Obecnie polscy armatorzy użytkują ich 13 wobec dziewięciu w 2016 r. Z tej liczby pięć jednostek służy do przewozów pasażerów spółce Polferries, należącej do Polskiej Żeglugi Bałtyckiej, a osiem pływa na trasach firmy Unity Line, czyli spółki-córki Polskiej Żeglugi Morskiej. Pozostałe grupy statków mają niewielki udział w transportowej flocie morskiej polskich armatorów i jeszcze mniejszy w obrocie ładunkami w polskich portach.

Z uwagi na globalny charakter branży oraz stosunkowo niskie marże – w przypadku przewozu kontenerów wahające się zwykle w przedziale od -2 proc. do 2 proc. – powszechną praktyką wśród armatorów jest rejestrowanie statków w krajach tzw. wygodnych bander (ang. *flag of convenience*, FOC), czyli przede wszystkim w państwach z niskimi podatkami. Według ITF Seafarers (Międzynarodowej Federacji Pracowników Transportu) na liście krajów „wygodnej bandery” znajduje się 35 państw. Najpopularniejsze wśród nich to Bahamy, Liberia, Malta, Cypr, Panama czy Vanuatu. Polscy armatorzy także rejestrują statki przede wszystkim w krajach FOC, zwłaszcza na Bahamach i w Liberii, w Polsce zgłaszają tylko mniejsze jednostki – wszystkie zbiornikowce, statki pasażerskie i jachty morskie. Bandery z listy ITF uznawane są za najbezpieczniejsze na świecie przez dwie najważniejsze światowe organizacje, oceniające poziom nadzoru nad standardami w transporcie morskim, czyli Tokyo MOU i Paris MOU¹⁹.

19. Listy dostępne na stronach organizacji: http://www.tokyo-mou.org/inspections_detentions/NIR.php oraz <https://www.parismou.org/detentions-banning/white-grey-and-black-list>.

ogółem

Liczba statków: **94**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **2422,1**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **22,1**

Malta

Liczba statków: **5**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **110,6**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **22,1**

Polska

Liczba statków: **21**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **34,1**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **1,6**

Bahamy

Liczba statków: **38**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **1288,9**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **33,9**

Cypr

Liczba statków: **14**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **367,2**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **26,2**



Liberia

Liczba statków: **16**
 Nośność łączna (DWT) w tys. ton: **621,3**
 Średnia nośność statku (DWT) w tys. ton: **38,8**

Źródło: GUS, obliczenia własne.

Wszystkie statki, pływające pod polską banderą, mają więcej niż 20 lat. Dużo młodsze są natomiast pływające pod banderami FOC masowce, których wiek nie przekracza z reguły kilkunastu lat. Są to głównie jednostki nowe, rejestrowane już po transformacji ustrojowej, gdy polscy armatorzy zaczęli w pełni uczestniczyć w globalnym handlu morskim.

Globalna konkurencja ma też miejsce na rynku pracy, szczególnie w odniesieniu do szeregowych marynarzy (nie oficerów). Powszechną praktyką jest zatrudnianie pracowników z krajów azjatyckich, głównie Filipin. Krajowi armatorzy są jednak pod tym względem wyjątkiem – zatrudniają na swoich statkach niemal wyłącznie Polaków, choć w niektórych przypadkach za pośrednictwem zagranicznych spółek-córek. W sumie na statkach polskich armatorów pracuje według naszych szacunków około 3 tys. pracowników, których zarobki kształtują się między 3 a 7 tys. zł brutto. W przypadku marynarzy zatrudnianych za pośrednictwem zagranicznych spółek-córek wymienione kwoty są wynagrodzeniem netto.

Znaczenie polskich armatorów w bliskiej i dalekiej żegludze morskiej

Polscy armatorzy obsługują zarówno przewozy z polskich portów, jak i przewozy międzynarodowe i kabotażowe poza Polską. Wynika to z globalizacji rynku przewozu ładunków. Współcześnie armator może swobodnie przemieszczać swoją flotę między portami na niemal całym świecie niezależnie od tego, gdzie jest zarejestrowany lub jaką banderę podnosi jednostka. W skrajnych przypadkach statek polskiego armatora może ani razu nie zawinąć do bałtyckich portów.

NAJWAŻNIEJSI POLSCY ARMATORZY²⁰

Limassol (Cypr)

EuroAfrica: 9 statków

Armator wydzielony z Polskich Linii Oceanicznych, obsługuje połączenia liniowe między portami bałtyckimi i zachodnioeuropejskimi a Wielką Brytanią i Afryką; dysponuje też czterema promami, które operują pod zarządkiem Unity Line

Szczecin

Polska Żegluga Morska: 59 statków

Największy polski armator, obsługujący połączenia promowe ze Świnoujścia do Szwecji (pod marką Unity Line) oraz świadczący usługi żeglugi trampowej (przewozy masowe suche)

Unibaltic: 10 statków

Armator specjalizujący się w przewozie ładunków płynnych i masowych w żegludze o zasięgu europejskim

Kołobrzeg

Polska Żegluga Bałtycka: 5 statków

Armator, obsługujący połączenia promowe ze Świnoujścia i Gdańska pod marką Polferries

Gdynia

ChiPolBrok: 15 statków

Armator specjalizujący się w przewozach ładunków ciężkich, obsługujący też żeglugę liniową (przewóz kontenerów) między Europą a Dalekim Wschodem

Polskie Linie Oceaniczne: 3 statków

Armator dysponujący dwoma statkami ro-ro, obsługującymi żeglugę liniową w basenie Morza Śródziemnego oraz zarządzający kontenerowcem, obsługującym rejsy m.in. na Daleki Wschód

20. Dane finansowe spółek nie są publicznie dostępne lub są niepełne z uwagi na liczne podmioty zagraniczne.

Głównym polem działalności polskich armatorów są międzynarodowe przewozy trampowe, w większości poza Polską, i obsługa połączeń promowych – pasażersko-towarowych i ro-ro – na Bałtyku. Jedynym segmentem rynku frachtowego, w którym polscy operatorzy dominują, jest właśnie transport ładunków tocznych samobieżnych, głównie TIR-ów – rodzimi armatorzy przewożą aż dwie trzecie wszystkich ładunków ro-ro z polskich portów.

W efekcie polscy armatorzy mają niewielki udział w obrotach ładunkowych polskich portów – wynosi on jedynie 8,9 proc. Wynika to głównie stąd, że choć polscy armatorzy obsługują przewozy na innych rynkach, do polskich portów zawijają przede wszystkim statki zagranicznych armatorów. Przykładowo, przewóz kontenerów z polskich portów jest w całości obsługiwany przez armatorów zagranicznych, podobnie jak przewóz np. ropy naftowej do terminala w Gdańsku czy gazu LNG do gazoportu w Świnoujściu. Również za przewóz węgla, stali, zbóż i innych najważniejszych towarów masowych do i z polskich portów odpowiadają przede wszystkim firmy zagraniczne.

Wyjątek stanowi port w Policach, który praktycznie w całości obsługiwany jest przez polskich armatorów. Jest to jednak specyficzny port dostosowany do obsługi Zakładów Chemicznych Police Grupy Azoty.

UDZIAŁ MORSKIEJ FLOTY TRANSPORTOWEJ POLSKICH ARMATORÓW W MIĘDZYNARODOWYCH OBROTACH ŁADUNKOWYCH I RUCHU PASAŻERSKIM POLSKICH PORTÓW W 2016 R.



Źródło: GUS.

Polscy armatorzy mają blisko czterokrotnie większy udział w przewozach pasażerskich – w 2016 r. obsłużyli 625 tys. pasażerów, nie licząc kierowców ciężarówek. Jeszcze większy jest ich udział, jeśli weźmiemy pod uwagę wyłącznie przewozy promowe z polskich portów (40 proc.).

21. Przewozy statkami pasażerskimi oraz promowe z wyłączeniem kierowców ciężarówek.

22. Obejmuje ruch we wszystkich polskich portach oraz wszystkie typy statków, w tym jachty żaglowe.

● udział rynkowy

1 **Unity Line**
Polska Żegluga Morska



347,0
liczba pasażerów
(tys.)



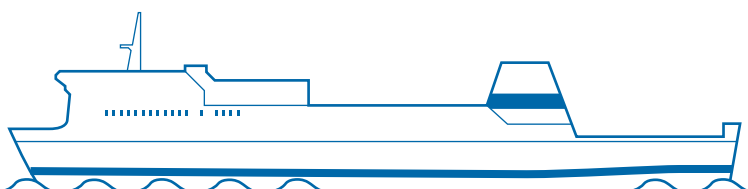
247,2
liczba ciężarówek
(tys.)



27,2%

51,7%

2 **Polferries**
Polska Żegluga Bałtycka



246,5
liczba pasażerów
(tys.)



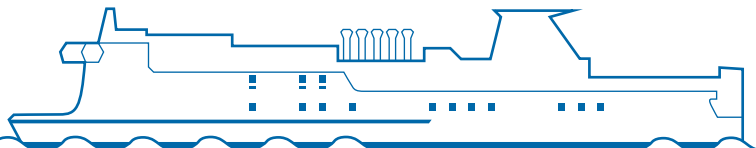
76,3
liczba ciężarówek
(tys.)



19,3%

16%

3 **TT-Line**
Niemcy



89,7
liczba pasażerów
(tys.)



33,8
liczba ciężarówek
(tys.)



7%

7,1%

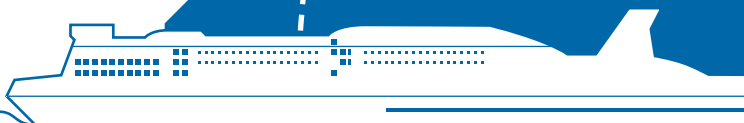
Szwecja

Nynäshamn

4

Stena Line

Szwecja



593,6

liczba pasażerów
(tys.)



46,4%

124,8

liczba ciężarówek
(tys.)



26,1%

Karlskrona

2

4

Trelleborg

Ystad

1

3

1

2

Gdynia

Polska

Niemcy

Świnoujście

Źródło: Polferries.

Żegluga liniowa

Masa towarów przewiezionych przez polską flotę transportową w ramach żeglugi liniowej (z wyłączeniem promowej) wyniosła 683 tys. ton. To mniej niż 1 proc. obrotów ładunkowych w polskich portach i znikomy ułamek globalnego handlu w tym segmencie. Polscy armatorzy żeglugi liniowej operują wyłącznie na połączeniach dalekodystansowych – typowa długość trasy wynosi 11 tys. km. Mimo posiadania dwóch kontenerowców, polscy armatorzy zaprzestali w poprzedniej dekadzie konkurencji o przewozy kontenerów z i do polskich portów. Jedyna działająca w tym segmencie spółka to polsko-chiński armator ChiPolBrok świadczący zarówno usługi żeglugi liniowej, jak i drobnicowy przewóz trampowy. Już teraz polscy armatorzy w praktyce nie liczą się na światowym rynku żeglugi liniowej, a biorąc pod uwagę trend silnej konsolidacji w tym sektorze, niskie marże nieuzasadniające walki o udział rynkowy oraz dominację wielkich armatorów wyspecjalizowanych w żegludze liniowej (zamawiających statki o pojemności ponad 20 tys. TEU), ten stan w najbliższych latach się nie zmieni.

Żegluga promowa

Polska żegluga promowa odpowiada za 46,5 proc. całego transportu pasażerów i blisko 67,7 proc. całego transportu towarów ciężarówkami z polskich portów. Ten udział dzielą między siebie dwaj armatorzy – Polferries oraz Unity Line. Oferowane przez nich połączenia to wyłącznie kursy liniowe do Szwecji – Ystad, Trelleborga i Nynäshamn pod Sztokholmem. Tym samym połączenia te stanowią przedłużenie lądowych tras spedycyjnych, biegnących z północy na południe Europy. W rezultacie polscy armatorzy mają większościowy udział w przewozie ładunków tocznych samobieżnych żegluga promową z polskich portów i najwyższy udział w przewozie pasażerów. Samo Unity Line jest liderem pod względem przewozów ciężarówek na Bałtyku, natomiast Stena Line jest największym armatorem w segmencie pasażerskim.

W transporcie promowym z Polski do Szwecji statków ro-ro używa wyłącznie Stena Line na trasie Gdynia–Nynäshamn, obsługiwanej od 2017 r. Pozostałe promy regularnie wypływające z polskich portów to jednostki typu ro-pax lub pax-ro, czyli przewożące pasażerów i ładunki toczone.

Żegluga trampowa

W oficjalnych statystykach GUS-u w ramach żeglugi trampowej obsługiwanej przez polskich armatorów przewieziono w 2017 r. 581 tys. ton towarów, z czego połowę stanowił transport masowy cieczy na Bałtyku. Statystyki te nie obejmują jednak przewozów świadczonych przez spółki-córki zarejestrowane za granicą. Z tego typu podmiotów korzysta Polska Żegluga Morska, której spółki-córki do obsługi ponad 50-jednostek są zarejestrowane w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Wielkiej Bryta-

nii, Luksemburgu, Maroku i na Cyprze. Według danych firmy rocznie na całym świecie jej masowce przewożą 14-15 mln ton ładunków – to około 0,5 proc. globalnej żeglugi trampowej i dwa razy więcej niż wszystkie przewozy towarowe floty morskiej firm zarejestrowanych w Polsce. Pozostali krajowi armatorzy nie dysponują flotą masowców o istotnym znaczeniu w żegludze trampowej.

Polsteam Shipping Company Ltd., czyli spółka, odpowiadająca za przewozy trampowe w grupie Polskiej Żeglugi Morskiej, obsługuje przede wszystkim przewozy w rejonie północnego Atlantyku, od Kanady i Meksyku na zachodzie do Holandii i Arabii Saudyjskiej na wschodzie.

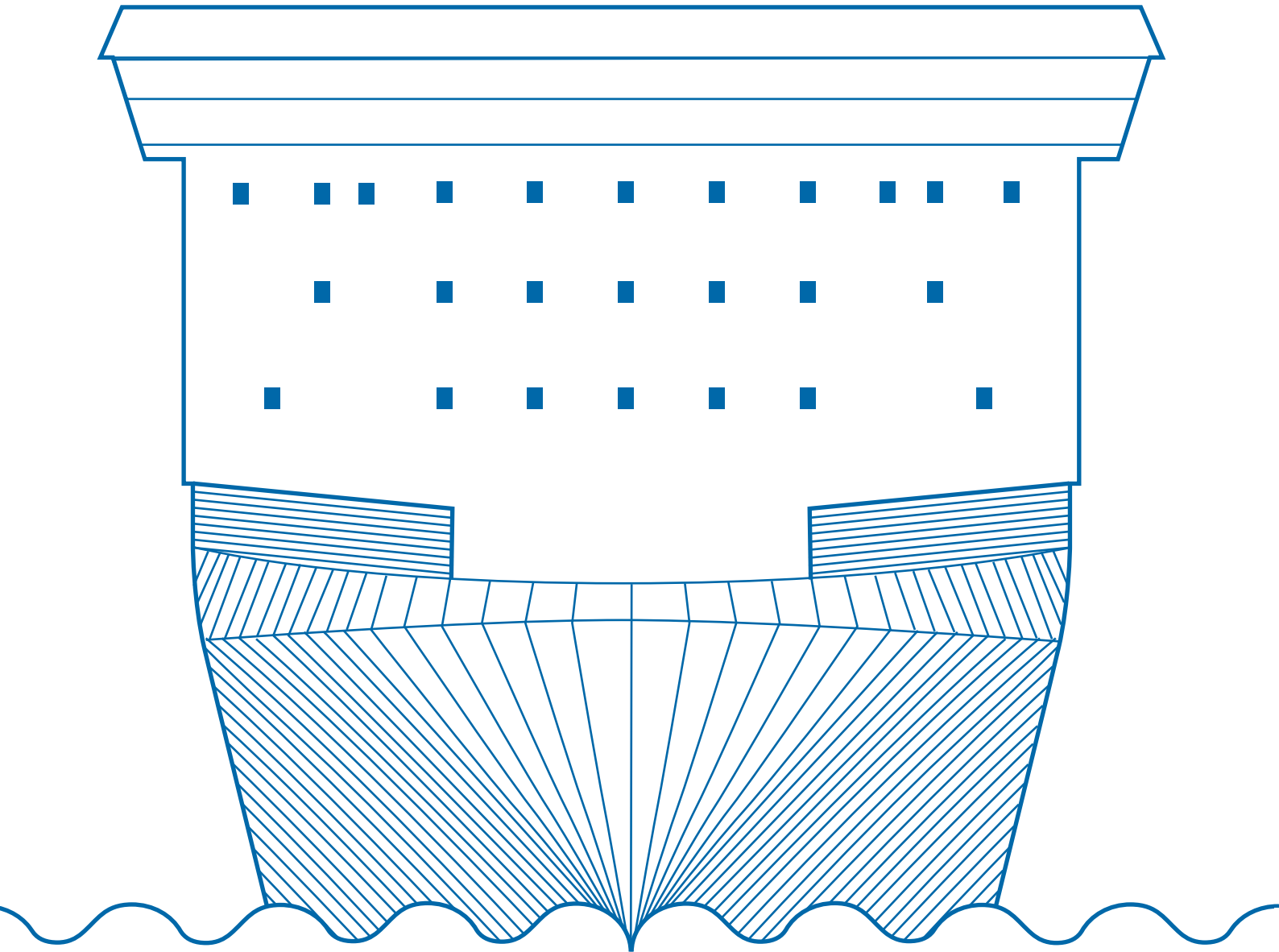
Szczególnym rynkiem dla firmy są Wielkie Jeziora, łączące Kanadę i Stany Zjednoczone. Wymagają one posiadania we flocie statków o specyficznych parametrach (patrz str. 15-16, klasa Seawaymax)²³. Dzięki trwającej już blisko pół wieku obecności w tamtym rejonie świata Polsteam posiada szereg wartościowych relacji biznesowych oraz know-how potrzebny do operowania na trasach z i do Wielkich Jezior. W rezultacie polski armator stał się drugim co do wielkości podmiotem, operującym na tym rynku – Polsteam ma w praktyce tylko dwóch konkurentów – kanadyjskie firmy Canfornav i Fednav.

Polsteam jest armatorem wyspecjalizowanym przede wszystkim w masowcach o małej ładowności (10-40 tys. ton, czyli Handysize). Firma uchodzi za jednego z prekursorów stosowania statków tej wielkości na świecie i w tym segmencie zalicza się – według własnych kalkulacji armatora – do pierwszej piątki największych przewoźników na świecie. Firma nie ma natomiast w swojej flocie statków powyżej 100 tys. ton klasy Capesize i większych, dlatego nie działa praktycznie w ogóle na największym na świecie, ale bardzo konkurencyjnym rynku azjatyckim. Z tego też powodu, mimo globalnej rozpoznawalności marki i uczestnictwie w klubach ubezpieczeń wzajemnych²⁴ najbardziej prestiżowych armatorów, w łącznym rankingu armatorów Polsteam plasuje się dopiero w trzeciej dziesiątce pod względem tonażu przewozów.

23. Statki o innych parametrach mogą pływać po samych Wielkich Jeziorach, ale nie są w stanie przepłynąć przez śluzy łączące je ze sobą oraz z Atlantykiem.

24. Tzw. P&I Clubs, czyli kluby ubezpieczeń wzajemnych typu *protection and indemnity*. W ramach klubu, jego członkowie płacą wspólne składki ubezpieczeniowe, tym samym uwspólniając ryzyko. Dzięki temu składki są znacznie niższe – katastrofy statków są rzadkie, ale utrata ładunku może oznaczać nawet kilka miliardów dolarów straty, więc ryzyko ubezpieczenia pojedynczego armatora byłoby bardzo wysokie i związane z wysokimi premiami.

Scenariusze rozwoju rynku promowego



Zmiany zachodzące na światowym i regionalnym rynku transportu morskiego mają duże znaczenie dla przyszłości polskich armatorów. Z kolei ich kondycja – wynikająca z tego, jak odnajdą się na przechodzącym transformację rynku – wpływa także na kondycję polskiej i unijnej gospodarki. Od przewozów realizowanych przez polskich armatorów, szczególnie promowych, zależne są losy transeuropejskich szlaków transportowych.

Prognozowanie sytuacji w sektorze transportu morskiego jest bardzo trudne z uwagi na duże wahania i zależność od licznych czynników zewnętrznych. Przedstawione poniżej scenariusze dotyczą możliwości zmian w perspektywie czasowej najbliższych pięciu lat.

Ze względu na kluczowe znaczenie przewozów promowych zarówno dla polskiej gospodarki jako całości, jak i dla kondycji polskich portów morskich i armatorów, zmiany na tym rynku wymagają szczególnej uwagi. Odpowiednie działania podejmowane przez armatorów i organy administracji państwowej mogą wzmocnić pozycję całego sektora transportowego w Polsce, a pośrednio przyczynić się także do przyspieszenia wzrostu gospodarczego. Brak działań może natomiast przełożyć się na zmniejszenie konkurencyjności Polski spowodowane istotnym ryzykiem wzrostu kosztów transportu, wynikającym wprost ze zmniejszenia oferty armatorów. Spedytorzy będą musieli albo płacić więcej za transport przez Bałtyk, albo będą wybierali alternatywne szlaki lądowe, omijające Polskę lub polskie porty. Wzrost kosztów wpłynie na wzrost cen większości towarów.

W sektorze żeglugi promowej możliwe są dwa scenariusze. To, który z nich zostanie zrealizowany, w dużej mierze zależy od działań podejmowanych przez polskich armatorów, porty i administrację publiczną.



SCENARIUSZ OPTYMISTYCZNY

Nowe promy na czas

Kluczowe założenia:

- stopniowa wymiana floty przy zachowaniu obecnej liczby statków lub ich wzroście
- lepsza współpraca polskich portów i polskich armatorów
- utrzymująca się konkurencja na rynku z nieznaczną przewagą polskich armatorów
- stabilny popyt na przewozy promowe

Obecnie rynek promowy między Polską a Szwecją – czyli segment polskiej żeglugi o najważniejszym znaczeniu dla transportu europejskiego i tym samym dla polskiej gospodarki – jest podzielony między cztery firmy, w tym dwie polskie, kontrolowane przez Skarb Państwa, które łącznie odpowiadają za niemal dwie trzecie rynku przewozów ciężarówek drogą morską i mają niecałe 50 proc. udziałów w rynku pasażerskim.

W optymistycznym dla polskich armatorów scenariuszu rozwoju bałtyckiej żeglugi promowej obecna sytuacja rynkowa w ciągu najbliższych pięciu lat nie ulegnie większym zmianom. Zgodnie z prognozami Ministerstwa Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej zawartymi w „Programie rozwoju polskich portów morskich do roku 2020”²⁵ przeładunki ro-ro w polskich portach w 2020 r. wyniosą między 7,5 a 10,7 mln ton wobec 8,4 mln ton w 2016 r. Z kolei liczba pasażerów (obejmująca osoby korzystające z promów i ze statków wycieczkowych) ma wynieść od 1,8 do 2,2 mln wobec 1,9 mln w 2016 r. Oznacza to z jednej strony stabilizację popytu, z drugiej – wzrost rywalizacji operatorów promowych, którym coraz trudniej będzie zachować swoją część rynku.

Wyeliminowanie większych i bogatszych zagranicznych konkurentów, w tym np. szwedzkiej firmy Stena Line, od wielu lat współpracującej z gdyńskim portem, wydaje się jednak nie-realne. Sukcesem polskich armatorów byłoby utrzymanie obecnego udziału rynkowego lub jego nieznaczne zwiększenie. Byłoby to też korzystne dla polskiego sektora transportu drogowego i logistyki, ściśle powiązanego z transportem morskim.

Warunkiem utrzymania przez polskich armatorów udziału w rynku są jednak inwestycje w nowe promy. Co więcej, by możliwe było oddanie do użytku nowych jednostek w latach 2021–2022, najpóźniej w pierwszej połowie 2019 r. muszą zapaść decyzje w tej sprawie.

Odnowa floty jest zaś konieczna z dwóch powodów. Po pierwsze, promy polskich armatorów są starsze niż promy konkurencji, co zwiększa koszty ich utrzymania i obniża komfort podróży. Po drugie, zagraniczni rywale dzięki prowadzonym inwestycjom będą wkrótce gotowi do powiększenia swojej oferty i przejęcia polskich udziałów w rynku.

Należąca do Polskiej Żeglugi Morskiej spółka Unity Line obsługuje obecnie osiem promów (z czego cztery należą do wydzielonej z Polskich Linii Oceanicznych i następnie sprywatyzowanej spółki EuroAfrica i są w zarządzie Unity Line), z których wszystkie zostały zbudowane jeszcze w latach 90. XX wieku lub wcześniej. We flocie Polskiej Żeglugi

FLOTA POLSKICH ARMATORÓW PROMOWYCH

| | | Nazwa promu | Rok ukończenia budowy |
|---|---|--------------------------------------|-----------------------|
| Polska Żegluga Bałtycka (Polferries) | | WAWEL | 1980 r. |
| | | BALTIVIA | 1981 r. |
| | | MAZOVIA | 1996 r. |
| | | CRACOVIA | 2002 r. |
| | | NOVA STAR | 2011 r. |
| Polska Żegluga Morska (Unity Line) | promy należące do Unity Line | WOLIN | 1986 r. |
| | | GRYF | 1990 r. |
| | | SKANIA | 1995 r. |
| | | POLONIA | 1995 r. |
| | promy należące do EuroAfrica w zarządzie Unity Line | KOPERNIK (przeznaczony do wycofania) | 1977 r. |
| | | JAN ŚNIADECKI | 1989 r. |
| | | GALILEUSZ | 1992 r. |
| | | COPERNICUS | 1995 r. |

Źródło: Polferries, Unity Line, EuroAfrica.

25. MG MiŻŚ (2017).

Bałtyckiej, obsługującej połączenia promowe pod marką Polferries, znajduje się pięć promów, z czego dwa zostały zbudowane po 2010 r. Ostatnim nowym promem zbudowanym na zamówienie polskiego armatora była „Polonia”, której budowa zakończyła się w 1995 r. – PŻM ma nowsze jednostki, jednak były one kupowane z drugiej ręki od armatorów lub stoczni zagranicznych.

Odnowienie floty, szczególnie obsługiwanej przez PŻM, jest też konieczne ze względu na potrzebę dostosowania podaży statków do zmieniających się warunków rynkowych i coraz ostrzejszych wymogów środowiskowych. Oba te cele można osiągnąć poprzez zakupy używanych statków i ich modernizację, jest to jednak strategia dość kosztowna i obliczona na krótki termin. W dłuższej perspektywie znacznie bardziej efektywne kosztowo i operacyjnie jest zlecenie budowy nowych jednostek, projektowanych według najnowszych specyfikacji i wymogów.

Zmiany warunków rynkowych – wzrost udziału popytu na przewozy frachtowe kosztem udziału zapotrzebowania na przewozy pasażerskie – sprawiają, że coraz większe znaczenie zyskują promy ro-pax i ro-ro (bez części pasażerskiej). Wiąże się to także ze zmianami konstrukcyjnymi – promy mają znacznie mniej kabin dla pasażerów, mniej barów i restauracji, zastępowanych samoobsługowymi bistrami, za to coraz więcej przestrzeni załadunkowej, w tym przeznaczonych do przewozu TIR-ów.

Z kolei coraz ostrzejsze wymogi środowiskowe wymuszają wymianę napędów na bardziej ekologiczne. W pierwszej kolejności oznacza to inwestycje w silniki napędzane gazem LNG, co technologicznie jest już możliwe, nie jest jednak wykorzystywane przez polskich armatorów. W najbliższym czasie brak statków z napędem LNG we flocie będzie generował coraz większe koszty, ponieważ coraz więcej portów będzie wprowadzało ograniczenia dla starszych statków lub preferencje dla statków z napędem ekologicznym. Port w szwedzkim Göteborgu już teraz oferuje duże zniżki od opłat portowych dla statków zasilanych LNG²⁶.

Niebawem niezbędne będą także inwestycje w napędy elektryczne wykorzystywane do żeglugi wewnątrz portu oraz w instalacje do oczyszczania spalin. Na rynek zaczną też wchodzić statki, wykorzystujące energię odnawialną – słoneczną lub wiatrową za pośrednictwem rotorów Flettnera.

Jednak niezależnie od nowych technologii, głębsze zmiany nie będą możliwe bez dobrej współpracy polskich armatorów i polskich portów. Dotyczy to zwłaszcza bardzo konkurencyjnego portu w Świnoujściu, w którym zarząd portu nie wykorzystuje dostępnych i legalnych metod zacieśnienia współpracy z operatorami – chodzi tu zarówno o preferencyjne warunki korzystania z nabrzeży, jak i nowy cennik opłat portowych silniej niż do tej pory wspierający operatorów o dużym wolumenie

26. <https://www.portofgothenburg.com/news-room/press-releases/gothenburg-port-authority-extends-and-renews-port-tariff-discounts-for-environmentally-friendly-vessels/>

ruchu. Ze Świnoujścia pływa obecnie trzech, konkurujących ze sobą, operatorów promowych (Unity Line, Polferries i niemiecka TT-Line). W krótszym okresie rywalizacja między nimi może okazać się korzystna dla pasażerów i spedytorów, ponieważ konkurencja prowadzi zwykle do zwiększenia oferty i obniżenia stawek za fracht oraz cen biletów. Długoterminowo może mieć jednak negatywny wpływ na sytuację polskich armatorów z uwagi na ich niekonkurencyjność wobec zagranicznych firm dysponujących nowocześniejszą flotą i większym kapitałem.

Scenariusz optymistyczny zakłada również brak fundamentalnych zmian w przebiegu szlaków transportowych z południa Europy do Skandynawii. Polska ze względu na swoje położenie geograficzne jest naturalnym krajem tranzytowym na tej trasie. Co więcej, ma rozwinięty sektor transportu drogowego i poprawiającą się infrastrukturę. Przejazd przez Polskę generuje też znacznie niższe koszty i to nie tylko pracy, ale też opłat drogowych i paliwa, ponieważ TIR-y w drodze do portu mają do pokonania krótszy dystans. Obserwowalny, znaczący wzrost tranzytu przez Polskę to także efekt zniesienia kontroli granicznych i niemal równoczesnego wprowadzenia opłat za przejazd autostradami w Niemczech dla ciężarówek.

Implikacje:

- utrzymanie wiodącej roli Polski w europejskim transporcie na osi północ-południe
- niskie stawki za fracht, wpływające na niskie ceny towarów
- rozwój polskich państwowych operatorów promowych, przekładający się na możliwość ekspansji armatorów w innych sektorach transportu morskiego



SCENARIUSZ PESYMISTYCZNY

Polscy armatorzy tracą rynek

Kluczowe założenia:

- brak inwestycji we flotę polskich armatorów
- narastająca konkurencja ze strony armatorów niemieckich i szwedzkich; konsolidacja rynku promowego
- spadek przewozów związany z inwestycjami w alternatywne szlaki

Inwestycje w nowe promy są dla polskich armatorów „punktem krytycznym” – najważniejszym, choć nie jedynym, czynnikiem, wpływającym na dalszy kierunek rozwoju polskiego rynku promowego. Brak odpowiednio szybkiej modernizacji floty może doprowadzić do kryzysu, przejścia rynku przez zagranicznych armatorów, wzrostu stawek frachtu i osłabienia całego polskiego sektora transportowego, także lądowego.

W scenariuszu pesymistycznym dla polskiej branży morskiej brak odpowiednich inwestycji we flotę i niewypracowanie szczegółowej strategii wsparcia armatorów promowych ze strony państwa, uwzględniającej lokalną specyfikę PŻM i PŻB, może doprowadzić do zdominowania rynku przez zagranicznych armatorów. Już teraz dysponują oni nowocześniejszą niż polska flotą oraz łatwiejszym dostępem do kapitału. Ponadto, korzystają ze zliberalizowanego rynku portowego, szczególnie w Świnoujściu. Co więcej, konkurenci polskich armatorów cały czas zwiększają podaż. Przykładowo, Stena Line w 2017 r. uruchomiła nowe połączenie typu ro-ro z Gdyni do Nynäshamn. Już po niecałym roku na tę samą linię wprowadziła prom o 30 proc. większej pojemności.

Obaj, działający w Polsce zagraniczni operatorzy promowi, także prowadzą inwestycje. TT-Line w maju 2018 r. zamówiło w stoczni we Flensburgu (Niemcy) dwa promy ro-ro o łącznej wartości ok. 440 mln euro²⁷, a Stena Line w 2017 r. zakontraktowała w chińskiej stoczni AVIC cztery promy ro-pax²⁸. Co prawda ci armatorzy zamierzają skierować te jednostki na inne rynki (TT-Line do Australii, Stena Line do Irlandii i Wielkiej Brytanii), ale zamówienia nowych jednostek zwiększają ich flotę i dają możliwość przesunięcia innych promów na polskie trasy.

Bez nowych promów wprowadzonych do użytku na początku przyszelej dekady polscy armatorzy nie będą w stanie skutecznie rywalizować z konkurencją. Nie sprostają też nowym wymogom regulacyjnym lub rynkowym. Impulsem do zmiany mogą być także wyższe wymagania spedytorów związane z ich działalnością CSR i chęcią ograniczenia negatywnego wpływu transportu na środowisko. Podobną tendencję obserwujemy już na rynku transportu drogowego.

W przypadku zwiększenia podaży przez zagranicznych armatorów i równoczesnego braku możliwości reakcji ze strony PŻM i PŻB, pogarszające się marże polskich operatorów doprowadzą do trwałej nierentowności, a w konsekwencji do upadłości. Poważne osłabienie pozycji polskich armatorów może nastąpić już w perspektywie do pięciu lat – zagraniczni konkurenci otrzymają nowe promy z początkiem kolejnej dekady.

Upadłość polskich armatorów oznaczałaby osłabienie konkurencji, a co za tym idzie wzrost stawek za fracht, krótkoterminowo także zmniejszenie wolumenu przewozów. Miałoby to negatywny wpływ na całą gospodarkę, bo wyższe koszty transportu z pewnością przełożyłyby

27. https://www.passengership.info/news/view,ttline-and-flensburger-sign-438m-contract-for-two-ferries_51691.htm

28. <https://www.stena.com/test-7/>

się na wzrost cen towarów, a większa siła negocjacyjna zagranicznych armatorów wymusiłaby obniżenie marż polskich portów. Spedytorzy coraz chętniej szukaliby też alternatywnych do Polski tras transportu, co ograniczyłoby przychody wszystkich polskich firm spedycyjnych i logistycznych.

NAJWAŻNIEJSZE INWESTYCJE INFRASTRUKTURALNE, WPŁYWAJĄCE NA BAŁTYCKĄ ŻEGLUGĘ PROMOWĄ.

| Szlak | Planowana data oddania | Wpływ na transport bałtycki |
|------------------------------------|---|--|
| Tunel podwodny Fehmarn Belt | Rozpoczęcie budowy po 2020 r., koniec ok. 2028 r. (pod warunkiem uzyskania odpowiednich zgód) | Tunel kolejowo-drogowy o długości ok. 18 km, skracający drogę między Niemcami a Danią (Hamburg/Lubeka - Kopenhaga) i tym samym obniżający koszty transportu do i z Skandynawii drogą lądową |
| Via Carpatia | Na terenie Polski do 2025 r. | Droga ekspresowa łącząca Grecję, Bułgarię i Rumunię z Polską i Litwą, kończąca się w porcie w Kłajpedzie; ułatwiając transport drogowy do Kłajpedy, może doprowadzić do odpływu ruchu tranzytowego z Polski na rzecz ruchu przez Litwę |
| Tunel Helsinki-Tallinn | Otwarcie po 2030 r. (o ile projekt zostanie zatwierdzony) | Tunel umożliwiający tranzyt kolejowy między Estonią (i resztą kontynentalnych państw unijnych) a Finlandią z pominięciem Rosji; jeśli powstanie, może doprowadzić do częściowego przerzucenia przewozów z żeglugi promowej na transport kolejowy |

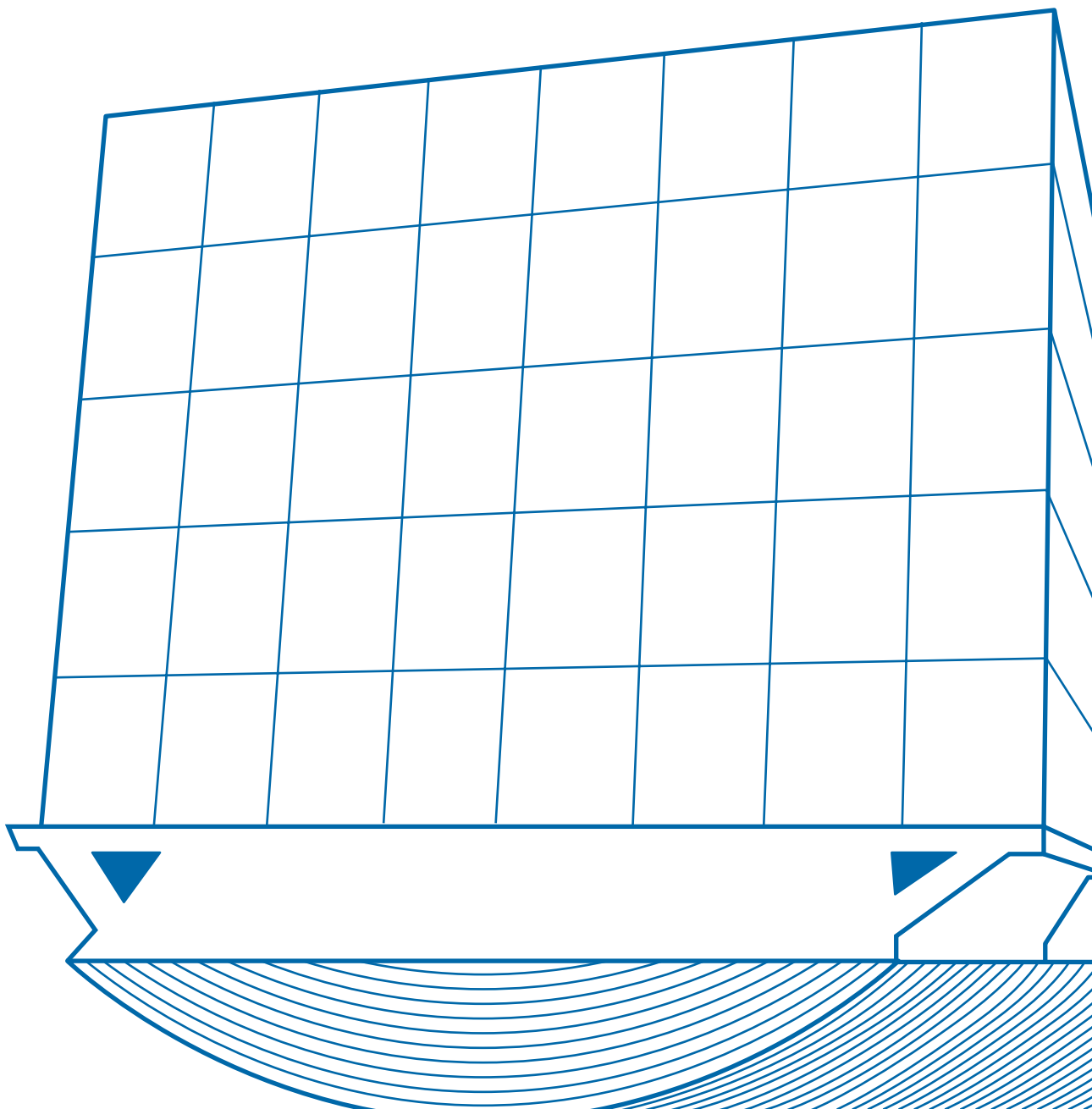
Źródło: opracowanie własne na podstawie artykułów prasowych.

Implikacje:

- wysokie stawki za fracht, wpływające na wysokie ceny towarów i w rezultacie możliwą zmianę szlaków tranzytowych na Inflanty oraz przez Sund
- ponowny kryzys polskich operatorów promowych, zwolnienia, spadek udziału w rynku
- osłabienie pozycji negocjacyjnej i w rezultacie wyniku finansowego polskich portów, w tym Świnoujścia
- brak zleceń dla polskich stocznii w zakresie budowy i/lub remontów promów

Scenariusze rozwoju rynku przewozów liniowych i trampowych

Sektor przewozów liniowych, a zwłaszcza trampowych obsługiwanych przez polskich armatorów, ma niewykorzystany potencjał wzrostu oraz pomijane dotąd znaczenie strategiczne. Po okresie transformacji ustrojowej polska flota oceaniczna znacznie zmalała, a udział rynkowy armatorów spadł. Na co dzień tego typu przewozy odgrywają też mniejszą rolę w polskiej gospodarce



(nie są też wykazywane w danych GUS), ponieważ armatorzy często operują na innych rynkach. Niemniej wsparcie polskich przedsiębiorstw morskich mogłoby wzmocnić pozycję Polski na światowym rynku transportowym, a co równie istotne doprowadzić do zmniejszenia zależności kraju od ładunków przewożonych przez zagranicznych przewoźników, a przez to podatnych na ryzyka polityczne i gospodarcze.

Co więcej, ze względu na globalny charakter tego rynku to właśnie światowa sytuacja polityczna i gospodarcza będzie głównym czynnikiem determinującym rozwój globalnego sektora żeglugi trampowej jako całości. Wynika to z tego, że istnieje silna korelacja między dynamiką światowych przewozów a wzrostem światowego produktu brutto²⁹, które to z kolei zależą od decyzji w zakresie polityki gospodarczej najbardziej rozwiniętych krajów. W latach 2011–2016 wzrost PKB o 1 proc. przekładał się przeciętnie na wzrost przewozów transportem morskim o 1,7 proc.

Niezależnie od tego, który z poniżej opisanych scenariuszy się ziści, przewozy w transporcie morskim niemal na pewno będą rosły. W perspektywie najbliższych pięciu lat polscy armatorzy mogą stać się beneficjentami zmian na globalnym rynku, ale tylko pod warunkiem przyjęcia odpowiedniej strategii przez administrację publiczną. Z uwagi na postępujące inwestycje konkurencji we flotę, ryzyka związane z sytuacją geopolityczną na świecie oraz jej wpływem na globalne obroty handlu międzynarodowego, czasu na podjęcie właściwych decyzji nie pozostało jednak wiele.



SCENARIUSZ NEUTRALNY

Utrzymanie status quo

Kluczowe założenia:

- stopniowy wzrost przewozów w globalnym transporcie morskim
- utrzymanie obecnego stopnia zdywersyfikowania rynku
- rosnące znaczenie nowych technologii w spedycji (automatyzacja)

Przewozy towarów drogą morską będą rosły niezależnie od sytuacji gospodarczej i politycznej na świecie. Utrzymanie stałego tempa wzrostu jest jednak niepewne. UNCTAD szacuje, że do 2022 r. wolumen przewozu towarów drogą morską będzie rósł średnio o 3,2 proc. rocznie. Będzie on napędzany dynamiką przewozów skonteneryzowanych (średnio o 5 proc. rocznie) oraz pięciu głównych towarów masowych – rudy żelaza, węgla, zboża, boksytów i aluminium oraz fosforytów (średnio o 5,6 proc. rocznie). Znacznie wolniej będą rosły przewozy ropy naftowej oraz produktów rafineryjnych i gazu (odpowiednio o 1,2 i 1,7 proc. rocznie do 2022 r.)³⁰.

Szanse na stabilizację rynku przewozów masowych w perspektywie najbliższych pięciu lat są stosunkowo duże z uwagi na znaczny spadek zamówień nowych statków po 2015 r. Zjawisku temu towarzyszy duża aktywność na rynku złomowania statków – z rynku wycofywane są przede wszystkim najstarsze jednostki. Z tego powodu po

29. McKinsey (2017).

30. UNCTAD (2017).

zakończeniu dostaw jednostek zamówionych w poprzednich latach podaź się stabilizuje. Równocześnie nieprzerwanie rośnie popyt na przewozy. Taka sytuacja już prowadzi do odbicia cen przewozu ładunków skonteneryzowanych (podaź jest bowiem obecnie względnie stała, a popyt rośnie) – na początku listopada 2018 r. średnia cena przewozu kontenera 40-stopowego na najważniejszych szlakach wynosiła 1700 dol., podczas gdy w okresie największego kryzysu w tym sektorze jesienią 2017 r. i wiosną 2018 r. spadała nawet poniżej 1200 dol.³¹.

Przy założeniu wzrostu przewozów morskich zgodnym z prognozami i braku zewnętrznych zdarzeń gwałtownie wpływających na ten rynek, polscy armatorzy, obsługujący żeglugę towarową, znajdą się we względnie bezpiecznej sytuacji. Ich wieloletnie doświadczenie oraz specjalizacja rynkowa (np. PŻM w żegludze na Wielkich Jeziorach czy Unibalticu w przewozach chemikaliów) ułatwiają utrzymanie obecnego udziału rynkowego. Przy stabilnym wzroście przewozów marże w przewozach masowych będą utrzymywały się na zadowalającym poziomie.

Dla realizacji tego scenariusza w perspektywie najbliższych pięciu lat kluczowe będą jednak inwestycje nie tylko we flotę, które pozwolą zaspokoić rosnący popyt i co najmniej utrzymać udział rynkowy, ale także w zarządzanie żeglugą, automatyzację procesów i usprawnienie organizacji. Wzrost przewozów będzie umiarkowany, więc przewagę konkurencyjną będą powiększać te firmy, które najefektywniej i najtaniej będą zarządzały flotą, przewozami i pracownikami.

Implikacje:

- umiarkowany wzrost marż na przewozie ładunków skonteneryzowanych i masowych
- konieczność unowocześnienia floty i procesów zarządzania, a nie wzrostu podaży
- stabilna sytuacja polskich armatorów, ale utrudniona ekspansja

31. <https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/world-container-index-weekly-update/world-container-index-assessed-by-drewry>



SCENARIUSZ PESYMISTYCZNY

Konsolidacja rynku

Kluczowe założenia:

- wojna handlowa, wpływająca na spadek przewozów w transporcie morskim
- niskie marże, prowadzące do dalszej konsolidacji
- coraz trudniejsza sytuacja mniejszych armatorów

Największym zagrożeniem dla strukturalnego, długoterminowego wzrostu morskich przewozów ładunków jest wojna handlowa między Stanami Zjednoczonymi a Chinami. Wpłynęłaby ona na spadek przewozów wszystkich ładunków zarówno dóbr konsumpcyjnych (transportowanych jako ładunki drobnicowe w kontenerach), jak i surowców i materiałów (stali, paliw, itp.). Jeśli w efekcie doszłoby do spowolnienia gospodarczego w Chinach, które są głównym odbiorcą m.in. rudy żelaza (największy importer z 66-proc. globalnym udziałem w imporcie), ropy naftowej (największy importer z 18,6-proc. udziałem) i węgla (drugi największy po Japonii importer z 14,1-proc. udziałem³²), zmalałby popyt na przewóz tych fundamentalnych dla żeglugi masowej towarów. Zagrożeniem jest też niepewna sytuacja gospodarcza w Brazylii (która jest bardzo dużym eksporterem soi i żelaza) oraz samowystarczalność paliwowa Stanów Zjednoczonych, wpływająca na dotychczasową strukturę przewozów ropy i gazu.

Dodatkowym aspektem wojny handlowej może być wojna regulacyjna, w ograniczonym stopniu prowadzona już przez Chiny. Przykładem spór o możliwość zawijania statków typu Valemax zbudowanych przez brazylijski koncern górniczy Vale przede wszystkim do przewozu rudy z Brazylii do Chin. Z uwagi na ich bardzo duże wymiary władze chińskie nie pozwoliły na ich zawijanie do portów w tym kraju. Zniósł jednak swój zakaz w 2015 r., krótko po tym jak Vale sprzedało cztery statki państwowemu chińskiemu koncernowi COSCO³³.

Bezpośrednio kryzys związany z gwałtownym spadkiem przewozów do Chin uderzyłby przede wszystkim w polsko-chińskiego państwowego armatora ChiPolBrok, świadczącego usługi przewozu do Chin – największy PŻM nie działa na rynkach azjatyckich ze względu na niskie marże i większą niż na innych akwenach konkurencję, które wymuszają osiągnięcie wysokich korzyści względem skali. Niemniej negatywne skutki amerykańsko-chińskiej wojny handlowej dla światowej gospodarki wpłynęłyby pośrednio na wszystkich innych armatorów z uwagi na wyhamowanie dynamiki przewozów każdego rodzaju ładunków na wszystkich kierunkach, nie tylko do i z Chin.

W takiej sytuacji wzrosłaby konkurencja ze strony globalnych firm na kurczącym się rynku. Marże armatorów by spadły, co z dużym prawdopodobieństwem wpłynęłoby na konsolidację i pogorszyło sytuację mniejszych przedsiębiorstw o niskiej rentowności – do tej grupy zaliczają się wszyscy polscy armatorzy, łącznie z PŻM.

Bardzo prawdopodobna byłaby też konsolidacja firm transportowych z różnych sektorów, która niemal na pewno zainicjują operatorzy kontenerowi. W reakcji na koncentrację usług e-commerce i logistyki np. przez Amazona (który ma już własne linie lotnicze), firmy kontenerowe będą szukały partnerów wśród przewoźników drogowych, kolejo-

32. Dane za 2017 r. z www.worldstopexports.com (dostęp: 3.11.2018).

33. <https://www.ft.com/content/10a4f69e-213f-11e5-ab0f-6bb9974f25d0>

wych i lotniczych. W przypadku głębokiego kryzysu w światowym handlu, podobne kroki mogą podejmować np. przedsiębiorstwa przemysłowe czy górnicze.

W takiej sytuacji polskie spółki zmuszone byłyby szukać rynków niszowych, gdzie z uwagi na ich specjalizację biznesową lub techniczną byłyby chociaż częściowo zabezpieczone przed konkurencją. Dla PŻM takim rynkiem (choć tylko sezonowo³⁴) mogłyby być Wielkie Jeziora z uwagi na niewielką liczbę armatorów, którzy dysponują statkami typu Seawaymax, mogącymi przepływać między tymi jeziorami a Atlantykiem. W przypadku wystąpienia kryzysu pilną potrzebą byłoby jednak odnowienie floty – nowe zamówienia na statki powinny zostać złożone w przeciągu najbliższych dwóch-trzech lat, aby PŻM mógł nadal skutecznie rywalizować z dwoma pozostałymi armatorami aktywnymi na Wielkich Jeziorach. Z uwagi na to, że na tle silnie zliberalizowanego globalnego rynku transportu morskiego żegluga po akwenach amerykańsko-kanadyjskich jest praktycznie zamknięta dla nowych graczy, utrata udziału rynkowego byłaby trudna do nadrobienia.

Czynnikami zwiększającym ryzyko wystąpienia pesymistycznego scenariusza rozwoju rynku transportu morskiego jest wzrost cen ropy lub zaostrenie norm środowiskowych, wymuszające montaż drogich instalacji filtrujących spaliny, a nawet wymianę napędu statków. Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO) zamierza od 2020 r. obniżyć światowy limit zawartości siarki w paliwie dla statków z 3,5 do 0,5 proc., co może wpłynąć na znaczny wzrost kosztów przewozu. Limit zawartości siarki w paliwie na Bałtyku, Morzu Północnym i kanale La Manche wynosi już 0,1 proc. Aby sprostać tym wyzwaniom, potrzebne są inwestycje we flotę, polegające albo na zamówieniu nowych statków, albo na instalacji drogich filtrów na istniejących jednostkach w przeciągu najbliższych dwóch lat. W innym wypadku polscy armatorzy mogą stracić dostęp do niektórych rynków, w tym szczególnie objętego wyjątkowo silnymi restrykcjami środowiskowymi Bałtyku.

W średniej perspektywie czasowej (do 10 lat) zagrożeniem dla branży morskiej będzie też samo odchodzenie od wykorzystywania węgla w energetyce – stanowi on obecnie jedną czwartą ładunków suchych przewożonych masowcami. Zmniejszenie zapotrzebowania na to paliwo przełożyłoby się zatem istotnie na spadek pracy przewozowej armatorów, w tym polskich.

Implikacje:

- wojna cenowa związana z nadpodażą, spadek marż i konieczność szukania rynków niszowych
- konsolidacja rynku przez największych armatorów, również konsolidacja ze spedytorami lądowymi
- duża dostępność statków sprzedawanych przez armatorów lub uwolnionych w wyniku bankructwa, okazje inwestycyjne dla firm dysponujących kapitałem

³⁴ Zimą Wielkie Jeziora zamarzają.



Kluczowe założenia:

- dalsza liberalizacja handlu światowego
- przyspieszenie dynamiki wzrostu przewozów w transporcie morskim
- brak nowych ograniczeń regulacyjnych

Mimo narastającego zagrożenia wojną handlową z Chinami, na świecie wciąż silny jest trend dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego. Jego przejawem są umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Kanadą, Japonią i Singapurem, a także wielostronna umowa handlowa TPP (Partnerstwo Transpacyficzne), zawarta mimo wycofania się z niej Stanów Zjednoczonych.

Jeśli tego typu tendencje w światowej polityce i gospodarce przeważą, wzrost obrotów handlowych (a tym samym transportu morskiego) może być szybszy od zakładanego w scenariuszu neutralnym. Spowoduje to wzrost popytu na nowe statki – w takiej sytuacji najważniejszym czynnikiem sukcesu będzie stosunkowo szybkie powiększenie floty. Inne aspekty, takie jak np. automatyzacja, będą schodziły na drugi plan z uwagi na duży popyt i mniejszą presję na cięcie kosztów.

Dla polskich armatorów taki scenariusz – pod warunkiem ciągłego rozwoju i modernizacji floty oraz zyskania dostępu do kapitału – może oznaczać szansę na zaistnienie na nowych rynkach. W optymalnych warunkach polska branża morska może zdecydować się na ekspansję w sektorze drobnicowym (przewóz kontenerów) lub paliwowym (ropa, gaz), w których obecnie nie działa prawie w ogóle. Realistycznie należy założyć, że polscy armatorzy nie byłiby w stanie zyskać istotnego udziału w światowym rynku przewozów kontenerów, ale mogliby rozwinąć działalność w zakresie dowożenia ładunków do głównych hubów przeładunkowych (np. do Gdańska czy Gdyni z mniejszych portów bałtyckich).

Innym potencjalnie atrakcyjnym rynkiem są usługi *offshore*, czyli świadczone na rzecz spółek, wydobywających ropę i gaz na morzu. Unibaltic już świadczy takie usługi dla Lotosu. Dodatkowy popyt na tego typu zlecenia może wygenerować aktywność PGNiG na Morzu Północnym.

Implikacje:

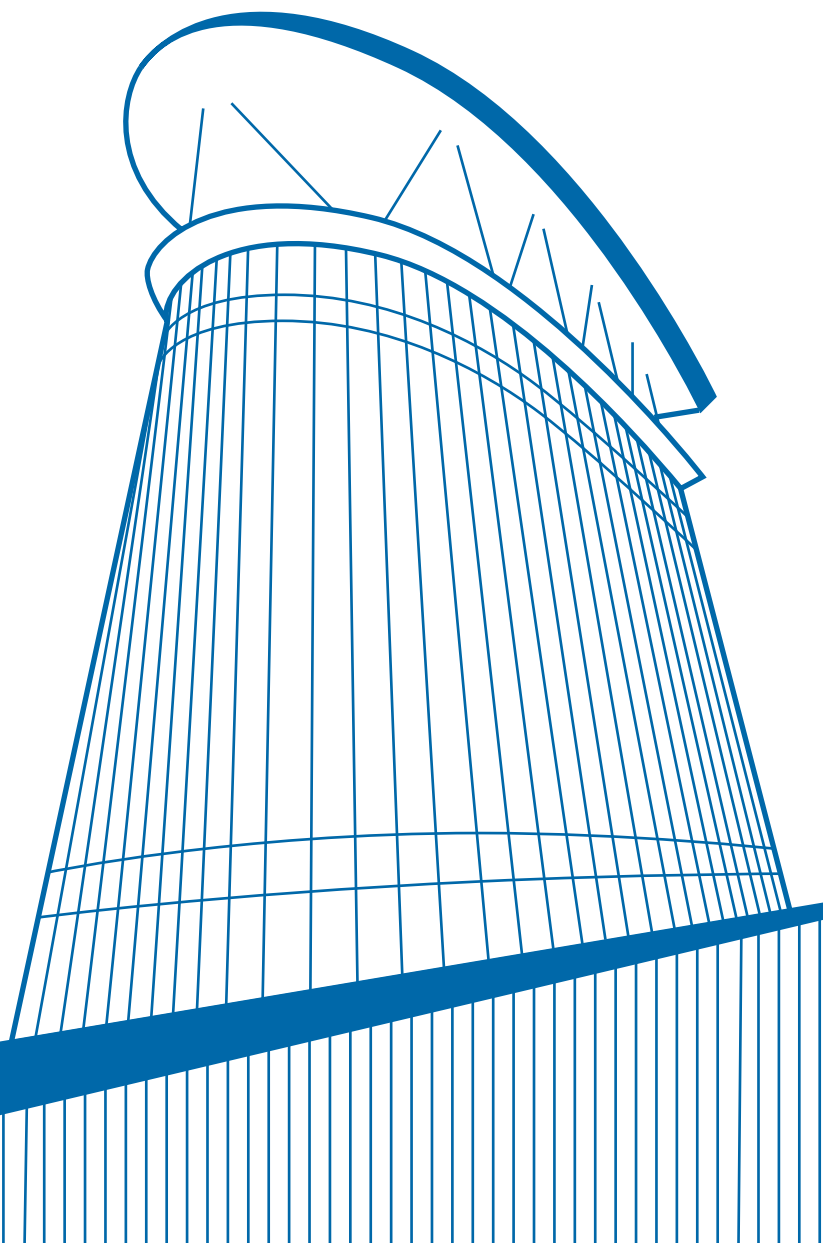
- wzrost popytu na przewozy masowe i drobnicowe w żegludze bałtyckiej i oceanicznej
- możliwości ekspansji na nowe rynki
- wyższe marże pozwalające na inwestycje w nowe typy statków

Jak wspierać polskich armatorów

Gospodarka morską należy do jednego z najbardziej pomijanych obszarów polityki państwa. Co prawda przywrócenie Ministerstwa Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej po wyborach w 2015 r. podniosło rangę tego sektora, do priorytetowych zadań administracji należą ciągle przede wszystkim działania związane z przemysłem stoczniowym oraz inwestycje infrastrukturalne (szczególnie w obszarze żeglugi śródlądowej). Polscy armatorzy nadal nie otrzymują niezbędnego wsparcia na poziomie centralnym. Uwaga administracji skupia się do tego najczęściej na sektorze morskim z Trójmiasta (np. na działalności portów w Gdańsku i Gdyni), a nie z rejonu Szczecina i Świnoujścia, co ma wytłumaczenie zarówno historyczne, jak i polityczne. Wynika ono przede wszystkim z większego znaczenia sporów politycznych w Trójmieście oraz lepszej polityki komunikacyjnej biznesu, organizacji społecznych i samorządów, uwrażliwiającej opinię publiczną na problemy gospodarki morskiej w rejonie Zatoki Wiślanej.

Inwestycje

Odblokowanie inwestycji polskich armatorów w nowe promy to jeden z podstawowych kroków niezbędnych do zapewnienia im dalszej konkurencyjności na kluczowym dla interesów armatorów i całej gospodarki rynku bałtyckiej żeglugi promowej. Obecnie są one zablokowane z uwagi na brak kapitału, w tym także wsparcia finansowego ze strony państwa (w przypadku PŻM) oraz błędy zarządcze oraz nadmierne upolitycznienie działań (w przypadku PŻB).



Największym problemem jest brak dostępności finansowania promów. PŻM (Unity Line) ogłosiło w maju 2018 r. plan zlecenia budowy czterech nowych jednostek napędzanych gazem LNG polskim stoczniom. Polskie instytucje finansowe nie są jednak skore do finansowania takich przedsięwzięć – branża morska jest postrzegana jako ryzykowna, szczególnie jeśli inwestycje mają być realizowane w polskich stoczniach. Dodatkowo polskie banki posiadają obecnie ograniczone kompetencje w zakresie kredytowania branży morskiej, co sprawia, że armatorom trudno zdobyć zaufanie krajowych instytucji finansowych i przekonać je o sensie ekonomicznym swoich projektów. Zagraniczne podmioty z kolei mają ograniczone zaufanie do wiarygodności kredytowej polskich armatorów. W efekcie niezbędne inwestycje nie mogą być realizowane. Dostęp do kapitału przeznaczanego na rozbudowę i modernizację floty krótkiego zasięgu jest zresztą problemem na całym świecie – instytucje finansowe znacznie chętniej finansują zakupy floty oceanicznej³⁵, zwłaszcza tej budowanej przez stocznie z tego samego kraju, co instytucja kredytująca.

Państwo może odegrać aktywną rolę w zabezpieczeniu finansowania dla PŻM – np. poprzez bezpośrednie wsparcie (na rynkowych, inwestycyjnych zasadach) z planowanego Morskiego Funduszu Rozwoju lub gwarancje kredytowe mogące zwiększyć wiarygodność polskich armatorów w polskich i zagranicznych instytucjach finansowych.

Drugi z krajowych armatorów promowych, PŻB, ma budować prom w Morskiej Stoczni Remontowej Gryfia. Choć zamiar ten został ogłoszony już w 2017 r., cięcie blach nie rozpocznie się przed 2019 r. Statek nie jest jeszcze w pełni zaprojektowany, a koncepcyjne założenia konstrukcji podlegają zmianom. Mimo to po położeniu stępki inwestycja ta fizycznie blokuje możliwości stoczni Gryfia, ponieważ pochylni – na której prom dla PŻB nie jest jeszcze budowany – nie można wykorzystywać do budowy statków dla innych armatorów. Jednostka z pewnością nie wejdzie do służby przed 2021 r., co oznacza niewykorzystanie szansy na poprawę konkurencyjności PŻB. Z tych powodów niezbędne są szybkie działania instytucjonalne – „odpolitycznienie” budowy promu, przystąpienie do projektowania i jak najszybszej budowy statku, spełniającego najnowsze wymogi w zakresie wyposażenia, napędu i energooszczędności.

Budowa nowych promów byłaby korzystna dla polskich stocznii, ponieważ jest to jeden z niewielu typów statków, które mogą powstać w kraju. Budowa statków towarowych w Polsce jest i będzie w przewidywalnej przyszłości nieopłacalna – podstawowym elementem, wpływającym na koszt wielkich statków, jest stal, a ta jest znacznie tańsza w Azji. Dlatego statki masowe i drobnicowe niemal bez wyjątku buduje się obecnie w Chinach, Japonii i Korei Południowej – w 2016 r. w tych trzech krajach powstało 92 proc. wszystkich nowych statków³⁶. Promy, które są statkami mniejszymi, a równocześnie o bardziej skomplikowanym wyposażeniu,

35. Norwegian Shipowners' Association (2017).

36. UNCTAD, 2017.

mogą jednak powstawać w wyspecjalizowanych stoczniach krajowych. Plany budowy łącznie pięciu promów dla polskich armatorów (jednego dla PŻB i czterech dla PŻM) zapewniłyby w perspektywie najbliższych pięciu lat istotny przyrwy gotówki dla polskich stocznii oraz umożliwiłyby im uzyskanie nowych kompetencji – o kolejne zlecenia mogłyby wówczas starać się także poza granicami kraju. Przystąpienie do szybkich działań w tym obszarze umożliwiłoby realny rozwój polskich stocznii w perspektywie do 2025 r.

Co więcej, rozwój floty polskich armatorów promowych wpłynąłby korzystnie na (znacznie lepszą niż obecnie) sytuację polskich stocznii remontowych. Operatorzy promowi utrzymują i remontują statki przede wszystkim w lokalnych stoczniach w Szczecinie i Gdyni. Z finansowego i operacyjnego punktu widzenia opłaca się korzystać z usług stocznii remontowych, które znajdują się blisko stałej trasy promu, dlatego można zakładać, że wszystkie promy dodawane do flot polskich armatorów w przyszłości mogą być utrzymywane, remontowane i – w przypadku zakupu jednostek używanych – modernizowane w polskich stoczniach. W przypadku wypchnięcia z rynku bałtyckiej żeglugi promowej polskich armatorów, krajowe stocznie remontowe stanęłyby zapewne na granicy bankructwa.

Dzięki łatwiejszemu dostępowi do finansowania i wsparcia przy realizacji nowych inwestycji, polscy armatorzy mogliby rozwinąć zupełnie nowe obszary działalności. Jednym z potencjalnych, choć bardzo ambitnych celów, mógłby być zakup i eksploatacja przez jednego z polskich armatorów statków do przewozu płynnego gazu – tzw. gazowców. Obecnie katarski gaz ziemny do gazoportu w Świnoujściu jest transportowany statkami kontrolowanymi przez podmioty katarskie (w katarskiej gestii transportowej). Jednak w sytuacji zadeklarowanego niedawno przez rząd wzrostu zakupu przez Polskę gazu LNG ze Stanów Zjednoczonych wielkość przewozów tego surowca będzie systematycznie rosła, co dla polskich armatorów mogłoby oznaczać szansę na długofalowy rozwój. Co nie mniej istotne, zakup gazowców podniósłby bezpieczeństwo energetyczne Polski – w przypadku jakiegokolwiek konfliktu (handlowego, zbrojnego czy hybrydowego) sam gazoport nie jest wystarczającym gwarantem możliwości dywersyfikacji dostaw gazu. Polska ma wprawdzie terminal do odbioru gazu LNG, ale nie ma własnego „rurociągu”, którą to funkcję pełnią gazowce. Analogiczna sytuacja dotyczy naftoportu PERN w Gdańsku, do którego paliwo również transportowane jest statkami zagranicznymi.

Dla rozwoju polskiej branży morskiej niezbędne jest także kontynuowanie trwających oraz przystąpienie do planowanych inwestycji w polskich portach morskich. Poza projektami prowadzonymi w perspektywie średnioterminowej (patrz strona 38), równie ważne jest kontynuowanie prac studialnych nad bardziej dalekosiężnymi zadaniami, takimi jak budowa Portu Centralnego w Gdańsku (jest na etapie projektowania) czy terminala kontenerowego w Świnoujściu.

Współpraca

Dogmatycznie liberalne podejście i otwarcie dostępu do polskich portów dla wszystkich operatorów promowych jest tylko pozornie korzystne. Choć powoduje spadek cen i wzrost oferty dla międzynarodowych korporacji logistycznych, równocześnie stwarza okazję dla dysponujących większym kapitałem i nowocześniejszą flotą armatorów z Niemiec i Szwecji. W skrajnie pesymistycznym scenariuszu może to ostatecznie doprowadzić do przeję-

cia rynku promowego między Polską a Szwecją przez przedsiębiorstwa zagraniczne i w efekcie do spadku konkurencji. To prawdopodobnie wiązałoby się też ze wzrostem cen dla spedytorów.

Porty, obsługujące połączenia promowe, mogą jednak prowadzić bardziej zrównoważoną politykę współpracy z armatorami. Dobrym przykładem jest relacja portu w Gdyni ze szwedzkim operatorem promowym Stena Line³⁷ czy Ystad z polskim Unity Line. Ponad 20-letnia współpraca obejmowała dotąd m.in. koordynowane inwestycje w terminale promowe w Gdyni i Karlskronie, które doprowadziły do znacznego wzrostu wolumenu przewozów. Mimo monopolizacji rynku przez Stena Line długoterminowa i stabilna współpraca jest korzystniejsza dla portu i dla sektora transportowego niż krótkoterminowa, niezrównoważona konkurencja między armatorami.

Zagrożenia związane z niekontrolowaną liberalizacją rynku transportowego o wysokim znaczeniu publicznym dobrze widoczne są na przykładzie transformacji komunikacji autokarowej w Polsce. Prywatni operatorzy stosunkowo łatwo doprowadzili do upadku państwowych PKS-ów, przejmując od nich rynek w mniejszych miejscowościach. Następnie sami zlikwidowali jednak wiele nierentownych tras, doprowadzając do znacznego pogorszenia oferty transportowej w Polsce. W tym kontekście rozsądny protekcjonizm i ochrona PKS-ów przed konkurencją byłyby długoterminowo bardziej korzystny – podobnie jak lepsza współpraca polskich portów z rodzimymi operatorami promowymi.

Z uwagi na istniejącą konkurencję i ambicje zagranicznych armatorów promowych w polskich portach, wszystkie działania związane z zacieśnieniem współpracy byłyby niewątpliwie poddawane ostrej krytyce i prawdopodobnie zaskarżane pod zarzutem niedozwolonej pomocy publicznej³⁸. Dlatego niezbędne jest ostrożne i staranne przygotowanie wszystkich działań pod względem regulacyjnym. Branża morska może brać przykład z sektora lotniczego, gdzie duże lotniska hubowe w sposób legalny wspierają lokalnych przewoźników np. poprzez odpowiednio dopasowane stawki opłat lotniskowych, współpracę operacyjną, dzierżawę terminali i inne metody niestanowiące zakazanej pomocy publicznej.

Zacieśnienie współpracy jest działaniem związanym z polityką handlową portów i może nastąpić niemal od zaraz. Im szybciej polskie porty wprowadzą legalne preferencje dla rodzimych armatorów, tym lepiej – zagraniczni operatorzy promowi ciągle zwiększają podaż, a po zakończeniu inwestycji w nową flotę z początkiem lat 20. XXI w. można spodziewać się jeszcze agresywniejszej ich ekspansji w Polsce.

37. <https://www.port.gdynia.pl/pl/wydarzenia/aktualnosci/409-stena-line-laczy-polske-i-szwecje-juz-20-lat>

38. Semeniuk (2017).

Polityka

Przyjęta przez Radę Ministrów w lutym 2017 r. Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR) obejmuje także rozwój polskiej branży morskiej. Wsparcie sektora na najwyższym szczeblu administracji jest wydarzeniem pozytywnym, jednak do tej pory zapowiedzi nie przekładają się na realne działania. Niezbędne jest ich przyspieszenie i podjęcie pierwszych decyzji najpóźniej do połowy 2019 r.

W SOR wsparcie branży morskiej zostało uwzględnione w ramach realizacji Celu I, czyli „trwałego wzrostu gospodarczego opartego o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną”. Jednym ze sposobów realizacji tego celu jest „reindustrializacja” Polski, która obejmuje także rozwój branży morskiej.

NAJWAŻNIEJSZE INWESTYCJE W POLSKICH PORTACH W PERSPEKTYWIE ŚREDNIOTERMINOWEJ

| Inwestycja | Koszt | Znaczenie | Planowane zakończenie |
|---|----------------------------|--|-----------------------|
| Rozbudowa nabrzeża północnego w Gdańsku | 400 mln zł | Wzrost przeładunków ro-ro | 2020 r. |
| Pogłębienie toru wodnego wraz z modernizacją nabrzeży w Gdańsku | 1 mld zł | Zwiększenie przepustowości portu i poprawa warunków nawigacyjnych | 2020 r. |
| Pogłębienie toru wodnego w porcie Gdynia do 16,5 m | 100 mln zł | Umożliwi wchodzenie do portu największym statkom żeglującym po Bałtyku o zanurzeniu 15 m | 2020 r. |
| Poprawa dojazdu kolejowego do portów w Trójmieście | 1,5 mld zł | Zwiększy możliwości dowozu i wywozu ładunków z portu kolejną | 2020 r. |
| Pogłębienie toru wodnego Świnoujście-Szczecin do 12,5 metrów | 1,3 mld zł | Umożliwi wchodzenie znacznie większych statków do portu w Szczecinie; ma doprowadzić do wzrostu liczby zawinięć do portu Szczecin-Świnoujście o 50 proc. | 2022 r. |
| Rozbudowa portu Police | Cały projekt 5,4 mld zł | Rozbudowa zakładów Grupy Azoty w Policach, obejmująca modernizację portu | 2022 r. |

Źródło: opracowanie własne.

Wśród projektów flagowych związanych z „reindustrializacją” wymieniony został Projekt Batory, czyli „stymulowanie rozwoju technologii, projektowania i budowy polskich jednostek pływających i konstrukcji morskich, przesunięcie sektora stocznioowego w kierunku produkcji, innowacyjnych produktów i wyspecjalizowanych jednostek o wysokiej wartości dodanej”³⁹. Jednym z aspektów realizacji tego celu jest budowa promów dla polskich armatorów w krajowych stoczniach. Przeciążające się projektowanie promu dla PŻB oraz niepewne finansowanie inwestycji planowanych przez PŻM powodują, że realizacja tego projektu pozostaje na razie w fazie zapowiedzi.

W celu rozwiązania problemu z dostępem do kapitału m.in. na realizację Projektu Batory, Ministerstwo Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej zapowiada powołanie Morskiego Funduszu Rozwoju (MFR)⁴⁰ – nowego funduszu opartego o środki Banku Gospodarstwa Krajowego. Szczegóły dotyczące budżetu oraz inwestycji finansowych przez Fundusz na razie nie są jednak znane, a odpowiednia ustawa nie została jeszcze napisana – według wykazu prac Rady Ministrów ma to nastąpić w I kwartale 2019 r.⁴¹ Zgodnie z założeniami MFR ma we współpracy z innymi instytucjami finansowymi – w tym prywatnymi – stworzyć fundusze kapitałowe wyspecjalizowane w inwestycje w gospodarce morskiej. Ma również bezpośrednio i pośrednio inwestować w podmioty z tego sektora.

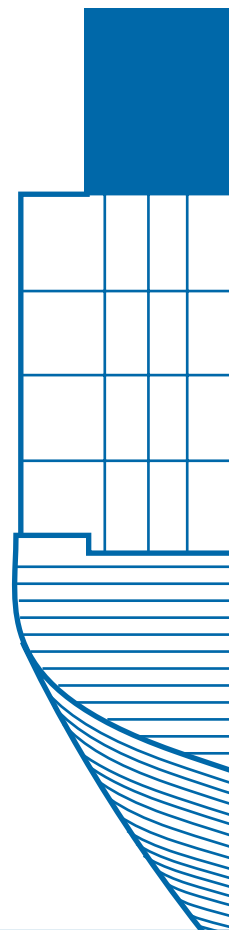
Utworzenie Morskiego Funduszu Rozwoju byłoby ważnym impulsem umożliwiającym zwiększenie skali zamówień. O ile w przypadku jednostek specjalistycznych (którymi dysponuje np. Unibaltic) zamówienia pojedynczych statków nie stanowią problemu, to w przypadku inwestycji w stosunkowo powtarzalne i technicznie mniej skomplikowane masowce budowa krótkich serii napotyka na opór ze strony stoczni. Z tego powodu armatorom takim jak PŻM dużo łatwiej przeprowadzić zatem inwestycje na większą skalę niż wymieniać pojedyncze statki.

Należy przy tym podkreślić, że każde wsparcie udzielane polskiemu przemysłowi promowemu, szczególnie w obszarze nowej floty, musi być przeprowadzone w sposób zgodny z unijnymi przepisami dotyczącymi pomocy publicznej. Z uwagi na silną konkurencję z dwoma podmiotami z innych państw Unii (Niemiec i Szwecji) wszelkie rozwiązania, które będą budziły wątpliwości co do tego, czy nie stanowią niedozwolonej pomocy publicznej, z pewnością zostaną zaskarżone. To może z kolei doprowadzić do konieczności późniejszego zwrotu otrzymanego finansowania lub wprowadzenia środków kompensacyjnych, takich jak np. zmniejszenie liczby rejsów na trasach promowych z polskich portów.

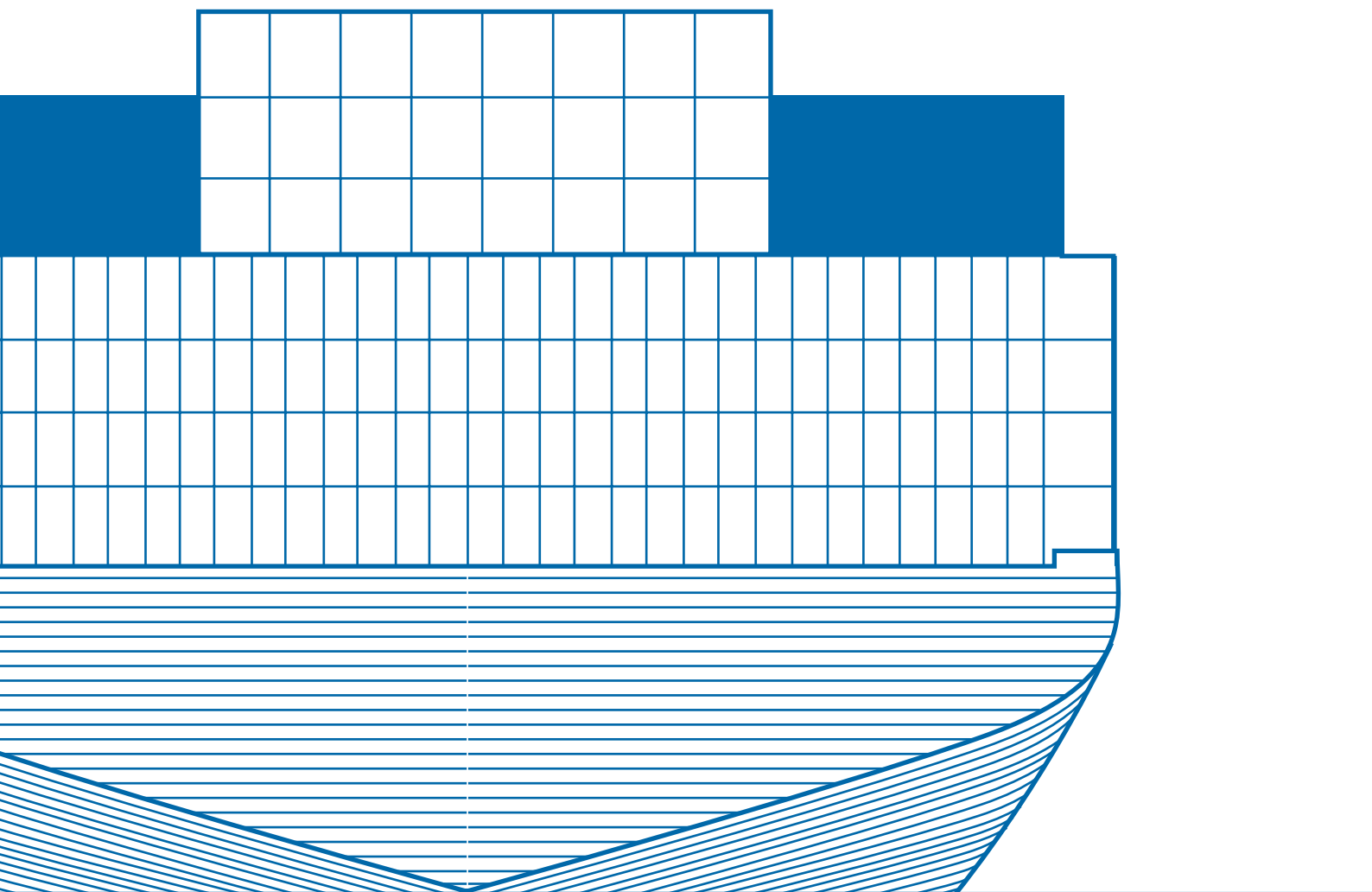
39. Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju (2017, str. 78).

40. <https://www.rynekinfrastruktury.pl/wiadomosci/porty/rzad-chce-powolac-morski-fundusz-rozwoju-64627.html>

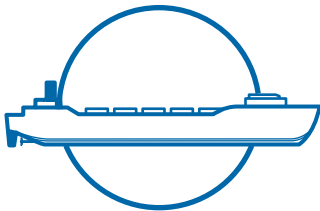
41. Projekt ustawy o Morskim Funduszu Rozwoju, numer projektu w wykazie prac legislacyjnych Rady Ministrów UD451.



Mimo prawnych i budżetowych wyzwań, wsparcie finansowe i legislacyjne ze strony administracji centralnej jest niezbędne dla rozwoju polskiej branży morskiej. Sektor ten często niesłusznie pozostaje w cieniu, szczególnie w odniesieniu do armatorów. Stosunkowo niewielka „widoczność” statków – w przeciwieństwie np. do samolotów LOT-u czy pociągów – powoduje, że w ośrodkach decyzyjnych w Warszawie świadomość konieczności pilnego wsparcia rynku jest dość niska. Szybkie działania na rzecz polskich armatorów są jednak koniecznością, zwłaszcza w sytuacji rosnących inwestycji zagranicznej konkurencji – TT-Line i Stena Line – oraz groźby wybuchu globalnej wojny handlowej. Brak reakcji państwa w dłuższej perspektywie może zachwiać stabilnością wielu polskich firm sektora morskiego.

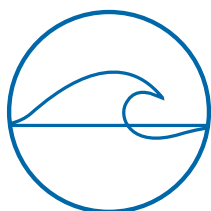


Definicje



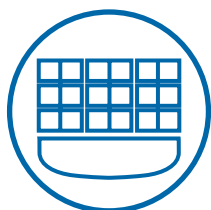
Capesize

Masowce o wymiarach niepozwalających na żeglugę przez Kanał Panamski lub Kanał Sueski o nośności od 120 do 160 tys. ton wżwyż. Statki te muszą korzystać z tras alternatywnych, np. opływać Przylądek Horn (ang. Cape Horn) lub Przylądek Dobrej Nadziei (ang. Cape of Good Hope), stąd też ich nazwa.



DWT

Miara nośności statków (ang. *deadweight tonnage*). Określa maksymalną nośność statku, wliczając ładunek, wodę balastową, paliwo, wodę pitną, pasażerów, załogę itp.



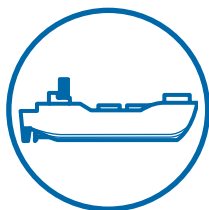
Gestia transportowa

W przypadku transportu morskiego zastrzeżone w kontrakcie z klientem (spedytorem) prawo i odpowiedzialność armatora do zorganizowania transportu ładunku i pokrycia jego kosztów w zamian za ustalone wynagrodzenie; armator ponosi odpowiedzialność za ilość i stan (np. wilgotność) towaru.



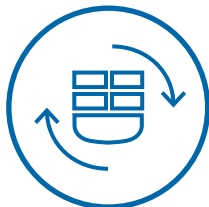
Gospodarka morska

Według GUS obejmuje następujące rodzaje działalności: rybołówstwo w wodach morskich, produkcja statków i konstrukcji pływających, produkcja łodzi wycieczkowych i sportowych, naprawa i konserwacja statków i łodzi, przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków, sprzedaż hurtowa pozostałej żywności, włączając w to ryby, skorupiaki i mięczaki; sprzedaż detaliczna ryb, skorupiaków i mięczaków prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach; transport morski i przybrzeżny pasażerski i towarów, przeładunek towarów w portach morskich, magazynowanie i przechowywanie towarów w portach morskich; działalność usługowa, wspomagająca transport morski, działalność morskich agencji transportowych, zarządy portów morskich, badania naukowe i prace rozwojowe dla gospodarki morskiej, wynajem i dzierżawa środków transportu wodnego, urzędy morskie i szkolnictwo morskie.



Handysize

Niewielkie masowce o nośności do ok. 40 tys. ton, które mogą zawijać do portów pozbawionych rozbudowanej infrastruktury i z istotnymi ograniczeniami żeglugowymi.



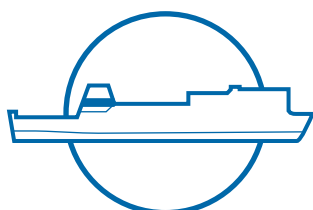
Kabotaż

Przewóz towarów między portami w tym samym kraju.



Konosament

Morski list przewozowy; *de facto* papier wartościowy, który określa ilość, wartość i stan towarów załadowanych na statek i może podlegać handlowi; przedstawienie konosamentu uprawnia armatora do wydania towaru w porcie docelowym.



Pax-ro (passenger - roll on/roll off)

Prom pasażersko-towarowy, przewożący zarówno ładunki toczne (naczepy ciężarowe i/lub wagony kolejowe) wraz z kierowcami, jak i pasażerów (podróżujących samochodami osobowymi, autobusami pasażerskimi lub bez pojazdu).



Prom pasażerski

Statek przystosowany do przewozu osób (w kabinach oraz przestrzeniach wspólnych) i towarów (najczęściej w formie ładunków tocznych, czyli naczep ciężarowych lub wagonów kolejowych).



Ro-pax (roll on/roll off - passenger)

Prom towarowy przystosowany do przewozu ładunków tocznych (naczep ciężarowych lub wagonów kolejowych), bez dodatkowych pasażerów.



Ro-ro (roll on/roll off)

Rodzaj żeglugi zajmującej się przewozem ładunków tocznych lub pojazdów (samochodów ciężarowych i wagonów kolejowych); zgodnie z prawem statki ro-ro mogą przewozić do 12 pasażerów.



TEU

Ekwiwalent kontenera dwudziestopowego, standardowa miara wielkości przewozów w transporcie drobnicowym.



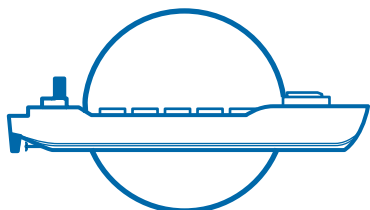
Towary drobnicowe

Towary liczone w sztukach, czyli zapakowane w worki, beły, skrzynki lub innego rodzaju opakowania np. kontenery przewożone na naczepach.



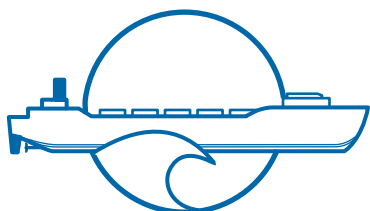
Towary masowe

Towary przewożone „luzem”, najczęściej zasypywane do ładowni statku (np. zboże, węgiel) lub przewożone w zbiornikach (np. gaz, ropa naftowa).



Supramax

Masowce nieco większe od klasy Handysize, o nośności 40–60 tys. ton; bywają nazywane również Handymax.



VLOC/VLCC

Ang. *very large ore/crude carrier*, największe pod względem nośności masowce do przewozu ładunków suchych (w praktyce wyłącznie rudy żelaza) i zbiornikowce do przewozu ropy naftowej; osiągają maksymalną nośność od 220 tys. do 400 tys. ton.

Bibliografia

- ÅSUB. 2000. Sea Transports in the Baltic Sea. Trends and consequences for urban structure and regional development in the Baltic Sea region. Online. <https://bit.ly/2OCG6s2> (PDF).
- Brooks, Mary R. 2009. Liberalization in Maritime Transport. Conference Paper: International Transport Forum 2009 on Transport for a Global Economy: Challenges and Opportunities in a Downturn in Leipzig, Germany. Online. <https://bit.ly/2ob000j>.
- Eurostat. 2018. Extra-EU trade since 2000 by mode of transport (HS2-HS4). DS-043327. Online. <https://bit.ly/2z0hkNx>.
- GUS. 2017. Rocznik statystyczny gospodarki morskiej.
- GUS. 2018. Gospodarka morska w Polsce w 2017 r.
- GUS. 2018. Przewozy ładunków i pasażerów w 2017 r.
- International Chamber of Shipping. 2017. Shipping and World Trade. Online. <https://bit.ly/18ur7fz>.
- Ministerstwo Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej. 2017. Program rozwoju polskich portów morskich do 2020 r. (z perspektywą do 2030 r.). Online. <https://bit.ly/2OyKWqh> (PDF).
- Ministerstwo Rozwoju. 2017. Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.). Online. <https://bit.ly/2Pnxcnu> (PDF).
- Norwegian Shipowners' Association. 2017. Maritime Outlook Report 2017. March. Online. <https://bit.ly/2De11Qh> (PDF).
- Polferries. 2018. Ferry market and competitions. 6. Międzynarodowy Kongres Morski 15–16 czerwca 2018 w Szczecinie. Online. <https://bit.ly/2OC7gZA>.
- Port Technology. 2017. Container Shipping Industry on Track for \$1.5 Billion Profit. 30 May 2017. Online. <https://bit.ly/2qCLaTQ>.
- Saxon, Steve; Stone, Matt. 2017. Container shipping: The next 50 years. Travel, Transport & Logistics. October. Online. <https://mck.co/2QwCvh1> (PDF).
- Semeniuk, Piotr. 2017. (Nie)Uczciwa konkurencja. Czy unijne prawo konkurencji sprzyja niektórym państwom? Raport Polityka Insight Research, Warszawa: Polityka Insight.
- The Review of Maritime Transport. 2017. UNCTAD. <https://bit.ly/2yIja5G> (PDF).
- Urbanyi-Popiołek, Ilona. 2017. Analysis of the development of Polish ferry market in context of selected external determinants. *Ekonomiczne Problemy Usług*, Nr 3(128), s. 21–33.

Rynek ESCO w Polsce

Polska w podnoszeniu efektywności energetycznej radzi sobie dobrze, ale energochłonność krajowej gospodarki jest nadal trzy razy większa niż na zachodzie Europy. Przedsiębiorstwa i samorządy wciąż mają ogromny potencjał zmniejszania zużycia energii, jednym ze sposobów jego uruchomienia mogą być usługi typu ESCO.

Barier rozwoju ESCO w Polsce

- » Przesłabła infrastruktura przesyłowa i dystrybucyjna utrudnia przyłączanie nowych źródeł energii.
- » Brak wiedzy na temat ESCO i rozwiązań poprawiających efektywność energetyczną.
- » Niskie ceny energii, co nie motywuje do ograniczania jej zużycia.
- » Unijne dotacje zniechęcają samorządy do korzystania z usług firm ESCO.

W 2004 r. aby wyprodukować jedną jednostkę PKB (czyli 1 tys. euro), trzeba było zużyć 4,5 megawatogodzin (MWh) energii, a dziesięć lat później już tylko 3,4 MWh. Od 2000 r. energochłonność polskiej gospodarki mała dwa razy szybciej niż w innych krajach Unii Europejskiej. Było to efektem wprowadzania wyjątkowo nowoczesnych technologii w przemyśle, oświetlenia ulicznego i ogrzewania budynków.

energochłonność pierwotna polskiego PKB jest wyższa o 15 proc. od średniej europejskiej i ponad dwukrotnie wyższa niż w najmniej energochłonnych krajach Unii Europejskiej, takich jak Irlandia czy Dania.

Polski rynek ESCO dopiero się kształtuje

Według danych z 2012 r. w kraju działa kilkadziesiąt firm wyspecjalizowanych w usługach ESCO, ale jedynie 10 rzeczywiście prowadzi działalność w tym zakresie. Z ich usług najczęściej korzystają samorządy i sektor publiczny. Ich roczne przychody, według szacunków Instytutu Ekonomii Środkowa, wynoszą od 40 do 100 mln zł.

ZAKRES USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ FIRMY FUNKCJONUJĄCE W OPARCIU O MODEL ESCO W POLSCE (LICZBA FIRM)

Źródło: Krajowy Plan Działania dotyczący efektywności energetycznej dla Polski 2014, Ministerstwo Gospodarki



W latach 2004-2014 energochłonność polskiego PKB obniżyła się o 29 proc.

Wiedza szyta na miarę



MAPOWANIE INTERESARIUSZY

Stale monitorujemy działalność instytucji krajowych i unijnych, dzięki czemu wiemy, kto, kiedy i dlaczego podejmuje decyzje regulacyjne i legislacyjne. Skorzystaj z naszej wiedzy instytucjonalnej.



PREZENTACJE DLA ZARZĄDÓW

Regularnie briefujemy zarządy polskich i międzynarodowych firm na temat sytuacji w Polsce, w Unii, koniunktury gospodarczej i otoczenia biznesu. Nasi analitycy występują także za granicą.



RAPORTY TEMATYCZNE

Nasze opracowania wyróżniają się fachową wiedzą, ciekawym ujęciem tematu, zrozumiałym językiem i dopracowaną szatą graficzną. Piszemy na potrzeby wewnętrzne i do użytku publicznego.



DOSSIER

Potrzebujesz krótkiego opracowania na ważny dla Ciebie temat? Przygotowujemy dossier o kluczowych wydarzeniach gospodarczych i politycznych, wykorzystywane w misjach handlowych i podczas wizyt zagranicznych członków zarządów w Polsce.

więcej na: politykainsight.pl/nowa/badania

kontakt@politykainsight.pl
(+48) 22 456 87 77

POLITYKA
INSIGHT