KONFERENCJA MIĘDZYNARODOWA

PRZYSZŁOŚĆ POLSKIEGO PRZEMYSŁU STOCZNIOWEGO W UNII EUROPEJSKIEJ

Grupa Europejskich Konserwatystów i Reformatorów

www.ecrg.pl

MATERIAŁY KONFERENCYJNE

Spis treści

Marek Gróbarczyk
Wprowadzenie 3

Patrick Louis
Przemysł stoczniowy w Europie i we Francji 5

Patrick Louis
Przemysł stoczniowy w Nantes–Saint Nazaire 10

Krzysztof Gogol
Przyszłość światowej żeglugi i szanse przemysłu stoczniowego 12

Janusz Jagielski
Nowy podział pracy na światowym rynku stoczniowym,
jako rezultat procesów globalizacji i kryzysu światowego 21

Marek Gróbarczyk

EURODEPTOWANY PiS,
CZŁONEK KOMISJI RYBOŁÓWSTWA
PARLAMENTU EUROPEJSKIEGO

Wprowadzenie

Mam przyjemność przedstawić materiały przygotowane na międzynarodową konferencję „Przyszłość polskiego przemysłu stoczniowego w Unii Europejskiej". Konferencja została zorganizowana z mojej inicjatywy przez polską delegację Europejskich Konserwatystów i Reformatorów, grupy politycznej w Parlamencie Europejskim.

Wszyscy wiemy, w jakiej sytuacji znajduje się europejski i polski przemysł okrętowy. Jest ona dramatyczna. Branża czeka na ratunek, który nie nadchodzi. Wiadomo, że sektor stoczniowy, w obliczu potężnej konkurencji państw azjatyckich, nie może należycie funkcjonować, nie mówiąc już o przetrwaniu, bez wsparcia ze strony państwa. Jest historycznym paradoksem, że niegdyś tak silna branża gospodarcza została w Niepodległej Polsce doprowadzona do upadku.

Nasza konferencja, na którą zostali zaproszeni przedstawiciele różnych środowisk, ma na celu wypracowanie, na podstawie doświadczeń także innych krajów, podwalin strategii ratowania oraz rozwoju polskiego Wybrzeża, naszej gospodarki morskiej oraz przemysłu stoczniowego. Pragniemy pokazać, że można stworzyć program naprawczy z prawdziwego zdarzenia, którego skutkiem nie będzie zamykanie zakładów pracy i likwidacja branży. Chcemy też przedstawić, jak można efektywnie wykorzystywać wsparcie funduszami publicznymi.

Wypracowana, między innymi także i na tej konferencji, strategia stanie się programem naszej grupy politycznej w Parlamencie Europejskim, a w Polsce będzie ona częścią programu Prawa i Sprawiedliwości. Jeśli PiS dojdzie do władzy, będziemy ją realizować. Jeśli pozostaniemy w opozycji, będziemy te rozwiązania wspierać i promować, bowiem kołem napędowym dla rozwoju Wybrzeża może być tylko przemysł okrętowy.

Wprowadzając w życie specustawę, rząd Donalda Tuska podjął de facto decyzję o likwidacji przemysłu stoczniowego w Polsce. Zamknięcie dwóch największych stoczni wytwórczych oznacza przecież rezygnację z produkcji statków.

Prawo i Sprawiedliwość sprzeciwiało się takim rozwiązaniom. Domagaliśmy się zapisania w tej ustawie gwarancji, że przyszłość tych zakładów nadal będzie związana z produkcją stoczniową. Tymczasem rząd przystał na przetargi nieograniczone, pozwalające dzielić stocznie na poszczególne części, które nie dają żadnych szans na wytwarzanie statków. Do przetargów może stanąć każdy, czyli także podmioty nie mające żadnych związków z sektorem morskim, nie posiadające żadnych doświadczeń w tej dziedzinie. Teraz jesteśmy świadkami skandalu związanego z tymi przetargami.

Pierwsze społeczne efekty działania specustawy już, niestety, widać. Produkcja stoczniowa została wygaszona, mamy tysiące bezrobotnych. Rząd zapewnił sobie spokój społeczny przyznając zwalnianym pracownikom wysokie odprawy. To jest jednak działanie na krótką metę. Odprawy się kończą, a problemy zostają, bo zwolnieni pra-

cownicy muszą przecież znaleźć pracę. Społeczne koszty likwidacji stoczni są jednak znacznie większe. Z branżą stoczniową współpracowało wiele zakładów pracy, w tym drobne, rodzinne przedsiębiorstwa. Bez stoczni mają bardzo małe szanse na przetrwanie. Musimy cały czas pamiętać, że przemysł okrętowy generuje prawie 90 tysięcy miejsc pracy.

Zresztą nie tylko stocznie padają ofiarą polityki rządu. Wystarczy zobaczyć co się dzieje z niegdysiejszą wizytówką polskiego przemysłu – Zakładami imienia Hipolita Cegielskiego. Kiedyś produkowały silniki okrętowe. Dziś proponuje się temu przedsiębiorstwu, jednej z najbardziej zaawansowanych technologicznie firm, wytwarzanie silników czy agregatów do spalarni śmieci, czyli przekwalifikowanie się w marginalną branżę produkcyjną.

Opublikowane poniżej materiały wykorzystują doświadczenia tak polskie, jak i zagraniczne.

Profesor Patrick Louis z Uniwersytetu w Lyonie, były poseł do Parlamentu Europejskiego przedstawia w swoich artykułach sytuację europejskiego i francuskiego przemysłu stoczniowego oraz opisuje funkcjonowanie w nowych warunkach prawnych największego francuskiego portu atlantyckiego Nantes–Saint Nazaire.

Z kolei Krzysztof Gogol, doradca dyrektora Polskiej Żeglugi Morskiej do spraw mediów pokazuje możliwości reorientacji polskiej produkcji okrętowej.

Inżynier Janusz Jagielski z Zakładów Chemicznych POLICE SA pisze o nowym podziale pracy na światowym rynku stoczniowym i konsekwencjach tego procesu dla Polski.

Profesor **Patrick Louis**
Uniwersytet w Lyonie

Przemysł stoczniowy w Europie i we Francji

W krajach Unii Europejskiej, przemysł stoczniowy, tak wojskowy jak i cywilny, zatrudnia około 350 tysięcy osób. Jego obroty wynoszą 34 miliardy euro.

Przyszłość cywilnego sektora przemysłu stoczniowego, zagrożonego konkurencją ze strony państw azjatyckich, jest wyjątkowo trudna. W sektorze produkcji wojskowej sytuacja jest trochę lepsza, z powodu narodowych planów wyposażenia marynarki oraz dużych kompetencji stoczni europejskich. Z drugiej strony ten kapitał kompetencji jest zbyt rozproszony, a ponadto amerykańskie stocznie starają się przejąć część unijnego rynku.

Europejski przemysł stoczniowy

Reorganizacja europejskiego przemysłu stoczniowego: konkurencja azjatycka

Sytuacja europejskiego przemysłu stoczniowego w sferze produkcji cywilnej jest bardzo niepewna. Stocznie azjatyckie potwierdziły ostatnio swoją dominację, osiągając 85% zamówień na statki na rynku światowym. Konsolidacja pozycji Korei Płd., Japonii oraz w coraz większym stopniu Chin, zmusza stocznie europejskie do obrony swej pozycji, szczególnie na rynkach wyspecjalizowanych. Jednak napotykają one na trudności w planowym wykonaniu zamówień i nie są w stanie utrzymać zatrudnienia na tym samym poziomie.

Zmniejszenie zamówień determinuje reorganizację przemysłu stoczniowego

Ciągłe zmniejszanie się zamówień w stoczniach europejskiej jest tym bardziej niepokojące, że ma ono miejsce na rozwijającym się globalnym rynku stoczniowym. W 2003 roku zamówienia światowe osiągnęły rekordowy poziom 115 milionów ton. Po raz pierwszy od 30 lat budowa statków stała się opłacalna. Wzrost cen nastąpił po ciągłych spadkach, jakie miały miejsce w drugiej połowie lat 90 tych.

Źródła dzisiejszych kłopotów europejskiego przemysłu stoczniowego są dobrze znane. Stocznie nie są konkurencyjne jeśli chodzi o budowę statków o dużej pojemności, gdyż zaczęły produkować wyspecjalizowane, wymagające najnowszych technologii jednostki: statki pasażerskie, statki do badań naukowych, czy statki ratownicze, na które zapotrzebowanie ciągle spada.

Ewolucja z ograniczonymi perspektywami

Kontraktowanie statków o małej pojemności stanowi mniejszą część wszystkich zamówień. Rynek ten nie jest stabilny. Najbardziej wymownym przykładem są zamówienia na statki pasażerskie. Po zamachu z 11 września 2001 roku i zmianach, które dotknęły sektor, wyspecjalizowane w produkcji tego typu statków stocznie musiały zwolnić część pracowników, a innych wysłać na bezrobocie techniczne.

Dzisiejsze tendencje na rynku są następujące: w 2009 roku wzrosła liczba zamówień na jednostki standardowe, zaś jeśli idzie o statki wyspecjalizowane, to nadal jest ona niewielka.

Zróżnicowanie w zależności od kraju

Jeśli mówimy o kiepskiej kondycji przemysłu stoczniowego w Europie, to nie możemy nie pamiętać o jego znaczeniu dla gospodarek narodowych. Przemysł stoczniowy generuje wiele różnorodnych miejsc pracy, szczególnie w lokalnych przedsiębiorstwach, wytwarzających wyposażenie statków. Ponadto dzięki niemu nowoczesne technologie trafiają do innych gałęzi produkcji.

Sytuacja przemysłu stoczniowego jest zróżnicowana w zależności od kraju. Niemcy czy Włochy jakoś sobie radzą, ale inne państwa napotykają na więcej problemów.

Poniższa tabela przedstawia liczbę zamówień na statki w najważniejszych krajach europejskich w 2003 roku. Dane podaję w tonażu brutto (GT – gros tons) oraz w tonażu skorygowanym (CGT – compensated gross tons). Ten ostatni bierze pod uwagę czynnik pracochłonności produkcji statku i jego wyposażenia, czyli jest bardziej znaczący.

Zamówienia na statki. Stan na 31 grudnia 2003 r.

Kraj	Liczba statków	Wysokość tonażu w tysiącach CGT	Wysokość tonażu w tysiącach GT
Niemcy	86	1 778	1 988,6
Włochy	79	1 740,7	1 532,9
Hiszpania	103	657,7	574,4
Holandia	154	558,7	341,2
Finlandia	7	460,2	382,6
Dania	10	410,7	626
Francja	22	276,8	250,9
Norwegia	12	70,3	27,7
Polska	101	1 704,8	2 258,4
Chorwacja	55	1 061,4	1 378,1

Źródło: Lloyd's Register

Wpływ nowych zasad pomocy publicznej dla stoczni na działalność sektora

W 1997 roku Komisja Europejska przedstawiła regulamin modyfikujący zasady udzielania pomocy publicznej dla sektora stoczniowego. Regulamin ten przewidywał całkowite zniesienie pomocy dla przemysłu stoczniowego, co spowodowało częściowe zamknięcie niektórych stoczni i ograniczenie działalności pozostałych.

Wstrzymanie pomocy skutkowało zmniejszeniem konkurencyjności stoczni europejskich, drastycznym zwiększeniem różnicy w cenach miedzy statkami europejskimi a azjatyckimi. Początkowo niektórzy klienci byli skłonni płacić drożej za statki wybudowane w Europie, ale zwiększająca się różnica w cenach na korzyść Azji spowodowała, ze klienci musieli zrezygnować z rynku europejskiego.

Cofnięcie subwencji dla przemysłu stoczniowego w Europie miałoby sens jedynie w przypadku, gdyby wszystkie kraje działały w ten sam sposób. Komisja Europejska we wszystkich swoich raportach podkreśla fakt, że stocznie południowokoreańskie sprzedają swoje statki ze stratą, co jest możliwe dzięki otrzymywaniu subwencji od państwa.

Adaptacja europejskiej wydajności produkcyjnej

W ciągu ostatnich dziesięcioleci państwa europejskie zmniejszyły znacznie swoje zdolności produkcyjne i zatrudnieniowe w związku z nadwyżką produkcji na rynkach światowych i wzrastającą rolą przemysłu stoczniowego w Azji.

Cena, jaką zapłaciły państwa europejskie za adaptację do nowej sytuacji, była bardzo wysoka. Te koszty najlepiej ilustrują zmiany w zatrudnieniu w latach 1975–2002. W takich krajach, jak Francja, Niemcy, Holandia, Anglia, Dania czy Norwegia spadek zatrudnienia wyniósł 80 procent, zaś w Finlandii czy we Włoszech 60 procent.

Zatrudnienie w latach od 1975 oraz 2002				
	1975		2002	
	Razem	Produkcja statków	Razem	Produkcja statków
Belgia	10 245	6 586	0	0
Dania	18 900	15 300	3 360	2 820
Finlandia	18 000	17 000	6 150	6 000
Francja	40 354	24 938	6 800	5 200
Niemcy	105 988	71 598	23 300	16 800
Grecja	10 159	2 316	3 000	750
Irlandia	1 633	1 427	0	0
Włochy	36 260	21 460	13 438	9 606
Holandia	39 850	20 850	9 000	3 800
Norwegia	29 000	16 500	5 266	3 707
Portugalia	17 100	7 000	2 350	1 284
Hiszpania	47 000	27 800	7 876	6 234
Szwecja	31 500	25 000	-	-
Anglia	55 999	48 272	7 000	2 500
RAZEM	**461 988**	**306 047**	**87 540**	**58 701**

Źródło: AWES (Association of European shipbuilders and shiprepairers)

Przyklad Francji

Francja jest tym krajem europejskim, który dokonał w latach 80. najpoważniejszych zmian strukturalnych w przemyśle stoczniowym. Łączyło się to ze znacznym zmniejszeniem zatrudnienia. W 1983 roku liczba zatrudnionych w przemyśle stoczniowym wynosiła 28 874 osoby, dziesięć lat później – już tylko 6 782 osoby i ustabilizowała się na tym poziomie. Zejście poniżej tego poziomu groziłoby załamaniem produkcji.

Przemysł stoczniowy we Francji			
Rok	Budowa statków	Naprawa statków	Razem
1983	23 537	5 337	28 874
1984	21 824	5 078	26 902
1985	17 702	4 051	21 753
1986	13 694	3 724	17 418
1987	8 958	1 947	10 905
1988	6 846	1 586	8 432
1989	6 796	1 607	8 403

Przemysł stoczniowy we Francji			
Rok	Budowa statków	Naprawa statków	Razem
1990	6 572	1 885	8 457
1991	6 109	1 629	7 738
1992	6 036	1 550	7 586
1993	5 882	900	6 782
1994	5 913	863	6 776
1995	5 790	841	6 631
1996	5 705	834	6 539
1997	5 529	660	6 189
1998	5 388	694	6 082
1999	4 970	694	5 664
2000	5 493	693	6 186

Źródło: Ministerstwo Przemysłu

W przemyśle stoczniowym pozostało dzisiaj 5 spółek: **Alstom Marine,** w skład której wchodzą Chantiers de l'Atlantique i Alstom Leroux Naval, **CMN, Piriou, OCEA i Socarenam**. Do tego należy dodać wiele przedsiębiorstw zajmujących się remontami, takich jak Compagnie marseillaise de réparation (CMR) czy la Société de réparation navale et industrielle (Soreni).

Les Chantiers de l'Atlantique zajmują dominującą pozycję na rynku wewnętrznym, skupiając 90 procent obrotów całego cywilnego przemysłu stoczniowego we Francji i z tej racji mają wpływ na procesy decyzyjne.

Główne spółki francuskie w sektorze

Alstom Marine

Jest właścicielem Chantiers de l'Atlantique i Alstom Leroux Naval. Pierwsza z nich specjalizuje się w produkcji statków pasażerskich i statków o wysokiej technologii. Obroty handlowe w latach 1997–2000 wzrosły z 770 milionów euro do 1,74 miliarda euro. Jeśli chodzi o Alstom Leroux Naval, to firma ta produkuje głównie statki rybackie i, od niedawna, jachty. Jest istotnym podwykonawcą dla Chantiers de l'Atlantique.

Constructions mécaniques de Normandie

Zbudowana w 1948 roku stocznia ma siedzibę w Cherbourgu i zatrudnia 420 osób. Mając doświadczenie w budowie cieszących się uznaniem na świecie małych okrętów wojskowych, pod wpływem kryzysu w sektorze od 1998 roku zaczęła budować jachty.

Chantiers Piriou

Utworzone w 1965 roku przedsiębiorstwo na początku zajmowało się budową małych kutrów rybackich, po czym rozszerzyło gamę usług i buduje teraz wielkie statki do połowu ryb. Jego obroty osiągnęły poziom 65 milionów euro w 2003 roku. Piriou ma udziały w dwóch stoczniach zagranicznych.

OCEA

Spółka powstała w 1987 roku, specjalizuje się małych, szybkich statkach i w jachtach motorowych. Zatrudnia 240 osób. Produkuje głównie na eksport.

Socarenam

Ta zatrudniająca 160 osób spółka, zlokalizowana w Boulogne-sur-mer, buduje statki wielkości do 50 metrów.

Obroty stoczni francuskich w milionach euro

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Chantiers de l'Atlantique	768,0	786,8	1 197,8	1 740,5	1 163,0	1 505,0
Alstom Leroux Naval	20,7	83,8	127,0	127,0	93,0	59,0
ACH-Construction navale	8,1	1,4	-	-	-	-
Constructions mécaniques de Normandie	42,5	75,5	66,2	49,9	41,5	32,2
Piriou	ND	31,6	59,2	45,4	55,5	56,1
OCEA	ND	ND	ND	ND	30,4	ND
Socarenam	ND	ND	ND	ND	15,2	22,9
RAZEM	**839,3**	**979,1**	**1 450,2**	**1 962,8**	**1 398,6**	**1 675,2**

Źródło: Ministerstwo Przemysłu

Liczba zatrudnionych w stoczniach francuskich

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Chantiers de l'Atlantique	3 984	3 754	3 894	4 486	4 550	4 300	3 960
Alstom Leroux Naval	264	245	312	277	270	260	160
ACH-Construction navale	743	690	-	-	-	-	-
Constructions mécaniques de Normandie	538	824	588	532	480	430	420
Piriou	ND	175	176	198	200	200	220
OCEA	ND	ND	ND	ND	240	240	240
Socarenam	ND	ND	ND	ND	160	160	160
RAZEM	**5 529**	**5 688**	**4 970**	**5 493**	**5 900**	**5 590**	**5 160**

Źródło: Ministerstwo Przemysłu

Przyjęcie różnych strategii

Oprócz redukcji produkcji i personelu związanej ze zmniejszeniem zamówień, europejskie stocznie podejmują różne działania, by pokonać piętrzące się przed nimi trudności.

Jednym z nich jest zlecanie pracy podwykonawcom. Wiele stoczni europejskich buduje kadłuby w innych krajach: w Polsce, Rumunii, Chorwacji, Turcji, Chinach czy na Ukrainie, gdzie siła robocza jest dużo tańsza. Konsekwencją tego jest zmniejszenie zatrudnienia w stoczniach Europy Zachodniej. Niektóre zakłady zainwestowały w wysoko rozwinięte technologie. Mają sporo zamówień, jak stocznie norweskie i holenderskie, znane z innowacyjności.

Należy również wspomnieć o inicjatywie podjętej przez największe stocznie Europy Zachodniej w celu utworzenia federacji, mającej dbać o wspólny interes ekonomiczny. Utworzony w 1992 Euroyards, miał za zadanie propagowanie działań w dziedzinie badań naukowych i rozwoju, a w ramach programu Euroship miał wspólnie zarządzać zleceniami dla podwykonawców.

Wiele spółek związanych ze stoczniami pracuje zarówno dla sektora cywilnego jak i wojskowego, który jest w lepszej kondycji finansowej.

DCN i Thales

DCN jest stocznią produkującą głównie dla potrzeb wojska. Jej kapitał jest w całości państwowy. Posiada 7 zakładów przemysłowych w całej Francji. Nie brakuje jej zleceń. Eksport stanowi 5 procent jej produkcji. Zatrudnia 12 800 osób. W 2003 roku jej obroty wyniosły 1,659 miliarda euro; rok wcześniej – 1,455 miliarda.

Thales zajmuje się przede wszystkim systemami radarowymi i jest głównym wykonawcą wielu programów budowy okrętów. Świetnie funkcjonuje na rynkach brytyjskim i holenderskim. Jego obroty wyniosły w 2003 roku 2,127 miliarda euro. DCN i Thales owocnie współpracują, czego dowodem jest stworzenie wspólnej spółki „Armaris", produkującej na potrzeby wojska. Zatrudnia ona 200 osób. W 2004 roku obie firmy utworzyły kolejną spółkę, mającą zrealizować program budowy drugiego transportowca samolotów. DCN ma w niej 65 procent udziałów, Thales – 35 procent. Konsekwencją reorganizacji obu spółek-matek była redukcja zatrudnienia.

Lata 90. charakteryzowały się dużym spadkiem zamówień ze strony marynarki wojennej. DCN przeżywał wówczas bardzo poważne trudności. 6 lipca 2001 roku, rząd zadecydował, że spółka będzie pod całkowitą kontrolą państwa. Ta zmiana weszła w życie 1 czerwca 2003 roku. Został przygotowany kontrakt dla grupy na lata 2003–2008, określający zobowiązania każdej ze stron. Środki publiczne w wysokości 560 milionów euro zostały przekazane na program transformacyjny. Kończąc, należy stwierdzić, iż wyżej opisane zmiany przebiegały bezkonfliktowo, głównie dzięki konstruktywnemu dialogowi z załogą.

Profesor **Patrick Louis**
Uniwersytet w Lyonie

Przemysł stoczniowy w Nantes–Saint Nazaire

Port Saint Nazaire zmienił status z „autonomicznego" na „wielki port morski" (GPM). Państwo nadal pozostaje jego głównym akcjonariuszem, ale branże związane z naprawami oraz obsługą terminali będą w rękach prywatnych kontrahentów. Trwają prace nad strategią przedsiębiorstwa. Jej główne założenie, to powiększenie portu i jak najlepsza obsługa statków i towarów.

Przypomnijmy, że Nantes–Saint Nazaire jest największym portem atlantyckim. Przeładowuje się w nim rocznie 37,2 miliona ton towarów, z czego na transport morski przypadają 34 miliony ton, reszta zaś na transport rzeczny. W 2008 roku przeładunek zmniejszył się o 1,3 procenta. Do sierpnia 2009 roku w ośmiu największych francuskich portach odnotowano spadek o 10,9 procenta.

„Zmiana sposobu zarządzania, narzucona przez reformę z 2008 roku, musi polegać na większej reaktywności w celu dostosowania się do zmian społeczno-ekonomicznych" – stwierdził Pierre Guenant, nowy przewodniczący Rady Nadzorczej. „Przechodzimy z logiki, w której port był zarządcą jednej strefy, do logiki, w której port jest aktorem przekraczającym swoje naturalne granice. Będziemy mogli uczestniczyć w działaniach innych portów, jak również inwestować w koleje" – mówi prezes zarządu François Marendet.[1]

Dywersyfikacja głównym kierunkiem rozwoju portu

Transport kontenerowy nie jest podstawową działalnością portu. Stanowi on tylko 10 procent przeładunku, czyli 3,8 miliona ton (dane z 2008 roku). Najwięcej przeładowuje się surowców energetycznych (ropa, produkty rafinowane, gaz, węgiel). Obroty wynoszą 22,7 miliona ton.

W celu zwiększenia aktywności portu nowe inwestycje kieruje się głównie na transport kontenerowy. W 2009 roku port zainwestuje 53 miliony euro. Część tej kwoty została przyznana na mocy planu pobudzenia sektora, przygotowanego przez rząd Françoisa Fillona. Z planem tym wiązane są duże nadzieje. Port na inwestycje kontenerowe może jeszcze wydać 10 milionów euro z zeszłorocznej dotacji, której nie udało się w pełni wykorzystać.

Rok 2008 można uznać za udany. Port przeładował 150 tysięcy teu (kontenerów dwudziestostopowych), osiągając wzrost w wysokości 2,1 procenta. Oczywiście, nie można tego porównywać z mocą przeładunkową „kontenerowych gigantów", jak Rotterdam (10,8 miliona teu) ani nawet z Havrem (2,6 miliona teu). Głównym celem Saint Nazaire jest zdobycie pozycji lidera logistyki kontenerowej na Atlantyku.

Atutem Saint Nazaire jest położenie w strefie logistyki Loire Estuaire (2LE), pozwalającej na wykorzystywanie transportu morskiego, rzecznego, kolejowego, drogowego i powietrznego.

1 Raport z pierwszego spotkania Rady Nadzorczej w Nantes. Opublikowany w „Mer et marine", 9/01/2009

Transport

Morski: łatwy dostęp do portu, dostosowanego do każdego rodzaju transportu, z ułatwionym odbiorem kontenerów typu Fret. W porcie działa trzech armatorów. Port zainicjował projekt budowy autostrady między Montoir i Bilbao.

Rzeczny: ten typ transportu zdynamizuje cześć przedportową, stymulując rozwój aktywności na Loarze. Siec rzeczna jest na razie wykorzystywana przez Airbusa na odcinku między fabrykami w Nantes i Montoir.

Kolejowy: infrastruktura kolejowa nie jest w pełni wykorzystywana. Port będzie miał 48 kilometrów szyn kolejowych.

Lotniczy: obecność portu na zapleczu strefy lotniczej jest ważnym elementem przyszłego rozwoju strefy. Założeniem jest dynamiczny rozwój odpowiednich rozwiązań związanych z transportem morskim i lotniczym. Za wzór może służyć Montoir w Bretanii.

Transport drogowy jest odpowiednio rozwinięty.

Działalność generowana przez stocznie i jej wpływ na lokalną gospodarkę

Wokół portu powstało wiele przedsiębiorstw. 120 firm zatrudnia 6 800 pracowników i generuje każdego roku zysk wynoszący ponad miliard euro. 6 osób na 10 pracuje w przemyśle związanym z portem. Działalność gospodarcza związana z portem uzasadnia jego rozwój.

Państwo weszło w działającą w porcie spółkę STX z udziałami w wysokości 33,34 procenta. Udział ten pozwala mieć wpływ na strategiczne decyzje grupy.

Stocznia Saint-Nazaire niepokoi się o przyszłość[2]

W stoczni Saint-Nazaire, pracuje przy budowie statków kilkuset polskich spawaczy. Są oni wysoko wykwalifikowani, bardzo dobrze pracują i dostosowują się do panujących warunków. Są zadowoleni, bo zarabiają więcej niż w Polsce. Francuski pracodawca też jest zadowolony, bo podatek płacony jest w Polsce...

W okolicach Saint-Nazaire liczba bezrobotnych wzrosła między kwietniem 2008 roku i kwietniem tego roku do 36,5 procenta. Najgorzej jest w grupie wiekowej do 25 lat: bezrobocie sięga w niej 65 procent.

Co należy zatem zrobić, by zapewnić przemysłowi stoczniowemu we Francji i w Europie stały rozwój? Przede wszystkim stworzyć warunki zrównoważonej konkurencji zarówno na poziomie krajowym jak i międzynarodowym, przeciwstawiając się praktykom nieuczciwej konkurencji. Komisja Europejska działa w tym kierunku. W 2002 wniosła skargę przeciwko Korei Południowej. Próbuje też OCDE. Do tych działań powinny włączyć się wszystkie kraje i z determinacją bronić swoich praw. To dotyczy również Polski, która jest na drugim miejscu w Europie, jeśli chodzi o przemysł stoczniowy.

2 „Actu France Soir", 9/07/2009

Krzysztof Gogol

DORADCA DYREKTORA POLSKIEJ ŻEGLUGI MORSKIEJ
DO SPRAW MEDIÓW

Przyszłość światowej żeglugi i szanse przemysłu stoczniowego

Transport morski jest i pozostanie jeszcze przez wiele lat najtańszym, najbardziej ekonomicznym narzędziem służącym do obsługi handlu światowego. Co roku przez morza i oceany przewożonych jest około 800 milionów ton rudy żelaza i tyle samo węgla. W 2011 roku światowy transport morski tylko w sektorze ładunków suchych przewiezie ponad 4 miliardy ton towarów. Do tego trzeba oczywiście dodać surowce energetyczne, takie jak ropa naftowa i gaz, ogromne ilości drobnicy, a także towary przewożone w kontenerach.

Do przewozu tej kolosalnej masy surowców i towarów służy około 30 tysięcy statków towarowych o łącznej nośności ponad miliarda dwustu milionów ton (dane z września 2009 roku). Jednostki te podzielone są na poszczególne grupy tonażowe, wśród których dominują masowce (7131 statków o łącznej nośności 441 milionów ton), tankowce (5238 jednostek o łącznej nośności 432 milionów ton) oraz kontenerowce (4801 statków o łącznej zdolności przewozowej 12 milionów 738 tysięcy teu [kontenerów dwudziestostopowych]).

Handel morski to zatem podstawowy element handlu światowego, bez którego nie byłoby możliwe prowadzenie przez poszczególne państwa – także i te, nie mające dostępu do morza – jakiejkolwiek działalności gospodarczej. Transport za pomocą statków jest także najbardziej bezpieczną i ekologiczną formą przewozu towarów, a działalność ONZ-owskiej Międzynarodowej Organizacji Morza (International Maritime Organisation – IMO), która jest odpowiedzialna za ustalanie przepisów dotyczących bezpieczeństwa i ochrony środowiska w żegludze, jest wzorem, który stara się naśladować także Komisja Europejska.

Hossa rynkowa lat 2004–2008

Kiedy pod koniec 2003, po długim i wyniszczającym kryzysie, światowa żegluga weszła w cykl wzrostu, nikt nie przypuszczał, że już wkrótce na międzynarodowym rynku przewozów morskich zapanuje hossa, jakiej do tej pory nie widziano. Do tej pory cykle wzrostu i spadku indeksów frachtowych, w tym indeksu Baltic Dry Index (BDI) – podstawowego, dla przewozów masowych – były w miarę stałe i powtarzalne: po 3 – 4 latach hossy przychodziła bessa, trwająca mniej więcej tyle samo, a po zakończeniu jednego cyklu, następował kolejny. Tym razem było jednak inaczej. Czynnikiem, który zakłócił dotychczasowy „porządek natury" była gospodarka chińska, wchodząca właśnie w erę gwałtownego rozwoju, w ramach przygotowań do pełnienia przez państwo Środka roli gospodarza Igrzysk Olimpijskich 2008.

Aby stworzyć potężną infrastrukturę, Chińczycy potrzebowali ogromnej ilości stali. W tym celu, jak grzyby po deszczu, zaczęły powstawać stalownie, a na potrzeby ich produkcji rozpoczęto ogromny, liczony w setkach milionów ton rocznie, import rudy żelaza. Czołowym dostawcą rudy dla Chin stała się Australia, gdzie przemysł wydobywczy tego surowca skupiony jest głównie w rękach dwóch firm : BHP Billiton oraz Rio Tinto. Jednak nawet Australia – czołowy eksporter rudy żelaza na świecie – nie była w stanie zaspokoić potrzeb

chińskich stalowni. Rozpoczęto więc sprowadzanie rudy z innych źródeł, przede wszystkim z Brazylii, gdzie wydobycie i sprzedaż surowca prowadzi największy globalny producent rudy żelaza – firma Vale. Znaczne wydłużenie tras przewozowych surowca spowodowało gwałtowne zmniejszenie liczby dużych masowców dostępnych na wolnym (tak zwanym spotowym) rynku. Największymi wygranymi, jeśli chodzi o wysokość stawek przewozowych, stali się zwłaszcza armatorzy statków typu cape-size, czyli największych masowców o nośności ponad 80.000 dwt. Ogromne zaangażowanie cape-size'ów w przewozy do Chin przełożyło się oczywiście także na wzrost stawek frachtowych dla mniejszych masowców typu panamax (60 000 – 80 000 dwt) oraz handy-size (15 000 – 55 000 dwt).

Hossa rynkowa nie ominęła innych sektorów przewozowych. Koszt czarterowania tankowców, ze względu na gwałtownie rosnące zapotrzebowanie na ropę naftową i jej cenę, osiągającą poziom 150 dolarów za baryłkę, wzrósł niebotycznie. Także kontenerowce skorzystały na ogromnym światowym ożywieniu gospodarczym. Apogeum hossy przyszło w maju 2008 roku, kiedy to indeks BDI wskazywał niewyobrażalny dotąd poziom 11 tysięcy punktów, a dzień wynajęcia statku typu cape-size na trasie z Brazylii do Chin, sięgał 200 000 dolarów. Doszło do kuriozalnej sytuacji, w której za oceaniczny przewóz rudy trzeba było płacić więcej niż za sam surowiec.

W świecie żeglugowym nie istnieje pojęcie „bogaty armator". Kiedy tylko w kasie firmy żeglugowej (rozsądnie zarządzanej) pojawiają się pieniądze, są one natychmiast przeznaczane na inwestycje. Nic więc dziwnego, że w 2007 i w pierwszej połowie 2008 roku, armatorzy, korzystając z zarobionych pieniędzy, rozpoczęli masowe podpisywanie nowych kontraktów stoczniowych. Dla większości stoczni produkcyjnych na świecie rozpoczął się „złoty" okres. Armatorom, chcącym zmaksymalizować zyski, zależało na jak najszybszym wprowadzeniu nowego tonażu do eksploatacji. Gotowi byli więc płacić więcej niż zwykle, jeśli tylko stocznia godziła się na szybkie wywiązanie się z zadania. Najlepsze zakłady błyskawicznie wypełniły swoje portfele zamówień. Polska Żegluga Morska, która w 2007 roku przystąpiła do rozmów ze znaną z wysokiej jakości produkcji japońską stocznią Tsuneishi na temat budowy nowoczesnych, oszczędnych masowców typu kamsarmax (82 000 dwt), otrzymała propozycję ustawienia się w długiej kolejce klientów i odbioru jednostek… dopiero w 2012 roku. Jednak niekwestionowanym liderem pod względem liczby zakontraktowanych statków okazały się stocznie chińskie, mające dostęp do taniej stali i równie taniej siły roboczej. Zapotrzebowanie na budowę statków w Chinach stało się tak duże, że zaczęły tam masowo powstawać niewielkie lokalne stocznie, finansowane przez miejscowe społeczności i określane jako „greenfield", czyli „powstałe w szczerym polu".

Ale nie tylko stocznie azjatyckie korzystały ze światowego boomu w żegludze. W Europie – pomimo znacznie droższej stali, a więc i wyższej ceny statków – armatorzy chętnie zamawiali określone typy jednostek, na przykład kontenerowce. Głównymi klientami europejskich stoczni stali się zwłaszcza armatorzy niemieccy. Spore zamówienia na kontenerowce złożył we własnej stoczni Odense duński Maersk – światowy lider w przewozach kontenerów. Co więcej, z powodu dużej podaży ładunków, znacznie zwiększyła się sama wielkość statków, a popularne w poprzednich latach jednostki, mogące przewozić do 2 tysięcy kontenerów, zostały zastąpione przez giganty o zdolności przewozowej 6 tysięcy teu. Z innych typów statków, które zamawiano w ostatnich latach na naszym kontynencie, wymienić można duże cruisery, chemikaliowce, samochodowce czy jednostki typu off-shore, służące między innymi do obsługi platform wiertniczych. W portfelach niektórych stoczni znalazły się także okręty dla marynarki wojennej.

Z powodu długiego oczekiwania na nowe statki i praktycznie braku możliwości zakupów na rynku jednostek używanych (ich cena znacznie przekraczała cenę statków nowych), armatorzy decydowali się na maksymalne wydłużenie wieku eksploatowanej floty. A to z kolei wiązało się z koniecznością kompleksowych remontów naj-

starszych statków. Korzystały na tym stocznie remontowe, w tym znane na całym świecie z wysokiej jakości prac polskie zakłady. Duży popyt na usługi remontowe powodował, iż na przykład w Szczecińskiej Stoczni Remontowej „Gryfia" czy Gdańskiej Stoczni „Remontowa" na wejście na dok czekało się nawet pół roku. GSR miała tyle zleceń, iż wynajmowała dok od Stoczni Gdynia.

Z powodu kolosalnego popytu na statki i usługi remontowe w 2007 i 2008 roku, mieliśmy do czynienia ze zjawiskiem „rynku stoczniowego" (w odróżnieniu od „rynku armatorów"). To stocznie dyktowały terminy wykonywania zleceń oraz ceny statków, a armatorzy milcząco przyjmowali te propozycje. Sytuacja ta miała diametralnie zmienić się już jesienią 2008 roku.

Załamanie się rynku

Kiedy we wrześniu 2008 roku upadek banku Lehman Brothers zapoczątkował ogólnoświatowy kryzys finansowy, większość armatorów nie spodziewała się, iż fakt ten będzie miał tak głęboki wpływ na morskie przewozy i wysokość stawek frachtowych. Oczywiście firmy żeglugowe, bazując na długoterminowych analizach, były przygotowane na kryzys. Spodziewano się jednak, że stawki przewozowe spadną najwyżej o 30–40 procent. Jednak już w grudniu 2008 roku indeks BDI spadł z 11 000 punktów, notowanych w maju 2008 roku, do zaledwie 663 jednostek. Oznaczało to spadek opłacalności przewozów w okresie zaledwie kilku miesięcy aż o 95 procent. Statki typu cape-size, które w maju 2008 roku zarabiały dziennie około 200 tysięcy dolarów, w grudniu tego samego roku musiały zadawalać się stawkami nie przekraczającymi 10 tysięcy dolarów. W większości sektorów tonażowych wpływy z przewozów nie pokrywały kosztów eksploatacji statków. Rozpoczęło się więc, nie widziane od lat, zjawisko odstawiania jednostek na tak zwane lay–up'y, czyli przymusowe postoje. Wielu operatorów, zwłaszcza masowców, miało podpisane w „dobrych czasach" długoterminowe kontrakty czarterowe, w których godzili się płacić właścicielom statków dzienne stawki w wysokości około 80 tysięcy dolarów. Ale kiedy nadszedł kryzys, operatorzy za transport towarów tymi statkami mogli otrzymać od swoich klientów zaledwie kilka tysięcy dolarów dziennie. Rozpoczęły się więc pierwsze bankructwa, między innymi dużej ukraińskiej firm Industrial Carriers, czy równie znaczącej brytyjskiej kompanii Britannia Bulk Holdings. Armatorów pogrążał nie tylko bardzo słaby rynek, ale również posiadane w swoim portfelu ryzykowne instrumenty finansowo-handlowe w stylu Forward Freight Agreements (FFA's).

Kryzys finansowy w sektorze bankowym musiał mieć bezpośredni wpływ na przewozy morskie, bowiem aż 90 procent wszystkich towarów transportowanych przez statki kupuje się na kredyt. Pozbawienie finansowania oznacza brak możliwości zakupu surowców i towarów. Przykładem są chociażby Zakłady Chemiczne Police. W związku z kryzysem i przedłużającym się oczekiwaniem na kredyt, firma ta od dłuższego czasu nie sprowadza surowców niezbędnych do produkcji nawozów. W rezultacie Polska Żegluga Morska, która w poprzednich latach przewoziła dla Polic z portów północnoafrykańskich nawet milion ton fosforytów rocznie, w ciągu całego ostatniego roku przewiozła zaledwie kilkadziesiąt tysięcy ton tego surowca. Podobne kłopoty ma wiele firm na świecie, co skutkuje chociażby brakiem możliwości podpisywania z armatorami stałych, korzystnych dla obu stron, długoterminowych kontraktów przewozowych.

Jednak dzięki wciąż żywiołowo rozwijającej się gospodarce chińskiej, wspomaganej kolejnymi „pakietami stymulującymi", masowce wciąż mają co wozić. W pierwszym półroczu tego roku przez morza i oceany przewieziono już 600 milionów ton rudy żelaza. Aż trzy czwarte zleceń na morski transport tego surowca pochodziło właśnie z Chin. Kraj ten ma także 19 procentowy udziału w przewożonym drogą morską światowym handlu węglem. Dzięki znacznemu zaangażowaniu światowego tonażu (głównie statków typu cape-size i panamax) w transport surowców do Państwa Środka, powstała szansa na zapełnienie ładowni mniejszych masowców typu handy-size, pływających na przykład na liniach transatlantyckich oraz europejskich. Armatorzy tych statków oceniają opłacal-

ność przewozów jako „niską, ale stabilną". Dla przykładu, dzienny koszt eksploatacji masowca typu handy-size oscyluje w granicach 5–7 tysięcy USD. Natomiast średnia stawka czarterowa dla tego rodzaju jednostek kształtowała się do września tego roku na poziomie około 10 tysięcy dolarów. Opłacalność ulega dodatkowemu zmniejszeniu, jeśli statek wciąż musi pracować na spłatę kredytu otrzymanego na jego budowę.

Chińczycy nie są jednak w stanie pomóc innemu sektorowi tonażowemu, znacznie bardziej dotkniętemu przez kryzys niż masowce, a mianowicie kontenerowcom. Spadek przewozów kontenerów, sięgający 20 – 30 procent (r/r) na podstawowych trasach, a więc z Azji do portów zachodniego wybrzeża USA oraz do Europy, spowodował drastyczne zmniejszenie popytu na kontenerowce, a tym samym spadek stawek frachtowych. Zdesperowani armatorzy, aby ograniczyć straty, odstawiają statki na lay-up'y. We wrześniu 2009 roku na przymusowych postojach stało już ponad 500 różnej wielkości kontenerowców, co stanowi około 13 procent światowego potencjału przewozowego w tym sektorze. O głębokości zapaści najbardziej przekonują liczby: największy światowy armator kontenerowców, duńska firma Maersk (a ściślej jej część żeglugowa, odpowiedzialna za eksploatację 548 statków), zanotowała w pierwszym półroczu tego roku miliard dolarów strat, a prognozy na cały 2009 rok mówią o kosmicznej wręcz kwocie dwóch miliardów dolarów pod kreską. Niewiele lepiej radzi sobie niemiecki gigant przewozów kontenerowych – firma Hapag-Lloyd, która w pierwszych sześciu miesiącach 2009 roku zanotowała straty w wysokości 630 milionów dolarów, czy też francuski CMA CGM ze stratami rzędu 515 milionów dolarów.

Fatalnie radzą sobie także i inne sektory przewozowe. W sektorze tankowców statki typu VLCC (Very Large Crude Carrier) o nośności 150 – 320 tysięcy dwt można było wyczarterować latem za żenująco niską kwotę 5 tysięcy dolarów za dobę. Rok wcześniej czarter ten kosztował dziesięć razy więcej. Sektorowi temu nie pomaga nawet fakt, iż tankowce są obecnie najczęstszymi klientami stoczni złomowych. Podobnie źle się dzieje w sektorze samochodowców. Po załamaniu się światowego przemysłu motoryzacyjnego sektor ten ma najwyższy procent statków odstawionych na przymusowe postoje. We wrześniu 2009 roku na lay-up'ach stało aż 107 z 744 eksploatowanych samochodowców (czyli 14,5 procenta całej floty). Trudno się zresztą temu dziwić, gdyż przewóz samochodów w najważniejszej dla tego przemysłu relacji między portami Północnej Ameryki i Azji, spadł między lutym a czerwcem tego roku aż o połowę.

Kryzys dociera do stoczni

W chwili wybuchu ogólnoświatowego kryzysu nastąpiło gwałtowne zahamowanie kontraktowania statków w stoczniach produkcyjnych. W 2007 roku zamówiono łącznie 4746 statków, a w roku następnym już tylko 2127 jednostek. Daje to pięćdziesięciopięcioprocentowy spadek zamówień. W poszczególnych grupach tonażowych zamówienia złożone w 2008 roku wyglądały następująco:

- masowce – zamówiono 924 jednostki (w porównaniu z 1853 zakontraktowanymi w 2007 roku, spadek o 50 procent);
- kontenerowce – zamówiono 184 statki (wobec 547 zakontraktowanych w 2007 roku, spadek o dwie trzecie);
- zbiornikowce LNG – zamówiono 15 jednostek (w 2007 roku 25, spadek o 40 proc.).

Największy spadek zamówień zanotowano jednak w grupie off–shore; liczba zamówień zmniejszyła się z 528 do 186.

Znacznie mniej zamówiono również statków pasażerskich i cruiserów: w 2007 roku zakontraktowano ich 50, natomiast w 2008 roku tylko 20. Stosunkowo najmniejszy spadek zamówień dotyczył tankowców. W 2007 roku zamówiono 315 takich jednostek, rok później – 232. Jest to spowodowane tym, iż trwa wymiana zbiornikowców jednokadłubowych na dwukadłubowe, narzucona przez konwencję MARPOL.

Obecny rok jest wręcz tragiczny, jeśli chodzi o nowe zamówienia stoczniowe. Do września zakontraktowano na całym świecie 96 masowców (o 87 proc. mniej niż w zeszłym roku), 29 tankowców (spadek o 84 proc.), 25 drobnicowców (spadek o 87 proc.), 32 statki typu off–shore (spadek o 82 proc.) 15 chemikaliowców i specjalistycznych tankowców (spadek o 89 proc.). Zakontraktowano także zaledwie 5 małych kontenerowców, 7 promów pasażerskich i jeden ro–rowiec. Ponad 90 procent wszystkich zleceń otrzymały stocznie dalekowschodnie.

Głównymi przyczynami tak znaczących spadków w zamówieniach stoczniowych są: brak podaży ładunków, niskie stawki frachtowe oraz ogromne problemy armatorów z dostępem do kredytów. Ten ostatni element może spowodować, że z zamówionych 9600 statków różnych typów, stocznie, z których większość teoretycznie ma co robić do 2012 roku, wyprodukują mniej niż połowę jednostek. Szczególnie zagrożony jest sektor kontenerowców oraz masowców. Jak twierdzi Chris Wiernicki, prezes American Bureau of Shipping, czołowego światowego towarzystwa klasyfikacyjnego, do dzisiaj z portfeli zamówień zniknęły już 32 procenty wcześniej zakontraktowanych statków do przewozów masowych. A to jest, na dobrą sprawę, dopiero początek procesu rezygnowania z kontaktów. Wiele jednostek „wyparowało", bo zniknęły także stocznie, które miały je wyprodukować. Chodzi zwłaszcza o tak zwane „greenfield shipyards", które szybko powstawały w okresie hossy żeglugowej i jeszcze szybciej zakończyły swoją działalność w czasie kryzysu.

Żegluga przesuwa się na Wschód

Duża część statków, z których zrezygnowali armatorzy zachodni, jednak powstanie. Przejmą je armatorzy azjatyccy. Jest to przejaw generalnego trendu, z jakim mamy do czynienia w światowym shippingu, czyli przenoszenia globalnego handlu i żeglugi na Daleki Wschód. Jeszcze nie zdążyliśmy przyzwyczaić się do myśli, iż stocznie koreańskie, chińskie i japońskie całkowicie zdominowały światowy przemysł okrętowy, a już analitycy wieszczą przesunięcie kolejnych związanych z działalnością żeglugową sektorów do krajów azjatyckich.

Dyrektor zarządzający czołowego światowego biura analiz żeglugowych, firmy Clarkson Research Services Martin Stopford, uważa, że jest to zjawisko nieuniknione. Przesunięcie dominacji w żegludze z rejonu północnoatlantyckiego do Azji, a zwłaszcza do Chin, odzwierciedla zjawisko podobnego przesunięcia całej światowej siły ekonomicznej z zachodu na wschód, a obecny kryzys jedynie przyspieszył ten trend. – Jeszcze dwadzieścia lat temu świat północnoatlantycki, czyli Ameryka Północna i Europa, był źródłem wszelkiej aktywności, poczynając od produkcji okrętowej aż do finansowania żeglugi. W ciągu ostatnich trzech lat, zmieniło się to całkowicie" – twierdzi Stopford na łamach branżowego czasopisma „Lloyd's List".

I rzeczywiście, aktualnie nie tylko przemysł stoczniowy i handel skoncentrowany jest w Azji, ale również sam kapitał, finansujący budowę statków. Warto bowiem zauważyć, że trzy czołowe banki zaangażowane w finansowanie przemysłu okrętowego znajdują się właśnie w Chinach. Do Azji przenoszą się również z produkcją wykonawcy silników i wyposażenia statkowego, czego przykładem jest fiński producent Wartsila. Część z tego procesu budowania potencjału żeglugowego na Dalekim Wschodzie kosztem Europy odbywa się poza oficjalnym teatrem wydarzeń. Według danych o transakcjach z ostatnich miesięcy, wiele statków, na przykład greckich masowców, trafiło z rynku sprzedaży jednostek używanych do rąk chińskich armatorów. Banki chińskie bez żadnych zahamowań finansują w rodzimych stoczniach budowę statków, których produkcji zrzekli się – z powodu braku wsparcia ze strony zachodnich instytucji finansowych – armatorzy z Europy czy Ameryki Północnej. Co więcej, aby stocznie nie zrezygnowały z produkcji tych statków, lub nie sprzedały ich po zaniżonych cenach Europejczykom, jednostki te zostaną objęte dodatkowymi dopłatami. W Chinach banki zaproponowały państwowym stoczniom dotacje w wysokości 17 procent wartości statków, a rząd Korei Południowej przyznał swoim stoczniom ponad 18 miliardów

dolarów w postaci gwarancji bankowych lub bezpośrednich dotacji.

Europa w odwrocie?

Wszystko więc wskazuje na to, że Europa na stałe straci pozycję producenta większości typów statków. Symbolicznym wydarzeniem potwierdzającym takie prognozy był upadek w lecie tego roku liczącej 90 lat stoczni Odense. Zakład ten miał wszystko, co było potrzebne do produkcji statków: był nowoczesny, posiadał znakomitą kadrę zarządzającą i pracowników, którzy potrafili budować nawet najbardziej skomplikowane statki (tutaj powstał między innymi największy kontenerowiec na świecie). A jednak właściciele stoczni skapitulowali przed konkurencją ze wschodu i obecnie tworzą na terenie Odense… park technologiczny.

Nie oznacza to jednak, że w Europie nie można już budować statków. Z pewnością na naszym kontynencie, w tym w Polsce, straciła sens ekonomiczny budowa prostszych jednostek: masowców, tankowców czy kontenerowców. Azjaci świetnie opanowali technologię konstrukcji tych statków. Budowane dziś w Chinach jednostki tego typu nie różnią się pod względem jakości od wyprodukowanych w Europie.

Wątpliwe jest również, aby stocznie europejskie mogły specjalizować się w zbiornikowcach LNG, gdyż technologia ich produkcji również została – nieco beztrosko – sprzedana przez Europejczyków na Daleki Wschód. Pamiętać też należy, że rynek tankowców LNG jest bardzo hermetyczny. Dziś po morzach pływa zaledwie 327 tego rodzaju statków, a w tym roku nie zlecono na całym świecie budowy ani jednego nowego zbiornikowca LNG. Przyczyna tego jest prosta: statki te, ze względu na cenę (jednostka o pojemności 160 tys. m^3 kosztowała we wrześniu bieżącego roku 220 milionów dolarów), budowane są prawie wyłącznie w ramach wieloletnich kontraktów, zawieranych w związku z otwarciem nowych terminali dostawczych lub odbiorczych. A tych jest jak na lekarstwo. Jeszcze w czerwcu tego roku, z powodu opóźnienia w rozpoczęciu eksploatacji złóż w katarskim szybie Rasgastrain 6 oraz indonezyjskim terminalu Tangghun, ze wspomnianych ponad 300 zbiornikowców LNG aż 70 nie miało czego przewozić. W większości były to statki nowe. Rasgastrain ruszył wreszcie w sierpniu i korzysta z usług 27 gazowców.

Generalnie, jak twierdzą analitycy, w najbliższych latach będziemy mieli do czynienia, z jednej strony z nadpodażą zbiornikowców LNG, z drugiej zaś – z dużą niepewnością na rynku podaży i popytu LNG. A zatem, jeśli nawet budowa w Polsce, czy jakiejkolwiek stoczni europejskiej, gazowców byłaby wciąż opłacalna, to z pewnością ten typ statków nie może być podstawą stałej i planowanej w dłuższej perspektywie działalności stoczni.

Rozwój rynku energetycznego

Krajem, który bardzo „szumnie" zapowiada przyszłą mocną ekspansję na rynku surowców energetycznych i związany z tym rozwój floty, jest Rosja. W marcu tego roku rozpoczęła się eksploatacja złóż na Morzu Ochockim w ramach projektu zwanego Sachalin II. Projekt ten powstawał w bólach od 1994 roku, głównie ze względu na niezwykle trudne arktyczne warunki panujące w tym miejscu. Do tej pory na jego budowę wydano 20 miliardów dolarów. Po uzyskaniu pełnej gotowości, co roku ma popłynąć rurociągami do portu Prigorodnoje w Zatoce Anińskiej 9,6 miliona ton gazu naturalnego.

Głównymi odbiorcami gazu z Sachalina II będą Japonia, Korea i Meksyk. Ale firma Gazprom, główny udziałowiec złóż, zapowiada jeszcze bardziej ambitną inwestycję na rynku LNG – projekt zwany Sztokman. Na ogromnych złożach leżących na Morzu Barentsa, już za kręgiem polarnym, w ekstremalnych warunkach, ma powstać baza wydobywcza, składająca się z trzech platform, rurociągu o długości 500 kilometrów oraz terminalu załadunku na statki w porcie w Murmańsku. Budowa pierwszego szybu na złożach Sztokman ma być zakończona w 2013 roku, a roczne wydobycie gazu ma osiągnąć poziom 23,7 miliarda m^3 gazu. Drugi szyb ma powstać w 2016 roku, a trze-

ci w 2020 roku. Docelowe roczne wydobycie planuje się na poziomie 71 miliardów m^3. To właśnie z tych złóż ma w przyszłości popłynąć gaz do Europy Zachodniej gazociągiem Nord Stream.

Według danych Gazpromu na potrzeby projektu Sztorman oraz innych inwestycji szelfowych (między innymi na Morzu Peczorskim), w najbliższych latach Rosjanie chcą zbudować 70 platform, 14 pływających szybów wydobywczych, 60 tankowców 23 gazowce LNG oraz 150 jednostek typu off–shore. Łączna wartość tej floty ma przekroczyć 300 miliardów dolarów. Nie wiadomo, komu zostaną zlecone te inwestycje. Rosja uważa, że poradzi sobie z tym sama. W tym celu rozbudowuje dużą stocznię Siewiernaja w Sankt Petersburgu i planuje kolejne dwie – w Primorsku oraz w Kronsztadzie. Ten ostatni zakład ma powstać na terenie obecnie funkcjonującej Stoczni Admiralicji.

Fachowcy z branży mają jednak wątpliwości, czy Rosjanom uda się skupić na tak niewielkim terenie ogromną liczbę wykwalifikowanych pracowników, którzy budowaliby tak skomplikowane statki. Poza tym Rosja w ostatnich latach budowała na swoim terytorium przede wszystkim okręty wojenne i nie ma doświadczenia w produkcji tankowców LNG czy statków typu off–shore. Prawdopodobnie więc budowa gazowców zlecona zostanie Koreańczykom, z którymi Rosjanie już współpracują przy projekcie Sachalin II. Pozostaje jednak jeszcze kwestia budowy ogromnej floty jednostek off–shore oraz elementów instalacji wydobywczych. Rosjanie mogliby zatem w sposób naturalny stać się inwestorami w stoczniach w Szczecinie i Gdyni, których pracownicy bez trudu podołaliby planowanym skomplikowanym zleceniom. Do tego rodzaju współpracy potrzebna jest jednak wola polityczna. Udało się to Niemcom, którzy właśnie osobom powiązanym z Gazpromem sprzedali swoje upadłe stocznie w Wismarze i Warnemande.

Jeśli nie Rosjanie, to kto? Być może powinniśmy szukać porozumienia z Brazylijczykami. W związku z niedawnym odkryciem przez brazylijskiego potentata paliwowego Petrobras ogromnych złóż ropy naftowej i gazu ziemnego na własnym szelfie, Brazylia zamierza poczynić bardzo duże inwestycje, by móc z nich korzystać. Planowana jest więc budowa 23 platform wydobywczych, ośmiu platform do składowania i załadunku paliwa, 28 szybów wiertniczych, 68 tankowców oraz 146 statków typu off–shore. Brazylia posiada własne stocznie, ale mają one obecnie pełne portfele zamówień: w latach 2007–2008 zlecono im budowę 119 statków. Planuje się więc stworzenie ośmiu nowych stoczni, które łącznie miałyby zatrudniać 25 tysięcy pracowników. Dlaczego jednak nie zbudować tych statków w Polsce? Koszt produkcji okrętowej w obu krajach jest zbliżony.

Obiecujący sektor off–shore

Rzeczywiście, z wielu grup statków, o których tu mówiliśmy, jednostki typu off–shore są idealnymi kandydatami do tego, aby stać się wizytówką polskich stoczni. I to praktycznie od zaraz, ponieważ na świecie popyt na ten tonaż wciąż rośnie (jak chociażby wynika z podanych powyżej przykładów). Należy pamiętać, że po licznych zamówieniach armatorów w latach 2007–2008, praktycznie każdy z podstawowych sektorów (masowce, kontenerowce, tankowce) będzie przez kolejne lata cierpiał na dużą nadpodaż, a zamówienia stoczniowe na te statki popłyną wartkim strumieniem prawdopodobnie nie wcześniej, niż w 2013 roku.

Statki typu off–shore stanowią bardzo dużą grupę różnorodnych jednostek wykorzystywanych do obsługi konstrukcji umieszczanych z dala od brzegu, na przykład platform wiertniczych. Do najbardziej typowych jednostek należą statki przeznaczone do transportu ciężkich konstrukcji, zaopatrzeniowce, statki wykorzystywane do prowadzenia prac podwodnych czy kładzenia na dnie morza kabli bądź rurociągów. Wiele z nich to konstrukcje bardzo skomplikowane, z częścią dodaną – w stosunku do kadłuba – o znacznej wartości. To właśnie w okrętownictwie typu off–shore wprowadza się najwięcej różnego rodzaju nowatorskich rozwiązań, dotyczących na przykład kształtu kadłuba czy supermocnych silni-

ków. Są to więc jednostki niewielkie, ale zazwyczaj bardzo kosztowne w produkcji, a zatem i drogie.

Obecnie na rynku globalnym funkcjonuje 1230 statków typu off–shore, jednak przynajmniej 300 z nich będzie musiało, ze względu na swój przekraczający 30 lat wiek, zostać wycofanych z eksploatacji. Jak wynika z dwóch niezależnych analiz – przeprowadzonych przez firmy badające ten segment żeglugi: Infield Systems oraz Carnagie – przez najbliższe trzy lata popyt na te jednostki będzie przewyższał ich podaż. Szczególnie dużym zainteresowaniem statki typu off–shore cieszą się wśród Norwegów, którzy eksploatują złoża gazu i ropy naftowej na Morzu Północnym. Podobnie jak Rosjanie, Norwegowie przekraczają kolejne bariery geograficzne, a projekt Snohvit (Biały Śnieg) – najdalej na północ wysunięta baza wydobywcza, która rozpoczęła swoją działalność w kwietniu 2008 roku – jest na prawdę arcytrudną inwestycją. Nieustanny popyt na jednostki off–shore występuje od lat ze strony firmy wydobywczych, eksploatujących złoża w rejonie Afryki Zachodniej.

Statki typu off–shore obsługują jednak nie tylko platformy wiertnicze i instalacje związane z wydobyciem złóż na szelfie. Jednostki te są również konieczne do budowy i obsługi morskich farm wiatrowych. Jest to stosunkowo nowa i wciąż mało rozpowszechniona gałąź energetyki, ale rokuje ona duże nadzieje w państwach Unii Europejskiej, w związku z koniecznością zwiększenia udziału „zielonej" technologii w produkcji energii. Plany są niezwykle ambitne. Obecnie morskie farmy wiatrowe mają zaledwie dwuprocentowy udział w całkowitym potencjale energii odnawialnej w Europie. Jednak wszyscy są zgodni, że w kolejnych latach w wykorzystywaniu szelfu morskiego do instalacji farm wiatrowych nastąpi prawdziwa rewolucja. Jak twierdzi brytyjskie biuro konsultingowe Douglas–Westwood, tylko w ciągu najbliższych pięciu lat wydatki na budowę nowych morskich farm wiatrowych w Europie przekroczą 16 miliardów USD. Większość tej kwoty pochłoną projekty brytyjskie, 15 procent wydadzą Niemcy, a 10 procent Duńczycy. Wszystkie te farmy będą wymagały obsługi ze strony dużej floty statków typu off–shore.

Ekologiczne statki

Stocznie polskie z powodzeniem mogłyby zająć inną niszę w przemyśle okrętowym – niszę najnowszych technologii związanych z ekologią. Obecnie Międzynarodowa Organizacja Morza oraz Komisja Europejska wymusza na armatorach coraz ostrzejsze kryteria związane z ochroną środowiska. Dotąd wszystkie poprawki Konwencji MARPOL dotyczyły jedynie tego, co statki zrzucają do wody, a więc ścieków i śmieci. W najnowszym, szóstym aneksie do konwencji, zajęto się tym, co światowa flota wypuszcza w powietrze. Nowe przepisy utworzyły tak zwane strefy SECA (Sulphur Emission Control Area). Od maja 2006 roku jest nią cały Bałtyk, a od listopada 2007 także Morze Północne i Kanał La Manche. Armatorzy muszą używać w tych strefach paliwa o zmniejszonej do 1,5 procenta zawartości siarki. Kolejne lata przyniosą pod tym względem dalsze zaostrzenia: od 2015 w strefach SECA obowiązywać będzie nakaz stosowania paliwa o jednoprocentowej zawartości siarki, a od 2025 roku wszystkie statki pływające na całym świecie będą musiały korzystać z paliwa o półprocentowej zawartości siarki.

Nowe restrykcyjne przepisy IMO zaadaptowane zostały także przez Komisję Europejską, która wydała własne przepisy, zbieżne z Konwencją MARPOL. Takie podejście instytucji prawodawczych wymusza na armatorach daleko idące zmiany w technologii, dotyczącej stosowanego napędu. Jak zwykle, na czoło wysuwają się firmy norweskie i szwedzkie, znane z tradycyjnego, ekologicznego podejścia do uprawiania żeglugi. Skandynawowie jako pierwsi na świecie w 2005 roku zaczęli eksperymentować z nowym, hybrydowym napędem statków. Dziś, dzięki współpracy z fińskim producentem silników Wartsila, coraz więcej nowych promów, ro–rowców, czy jednostek typu off–shore wyposażanych jest w napęd, który oprócz tradycyjnego paliwa wykorzystuje również LNG.

Gazowe paliwo w ogóle nie produkuje związków siarki i azotu oraz wytwarza znikome ilości dwutlenku węgla. Obecnie norwescy armatorzy już posiadają w swojej flocie 23 statki napędzane gazem, a podobnymi jednostkami zainteresowani są także Szwedzi (Stena Line i Rederi AB Gotland) oraz Duńczycy (Maersk i Mols-Linien). Coraz więcej wokół Bałtyku jest też stacji tankowania LNG. Można więc zakładać, że mamy do czynienia dopiero z początkiem żywiołowego rozwoju tej technologii. Co ważne dla nas, Norwegowie zamawiają tego rodzaju superekologiczne statki w Polsce. W Stoczni Północnej w Gdańsku w październiku zbudowany został prom „Moldefjord" dla norweskiego armatora Fjord 1 MRF. Sukces Stoczni Północnej w produkcji tego rodzaju statków być może powtórzyłyby zakłady w Szczecinie i Gdyni, gdyby tylko miały szansę przedstawić Skandynawom taką ofertę.

Recykling tonażu

Innym scenariuszem na przetrwanie przez polskie stocznie obecnego światowego kryzysu mogłoby być przejęcie przez nich roli europejskiego centrum recyklingu statków. Światową flotę złomuje się przede wszystkim w Azji, głównie w Indiach (100 stoczni złomowych), Bangladeszu (50 stoczni) oraz Pakistanie (25 stoczni). Recykling odbywa się tam jednak w skandalicznych warunkach, bez poszanowania nie tylko środowiska naturalnego, ale również zdrowia i życia samych robotników. Sytuację tę próbują poprawić Chińczycy, którzy namawiają armatorów do „ekologicznego" złomowania statków. Jednak cała różnica między chińskimi a hinduskimi stoczniami złomowymi polega na tym, że w tych pierwszych demontaż statków odbywa się w doku, natomiast w tych drugich pracuje się bezpośrednio na plaży.

W Europie praktycznie nie prowadzi się złomowania statków, głównie ze względu na małe zainteresowanie ze strony armatorów. Ceny, jakie stocznie europejskie oferują za złom są znacznie wyższe (ze względu na dużo większe koszty pracy) niż w Indiach, Bangladeszu czy Pakistanie. A jednak coraz głośniej mówi się o konieczności uregulowania przepisów dotyczących recyklingu statków, tak by proces ten odbywał się w bardziej humanitarnych i ekologicznych warunkach. Powstał już nawet projekt konwencji IMO w tej sprawie, przyjęty w maju tego roku w Hongkongu. Wydaje się więc, że w przyszłości model azjatycki straci raczej rację bytu.

Stworzenie stoczni złomowej w Szczecinie czy Gdyni, z respektowaniem wszelkich zasad ekologicznego recyklingu, nie jest może dla tych zakładów rozwiązaniem najlepszym z możliwych, ale jest to projekt nie tylko w pełni wykonalny, lecz również w warunkach kryzysu całkiem racjonalny. Jeśli przyjmiemy, że jest to inwestycja służąca ekologii, mogłaby ona zostać z pewnością wsparta przez fundusze Unii Europejskiej. Pamiętać należy, że co najmniej dwa kolejne lata, będą „złotym okresem" dla stoczni złomowych. Tylko w tym roku analitycy spodziewają się złomowania około tysiąca statków o łącznej nośności 10 milionów dwt. Wielu armatorów chętnie skorzystałoby z usług takich stoczni (przy założeniu przynajmniej częściowego dotowania recyklingu). Ogromna część starzejącej się floty operuje na wodach europejskich i atlantyckich, a koszty wysłania statku na złomowanie do Szczecina czy Gdyni byłyby z pewnością znacznie niższe niż do Indii czy Bangladeszu.

Zakończenie

Obecnie mamy do czynienia z głębokim kryzysem, który dotyka nie tylko armatorów, ale również przemysł stoczniowy. Jak jednak twierdzą żeglugowcy, choć być może zbankrutuje wielu armatorów, to statki będą pływały dalej. Podobnie jest ze stoczniami. Chociaż brakuje im dzisiaj nowych kontraktów, za parę lat firmy żeglugowe znów zapukają do ich drzwi. Najważniejsze więc, by przetrwać najgorszy okres i przedwcześnie nie skreślać stoczni z gospodarczej mapy Polski. Zakłady te mogą bowiem znów stać się bardzo użyteczne i to znacznie szybciej, niż wydaje się tym, którzy dziś przedwcześnie ogłaszają ich ostateczny upadek.

Inżynier **Janusz Jagielski**
Zakłady Chemiczne POLICE SA

Nowy podział pracy na światowym rynku stoczniowym, jako rezultat procesów globalizacji i kryzysu światowego

Teoria dążenia do przetrwania powiada: „...jeżeli jakakolwiek organizacja staje wobec perspektywy likwidacji, to koncentruje całą swoją energię na poszukiwaniu strategii przetrwania". Potrzeba zapewnienia przetrwania ma swoje źródła w ciągłym dążeniu jednostek i całych grup społecznych do osiągnięcia bezpieczeństwa socjalnego. Powstanie zagrożenia wywołuje najróżniejsze interakcje z otoczeniem, siła owych związków zależy od pozycji danej grupy interesu w społeczeństwie. Działania organizacji podejmowane dla minimalizacji zagrożenia można podzielić na trzy kategorie:

- działania przedsiębiorcze,
- działania operacyjne,
- działania marketingowe [1].

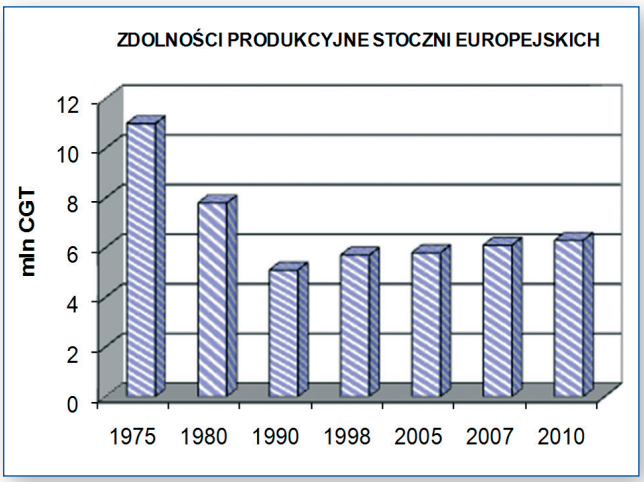
Podział ten odnosi się również do sytuacji, w której działalność organizacji wspierana jest subsydiami. Ten sam podział, choć w różnym stopniu, można zastosować do transakcji politycznych sankcjonujących pozycję firmy lub instytucji w społeczeństwie.

Działania przedsiębiorcze i marketingowe określane są mianem strategicznego działania. Porównywanie zachowań, a także szacowanie możliwości przetrwania mierzy się między innymi efektywnością ekonomiczną (EE), stosunkiem dochodu netto do zaangażowanych środków.

$$EE = \frac{\text{Przychód z transakcji} - \text{Poniesione koszty}}{\text{Zaangażowane środki}}$$

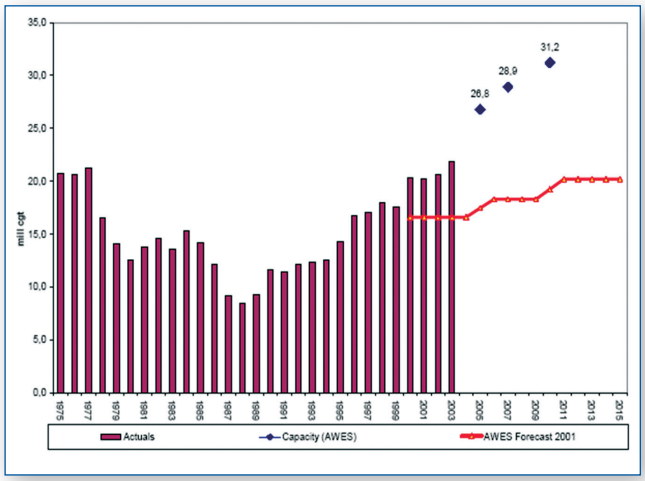
Ta prosta definicja komplikuje się jednak w momencie wyboru sposobu mierzenia poczynionych nakładów i osiągniętych rezultatów. Sposób pomiaru zależy bowiem od tego, kto posługuje się tymi pojęciami i jakie ma intencje. W świecie, w którym istnieje wiele lobbies, broniących koncepcji „wspomagania" swoich branż, ten prosty miernik jest najczęściej zafałszowany i nie daje podstaw do wiarygodnych porównań „mocy" przedsiębiorstwa czy branży.

Jedną z takich wrażliwych branż jest przemysł budowy statków. Przewidywanie szans na przetrwanie poszczególnych stoczni na podstawie efektów ekonomicznych, wobec bardzo rozbudo-



wanych i różnorodnych systemów wspomagania państwowego, jest praktycznie niewykonalne. Niewiele sektorów gospodarki przyprawia ekonomistów o taki ból głowy, jak przemysł stoczniowy [2]. Wydaje się, iż „wojna" o ten sektor nie toczy się bez przyczyny.

Przemysł ten uznaje się za motor rozwoju wielu skomplikowanych produktów i procesów. Dla równowagi należy jednak przytoczyć pogląd, iż jest to przemysł pracochłonny, materiałochłonny, uciążliwy dla środowiska i mało atrakcyjny dla pracowników z powodu bardzo trudnej i ciężkiej pracy [3]. Unia Europejska od wielu lat uznaje ten przemysł za szczególnie wrażliwy (wspomagany dużymi dotacjami: w latach 1987–1990 nawet do 28% ceny statku; aktualnie 6%) i nie zamierza łatwo ustąpić pola krajom azjatyckim. Pomimo różnych trudności napotykanych przez branżę, przewiduje się wzrost zdolności produkcyjnych sektora okrętowego tak w Europie, jak i na świecie [3, 5, 8].



Źródło: Annual Report 2003–2004 AWES [8]

Budowa statków wg krajów i regionów

	2005	2006	2007	2008	QI 2009
COMPLETIONS MARKET SHARE (in % of CGT)					
CESA2	18,3%	9,4%	6,4%	4,9%	6,1%
Chiny	15,3%	23,3%	33,9%	32,3%	12,7%
Japonia	21,8%	19,5%	11,9%	18,2%	39,8%
Korea Południowa	35,3%	38,7%	38,7%	34,4%	15,2%
Wietnam	0,5%	1,5%	0,9%	1,8%	0,6%
Indie	0,8%	0,8%	1,4%	1,2%	0,2%
Brazylia	0,1%	0,2%	0,9%	0,7%	0,0%
Rosja	1,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,0%
Turcja	2,1%	1,3%	1,1%	1,0%	1,6%
Filipiny	0,5%	1,5%	1,9%	1,2%	16,0%
Pozostałe kraje	4,1%	4,2%	2,8%	4,0%	7,7%
Świat	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
UE 27	17,4%	8,6%	5,8%	4,0%	2,0%
ORDERBOOK MARKET SHARE (in % of CGT)					
CESA2	13,1%	13,6%	14,1%	11,5%	8,2%
Chiny	14,8%	15,1%	19,2%	21,6%	22,3%
Japonia	28,9%	28,0%	25,6%	23,3%	23,8%
Korea Południowa	34,5%	34,8%	32,1%	34,7%	37,0%
Wietnam	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,8%
Indie	0,3%	0,2%	0,5%	0,3%	0,4%
Brazylia	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%
Rosja	0,5%	0,7%	0,6%	0,4%	0,2%
Turcja	1,2%	1,3%	1,9%	2,0%	1,6%
Filipiny	0.6%	0,5%	0,6%	0,7%	1,2%
Pozostałe kraje	5,3	5,1%	4,8%	4,7%	4,4%
Świat	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
EU 27	12,5%	13,1%	89,4%	7,1%	7,1%

Źródło: Lloyd's Register Fairplay [13]

Stany Zjednoczone Ameryki Północnej od 1985 roku wdrażają różne programy poprawy efektywności gospodarowania w stoczniach, przeznaczając na ten cel duże środki. Natomiast w Unii Europejskiej opracowano w 2001 roku program LeaderSHIP 2015, zawierający długofalową wizję przemysłu oraz strategię jego rozwoju. Program miał na celu wzrost konkurencyjności europejskiego przemysłu stoczniowego. W 2004 roku w ramach tej idei powstał program InterSHIP, zakładający zwiększenie innowacyjności poprzez rozwój technologii (o budżecie 38 milionów euro).

Niezależnie od podejścia do tego przemysłu w poszczególnych krajach, efektywność produkcji jest zagadnieniem, które podlega szczegóło-

wym analizom, a także zabiegom organizacyjnym w celu osiągnięcia zamierzonego celu.

T. Lamb z Instytutu Badań nad Transportem Uniwersytetu Michigan w swoich badaniach nad efektywnością stoczni wprowadził pojęcie „klasa światowa" [4]. Jest nią zdolność do konkurowania z najlepszymi na świecie w swojej dziedzinie. Wynik finansowy nie jest jedynym wyznacznikiem spełnienia kryterium przedsiębiorstwa klasy światowej. Tym, kto ostatecznie decyduje, czy dana firma spełnia to kryterium, jest klient.

Do atrybutów „klasy światowej" zalicza się:

- najwyższą wartość,
- najwyższą jakość,
- doskonałą obsługę,
- wysoką wiarygodność,
- ciągłą naukę,
- innowacyjność rozwiązań.

Norweska kompania Aker Kvaerner w roku 1997 przedstawiła charakterystykę pojęcia klasy światowej przedsiębiorstwa. Powinno ono być:

- dochodowe,
- dynamiczne,
- podejmujące decyzje,
- dokonujące inwestycji,
- myślące w kategoriach globalnych,
- precyzyjnie wyznaczające cele,
- świadome pozycji,
- dbające o czystość na terenie zakładu,
- zapewniające dostateczną ilość czasu na wykonywanie zadań przez pracowników,
- mające plany na przyszłość,
- mające przejrzystą strukturę produkcji,
- mające dobrą technikę operacyjną,
- w którym większość prac wykonywana jest w pomieszczeniach,
- świadome swoich słabych i mocnych stron,
- dbające o swoich ludzi [4].

Istnieje oczywiście jeszcze wiele innych klasyfikacji próbujących zdefiniować problem konkurencyjności stoczni. Jednostką służącą celom porównawczym, używaną generalnie w przemyśle stoczniowym od wielu lat, jest MH/CGT (roboczogodziny/skompensowany tonaż brutto) lub CGT/Person (CGT/pracownik) [3, 4]. Skompensowany tonaż brutto (CGT – Compensated Gross Tonnage) obliczany jest jako iloczyn tonażu brutto statku i wskaźnika kompensującego wielkość oraz stopień skomplikowania statku w porównaniu ze standardowym statkiem 15 000 GT. Koncepcja CGT powstała z potrzeby stworzenia podstawowego narzędzia pomiarowego, które pozwalałoby uwzględnić różnice w typie statków, skomplikowaniu projektu i konstrukcji, oraz wielkości statku [4]. Opracowane współczynniki (dane zbierane są od 1960 roku i zostały uzgodnione przez Europę Zachodnią i Japonię w 1967 roku) są uznawane przez OECD i stosowane do statków handlowych. Większa wartość CGT (przy danym tonażu) oznacza bardziej skomplikowaną konstrukcję, trudniejszą technologię budowy itp.

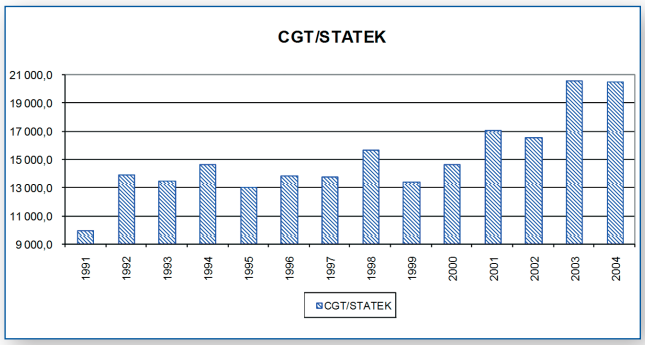
Przykładowo:

Typ statku	Pojemność brutto (GT)	Skompensowany tonaż brutto (CGT)
Masowiec (dwt)	30 000	21 000
	75 000	37 500
LPG (dwt)	30 000	27 000
	50 000	40 000
Produktowiec (dwt)	30 000	31 500
	75 000	45 000
Chłodnicowiec(dwt)	10 000	15 000
Kontenerowiec (dwt)	30 000	24 000
Ro-ro (dwt)	30 000	21 000
Samochodowiec (dwt)	30 000	16 500
Promy (gt)	10 000	16 500
Statki pasażerskie (gt)	10 000	30 000
	40 000	64 000
LNG (dwt)	30 000	34 500

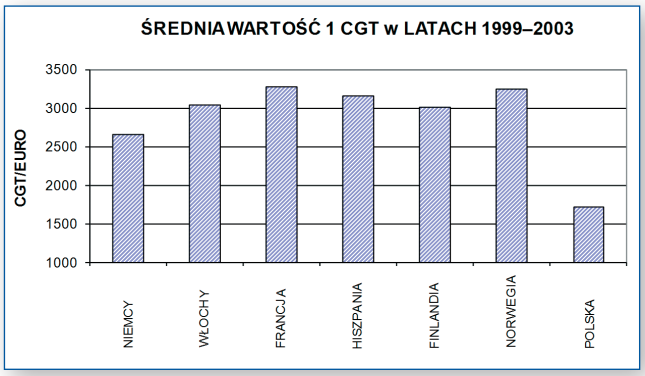
Warunkiem skutecznej rywalizacji na światowym rynku stoczniowym jest osiągnięcie wysokiej produktywności lub/i zdobycie specjalizacji produktowej charakteryzującej się wysoką wartością

dodaną. Polskie stocznie w ostatnich latach wdrożyły technologie budowy statków bardziej skomplikowanych, jednak pozostają jeszcze w tyle za stoczniami europejskimi.

Różnicę tę ilustruje poniższa tabela, przedstawiająca średnią wartość 1 CGT w Europie.

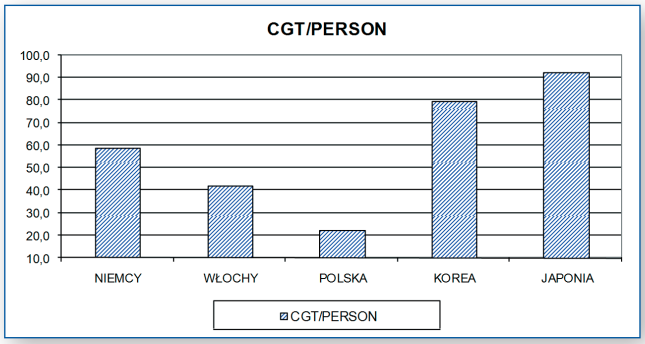


Źródło: Forum Okrętowe – Budownictwo Okrętowe nr 9/2004 [3]

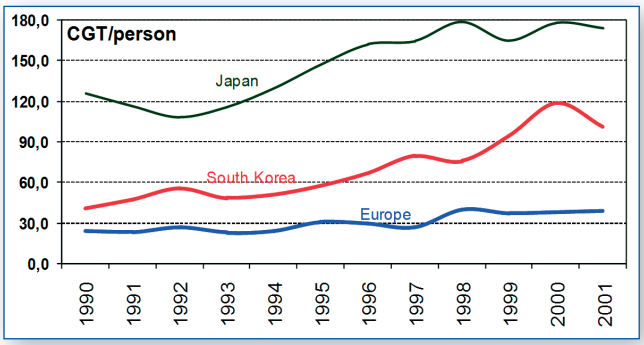


Źródło: Budownictwo Okrętowe nr 9/2004 [3]

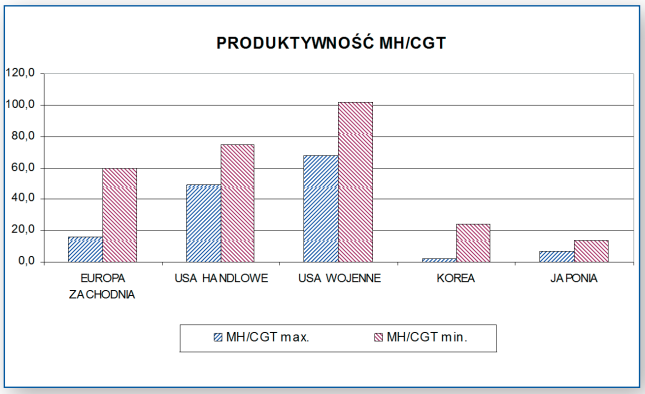
Porównanie wskaźników produktywności (CGT/Person – CGT/osoba) osiąganych przez stocznie w poszczególnych krajach pokazuje, iż postępująca koncentracja produkcji stoczniowej w krajach Dalekiego Wschodu nie jest przypadkowa. W latach 1996–1998 wskaźnik produktywności w stoczniach niektórych krajów przedstawiał się następująco (jest to średnia z tych trzech lat):



Źródło: The European and Worldwide Shipbuilding Market [6]

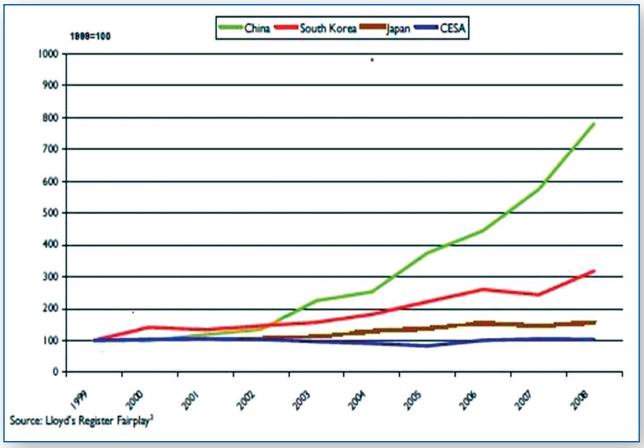


Wskaźnik ten w założeniach obejmować powinien zatrudnienie w bezpośredniej produkcji, rozszerzony o firmy uzupełniające moc produkcyjną. Wydaje się jednak, iż różnorodność struktur organizacyjnych poszczególnych stoczni wymuszonych technologią i układem logistycznym, a zatem i porównywalność struktury zatrudnienia, pozostawia spory obszar niepewności, co do wiarygodności tych wskaźników. Inny stosowany wskaźnik (MH/CGT) pokazuje podobne tendencje [4].



Źródło: Word-Class Shipbuilders [4]

Rozwój produkcji statków w latach 1999–2008



Źródło: Lloyd"s Register Fairplay [13]

Światowa produkcja statków 1998–2009

MHCGT	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	QI 2009
Świat	36,595	37,513	45,882	48,571	48,446	69,807	90,379	144.446	130,424	177,740	190,266	183,658
Pozostałe kraje	3,158	3,280	2,949	3,116	3,021	3,480	3,840	4,752	5,537	6,041	7,194	6,995
Filipiny	n.a	n.a	n.a	n.a	217	341	397	433	1,867	2,489	2,662	3,055
Turcja	362	288	299	339	419	503	926	1,455	747	2,341	2,345	2,187
Rosja	453	409	389	472	418	473	629	92	747	648	653	649
Brazylia	86	85	92	39	295	361	359	216	273	972	1,251	1,315
Indie	170	161	180	27	155	173	317	593	1,004	2,039	2,450	2,432
Wietnam	n.a	n.a	4	n.a	58	95	439	572	1,428	2,143	3,002	3,003
Chiny	1,916	2,796	3,555	4,765	5,943	9,327	12,589	15,629	25,701	50,221	62,011	61,300
Japonia	1,916	8,406	9,726	11,096	13,052	19,076	25,113	26,894	15,629	30,714	30,649	29,022
Korea Południowa	9,645	11,031	15,420	15,995	15,215	26,568	33,365	37,243	46,544	63,389	64,357	60,976
CESA	11,264	11,056	13,267	12,724	9,652	9,610	12.406	15,738	16,889	16,752	13,692	12,724
UE27	10.405	10,526	12,563	11,739	8,627	8,654	10,979	14,270	15,543	15,549	12,893	12,254

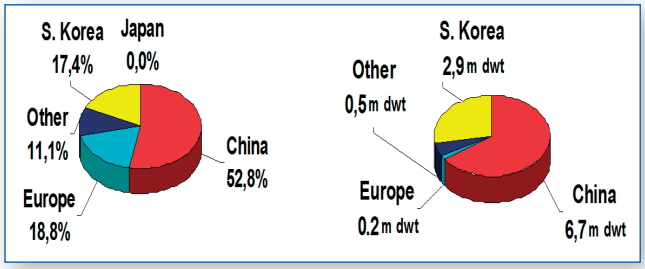
Źródło: Lloyd's Register Fairplay [13]

Walka o przemysł stoczniowy toczy się od wielu lat pomiędzy państwami Dalekiego Wschodu a Europą. Obserwując trendy światowego rozwoju sektora stoczniowego, można zauważyć, że w ciągu ćwierćwiecza nastąpiła duża koncentracja produkcji na Dalekim Wschodzie. Główna działalność stoczniowa na świecie ma miejsce w Azji. Korea Południowa zajmuje w niej pierwsze miejsce, przed Japonią i Chinami.

Ponad 90 procent potencjału przemysłu okrętowego występuje na czterech obszarach: w Japonii, Korei, Chinach i UE. Chiny, jako trzeci kraj na świecie pod względem wielkości produkcji okrętowej, zbudowały 28,81 milionów dwt statków w 2008 roku, co daje wzrost o 52,2 procent w porównaniu z 2007 rokiem. Przyczyną takiej sytuacji jest to, że Chińczycy budują obecnie najtańsze statki na świecie. Z prognoz rozwoju rynku okrętowego widać, że w 2010 roku Chiny chcą dysponować 15 procentami portfela światowych zamówień w przemyśle okrętowym, a w 2015 roku zamierzają stać się największym producentem statków.

Natomiast udział Europy w światowym okrętownictwie stale spada: z 23 procent w 1993 roku do dzisiejszych 13 procent, na co mają ewidentny wpływ wyższe koszty pracy i konkurencja z Azji Wschodniej.

Zamówienia na budowę statków w 2009 roku

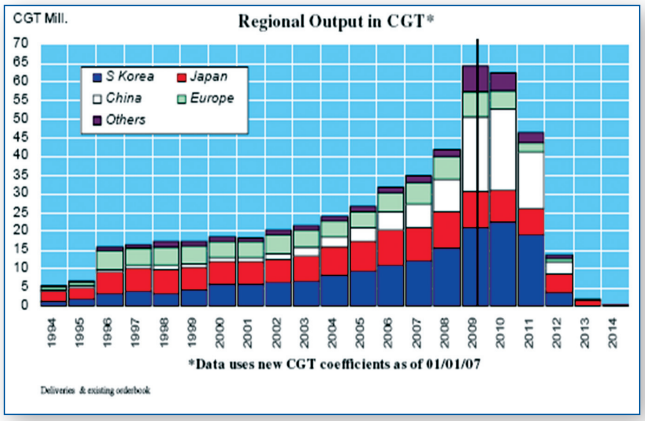


Źródło: Shipbuilding Forecast Club Montly Upade, Julay 2009 – Clarkson RSL [14]

W ocenie Briana Chana, eksperta okrętowego z Singapuru, w ciągu dwóch najbliższych dekad Chiny i Korea Południowa opanują po około 40 procent rynku światowego, zaś Japonia odnotuje spadek produkcji okrętowej na tym rynku o około 15 procent. Jeśli zaś idzie o europejski rynek okrętowy, to zaniknie on w sposób naturalny z powodu braku rentowności. A więc takie ka-

tegorie rynkowe, jak cena i konkurencja stają się zasadniczym weryfikatorem producentów statków na świecie. Zła to dla Europy wiadomość, ale praw ekonomii nie da się nagiąć do krótko – bądź długoterminowych wizji politycznych [5].

Wartość CGT w latach 2004–2014.



Źródło: Shipbuilding Forecast Club Montly Upade, July 2009 – Clarkson RSL [15]

Japonia w latach 50. i 60. XX wieku wykorzystała okrętownictwo do zmiany swej struktury przemysłowej. Korea uczyniła je strategicznym przemysłem dla swojego rozwoju gospodarczego na początku lat 70. Chiny, ze swymi wielkimi, wspieranymi przez państwo inwestycjami w tej gałęzi gospodarki, są teraz na dobrej drodze do osiągnięcia takiego celu. Wszystkie te trzy kraje mają określoną politykę i strategię. Chcą nie tylko utrzymać, ale także rozwinąć okrętownictwo. Japonia i Korea Południowa skoncentrowały się teraz na budowaniu nowoczesnych statków, o dużej wartości dodanej.

Pozostające pod względem technologii i produktywności w tyle za Koreą i Japonią Chiny stosują różnego rodzaju subwencje rządowe oraz korzystają z niższych kosztów pracy. Należy zauważyć, że koszty pracy w Chinach są około 15 procent niższe niż w Korei Południowej i Japonii. Z analiz wynika, iż najbardziej efektywne na świecie są stocznie japońskie, a za nimi stocznie koreańskie. Najlepsze ze stoczni europejskich plasują się pomiędzy stoczniami japońskimi a koreańskimi. Najmniej efektywne są stocznie chińskie.

Stocznie japońskie zatrudniają od 700 do 1200 pracowników produkcyjnych. W firmach zewnętrznych pracuje do połowy z nich. Każda stocznia przekazuje od 5 zbiornikowców do 21 masowców rocznie. Roczna przepustowość stali wynosi od 1200 do 300 tysięcy ton. Stocznie japońskie są w wysokim stopniu zautomatyzowane. Większość z nich została zbudowana w końcu lat 60. ale z czasem dokonując systematycznych ulepszeń osiągnęły one pozycję światowych liderów zaawansowania technologicznego. Od 1960 do 1965 roku produktywność stoczni japońskich podwoiła się, a w następnych 30 latach wzrosła o 150 procent [8].

Budowane w końcu lat 70. stocznie koreańskie są większe niż typowe stocznie w innych krajach. Zajmują rozległe obszary i posiadają przynajmniej po dwa doki. Zatrudniają przy produkcji od 5 tysięcy do 12 tysięcy pracowników i kontraktują niewielu poddostawców. Każda ze stoczni przekazuje od 12 do 70 statków rocznie. Roczna przepustowość stali waha się pomiędzy 300 tysiącami a 1,2 miliona ton. Stocznie koreańskie nie są zautomatyzowane, tym niemniej wprowadzają automatyzację celem zachęcenia pracowników do pracy w przemyśle stoczniowym. Korea skupiła się w ostatnich latach na sektorze LNG.

Większość stoczni amerykańskich przez ostatnie lata wprowadzała ulepszenia służące uproszczeniu procesów wytwórczych, ale ich rezultaty w porównaniu z Japonią, a nawet Koreą, są znikome. Efektywność stoczni amerykańskich jest o połowę niższa od wydajności europejskiej i o dwie trzecie od japońskiej. Porównanie to przeprowadzone zostało w oparciu o wskaźniki CGT, uwzględniające różnice w wielkości i skomplikowaniu statków.

Stocznie europejskie zatrudniają przy produkcji od 300 do 3 tysięcy pracowników i w niewielkim stopniu uzupełniają moc. Wyjątek stanowi budowa statków wycieczkowych, przy której zatrudniani są podwykonawcy wykonujący specyficzne prace wykończeniowe. Stocznie europejskie dostarczają od dwóch do siedmiu statków rocz-

nie. Przepustowość stali waha się pomiędzy 50 a 100 tysiącami ton rocznie. Niektóre z ostatnio odbudowanych stoczni w byłej NRD należą do najnowocześniejszych w Europie. Do najbardziej znanych stoczni zalicza się Kvaerner Warnof, Aker MTW oraz Odense Volkeverft, a więc zakłady, których właścicielami są Duńczycy.

Stocznie polskie wskutek wieloletnich opóźnień inwestycyjnych i zmagań z subsydiowanymi stoczniami zachodniej Europy oraz konkurencyjnością stoczni dalekowschodnimi, stosujących różne formy wsparcia, nie zdołały uzyskać odpowiedniej pozycji technicznej dla satysfakcjonującej produktywności. Polacy należą do najpracowitszych narodów na świecie (po Koreańczykach), jednak statystki polskiej pracowitości wyglądają dużo gorzej, jeżeli rozpatrujemy je z punktu widzenia wydajności pracy [9]. Wydajność ta mierzona według siły nabywczej waluty na jednego pracującego wynosi zaledwie 47,9 procenta średniej w Unii Europejskiej. Wskaźnik ten zaniżany jest głównie przez wyniki rolnictwa. Znaczące wzrosty wydajności odnotowano w przemyśle, szczególnie tym kierującym swoje wyroby na eksport [9].

Większość stoczni światowej klasy posługuje się systemami Konstrukcji Blokowej (Block Construction) i Wyposażania Strefowego (Zone Outfitting). Odnoszący sukcesy producenci stoczniowi klasy światowej podejmują działania służące stabilizowaniu przepływu informacji, materiałów i pracowników. System konstrukcji blokowej kadłuba rozkłada strukturę na bloki.

Konstrukcja strefowa (Zone Construction) jest rodzajem metodologii zarządzania opartej na pracy raczej w strefach niż nad całym systemem. Intencją podzielenia statku na strefy jest zredukowanie rozmiarów.

Celami zaawansowanego wyposażania są:

- zminimalizowanie ilości wyposażania na pokładzie statku,
- zredukowanie czasu wyposażania,
- uproszczenie planów wyposażania,
- uniknięcie interferencji pomiędzy branżami,
- lepsze wykorzystanie dźwigów,
- polepszenie jakości, produktywności i bezpieczeństwa pracowników.

Korzyściami wynikającymi z zaawansowanego wyposażania są:

- zredukowanie/wyeliminowanie ilości dodatkowej pracy,
- lepszy dostęp pracowników i materiałów oraz lepsze rozwiązanie problemu wentylacji i oświetlenia,
- zredukowanie/wyeliminowanie rusztowań,
- zredukowanie/wyeliminowanie ilości działań na pokładzie,
- poprawa dostępności narzędzi /wyposażenia.

Istotną innowację w stoczniach klasy światowej stanowi redukcja ich przestrzeni magazynowej, zarówno dla napływających materiałów i wyposażenia, jak i produkcji w toku.

Producenci stoczniowi znają najnowsze rozwiązania techniczne, które można zastosować u siebie, wykorzystując je odpowiednio dla swojej przepustowości i stosowanych procesów technologicznych. Dotyczy to na przykład maszyn do cięcia i znakowania za pomocą lasera. Przodujące stocznie w świecie używają robotów w tych obszarach działalności, w których przepustowość uzasadnia ich zastosowanie. Dotyczy to cięcia i oznaczania profili, formowania blach giętych, spawania podzespołów, spawania bloków, spawania giętych fragmentów poszycia oraz wytwarzania rurociągów. Stocznie światowej klasy stosują nowatorskie rozwiązania w projektowaniu i procesach budowania statków celem poprawy efektywności i konkurencyjności.

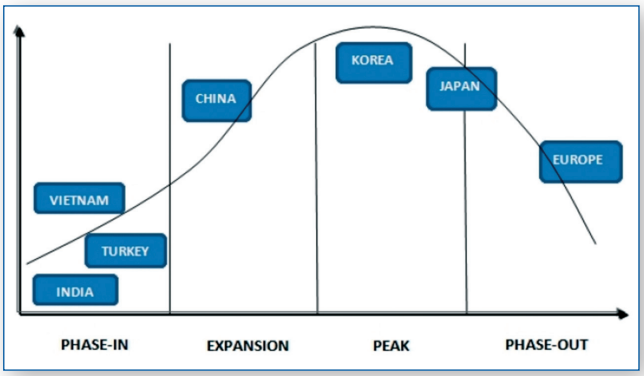
Dobra organizacja miejsca pracy jest konieczna dla stabilności działania. Precyzyjne określenie miejsc, w których znajdować się powinny poszczególne rzeczy, ułatwia kontrolę wizualną – od razu widać, gdzie następują odstępstwa od standardów. Sprzątanie miejsca pracy i jego dobra organizacja stanowi podstawowy element wzrostu wydajności.

T. Lamb [4] określił siedem grzechów marnotrawstwa w produkcji, są to:

- nadprodukcja – wytwarzanie materiału i usług ponad potrzeby produkcji jest podstawowym grzechem, bowiem powoduje zatrzymanie procesu przepływu materiału.
- wytwarzanie wadliwych produktów – upośledzają one płynność produkcji i prowadzą do straty czasu oraz dużego wysiłku.
- zapasy – materiał zalega zajmując przestrzeń, co zwiększa ryzyko jego zniszczenia, generuje koszty i zmniejsza szanse dostrzeżenia ewentualnych problemów.
- ruch – wszelkie ruchy, które nie przydają wartości produktowi, są marnotrawstwem.
- przetwarzanie – dodatkowe przetwarzanie nie przydaje wartości produktowi, z punktu widzenia klienta jest więc marnotrawstwem.
- transport – przemieszczanie materiałów nie przydaje wartości produktowi z punktu widzenia klienta.
- czekanie – materiał, który czeka, nie podlega działaniom przydającym mu wartości.

Obecnie gospodarka światowa znajduje się w głębokiej recesji o zasięgu globalnym, po dużej podaży na budowę statków w ostatnim dwudziestoleciu nastąpiła dekoniunktura. Należy zakładać, że minie sporo lat zanim obecny trend się odwróci, szczególnie w Europie i Polsce.

Globalny cykl życia przemyślu stoczniowego



Źródło: The Report on the Shipbulding Industry: Targets After 2008 [15]

Produkcja przemysłowa znajduje się w cyklu opadającym. Dotyczy to takich gałęzi, jak produkcja stali, przemysł petrochemiczny i naftowy, nawozowy oraz samochodowy. Sektory te znacznie ograniczyły produkcję i związany z tym transport masowy, co w sposób istotny ogranicza popyt na budowę statków. Na pewno możemy przygotować się do pogłębiającego się kryzysu i po analizie bieżących i przeszłych wydarzeń gospodarczych zaplanować mapę działań. Dlatego teraz potrzebny jest, jak nigdy przedtem, realizm i zdrowy rozsądek poszczególnych państw. Według ekonomistów problem leży – jak zwykle – w obszarze podaży i popytu. Od 2007 roku inwestowanie w budowę statków zmniejszyło się, gdyż jest na pograniczu rentowności.

Analitycy konstruują ocenę popytu na nowe statki jako sumę dwóch elementów – rozszerzania się i/lub wymiany floty. Popyt rozszerzenia się, to wymagany tonaż statków, by sprostać wzrostowi handlu. Liczy się go w milionach ton. Popyt wymiany wylicza się przez ocenianie tonażu statków, które będą przeznaczone na złom w każdym roku.

Rynek usług żeglugowych przechodzi cykle hossy i bessy, więc przedsiębiorstwa żeglugowe reagują w znany sposób, jeżeli chodzi o budowanie nowych i eksploatację starych statków:

- trudna, ekstremalna sytuacja finansowa firm wymusza odsprzedaż statków eksploatowanych, a także złomowanie starych w celu zdobycia środków finansowych na działalność bieżącą,
- zobowiązania finansowe powodują ograniczanie lub rezygnację z zamówień na budowę statków.

Przemysł stoczniowy próbuje jak najlepiej radzić sobie z kryzysem poprzez:

- renegocjacje z armatorami,
- zagwarantowanie finansowania,
- bardziej elastyczne nastawienie do cen i dostaw,
- restrukturyzację,
- szukanie pomocy państwa.

Celem strategicznym każdego przedsiębiorstwa jest dokonywanie takich zmian, aby wartość pro-

duktywności ulegała zwiększeniu. Wygląda na to, iż stocznie mają szansę obronić swoją pozycję, chociaż problem produktywności nie jest jedynym, z którym muszą się zmagać. Można także spodziewać się, że pojawią się możliwości konstruktywnego zaangażowania, będącego alternatywą do działań pozornych, czy nieefektywnych. Jeśli poprawia się sytuacja zakładu: wzrośnie efektywność, zwiększy się wachlarz usług, a więc konkurencyjność, to dla potencjalnych kontrahentów jest to sygnał, że w tym zakładzie dzieją się rzeczy, które dają większe szanse na wykonanie usług dobrej jakości – a nie, że za chwilę będą problemy z terminowym i jakościowym wykonaniem usług, bo stocznia jest skoncentrowana głównie na przetrwaniu.

Może warto zastosować takie podejście, które z pewnością nie rozwiąże w krótkim czasie problemów stoczni, ale może je realnie zmniejszyć. Warto też inwestować pieniądze podatników w rozwiązanie problemów, a nie koncentrować się na utarczkach. W końcu przykład stoczni stał się już „kubłem zimnej wody" i powoli budzi nas do zajęcia się innymi branżami, które od czasu do czasu boleśnie przypominają o swoim istnieniu.

Czy problemy Poczty Polskiej, służby zdrowia, górnictwa, administracji państwowej itd. możemy zmniejszać, stosując dobre praktyki biznesowe? Zdecydowanie tak. Dostępne już są specjalistyczne rozwiązania opracowane dla konkretnych branżom. Na przykład w USA wypracowano know-how z zakresu optymalizacji służby zdrowia czy administracji państwowej. Żeby jednak takie metody wdrażać, trzeba do tego świadomych polityków, mądrych zarządów i choćby odrobiny dobrej woli pracowników.

Bibliografia

1. H. Igor Ansoff: Zarządzanie Strategiczne, PWE, Warszawa 1988 r.
2. Witold M. Orłowski: Kłopot ze stoczniami, Businessweek nr 3/2005 r.
3. Jerzy Bieliński: Miejsce polskiego przemysłu okrętowego w Unii Europejskiej, Budownictwo Okrętowe, 2004 (Wrzesień).
4. T. Lamb: World class Shipbuilders Their Productivity and Use Of Lean Manufacturing Principles, Ship Production Symposium, 2001.
5. World Merchant Shipbuilding Capacity – CESA Working Group On Market And Forecast, 2004 (December).
6. The European And Worldwide Shipbuilding Market – Dreary Shipping Consultants Ltd Professor Aubrey Silberston CBE, London Economics and Imperial College, University of London, 3 April 2001.
7. Ireneusz Kwiatkowski, Stoczniowa hucpa, rynek czy polityczne iluzje? – Internauta wp.pl.
8. Report on US Lean Shipbuilding Initiatives – Success Through of Technology, 2001 (January).
9. Annual Report 2003–2004 Association of European Shipbuilders and Shiprepairers.
10. Richard Mbewe: Wydajność kontra bezrobocie, Warszawska Grupa Inwestycyjna [www.nbppotal.pl].
11. Survey of Technology Employed in selected Japanese and South Korean Ship Yards – National Shipbuilding Research Program U.S., 2000 (November).
12. Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny: CCMI/011 LeaderSHIP 2015, Bruksela 2004 (14 czerwca).
13. Lloyds Register Fairplay.
14. Shipbuilding Forecast Club Montly Upade, July 2009 – Clarkson RSL.
15. The Report on the Shipbulding Industry: Targets After 2008.

NOTATKI