



Same stocznie to za mało?



Kpt.ż.w.
MAREK BŁUŚ

redaktor merytoryczny, Baltic Transport Journal

Wierząc statystykom, polski przemysł stoczniowy znajduje się dziś w okresie renesansu. Wzrasta zatrudnienie, rosną zyski, a praca w rodzimych zakładach aż wre. Czy oznacza to, że nasze stocznie czekają świetlane lata? Czy mamy potencjał do tego, by polski przemysł stoczniowy był istotnym graczem na świecie? A może – mierząc siły na zamiary – zamiast fruwać w obłokach, powinniśmy skupić się na walce o przetrwanie na regionalnym, bałtyckim rynku?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – Redaktor Prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.

Gdzie dziś w światowym przemyśle stoczniowym znajduje się Europa?

Nasz kontynent jest na jego marginesie. Prawie 96 proc. łącznego tonażu niespełna 3 tys. wyprodukowanych w ubiegłym roku statków o pojemności większej niż 100 JBP¹ powstało we wschodniej Azji – w Chinach, Korei Południowej, Japonii, Tajwanie, Wietnamie oraz na Filipinach. Zeszlatoroczna produkcja europejska stanowiła 2,5 proc. światowej, a bałtycka – zaledwie 2,5-2,7 promila. Tonaż statków oddanych przez światowy przemysł stoczniowy w 2015 r. był o 1/3 mniejszy niż w rekordowym pod tym względem 2011 r. Okres *prosperity* się skończył, portfel zamówień się kurczy, a ceny statków spadają. Stocznie prędeziej się zamyka, niż otwiera. Coraz częstszym wyzwaniem staje się też znalezienie nabywcy chętnego do kupna statku. Często nie decyduje o tym gra rynkowa, lecz wiele innych, specyficznych uwarunkowań.

¹ Jednostka pojemnościowa brutto.

Czy w Europie, a w szczególności w obszarze Morza Bałtyckiego nie ma pewnych nisz, w których regionalne stocznie się specjalizują i są znane na całym świecie?

Istnieje tylko jedna nisza, o której można powiedzieć, że jest niezagrażona, a nawet rozwojowa – wycieczkowce. Choć obecnie z Bałtyku wychodzi tylko jeden taki statek rocznie, to w nadchodzącym czasie może to być corocznie nawet sześć wycieczkowców. Wszystko to za sprawą zakupu przez wielki malezyjski koncern Genting Group trzech niemieckich stocznii – w Rostocku, Stralsundzie i Wismarze. Ich nabywca zarabiał do tej pory na morzu jako operator wycieczkowców. O ile jednak dotychczas produkcję statków dla swoich firm armatorskich (np. Star Cruises, Crystal Cruises) zlecał w zewnętrznych stoczniach, o tyle teraz ma zamiar produkować je samemu. Jest to typowy przykład „uarmatorszczenia” stocznii, a więc objęcia własności przez armatora, który – podobnie jak państwo – będzie mógł zlecać budowę statków z pominięciem mechanizmów rynkowych. Podobne zjawiska w naszym regionie już występowały. Przykładowo, w 2014 r. Siem Industries, większościowy posiadacz spółek Siem Offshore, Siem Car Carries oraz STAR Reefers, przejął na własne potrzeby niemiecką stocznnię Flensburger Schiffbau Gesellschaft.

“ **W europejskim przemyśle stoczniovym istnieje tylko jedna nisza, o której można powiedzieć, że jest niezagrażona, a nawet rozwojowa – wycieczkowce.**

Często mówi się też, że jesteśmy mocni w branży budowy statków dla górnictwa morskiego, jednak nie jest to prawdą. W ubiegłym roku stocznie na świecie oddały armatorom około 400 statków *offshore*. Spośród nich jedynie 40-kilka powstało w Europie, w tym jeden w Polsce. Resztę wyprodukowały azjatyckie stocznie. Obecnie, spośród około 1000 tego typu jednostek będących w portfelu zamówień, Polska posiada jedynie trzy. Ten rynek jednak generalnie – ze względu na niskie ceny ropy – słabnie.

Czy nasze rodzime stocznie oraz ich produkty są kojarzone na świecie?

Niestety, ale jesteśmy absolutnym mikrusem. Wynika to między innymi z zasadniczej „słabości konkurencyjnej” naszego przemysłu stoczniovego – braku jakiegokolwiek rynku wewnętrznego. Własny rynek oznacza własnych armatorów, własną żeglugę, rozbudowaną infrastrukturę, które nieustannie potrzebują nawet niewielkich jednostek pomocniczych. Taki rynek pozwala też uruchomić kilka procesów. Po pierwsze, stwarza warunki do legalnej interwencji państwa. Jest ona – również w oczach unijnej legislacji – uzasadniona, gdy dany kraj wykazuje zapotrzebowanie na statki. Przykładowo, gdy Finowie potrzebują lodolamaczy, to fińscy armatorzy wraz

ze stocznia, państwem i bankami dogadują się w sprawie ich budowy. U nas jednak takiego czworoboku nie da się stworzyć, gdyż nie mamy tego rodzaju armatorów. Po drugie, brak rynku lokalnego powoduje, że nie wykształciły się u nas – tak jak np. w Norwegii i Holandii – tzw. klastry, czyli nieformalne związki dostawców i nabywców bazujące na nie *stricte* finansowych wspólnotach interesów. Armator nie patrzy specjalnie na cenę, jaką musi zapłacić stoczni za produkt, lecz znajduje tam inne wartości – od czysto towarzyskich, aż po współpracę ze stocznia w celu zwiększania potencjału innowacyjnego. Po trzecie wreszcie, brak rynku wewnętrznego powoduje konieczność oparcia funkcjonowania polskich stocznii na kontraktach zawieranych z klientami zagranicznymi. A ich motywacja ma charakter wyłącznie finansowy. Jeżeli tylko koszty w polskich stoczniach wzrosną, zlecą oni wykonanie danego produktu gdzie indziej.

“ W przemyśle stoczniowym Polska jest absolutnym mikrusem. Wynika to głównie z naszej zasadniczej „słabości konkurencyjnej” – braku jakiegokolwiek rynku wewnętrznego.

Czy mamy szansę na to, by stworzyć taki rynek wewnętrzny w Polsce?

Zastanówmy się, gdzie powstają rynki wewnętrzne lub chociaż lokalne, transgraniczne. Z pewnością tam, gdzie rozwinięte jest górnictwo morskie, jak np. w Norwegii. Wszystkie norweskie statki do *offshore* powstają w ich rodzimych stoczniach. Spośród 30-kilku jednostek, które zbudowali dwa lata temu, jedynie trzy poszły na eksport. Resztę budują dla siebie. Jest to doskonały przykład państwa, w którym działa tzw. klastr. Istnieją tam bardzo silne zależności pomiędzy stoczniami, armatorami oraz – za pośrednictwem Statoilu – państwem. Silne rynki wewnętrzne cechują także kraje „kupieckie”, jak np. Holandię czy, w innej skali – Estonię. Armator z tego kraju – Tallink – obsługuje także wymianę handlową pomiędzy Finlandią i Szwecją. Odbywa się ona w zdecydowanej większości za pośrednictwem ciężarówek transportowanych promami. Kreuje to zapotrzebowanie na tonaż, który trzeba przecież odnawiać. Korzysta z tego Finlandia, w której, dzięki relacjom przekraczającym zwykłe stosunki biznesowe, powstają promy dla Tallinka.

Nie sądzę, niestety, by w Polsce mógł się wykreować wewnętrzny rynek. Jesteśmy obecnie typowym eksporterem. Państwem, w którym stocznie nie mają żadnego zakorzenienia we własnej gospodarce morskiej. Mamy więc jedną stocznia produkcyjną, budującą statki dla zagranicznych armatorów (Remontowa Shipbuilding), a reszta to „fabryki kadłubów i bloków”, również produkujące dla „nielojalnych”, patrzących przede wszystkim na cenę podmiotów zewnętrznych.

Obecność tzw. klastrów oznacza, że światowy rynek stoczniowy działa na zasadach nie do końca rynkowych...

Znamienny jest chociażby przykład amerykańskiego prawa – tzw. Jones Act – w myśl którego, aby uprawiać kabotaż (żeglugę między portami tego samego kraju, która z zasady nie podlega konwencjiom prawa międzynarodowego), trzeba być amerykańską firmą i budować statki w amerykańskich stoczniach. Przykładowo, amerykański armator, który wozi węgiel kamienny, czy ropę naftową lub też uprawia rybołówstwo, musi kupować statki produkowane w rodzimych stoczniach. Tym samym napędzana jest cała gospodarka. Ten sam mechanizm, w nieco inny sposób funkcjonuje też w Norwegii. Potężny państwowy kontraktor w postaci Statoila jest, chociaż pośrednio, głównym zleceniodawcą dla norweskich stocznii. Koncern ten, będący właścicielem wielu platform wiertniczych – choć nie znajdziemy na to oficjalnie dowodów – z pewnością wywiera nacisk na to, by obsługujący je armatorzy budowali swoje statki wyłącznie w lokalnych stoczniach. W obydwu tych przypadkach czynnikiem decydującym nie jest cena, lecz polityka państwa, branży bądź elementy funkcjonującego lokalnie rynku wewnętrznego. Czynnikiem rynkowym nie działa również wtedy, gdy kontrakty na statki są przedmiotem układów dyplomatyczno-biznesowych. O takich można mówić często chociażby w kontekście relacji europejsko-afrykańskich. Przykładowo, gdy nigeryjski armator kupuje statek w Norwegii – co absolutnie nie ma uzasadnienia biznesowego – to może to być rewanż za uzyskaną od Norwegów pomoc na innej płaszczyźnie. Oczywiście, państwa nie przyznają się oficjalnie do swojej obecności w tego rodzaju układach. Warto także przywołać przykład stocznii azjatyckich, np. japońskich czy koreańskich. Przez długi czas mogły one liczyć na przywileje ze strony państwa, w postaci np. zwolnień podatkowych, jeżeli całe wyposażenie produkowanych przez nie statków pochodziło z rodzimego rynku. Wywołany na rynku wewnętrznym efekt ssania całkowicie rekompensował straty państwa z tytułu mniejszych przychodów z podatków.

“ Światowy rynek stoczniowy działa zazwyczaj na nie do końca rynkowych zasadach. Wiele państw chce budować statki w swoich rodzimych stoczniach, aby wywołać efekt ssania we własnej gospodarce.

A czy podpisany przez Stocznnię Remontową kontrakt na budowę statków z napędem LNG dla Kanadyjczyków nie został zdobyty w czystej grze rynkowej? Swoją drogą, czy tego typu statki nie mogłyby się stać polską specjalizacją?

W tej chwili Remontowa Shipbuilding jest jedyną stocznia w regionie Bałtyku, która uczestniczy w twardej, globalnej grze rynkowej bez żadnej taryfy ulgowej. Zamówienie na nowe promy i ich

przebudowę zostało więc zdobyte na zasadach rynkowych, a nie dzięki układom państwowym czy klastrowym. Z kolei napęd LNG stanowi w branży morskiej innowację, powstałą wskutek zapotrzebowania wynikającego z coraz bardziej rygorystycznych przepisów środowiskowych. W związku z tym część armatorów dostaje dotacje państwowe na budowę bardziej ekologicznych statków. Dzięki temu pojawiły się inwestycje takie jak pierwszy w pełni elektryczny statek czy też statki z napędem LNG. Jednakże na ponad sto pływających po Bałtyku promów, taki napęd posiadają tylko dwa. I nie jest wcale powiedziane, że – pomimo nacisków prawnych – popyt na tego typu jednostki zdecydowanie się zwiększy. Będą one bowiem musiały konkurować ze statkami wyposażonymi w innego typu technologie ograniczające negatywne skutki środowiskowe. LNG nie jest tu jedynym rozwiązaniem.

Wszystko to rysuje dość gorzki obraz polskiego przemysłu stocznioowego, a także jego perspektyw. Czy jesteśmy skazani na bycie jedynie dostawcą sekcji i kadłubów?

Kiedyś stocznie projektowały statki, budowały je i wyposażały. Nasza Stocznia Gdańska przez lata była producentem nie tylko kadłubów, ale i kotłów parowych, silników spalinowych, mebli, wind, wyposażenia pokładowego itp. Co więcej, nasz przemysł był dużym eksporterem silników napędowych oraz agregatów prądotwórczych do stoczni niemieckich. Dziś natomiast stocznie – i to nie tylko polskie – zostały zepchnięte na sam koniec procesu produkcyjnego i innowacyjnego. Z zasady są one finalnymi montowniami i niczym więcej. Nie wymyślają one nowych statków, nie wychodzą z nimi na rynek jak z produktem i nie promują go. Coraz częściej projekty statków powstają w niezależnych biurach projektowych, w ścisłej współpracy z armatorami. Z kolei rynek wyposażenia statków – które stanowi nawet 80 proc. wartości jednostki, w zależności od jej rodzaju – zdobyły wielkie zagraniczne koncerny i dziś trudno jest znaleźć na nim miejsce. Nawet w gigantycznej chińskiej produkcji połowa wyposażenia pochodzi z Europy. Również do najnowocześniejszych statków koreańskich – zbiornikowców LNG na wody arktyczne – napęd dostarczy szwajcarskie ABB.

Stocznie naszego regionu – m.in. estońskie, litewskie, łotewskie, ale również i polskie, są dziś zakładami, które produkują głównie bloki, z których składa się później powstające w Finlandii czy w Niemczech wycieczkowce, bądź też statki dla górnictwa morskiego w Norwegii. Takich zakładów jest w Polsce ponad 20 i są zlokalizowane głównie w Trójmieście oraz w rejonie Szczecin-Świnoujście. Choć koncentrują się na budowie sekcji i bloków, to niektóre z nich zdobywają czasem kontrakt na pojedyncze statki. Niektóre z naszych stoczni przesuwiają się też w kierunku chociażby budowy kadłubów dla dużych jachtów motorowych. Generalnie jednak – jako cały polski przemysł stocznioowy – obsunęliśmy się w kierunku dostawcy surowych kadłubów oraz „klocków” do ich składania. I to jest niestety moim zdaniem przyszłość polskich stoczni.

“

Kiedyś stocznie – również polskie – projektowały statki, budowały je i wyposażały. Stocznia Gdańska przez lata była producentem nie tylko kadłubów, ale i kotłów parowych, silników spalinowych, mebli, wind, wyposażenia pokładowego itp. Dziś jednak generalnie – jako cały polski przemysł stoczniowy – jesteśmy raczej jedynie fabryką sekcji i bloków.

A czy Polska nie mogłaby w jakiś sposób partycypować w bałtyckiej specjalizacji stoczniowej – wycieczkowcach?

Rozwój ośrodków budowy wycieczkowców bez wątpienia wywoła szybki wzrost zapotrzebowania na bloki kadłubów i nadbudówek, co będzie stanowiło szansę dla wielu firm na południowych i wschodnich brzegach Bałtyku. Tu nastąpi eksplozja produkcji. Z pewnością jednak w naszych stocznjach nie będą budowane same wycieczkowce. Być może polskie zakłady mogłyby się przygotować lepiej do przebranżowienia niemieckich stoczni grupy Gentinga – a zatem nowicjusza w branży budowy statków – oferując np. całe kadłuby zamiast „klocków”? Może bloki wyjeżdżałyby z Polski jako wyposażone? Wówczas sprzedawalibyśmy więcej niż stal i sztukę jej spawania. Najprostszy przykład to produkcja wyposażonych kabin, które podczas budowy statku są do niego wstawiane jak plastry do ula. Dlaczego ich fabryka, planowana przez Gentinga, nie mogłyby zostać ulokowana na polskim Wybrzeżu, dając Polakom miejsca pracy i rozkręcając lokalny przemysł? Prawdopodobnie przyniosłoby to naszym stocznjom oraz szerzej – gospodarce – większe korzyści niż budowa nawet niektórych rodzajów gotowych statków.

“

Rozwój ośrodków budowy wycieczkowców bez wątpienia wywoła szybki wzrost zapotrzebowania na bloki kadłubów i nadbudówek, co będzie stanowiło szansę dla wielu firm na południowych i wschodnich brzegach Bałtyku. Dla polskich stoczni może on się stać okazją do wskoczenia na wyższy poziom łańcucha wartości.

O rozmówcy



Kpt.ż.w.
MAREK BŁUŚ

redaktor merytoryczny, Baltic Transport Journal

Kpt.ż.w. Marek Błuś jest od 2005 r. związany z czasopismem „Baltic Transport Journal”, gdzie pełni funkcję redaktora merytorycznego. Wcześniej, od 1991 r. łączył pracę dziennikarza i redaktora z nauczaniem w Ośrodku Szkolenia Ratowniczego w Gdyni oraz zajęciami o charakterze konsultingowym. Absolwent Państwowej Szkoły Morskiej w Szczecinie.

Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

