
Η νέα εποχή στη θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων. Οι εκτιμήσεις για την παγκόσμια ζήτηση

2016/11/15 00:31 στην κατηγορία ΝΑΥΤΙΛΙΑ

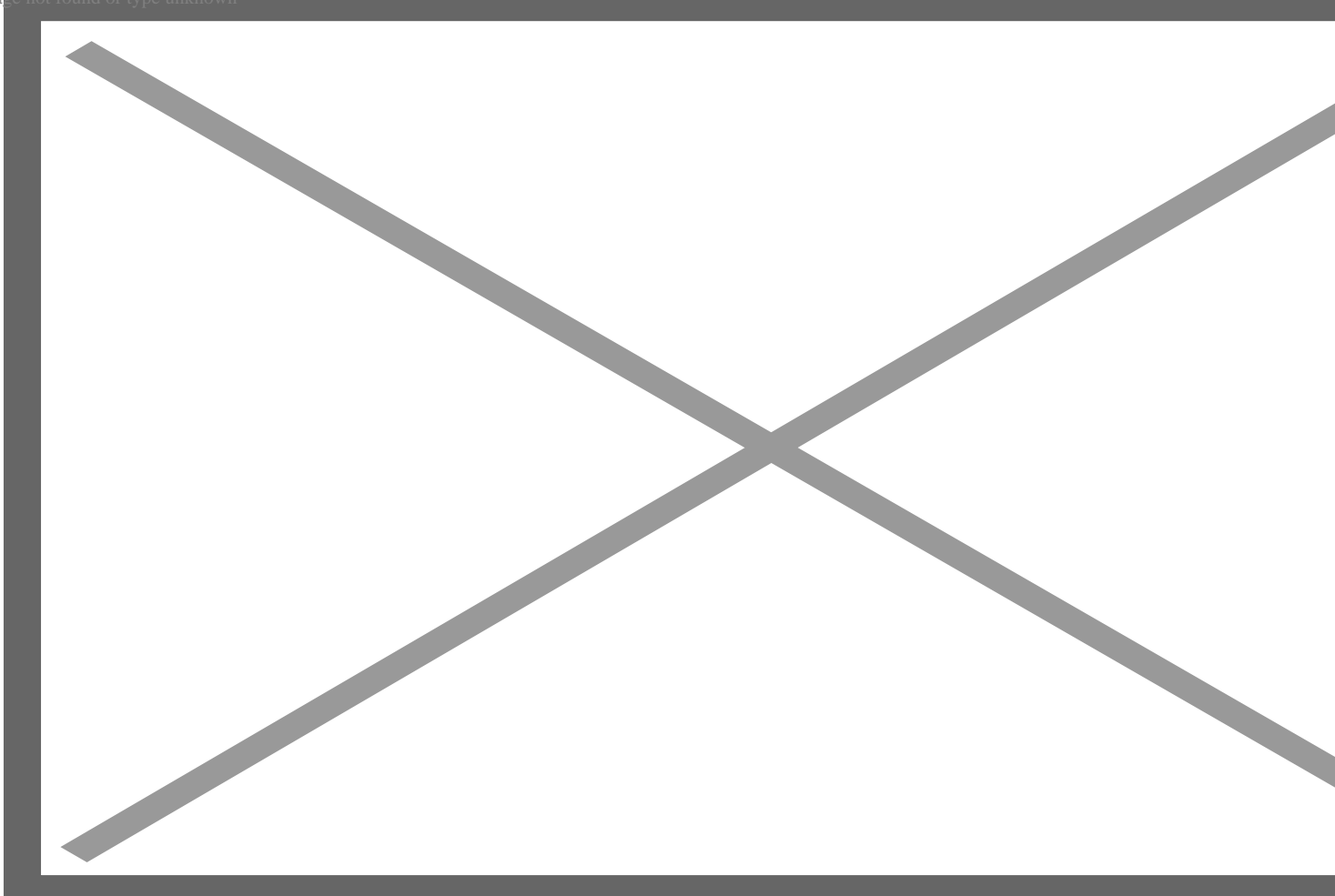
Οι εταιρίες θαλάσσιας μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων πρέπει να υιοθετήσουν νέες στρατηγικές για να επιβιώσουν στη νέα εποχή, που χαρακτηρίζεται από χαμηλή ζήτηση, σύμφωνα με τη νέα μελέτη της The Boston Consulting Group (BCG). Η μελέτη τιτλοφορείται “Επιβιώνοντας σε δυνατούς ανέμους: Η νέα εποχή στο παγκόσμιο εμπόριο και στη θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων” και κυκλοφόρησε παγκοσμίως στις 2 Νοεμβρίου 2016.

Σύμφωνα με τη μελέτη, η ζήτηση για εμπορευματοκιβώτια σημείωσε αύξηση το 2014, **αλλά στο τέλος του 2015, ο μέσος παγκόσμιος ρυθμός αύξησης στον κλάδο θαλάσσιας μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων ήταν απογοητευτικός και άγγιζε μόλις το 1,9%.**

Παρόλα αυτά, σε μια προσπάθεια αναβάθμισης των υπηρεσιών και μείωσης του κόστους ανά κιβώτιο, οι μεταφορείς συνέχισαν να επενδύουν σε μεγάλα και νέα πλοία.

Αυτή η κίνηση αύξησε σημαντικά την υπερπροσφορά, που είχε ήδη αρχίσει να επηρεάζει την αγορά, συμπιέζοντας ακόμα περισσότερο τις τιμές μεταφοράς των εμπορευμάτων σε πρωτόγνωρα χαμηλά επίπεδα.

Ο κος Ulrik Sanders, senior partner της BCG και ένας από τους συγγραφείς της μελέτης, σημειώνει ότι **“το 2015, για πρώτη φορά, ο ρυθμός αύξησης της ζήτησης εμπορευματοκιβωτίων υπολειπόταν του ρυθμού ανάπτυξης του παγκόσμιου ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος.”**



Προκειμένου να εντοπίσουν τις πιθανές αιτίες για τα απογοητευτικά νέα του 2015, οι συγγραφείς της μελέτης ανέλυσαν την απόδοση (όγκος εισαγωγών - εξαγωγών) 6 κύριων εμπορικών ζωνών , που αντιπροσωπεύουν συνολικά άνω του 80% του συνολικού παγκόσμιου εμπορίου εμπορευματοκιβωτίων.

Η απόδοση διέφερε ανά εμπορική ζώνη και εξαρτήθηκε κατά βάση από τους κύριους παράγοντες βιομηχανικής και καταναλωτικής ζήτησης, καθώς και από τις δομικές αλλαγές σε οικονομίες όπως η Κίνα.

Οι εμπορικοί άξονες αυτοί είναι: Ασία-Ευρώπη, Ασία-Β. Αμερική, μεταφορές εντός Ασίας (συμπεριλαμβανομένων των μεταφορών εντός Κίνας), Ινδία-Μέση Ανατολή, Λατινική Αμερική και Αφρική.

Το πιο ενδιαφέρον είναι ότι κάποιες μεμονωμένες περιοχές εμπορίου - ιδιαίτερα μεταξύ Ειρηνικού και Ινδίας-Μέσης Ανατολής - πέτυχαν εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης το 2015, ενώ οι μεταφορές εντός Ασίας, που παραδοσιακά είχαν πολύ υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, σημείωσαν ιδιαίτερα απογοητευτικά αποτελέσματα.

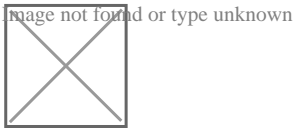
Προβλέψεις για την παγκόσμια θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων

Οι συγγραφείς αξιολόγησαν τους κύριους παράγοντες της ζήτησης, προκειμένου να

αναπτύξουν διαφορετικά σενάρια για τα επόμενα πέντε χρόνια αναφορικά με το πώς θα κινηθεί η παγκόσμια θαλάσσια μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων.

Η κα Camille Egloff-Γκίκα, Partner και Επικεφαλής του Κλάδου της Ναυτιλίας για την BCG παγκοσμίως, και συντελεστής της μελέτης, εξηγεί:

“Στόχος μας είναι να απαντήσουμε στην εξής ερώτηση: ήταν το 2015 έτος ύφεσης που ακολουθεί την κυκλικότητα της οικονομίας ή ήταν μια ένδειξη ότι μπαίνουμε σε μια νέα εποχή για το παγκόσμιο εμπόριο;”



Οι συγγραφείς μελέτησαν εκτενώς τα πιθανά σενάρια για τη ζήτηση εμπορευματοκιβωτίων καθώς και για το ισοζύγιο προσφοράς-ζήτησης για την περίοδο 2015-2020.

Κατά τη μελέτη, **αναμένεται ετήσια αύξηση της παγκόσμιας ζήτησης θαλάσσιας μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων από 2,2% έως 3,8%**. Σε ό,τι αφορά το ισοζύγιο προσφοράς - ζήτησης, η προσφορά αναμένεται να ξεπεράσει τη ζήτηση από 8.2% έως 13.8% το 2020. (Η διαφορά ήταν της τάξης του 7% το 2015.)

Οι συγγραφείς εκτιμούν ότι στο τέλος του 2020, η υπερπροσφορά θα κυμανθεί μεταξύ 2 και 3,3 εκατομμυρίων TEU (ισοδύναμη μονάδα 20 ποδών) - το οποίο μεταφράζεται περίπου σε 90 έως 150 πλεονάζοντα πλοία τύπου Triple E.

Οι επιπτώσεις και οι επόμενες κινήσεις των μεταφορέων

Η ανάλυση της BCG για την παγκόσμια ναυτιλία αναφέρει ότι πολλές εταιρίες μεταφοράς εμπορευματοκιβωτίων έχουν “συμπιεσθεί” ανάμεσα στους ηγέτες της αγοράς και τις εταιρίες που εξειδικεύονται σε συγκεκριμένο είδος εμπορίου (niche players).

Η κα Camille Egloff-Γκίκα αναφέρει, “Προκειμένου να βελτιώσουν την απόδοσή τους στα νέα δεδομένα της αγοράς, **οι μεταφορείς εμπορευματοκιβωτίων πρέπει να σκεφθούν σοβαρά να προβούν σε ορισμένες κινήσεις, όπως για παράδειγμα να δημιουργήσουν οικονομίες κλίμακας από μόνες τους είτε μέσω παγκόσμιων συγχωνεύσεων είτε μέσω μικρότερης κλίμακας εξαγορών.**

Αυτές οι κινήσεις θα τους βοηθήσουν να μειώσουν τα κόστη τους, δημιουργώντας συνέργειες στην καλύτερη κατανομή του στόλου τους στις κατάλληλες εμπορικές ζώνες, μέσω του ορθολογισμού αφενός του δικτύου τους και αφετέρου του δικτύου πρακτόρων τους.

Η βελτιστοποίηση των συνεργειών μπορεί να μειώσει το κόστος των συγχωνευμένων εταιριών από 5% έως 10%.”

Image not found or type unknown



Σύμφωνα με τη μελέτη, η περαιτέρω ενίσχυση των συμμαχιών (για παράδειγμα, κάνοντας συμφωνίες για κοινή σύναψη συμβάσεων και κοινούς κανόνες λειτουργίας), θα μπορούσε να αυξήσει κατά 3% τα κέρδη προ τόκων και φόρων.

Η αξιολόγηση των ανωτέρω βελτιωτικών κινήσεων θα απαιτήσει εξειδικευμένα μοντέλα συμμαχιών, που θα χαρακτηρίζονται από καλύτερη ενσωμάτωση των λειτουργιών και των περιουσιακών στοιχείων των εταιριών.

Η επιπρόσθετη όμως πολυπλοκότητα που ενέχεται σε μια συμμαχία με πολλούς εταίρους μπορεί να αντισταθμίσει εν μέρει τα πιθανά οφέλη.

Στο μεταξύ, η βελτιστοποίηση της βασικής δραστηριότητας μιας εταιρίας (για παράδειγμα, αναθεωρώντας το προϊόν της και το δίκτυό της με παράλληλο έλεγχο του κόστους) θα μπορούσε να αυξήσει τα κέρδη προ τόκων και φόρων από 5% έως 7%.

Image not found or type unknown



Η αναζήτηση της εμπορικής υπεροχής, ακόμα και σε μια μη-διαφοροποιημένη (commoditized) αγορά, μπορεί να δημιουργήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε τομείς όπως η αποτελεσματικότητα του δυναμικού πωλήσεων και η χάραξη στρατηγικής, **βελτιώνοντας τα κέρδη προ τόκων και φόρων από 3% έως 5%.**

Οφέλη μπορούν να προέλθουν και από συγγενείς αγορές, για παράδειγμα μέσω διάθεσης υπηρεσιών ταχυμεταφοράς εμπορευμάτων στις αναπτυσσόμενες οικονομίες.

Τέλος, οι μεταφορείς μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις ψηφιακές τεχνολογίες για να βελτιώσουν τις εμπορικές τους πλατφόρμες, να αυξήσουν την αποδοτικότητα των εσωτερικών τους διαδικασιών, να βελτιώσουν τη διαχείριση του στόλου τους και να ενθαρρύνουν μια πιο αποτελεσματική συνεργασία με όλους τους συντελεστές του κλάδου.