

КОРАБОПЛАВАТЕЛНИ ЦИКЛИ – ФАКТОРИ, ДИНАМИКА И УСТОЙЧИВОСТ НА ФРАХТОВИТЕ ЦЕНИ

проф. дтн. инж. Асен Недев, ВВМУ, Варна
доц. д-р инж. Анета Георгиева, ВСУ „Черноризец Храбър“, Варна
д-р инж. Росен Атанасов, фирма „Stargate Maritime“, Варна
д-р инж. Димитър Андреев, ВВМУ, Варна
Александър Близнаков, докторант, ВВМУ, Варна

Резюме: *В статията са разгледани въпроси, свързани с финансовите аспекти на морските товарни превози. Направен е подробен анализ на факторите, определящи търсенето и предлагането на морски транспорт, механизма на формиране на товарната цена и управлението на пазара чрез дългосрочно и краткосрочно предлагане. На базата на конкретен пример е представен принципа за избор на оптимална товароносимост. Представени са характеристиките на шипинг-цикъла и факторите, влияещи на неговото управление.*

Ключови думи: *корабоплавателни цикли, фрахтови цени, морска търговия, морски транспорт, търсене, предлагане, транспортни разходи*

SHIPPING CYCLES - FACTORS, DYNAMICS AND SUSTAINABILITY OF FREIGHT PRICES

Prof. dts. Eng. Asen Nedev, Higher Naval Academy, Varna
Assoc. Prof. Eng. Aneta Georgieva, VFU “Chernorizets Hrabar”, Varna
PhD Eng. Rosen Atanasov, „Stargate Maritime LTD“, Varna
PhD Eng. Dimitar Andreev, Higher Naval Academy, Varna
Alexander Bliznakov, PhD student, Higher Naval Academy, Varna

Abstract: *The article deals with issues related to the financial aspects of sea freight transport. A detailed analysis of the factors determining the demand and supply of sea transport, the mechanism of freight price formation and the management of the market through long-term and short-term supply has been made. On the basis of a specific example, the principle of choosing the optimal load capacity is presented. The characteristics of the shipping cycle and the factors affecting its management are presented.*

Keywords: *shipping cycles ,freight prices, maritime trade, sea transport, demand, supply, transport costs*

Въведение

Водният транспорт работи и реализира продукцията си в пазарно обкръжение, оформено като пазар на специализирана транспортна продукция, наричан фрахтов пазар (Freight market). Той е световен пазар, подчиняващ се на глобално действащите сили на търсене и предлагане. На фрахтовия пазар търсенето е представено от количеството тон - мили, необходими за превоза на товарите в международната търговия или с други думи от необходимата тон - милна продукция. Определящите фактори на търсенето, засягащи морския транспорт са политическите и правителствени фактори, световната икономика, търговията на стоки по море, цените на транспортните разходи и др. Тъй- като структурата на световната търговия в нейния географски аспект (разположение на основните производители, износители и вносители) в средносрочен план е относително постоянна величина то най-важният икономически фактор за промяна на търсенето е стоковото потребление.

Предлагането е представено от наличието на пазара на корабен тонаж, способен при определена структура на международната морска търговия да произведе определено количество морска транспортна продукция. Като аритметична величина то е тон-милната продукция, която наличният световен тонаж може да предостави при сравнително постоянния характер на географската структура на превозите (капацитет). Факторите, определящи предлагането на превоз на стоки са количеството кораби, които фирмата притежава и оперативната ефективност.

Функцията по доставка на пратката показва количеството спедиторски услуги на транспортните превозвачи по море, които биха били предложени на всяко конкретно ниво на товарната цена (навлото), докато функцията на търсене на пратката показва, как товародателите коригират своите изисквания за промени в товарната цена. В този смисъл можем да говорим за зависимостта на навлата и количеството на търсения обем за превоз (криви на търсене) и за зависимости между цените и предоставения товарен капацитет (крива на предлагане). На пазара на доставките по море кривите на търсене и предлагане се пресичат в точката на равновесната цена, която и превозвачът и товародателят са достигнали до взаимно приемливи стойности, т.е. те са в пазарно равновесие - състояние, при което търсенето на услугата е равно на нейното предлагане. Равновесната цена не се променя, докато търсенето или предлагането не се променят.

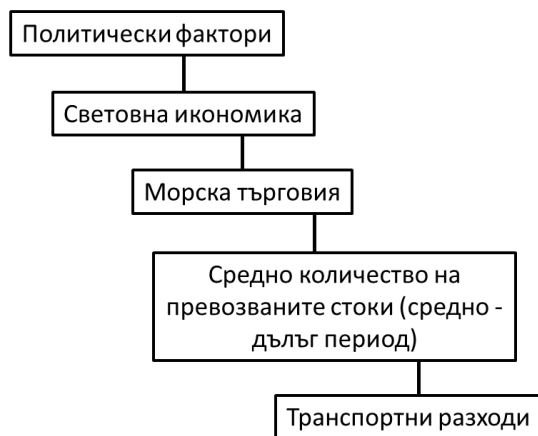
Друго важно понятие е т.н. „Цикъл на доставка“, който започва с недостига на кораби, преминава през растеж на цените на товара и достига до стимулиране на прекомерното поръчване на нови кораби. Доставката на нови кораби води до по- голямо предлагане, т.е до по-голям капацитет на доставките. Цикълът на доставка е конкурентен процес, при който търсенето и предлагането се пресичат, за да определят доставната цена.

1. Фактори, определящи търсенето на морски транспорт

Търсенето на товарен транспорт се определя от търсенето на физически стоки на дадено място. Поради неравномерното разпределение на природни ресурси и продуктовата специализация, в някои области има свръхпредлагане на определени стоки, докато други страдат от дефицит. Този географски дисбаланс води до колебания в търсенето на транспорт. През последните няколко десетилетия е имало периоди, през които търсенето нараства, следват застой и последващо намаляване [3].

При управление на този вид дейност и при сравнително постоянен характер на географската структура на превозите се приема, че променливата (динамична) величина е корабния тонаж, чиито размер реагира много бързо на промените на световната търговия чрез увеличаване или намаляване на поръчките за нови кораби, изваждането на тонаж от експлоатация или обратно. В този смисъл предлагането се задоволява именно с наличните кораби в експлоатация.

На фиг.1 са показани факторите, определящи търсенето на морски транспорт, а именно: политическите особености, световната икономика, морската търговия на стоки, средното количество на превозваните стоки, приходи, транспортните разходи.



Фиг.1. Детерминанта на търсенето в морския транспорт

1.1. Политически фактори

Политическите фактори покриват стратегии, приети от съответните правителства. Те включват намеса на държавата в търговията и корабоплаването, а така също и използването на търговска политика за защита на националното производство от вносните стоки. Интересна в това отношение е политиката на т.нар традиционни морски държави, известни като „групата на дванайсетте“. Зад тезата, че световният флот трябва

да работи по схемата на свободна и честна конкуренция (free and fair competition) те издигат принципи за защита на максималната либерализация против проявите на дискриминация на флота, против намесата на държавите в дейността на линейните конферанси и др., които в последствие самите те нарушават. При внимателно анализиране на връзките между държава и корабоплаване във Великобритания се откриват елементи на държавен протекционизъм във всичките му форми и преди всичко във формата на пряко или косвено субсидиране: заплащане на по- високи (от пазарното ниво) навлови ставки за превози на държавни товари със собствени кораби, запазване на държавните товари за собствения флот, субсидиране на английските корабособственици, които извършват каботажни превози в Западна Шотландия и др. Подобна законодателна или икономическа защита се осъществява и в други страни - Гърция, Германия, Швеция, Русия.

Политическият фактор освен изключително силното си въздействие в краткосрочен план може да оказва трайно и продължително въздействие върху нивото на пазара и върху развитието на нови тенденции. Такива конкретни политически актове с непосредствен и дългосрочен икономически ефект са въвеждането на ембарго върху търговията с определена страна и решенията на ОПЕК за цените и производството на газ или суров нефт; нови типове и размери на кораби и терминали за превоз на течни или газообразни товари.

Политическият фактор влияе директно върху състоянието на пазара, но се отразява и върху развитието на световната икономика, като оттам се връща като вторичен ефект върху състоянието на фрахтовия пазар. По този начин се развива събитията след „шестдневната“ арабско - израелска война през юни 1967 г. В резултат на военните действия Суецкият канал беше затворен и разстоянието между Европа и Америка от една страна и петролните износители от залива от друга страна рязко се увеличиха. Така например разстоянието Лондон - Порт Судан (на брега на Червено море) от 4000 мили се увеличи на 10700 мили. Необходимата за превоза на стокообмена между двете държави тон - милна продукция се оказва многократно по- висока и изведнъж наличният корабен тонаж се оказа крайно недостатъчен, а основният показател за състоянието на пазара (превозните цени) рязко се повиши. В резултат транспортните разходи за доставка на пшеница от Северна Америка за Япония се увеличиха с 33%, за желязна руда от Индия за континента - 120%.

Войната в Украйна доведе до намаление на износа на зърно от Русия и Украйна до арабските и африканските страни и на средните разстояния за превоз на този ресурс.

Необходимостта да се преминава покрай Южна Америка даде тласък на тенденцията за увеличаване на товароподемността на корабите за масови товари с оглед неутрализирането на увеличените разходи с т.н. „икономия от размера“. Нещата се повториха през 1973 год. със следващата арабско-израелска война, която освен директните си въздействия върху фрахтовия пазар, се отрази много зле върху световната икономика чрез инспириране на първата голяма енергийна криза. Тогава освен недостиг на суров нефт и то при увеличени цени се прибавя и недостиг на електроенергия, поради факта, че големите енергийни комплекси в развитите страни до този момент работеха с директно изгаряне на суров нефт. Появи се необходимостта за преориентация на ТЕЦ към работа с въглища, което даде тласък на развитието на тонажа за насипни товари и увеличение на превозните цени. Инвазията на Кувейт от Ирак и последвалата война от 1990 г. породиха бум на използването на голямотонажни танкери, като складове за нефтени запаси. Инцидентите от 11.IX.2001 доведоха до намаляване с 1,3% на световния износ на стоки. Към факторите от политически характер прибавяме и участието на конкретната държава към различни политически, икономически или търговски структури, отношението ѝ към съответни международни конвенции, конферанси и др. Войната в Украйна и ембарговата политика по отношение на Русия след 2022 г. коренно разбалансира световния пазар на енергоресурси.

1.2. Световна икономика

Състоянието на световната икономика е най-важният фактор поради силата на директното си въздействие върху търсенето. Това е в сила, както в отделни важни сектори, така и в световен мащаб като цяло. От своя страна световната икономика също се развива под влиянието на редица фактори, като фактор с постоянно действие е икономическият цикъл и съответно - фазата на развитие на цикъла. Световната икономика и търсенето на морския транспорт са свързани, тъй като икономиката поражда търсене чрез вноса и износа на различни стоки. Спадът в световното производство след инцидента от 11.IX.2001г. доведе до намаляване на глобалния внос и износ. От друга страна растежът на световното производство в предходния период доведе до растеж на глобалните внос и износ след 2002г. Състоянието на световната икономика се развива сравнително равномерно по кривата на икономическия цикъл с изключение на появата на случайни фактори с глобално значение. Колебанията в растежа на световното производство създават цикличен модел на търсене на морски превози. Така например банковата криза в Далечния изток през 1995г. причини верига от фалити

в производствената сфера, последвана от рязък спад на всички корабостроителни пазари, поради намалено търсене.

Връзката между растежа на морската търговия и световното производство във времето се илюстрира с т.н „търговска еластичност“, която се въвежда като отношението между двете. Търговската еластичност е отношението на процентното нарастване на морската търговия към процентното нарастване на световното производство през периода. В този смисъл на търговската еластичност може да се гледа като на относителна скорост на търсенето на превоз през определен период. През последните три десетилетия търговската еластичност е била положителна, със средна стойност 1,4, което означава, че морската търговия расте с 40% по-бързо от световното производство през същия период.

1.3. Морска търговия

За да изучим по-добре характера на връзката между обема на морската търговия и световната икономика, е желателно да проучим морската търговия на стоки.

Основна причина за краткосрочната изменчивост (обикновено в рамките на една година) в морската търговия е сезонността. Например увеличаването на енергийното потребление през зимните месеци в страните от северното полукълбо, където са основните развити страни, увеличава търсенето на тонаж в значителна степен, което се отразява върху нивото на превозните цени за всички насипни товари. По същото време са и превозите на зърно от основните износители, САЩ и Канада, което допълнително увеличава търсенето на тонаж. След това в цикъла следва традиционният летен спад на пазар.

Дългосрочните тенденции в търговията могат да се идентифицират чрез наблюдаване на икономическите характеристики на индустриите, които произвеждат и потребяват стоките от гледна точка на формата (промяна в търсенето на определени продукти), мястото (промяна в използваните източници) процесите (преместване на производствените предприятия, което променя търговската схема) и времето (промяна в изискванията на превозвачите, с цел да получат това, което искат в определеното време).

Фактор с дългосрочно влияние върху състоянието на пазара е въвеждането на нови енергоспестяващи и материалоспестяващи технологии в промишлеността. Това е фактор, действащ предимно на трамповия пазар, където се превозват основните суровини. Типичен пример са превозите на желязна руда, където в резултат на нови материали, усъвършенствани технологии за металообработка и най-важното -

преминаване на редица производители към стоманодобив на база, скрап, през последните години има застои в обема на превозите, поради застои в търсенето. Така например през 2001г. при световно производство на стомана в размер на 839,9 млн. тона, 28,6% (240,3 млн. т.) са добити от скрап, при тенденция този дял да се увеличава. В момента САЩ добиват 42% от стоманата си по този метод. Съответно намалява търсенето на тонаж за превоз на желязна руда и коксуващи въглища.

1.4. Средно-дълъг преход (средно разстояние на превозваните стоки)

Търсенето на морския транспорт зависи не само от обема (теглото), но и от разстоянието, на което трябва да бъде доставена стоката. Търсенето на превоз на един тон желязна руда от Южна Америка (напр. Бразилия) до Китай се отличава няколкократно от търсенето на превоз за същия тонаж руда от Австралия за Китай. Този ефект от дистанцията обикновено се нарича „средна дължина на прехода“ при морската търговия. Поради това търсенето на морския транспорт за определени стоки и дестинации може да се измерва в тон-миля, което се определя чрез умножение на тонажа на товара по средното разстояние на транспортирането му. В този смисъл величината на т.н средно-дълъг преход (Average Haul) е фактор, с който се оценява търсенето в морската търговия.

1.5. Транспортни разходи

През последното столетие, развитието на транспортните системи, използването на по-големи кораби и приемането на по-ефективна организация на транспортните операции е довело до стабилно намаляване на транспортните разходи. Това от своя страна стимулира по-голямото търсене на морския транспорт с въздействие върху потребителските решения, разположението на пазарите, снабдяването и ресурсното осигуряване. Потребителите на транспортни услуги взимат решенията си на базата на качеството и цените на услугата. Решенията, къде да се предлага продукта се съобразяват с възможностите на транспортните оператори да доставят стоката до пазарите по разходно ефективен начин. Решенията, от къде да се добият суровини или крайни продукти зависят от транспортните разходи. При това транспортните разходи могат да окажат съществено влияние върху общата цена на стоката, а оттам и върху състоянието и развитието на морската търговия.

Пример: Постава се въпросът за превоз на контейнер, натоварен със средно скъп товар по маршрут Далечния Изток (напр. Китай) за Западна Европа. Ако се следват

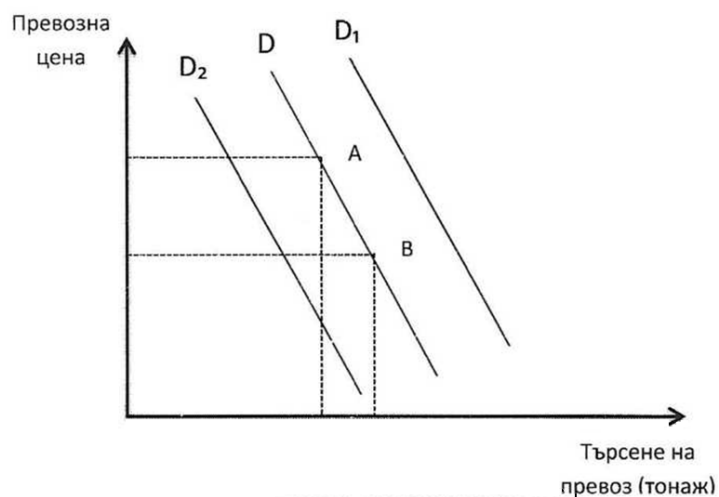
традициите и фактът, че тарифите на морския транспорт, са най-малки, е напълно естествено да бъде избран този вид транспорт, като най-евтин. Един по-внимателен икономически анализ показва, че при превоз на по-скъпи товари, значително перо на логистичните разходи може да се окаже т.н „времеви разход" (time cost), т.е лихвата върху стойността на товара по време на физическия преход по канала на реализация. Този тип разходи обаче, за един контейнер, натоварен със средно скъп товар, може да се окажат твърде високи при морския транспорт, което да накара товародателите да помислят, дали да не се ориентират например към въздушния транспорт [1].

Нека да приемем, че стойността на товара в контейнера е 60 000 \$, а текущият лихвен процент в ЕС за годината е 6 %. Транзитното време при интермодална схема с морски транспорт е 50 дни, а с въздушен транспорт - 6 дни. При тези данни средният дневен времеви разход е $\Delta = 60\,000 \cdot 0,06 \cdot 1/365 = 9,86$ \$. Времевите разходи за по-продължителния рейс с кораб ($\Delta t = 50 - 6 = 44$) са $N = \Delta \cdot \Delta t = 9,86 \cdot 44 = 434$ \$.

Получава се, че времевите разходи при морския превоз от 434 \$ не са за пренебрегване от страна на товародателите.

1.6. Крива на търсенето в морския транспорт

Кривата на търсене показва функционалната връзка между цената за превоз (цена на морския транспорт) и количеството на търсената услуга за определен период от време. В координатната система „цена - търсене на превоз" точките по кривата се преместват надолу и надясно в съответствие със закона на търсенето (фиг.2). Според този закон купувачите на транспортни услуги ще повишат количеството покупки, когато цената им се понижи и обратно ще намалят купуването на транспортна услуга (тонаж), когато цената на превоза се вдигне. Кривата на търсене е графично изобразяване на връзката между количеството търсене от един продукт и неговата цена (в случая превозната цена). Когато цената се промени в количеството на търсенето (tonnage capacity), тази промяна се осъществява чрез движение по кривата от т.А до т.В, както е показано на фигурата.



Фиг.2. Крива на търсене на морския транспорт

Търсенето зависи от редица фактори (D_1, D_2, \dots). Един от най-важните фактори (детерминанти), засягащи търсенето на морския транспорт е морската търговия. Повишаването или понижаването на обема на търговията може да доведе до промяна в търсенето на морския транспорт. Ако някоя от детерминантите се промени ще настъпи промяна в търсенето и кривата на търсене ще се промени (напр. D на D_2 или от D на D_1).

1.7. Еластичност на търсенето

Концепцията за еластичност на търсенето на морския транспорт е полезна за изобразяване на връзката между брутния обем на корабната индустрия и печалбата от промените в цената на превоза. Например търсенето на трампови превози зависи от търсенето на насипни материали. От своя страна то зависи от нивото на потребление на крайния продукт, за който са използвани материалите. На тази основа в [Metaxas B.N. The economics of tramp shipping. Athlone Press of the University of London. London 1971.] се правят изводите:

- Еластичността на търсенето в морския транспорт зависи от еластичността на потребителското търсене на стоките, превозвани по море.
- Колкото по-нисък е разходът на морския транспорт, като пропорция на общия разход на крайния продукт, толкова по-нееластично ще бъде търсенето.
- Търсенето ще бъде по-еластично, ако лесно може да бъде заменено за друг вид транспорт.
- Търсенето в краткосрочен период има тенденция да бъде ценово нееластично.

- Величината на търсенето на морския транспорт се увеличава в дългосрочен период, докато превозвачите имат достатъчно време да приспособят своите договорености за доставка.

2. Предлагане в морския транспорт

2.1. Структура на системата на предлагане

Предлагането в морския транспорт е представено от наличния на пазара корабен тонаж, способен при определена структура на международната морска търговия, да произведе определено количество морска транспортна продукция. Като аритметична величина то е тон-милната продукция, която наличният световен тонаж може да предостави при имащата сравнително постоянен характер географска структура на превозите.

В тези условия при регулирането на пазарните взаимоотношения, активната управляваща величина е корабният тонаж, чиито размер е в състояние да реагира сравнително бързо на промените на световната търговия, чрез увеличаване или забавяне на поръчки за нови кораби, изваждане на тонаж от експлоатация или обратно, т.е. предлагането се осъществява с наличните кораби в експлоатация. Например недостатъчният капацитет на плавателните средства, предназначени за насипни товари, през последните няколко години, се обяснява с огромното търсене на този тип товари в Китай, което надвишава възможностите на неговите близки доставчици, като Австралия или Индонезия да изпълнят изискванията. На тази икономическа основа Китай изпитва нуждата да разшири своята мрежа от източници и доставчици от по-отдалечени места като Южна Америка и Южна Африка [4].

Най-общата структура на дейностите в системата на предлагане е представена на фиг.3.

Структурата на елементите и връзките между тях могат да се разглеждат и като основа на стратегията за успешно функциониране на предлагащия оператор на фрахтовия пазар. Тези дейности се управляват и осъществяват от следните субекти, условно наречени фактори на предлагането: корабособственици, товародатели (чартъори), банкери и регулативни органи (фиг.4)



Фиг.3. Структура на дейностите в системата на предлагане



Фиг.4. Фактори (субекти) на предлагането в морския транспорт

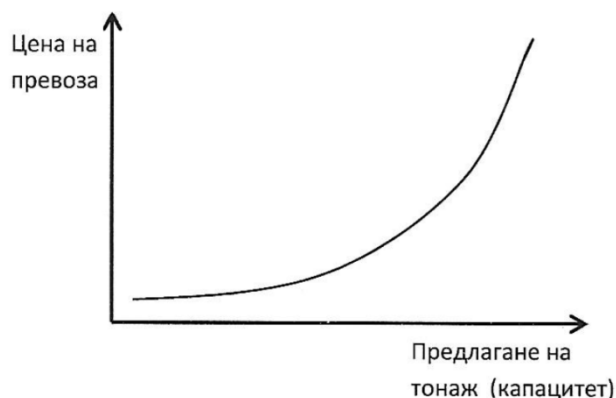
Тези активни фактори на предлагането участват в различните дейности по предлагане в съответствие със своите компетентности, мащаби и ограничения. Товародателите оказват влияние на системата на предлагане като поръчват и предоставят на корабособствениците оферти и места за транспортиране. Собствениците решават, дали да увеличат или намалят активния си капацитет. Банкерите оказват влияние на капиталовите инвестиции като кредитори за финансиране на корабни поръчки. Регулаторите влияят чрез законодателствата за безопасност и опазване на околната среда върху капацитета и особеностите на флота. Оперативната ефективност се обуславя от прогреса и иновациите в проектирането, оперирането и управлението на корабите. Като резултат се произвеждат по-големи, по-бързи и по-безопасни кораби, които са способни

да осигурят услуги на по-ниски цени, както и предлагане на по-голям тонаж. Например най-важната информация, която се предоставя на посетителите на всеки контейнерен терминал е: колко големи са новите кранове и каква е максималната дълбочина на газенето. Тази информация е важна, тъй като новите поколения големи контейнеровози (с капацитет над 8000 ТЕУ, дължина над 300 м и ширина над 40 м.) се нуждаят от дълбоки води и добре оборудвани терминали. Корабособствениците предпочитат големи кораби, заради потенциалната печалба от икономии в разходите.

2.2. Крива на предлагане

Условието „предлагане“ се отнася до функционалната връзка между цената на товара и количеството, доставено от превозвача. Ако превозната цена спадне под оперативните разходи, това ще доведе до намаляване на предлагането. Наклонът на кривата на предлагането зависи от три фактора:

- По-големите кораби имат по-ниски транспортни разходи на единица товар (икономия от мащаба).
- Старите кораби имат по-високи оперативни разходи.
- В случаите, когато е използвана максималната част от наличния товарен тонаж, се търси увеличаване на превозния капацитет чрез повишаване на скоростта на предлагането (превоза) или на оперативната ефективност. В областите на по-пълно използване на капацитета, кривата на предлагане е по-стръмна (фиг.5).



Фиг.5. Предлагане на морски транспорт

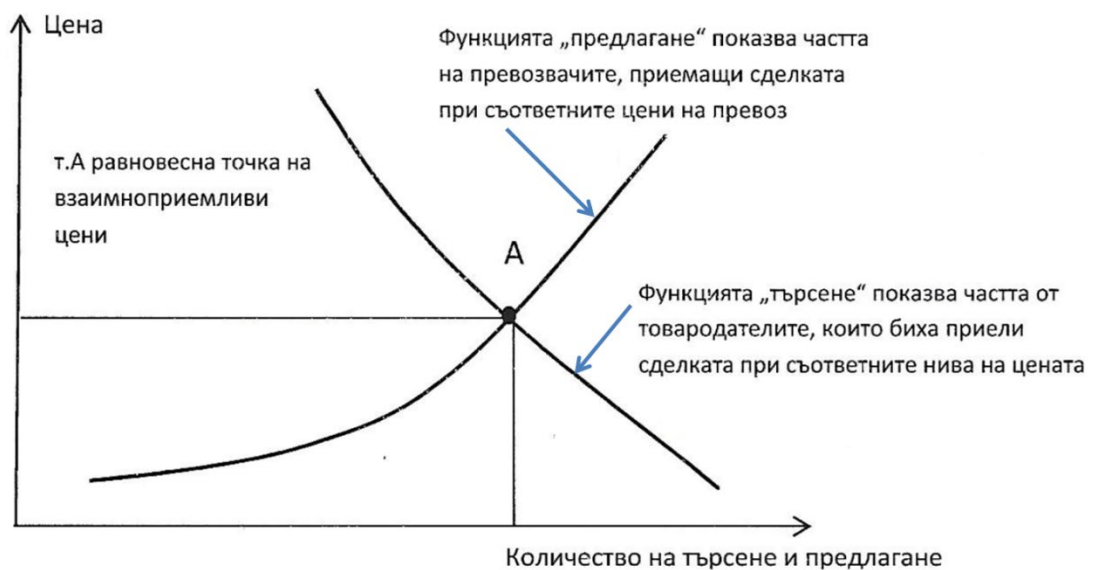
Ценовата еластичност (промяната в еластичността) показва (измерва), как предлагането отговаря на промените в товарната цена. Това е съществено в процеса на управление на пазара, чрез изменение на предлагането от страна на превозвача. По време

на рецесия, предлагането на морския транспорт е с тенденция към повишаване на еластичността, когато се използва по-голяма част от работоспособния капацитет (напр. много кораби са на доков ремонт). Еластичността е константа при наличие на голям свободен капацитет.

3. Механизъм на товарната цена

Това е механизмът, който пазарът използва, за да мотивира вземащите решение да адаптират мощностите си в краткосрочен период и да съкратят разходите в дългосрочен.

От гледна точка на търсенето, функцията на търсене показва, как търсещите превози (търговци) се адаптират към промените на цената (фиг.6 - търсене). Тази функция показва, колко от товародателите биха закупили услугата на конкретното равнище на цената. Функцията на предлагане показва количествата на товара (капацитета), които морските превозвачи биха приели за транспортиране при съответните нива на цената. Кривите на търсене и предлагане се пресичат в равновесната точка на пазара, която определя цената на товара, чието търсено количество от товародателите е равно на предлаганото количество от страна на превозвачите.



Фиг.6. Механизъм на товарната цена

4. Управление на пазара-дългосрочно или краткосрочно предлагане

Видяхме, че състоянието на пазара се определя от съотношението между търсене и предлагане. Това е в сила, както за класическия пазар със свободна конкуренция

(трампови пазар), така и за доскоро монополния линеен пазар, който в момента може да се определи като „пазар с ограничена конкуренция“.

Всяка една от двете основни пазарни сили се влияе от различни фактори, много от които влияят и върху двете (т.1 и т.2). Все пак следва да се има предвид, че търсенето е по-поддаващ се на промяна в размера си пазарен елемент, докато предлагането за един среден период от време (в рамките на година - две) не може да се промени съществено. В такъв случай предлагането т.е. участващите на пазара оператори прибегват до други средства за намаляване на активния тонаж, като:

- деактивиране на част от тонажа - вързан тонаж (laid up tonnage);
- намаляване на експлоатационните скорости - (slow steaming);
- бракуване на най-старите и не печеливши кораби (vessels scrapping/demolition).

Краткият период може да се опише като период, в който всички фиксирани фактори не могат да бъдат напълно управлявани или променяни. Метаксас (1971 г.) прави следните предложения за оценяване на предлагането в кратковременен период:

- Плавателните съдове, подложени на реконструкция или на ремонт за дълъг период от време не би трябвало да се разглеждат като част от общото предлагане на морски транспорт;
- Плавателните съдове, пристъпващи към бракуване не трябва да се разглеждат като част от общото предлагане на морски транспорт. Като се има предвид горното, е малко вероятно, че броят на корабите ще се увеличи или намали в кратък период. Така или иначе, това не значи, че активното предлагане си остава същото. Ако превозната цена е над равновесната и превозвачът очаква възходящ тренд на пазара на товари, активното предлагане ще се увеличи като резултат от следните разширения:
 - ✓ Отлагане на периодични прегледи и поддръжки;
 - ✓ Максимизиране на възможната скорост на корабите;
 - ✓ Ускоряване на процесите на товарене и разтоварване, за да се намали престоя в пристанищата;
 - ✓ Редукция на товара.

От друга страна, ако товарната цена е по-ниска от равновесната и превозвачите не очакват подобряване на „шипинг“-пазара, следва да се осъществява понижение на активното предлагане, в резултат на следните мероприятия:

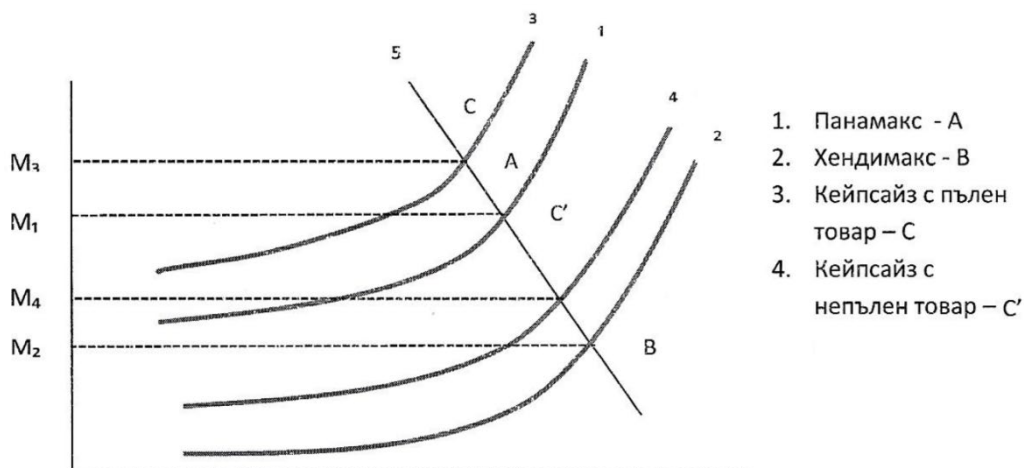
- ✓ Намаляване на средната скорост на движение на корабите;

- ✓ Превозване на количества товари, които са по-малко от максималния капацитет на корабите;
- ✓ Бавни операции по товарене и разтоварване;
- ✓ Временно спиране на кораби (laying- up of vessels)

„Дълъг срок на предлагане“ е термин за обозначаване на периода, през който може да бъде осъществено пълно приспособяване към проблемите. Отнася се до периода, в който наличният капиталов фонд, в това число и корабите, може да бъде заменен. Това също обозначава времето, през което корабните дружества могат да влизат или да се оттеглят от корабната индустрия. Степента на предлагане в дългосрочен план зависи от следните фактори:

- Нивото на търсенето на услуги за доставка с възможност за прогнозиране;
- Очакванията на превозвачите по отношение на цената на превозите (на базата на съвременни методи за прогнозиране);
- Технологичното развитие като прогрес и иновации в корабостроенето и морските технологии, позволяващи по-ефективно предоставяне на морски транспортни услуги.

Като пример за краткосрочно управление ще посочим един често възникващ случай, свързан с избора на най-подходящата товароносимост при вече известни общи характеристики на превоза (вид на товара, количество на партидата и т.н). Известно е, че характерна черта на трамповия пазар е оформянето на отдел на пазарни групи кораби, класифицирани по размер. Тези пазарни групи работят в пазарни сектори с доста голяма степен на самостоятелност поради размерите на партидите, дълбочините на кейовите места, линейните размери на корабите и др. В този смисъл всеки един пазарен сектор генерира собствени нива на търсене и предлагане и в края на краищата - на пазарно равновесие (фиг.7). И тъй като активната съставляща на предлагането в една пазарна група (т.е. наличният тонаж на групата кораби) е съобразена като оптимална стойност за определените от пазарната инфраструктура параметри, то участието на кораби от други групи е неефективно.



Фиг.7. Избор на оптимална товароносимост

Разглеждаме произволно взет пазарен сектор - например кораби от категория Панамакс при превоз на насипни товари. Равновесният обем на тонажа е съобразен с превозите, изискващи такава товароподемност в световен мащаб. Зависимостите на наличния товар за превоз (крива на търсенето 5) и на предлагания транспортен тонаж (1) за този вид кораби се пресичат в устойчивата равновесна точка А при цена M_1 на фиг.7.

Устойчивата равновесна точка В за по-малки кораби (напр. Хендимакс - зависимост 2) е при една по-ниска цена на превоза M_2 . Корабособственикът на по-малкия кораб би желал да получи по-голяма цена за превоза, но при съществуващата конкуренция това не може да се случи. Обратен е случаят с по-голям кораб (напр. Кейпсайз) Устойчивата равновесна точка С за този вид кораби би могла да се получи при товар, който е по-голям от наличния (крива 3, цена M_3). В този случай корабът няма да може да използва пълната си товароподемност, поради което ще трябва да намалява цената на превоза (крива 4, цена M_4). При тази цена превозът е неефективен, т.е. той трябва да се осъществи с кораб от типа Панамакс при равновесна точка А. Разбира се, съществуват пазарни ситуации, в които търсенето, под въздействие на различни фактори рязко се отклонява над предлагането и в такива случаи навлизането на тонаж от съседни, групи е възможно поради увеличените превозни цени.

В краткосрочен план не бива да се игнорира и един чисто субективен фактор, известен като настроение на пазара. Това е степента на песимизъм или оптимизъм, владеещи служители и ръководни кадри на корабособственици, фрахтователи и брокери, относно състоянието и развитието на пазара. Настроението на пазара се определя от чисто психологически фактори и представлява израз на моментни, понякога интуитивни

чувства и представи на хората от бранша. В период на постоянно повишаване на ставките някои товародатели започват да се безпокоят относно бъдещите си възможности да намерят подходящ за техните възможности тонаж и се стремят да наемат тонаж на тайм-чартър или да сключат договор за последователни рейсове при все още изгодни ставки. Веднъж започнал, този процес нараства лавинообразно, въвличайки нови товародатели в дългосрочния пазар. В такива моменти нарастват и поръчките за нови кораби, което по-късно нарушава баланса „търсене - предлагане". И обратно, рязко падане на ставките може да се случи без видими икономически причини, при преустановяване на някакво повишило пазара събитие като военни действия, стачки и прочее. Чувствайки, че времето на високите ставки отминава, някои корабособственици рязко намаляват ставките си с цел подбиване позициите на конкурентите и процесът започва с обратен знак. Опитните фрахтователи познават много добре този процес и умело го използват в своя полза. Когато на пазара се появи тенденция към спадане, те го напускат временно, за да намалее обемът на търсенето и така да въздействат допълнително върху корабособствениците с цел по-нататъшно спадане на нивото на превозните цени.

Неизменяемост на предлагането

Корабният транспорт е капиталово - интензивна индустрия. Цените на покачващия се или понижаващ се размер на съществуващите флотилии от кораби са високи. Например, за да се покрие една инвестиция в нов кораб, са необходими около 25 години. Очевидно е, че съществува риск при правенето на подобни инвестиции. Обикновено корабособствениците не правят нови поръчки, ако не са убедени, че търсенето има тенденция към повишаване. Тази ситуация може да се разглежда като „твърдост на предлагането". Съществуват два типа предпоставки за това [2]: институционална и технологична.

Институционалната твърдост е свързана с нежеланието на корабособственика да рискува в условия на неопределеност.

Технологичните рамки, ограничаващи неотложното снабдяване с кораби са свързани с времето, необходимо за изграждане на нови мощности. В линейното корабоплаване технологичните ограничения са функция от адекватността на пристанищата и свързаните с тях съоръжения за настаняване на нови кораби. Пример за това е интензивността на растящия износ на Китай от 1990г., който е създал задръствания на пристанището в Лос Анджелис.

Цикъл на шипинга

Този цикъл играе важна роля в корабната индустрия при управлението на инвестиционния риск. Корабът е скъпо съоръжение на капиталово оборудване. Възвръщането на инвестициите зависи от обема на търговията. Корабособствениците могат да решат да поемат този риск, когато са уверени в обема на каргото в бъдеще. Операциите, при които собствениците използват само свои кораби за транспорт на товари са известни като „индустриален шипинг“. Като алтернатива товародателите в стремежа си да подтикнат корабособствениците да поемат такъв риск излизат на пазара, за да наемат кораби за превоз на товарите си. При такива обстоятелства корабособствениците поемат риска, договарят кораби (включително и нови) и по този начин влизат в шипинг-цикъла.

Характеристики на шипинг-цикъла

Този вид цикли са далеч по-сложни от последователността на цикличните движения на товарната цена. Те са резултат от пазарния механизъм. Пазарните цикли създават бизнес среда, в която слабите корабни компании са принудени да напуснат пазара, а по-силните оцеляват или дори просперират. Корабният цикъл е механизъм, балансиращ корабното търсене и предлагане. Ако съществува свръхтърсене, пазарът възнагражда инвеститорите с високи навла, до тогава, докато не бъдат построени повече кораби. Ако има свръхпредлагане пазарът изстисква приходите чрез ниски навла дотогава, докато не бъдат бракувани кораби.

Пазарът е доведен до конкурентни процеси, в които търсенето и предлагането се пресичат, за да определят товарната тарифа. По принцип корабният цикъл е уникален и включва следните характеристики:

- Механизъм за координиране на пазарното търсене и предлагане;
- Завършеният цикъл има следните етапи: падеж, възстановяване, връх и колапс;
- Няма правила за дължината на всеки етап;
- Няма формула, предсказваща модела на следващия цикъл.

Управление на циклите

Докато един голям кораб можеше да бъде закупен през 2001 г. например за 32 млн. долара, то няколко години по-късно един подобен по големина кораб втора употреба, можеше да бъде закупен за 62 млн. долара. В дългосрочен период истинските пари от корабната индустрия не са само от хора, търгуващи на пазара на товари, но и от субекти,

като купуват и продават кораби в подходящото време. Опитните инвеститори използват принципа да купуват кораби на ниски цени и да ги продават на по-високи.

Циклите не са „редовни“. Тяхната последователност се нарушава от промени в политическите, икономически и други фактори. Прости правила като „пет годишен цикъл“ или „седем годишен цикъл“ са ненадеждни инструменти като критерии за предсказване на циклите. Несигурните фактори в прогнозите могат да бъдат намалени чрез внимателно изучаване на различните променливи, свързани с икономическата среда: растеж на търговията, нови поръчки, бракуване на кораба и др. В допълнение инвеститорите трябва да вземат предвид и политическите проблеми, като войни, терористични атаки, протести, задръствания, развитие на инфраструктурата.

Заклучение

Ролята на корабособствениците е да направят най-добрата оценка на риска, свързан с корабоплаването, което могат да си позволят. Тези решения са сложни и изискват решителни действия. За опитни инвеститори решенията са базирани на техния опит в миналото, заедно с разбирането на глобалните икономически и политически среди и достъпа до актуална информация за пазара. Доброто разбиране на пазарния механизъм също помага за покупката и продажбата на кораба в най-подходящо време. Например, кораби на възраст над 20 години, които са били считани за брак през 2002г. са били в състояние да носят печалба през 2004г.

Литература:

1. Д. Димитракиев, А. Недев, С. Кръстева. Международни транспортни системи И.К. „Ларго Сити“ ООД 2013.
2. Metaxas B.N. (1971) The economics of tramp shipping. Athlone Press of the University of London - London 1971.
3. M.Stopbord. Maritime Economics 3rd Edition. London.2009.
4. UNCTAD (2002); UNCTAD (2005); UNCTAD (2013); VReview of maritime transport. United Nations Conference on trade and development. Geneva