

---

# ATT ATTRAHERA DIREKTANLÖP

---

Vad krävs för att en hamn skall attrahera direktanlöp av oceangående containerfartyg? Fallet Skandinavien/Göteborg - Sydamerika

Kandidatuppsats i Logistik  
Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet  
Vårtermin 2013  
Handledare Rickard Bergqvist

Författare	Födelseår
Emelie Angelin	880517
Niclas Carmichael	850521

## **Förord**

Vi vill tacka vår handledare Rickard Bergqvist på Handelshögskolan som hjälpt oss genom skrivprocessen. Fortsatt vill vi också tacka för all den hjälp vi fått från vår uppdragsgivare Göteborgs hamn och vår kontaktperson Jacob Minnhagen. Och ett speciellt tack till alla de som har ställt upp på intervjuer, utan er hade vi inte kunnat skriva denna uppsats till att börja med, Gordon Wilmsmeier och de personer som vill vara anonyma.

Vidare vill vi även rikta ett stort tack till Friedlieb Ferdinand Runge vars vetenskapliga upptäckter än idag banar vägen för goda studieresultat bland studenter runtom i världen.

Tack!

Göteborg den 4 Juni 2013

Emelie Angelin

Niclas Carmichael

## Sammanfattning

För att handel av varor mellan olika platser skall kunna äga rum krävs att varorna kan transporteras mellan de olika platserna. Över långa avstånd transporteras varor mer än ofta med sjöfart från en hamn till en annan och däribland containersjöfart. För att förstå varför vissa hamnar anlöps men inte andra är det intressant att ställa ett antal frågor. Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga? Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp? Vilka förutsättningar har Skandinavien att attrahera direktanlöp till Sydamerika? Denna studie kommer med syftet att undersöka vad som krävs för att en hamn skall attrahera direktanlöp av oceangående containerfartyg besvara ovannämnda frågor, vilka är studiens frågeställningar.

Denna studie tar med hjälp av tidigare forskning fram en analysmodell vilken i en fallstudie appliceras på Göteborgs hamn för att utröna möjligheterna för ett direktanlöp av studiens typfartyg. Genom intervjuer med hamn, rederier, rederiagenter och på området kunniga personer har den information framkommit vilken sedan filtrerats genom studiens analysmodell, analyserats och dragits slutsatser av.

De slutsatser studien nått är att de viktigaste faktorerna vid val av hamn att anlöpa på en containerfartygsslinga är tillgänglig godsvolym, kostnader, infrastruktur och produktivitet. Hamnars förutsättningar att attrahera direktanlöp är mer eller mindre en spegelbild av de viktigaste faktorerna för ett rederi vid val av hamn. Hamnar bör verka för att erbjuda dessa faktorer. Förutsättningarna Skandinaviska hamnar, specifikt Göteborgs hamn har att attrahera direktanlöp till Sydamerika är att konsolidera godsvolymer till Göteborg, justera tariffvägarna, verka för en utvecklad infrastruktur samt förbättra produktiviteten.

## Definitioner och begrepp

Här förklaras definitioner och begrepp som använts i studien. Detta för att underlätta för läsaren men även för att definiera hur författarna tolkat vissa begrepp och vad de innebär i just denna uppsats.

**Bashamn:** Stor hamn vilken attraherar stora kvantiteter gods från övriga stora hamnar i världen vilket sedan distribueras till mindre hamnar i dess närområde.

**BRIC:** Förkortning för Brasilien, Ryssland, Indien och China.

**Bulk:** Oförpackad last

**Cykeltid:** Tid det tar för ett fartyg att genomföra hela slingan från start och slut i hemma hamn.

**Deadweight:** Fartygets vikt med besättning och förråd.

**Direktanlöp:** Anlöp till bashamn med oceangående fartyg som seglar mellan kontinenter.

**Fartygsslinga:** Fartygets förbestämda slinga från första hamn till sista hamn.

**Feedertrafik:** Anlöp av hamn med mindre fartyg som skeppar mindre containerkvantiteter till bashamnar från vilket direktanlöp med oceangående fartyg görs.

**Gross tonnage:** Ett fartygs totala inneslutna volym inklusive volymer som inte utgör lastutrymme, även kallat bruttodräktighet.

**Inseglingstid:** Den tid det tar för fartyg att nå hamn från att det har lämnat öppet hav.

**ISO-Container:** En ISO-Container är en container med de standardiserade mått. Se TEU.

**Konnektivitet:** Antalet länkar en nod är kopplad till. Begreppet beskriver ett nätverks tillgänglighet.

**Netweight:** Vikten av godset som transporteras. Beräknas genom att subtrahera tara-vikt (godsbehållarens vikt) från totalvikten.

**Oceanlinje:** Reguljära fartygsförbindelser över världshaven

**Railport:** Järnvägspendlar som går till och från Göteborgs hamn.

**Reefer:** Gods som behöver kylas, exempelvis livsmedel.

**RoRo:** Roll on roll of fartyg, transporterar fordon.

**SJÖFS:** Sjöfartsverkets föreskrifter

**Slot-tid:** Det tidsfönster ett fartyg har då det är garanterat att bli hanterat vid kaj.

**Stand Alone-service:** När ett rederi ensamt trafikerar en slinga

**Tariff:** Taxa som debiteras rederier när de använder hamn och terminaler

**TEU:** Twenty-Foot Equivalent Unit, internationell standardmåttenheter för container. Mått: 8 fot \* 8 fot \* 20 fot.

**TFSF:** Transportstyrelsens författningssamling

**Vändtid:** Tiden det tar för ett fartyg att angöra hamn, bli lossat, lastat, bli godkänt för avgång och kasta loss.

# Innehållsförteckning

FIGUR- OCH TABELLFÖRTECKNING .....	1
1. INLEDNING.....	1
1.1. Introduktion .....	1
1.2. Problembeskrivning.....	2
1.3. Syfte och frågeställningar.....	3
1.4. Avgränsningar.....	3
1.5. Disposition.....	4
2. METOD OCH TILLVÄGAGÅNGSSÄTT .....	5
2.1. Metodval .....	5
2.2. Litteraturstudier .....	6
2.2.1. Källkritik.....	6
2.3. Reliabilitet, validitet och objektivitet .....	7
2.4. Fallstudie .....	7
2.5. Intervju .....	8
3. TEORETISK REFERENSRAM .....	10
3.1. Global handel .....	10
3.2. Container.....	11
3.3. Containergods .....	12
3.4. Typfartyg.....	12
3.5. Exempel på fartygsslinga.....	12
3.6. Konkurrensituationen inom hamnindustrin .....	14
3.7. Direktanlöp eller feedertrafik.....	15
3.8. Beslutsprocess kring att välja hamn.....	17
3.9. Attraktiva karakteristika hos hamnar .....	18
3.10. Analysmodell för hamnar .....	20
3.10.1. Grundkriterier .....	20
3.10.2. Strategiska kriterier .....	22
4. EMPIRI .....	23
4.1. Grundkriterier.....	23
4.1.1. Nautisk tillgänglighet.....	23
4.1.2. Icke nautisk tillgänglighet.....	24

4.1.3. Terminalers utrustning och infrastruktur.....	26
4.1.4. Geografisk placering.....	26
4.1.5. Hamnens effektivitet.....	27
4.1.6. Kvalitet på och kostnad för stödtjänster.....	28
4.1.7. Hamnens image.....	28
4.2. Strategiska kriterier.....	29
4.2.1. Passform.....	29
4.2.2. Kundens lokalisering.....	30
4.2.3. Allianser.....	30
4.2.4. Tariffer.....	32
4.3. Marknader och hamnar.....	33
4.3.1. Sydamerika – marknader och hamnar.....	33
4.3.2. Argentina.....	33
4.3.3. Brasilien.....	34
4.3.4. Colombia.....	34
4.3.5. Uruguay.....	35
4.3.6. Venezuela.....	35
4.3.7. Sammanfattning - Sydamerika.....	36
4.4. Skandinavien – export och hamnar.....	36
4.4.1. Sverige.....	36
4.4.2. Norge.....	36
4.4.3. Danmark.....	37
4.4.4. Finland.....	37
4.4.5. Hamnar i Skandinavien.....	37
4.4.6. Sammanfattning - Skandinavien.....	38
5. ANALYS.....	39
5.1. Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga?.....	39
5.2. Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp?.....	40
5.3. Vilka förutsättningar har Skandinavien att attrahera direktanlöp till Sydamerika?.....	43
5.4. Analysmodellens funktionalitet i fallstudien.....	46
6. SLUTSATSER.....	47
6.1. Generella slutsatser/författarnas lärdomar.....	48

6.2. Förslag till fortsatt forskning .....	48
REFERENSER .....	49
APPENDIX .....	56
A. Uträkning – Export- och importvolym i TEU.....	56
B. Växelkurs – USD→SEK.....	57
C. Intervjuguide – Gordon Wilmsmeier .....	57
D. Intervjuguide rederi/rederiagent.....	57
E. Intervjuguide Hamn.....	58

## **FIGUR- OCH TABELLFÖRTECKNING**

Figur 1 Prognostiserade regionala handelsmönster(2020).....	10
Figur 2 Exempel på 20-fots ISO-standard container .....	11
Figur 3 Exempel på containerslinga, CSAV Euroatlan La Plata Express .....	13
Figur 4 Exempel på containerslinga, Maersk SAMEX Southbound .....	14
Tabell 1 Sammanfattning av utvalda länder i Sydamerikas export, import och BNP .....	36
Tabell 2 Skandinavien tio största containerhamnar avseende TEU över kaj 2010-2011.....	37
Tabell 3 Sammanfattning av länder i Skandinavien export, import och BNP .....	38



# 1. INLEDNING

I detta kapitel får läsaren en introduktion till arbetet, forskningsproblemet diskuteras samt att syfte, frågeställningar och avgränsningar redogörs för.

## 1.1. Introduktion

Handel äger rum av flera anledningar, däribland att någon kan tjäna på den. En stor anledning till att någon kan tjäna på handel är skillnad i kostnader. Om det finns en möjlighet att sälja en utländskt producerad vara till ett lägre pris än den inhemskt producerade varan så kommer någon att göra det (Stopford, 2009). För att kunna sälja en utländskt producerad vara krävs att den transporteras till den marknad där den skall säljas. Transporten kan ske på land, i luften eller över vattnet. I 90 % av fallen, sett till volym, sker transporten med sjöfart (Kommerskollegium, 2012). Detta är i många fall är det mest kostnadseffektiva sättet att transportera varor då stora oceangående fartyg transporterar oerhört stora volymer och kan slå ut kostnaderna på dessa med en relativt låg enhetskostnad som följd (Cullinane & Khanna, 1999). Lönsamheten för sjötransporter med stora fartyg ökar med avståndet (Ng & Kee, 2008). Bland Skandinavien's långväga handelspartners återfinns bland andra BRIC-länderna. Till dessa länder finns direktlinjer från Skandinavien, närmare bestämt Göteborg till alla destinationer utom Brasilien. Av denna anledning är det intressant att närmare undersöka möjligheterna att överbrygga gapet med en direktförbindelse.

Sjötransporter av varor kan bestå i bulkgoods där produkten lastas direkt i ett lastutrymme utan någon ytterligare förpackning (Transportstyrelsen, 2010). En annan typ av sjötransport är den av containeriserat gods vilket innebär att godset lastas i en typ av standardiserad enhetslastbärare ofta i form av en ISO-container vilken sedan lastas på fartyget.

Dagens allt lägre transportkostnader per enhet kan till viss del tillskrivas att allt mer gods stuvats i containrar för att bli mer lätthanterligt. Från nittonhundratalets mitt har världen kunnat se en kraftig ökning av gods transporterat i containrar, fenomenet kallas ofta containeriseringen och tillskrivs av vissa en stor roll i världshandelns tillväxt (World Shipping Council, 2013). Detta fenomen bygger på att gods lastas i standardiserade enhetslastbärare som på ett smidigt och kostnadseffektivt sätt kan lastas om mellan olika transportslag utan att behöva öppnas med säkrare och effektivare transporter som följd. Omlastningen av containrar kan ses som en ineffektivitet i transportsystemet då detta är ett tids- och kostnadskrävande moment på godsets resa från avsändare till mottagare. Ett moment som dock är nödvändigt då tillräckliga godsvolymer inte uppnås mellan avsändare och mottagare för att rättfärdiga en direktlinje mellan de två. Omlastning kan äga rum i en hamn vilken betjänas av antingen direktanlöp, feedertrafik eller båda två. Ett direktanlöp innebär att ett stort oceangående fartyg på en oceangående fartygsslinga angör hamnen som del av sin slinga. Feedertrafik karaktäriseras av mindre fartyg som samlar ihop och transporterar containrar från flera små hamnar till större hamnar från vilka större fartyg avgår.

Enligt Jensen och Bergqvist (2011) karaktäriseras hamnars kostnadsstruktur av både stordriftsfördelar och potentiellt icke återvinningsbara kostnader. Givet detta kommer hamnar konstant att sträva efter att hantera större godsvolymer för att uppnå ett kostnadseffektivare containerflöde. Vikten av direktanlöp för en stad eller hamn är att ett direktanlöp leder till flera direktanlöp genom de ytterligare godsvolymer som ett det lockar till sig. Genom att uppnå tillräcklig godsvolymer för att attrahera ett direktanlöp kan en hamn uppleva en snöbollseffekt där något ökade godsvolymer leder till ytterligare ökning av godsvolymer.

Hur resonerar då en redare när denne bestämmer huruvida en hamn förtjänar ett direktanlöp av en oceanlinje eller om den skall fortsätta att ha feedertrafik till en hamn stor nog för direktanlöp? Vad gör en hamn attraktiv i redarens ögon? Detta problematiseras vidare i problemdiskussionen.

## **1.2. Problembeskrivning**

Det har hitintills konstaterats att sjötransporter spelar en viktig roll i världshandeln samt att olika hamnar trafikeras av olika stora fartyg. Låt oss nu fråga oss själva varför detta är viktigt att veta men även viktigt att problematisera och utforska vidare.

Sett till värde transporteras och anländer 96 % av det som importerats till Europa med fartyg. Möjligheten att skeppa gods i en återanvändningsbar och standardiserad enhetslastbärare vilken är enkel att lasta och lossa medför säkrare och kostnadseffektivare transporter (Lumsden, 2012), något som gagnar både transportör och transportköpare. Huruvida containern anländer till alternativt lämnar Sverige med feederfartyg eller direktanlöp påverkar hela logistikkedjan för ett företag och således i slutänden privatpersoner. Detta då feedertrafik innebär andra ledtider, kostnader och flexibilitet än direktanlöp på en given sträcka.

För transportköparen har direktanlöp gentemot feedertrafik olika för- och nackdelar vid exempelvis export från Sverige. En fördel med direktanlöp kan vara lägre fraktkostnad och nackdel är den lägre frekvensen på avgångar. Av denna anledning är det intressant och nödvändigt att undersöka vilka faktorer som spelar in när rederier väljer hamn och fartygsstorlek att trafikera vald hamn med.

Ur en hamn och dess omgivningsperspektiv är det högst relevant att veta om densamma kan vara aktuell för ett direktanlöp och om inte, vad som behöver förändras för att hamnen skall bli det. Detta då en hamns första direktanlöp kan leda till flera sådana som följd av de ytterligare godsvolymer hamnen genom det första anlöpet attraherar. Genom den ökade tillgängligheten till fjärran marknader ett direktanlöp innebär, avseende både transportkostnad och ledtider kan hamnen erbjuda sina kunder en högre servicenivå och uppnår i sin tur större stordriftsfördelar. Som följd av ökningen i godsvolymer som hamnen nu

attraherar kan den bli aktuell för ytterligare direktanlöp. Hamnen upplever därigenom en snöbollseffekt där framgång föder framgång. Vidare medför ökade volymer i hamnen och en ökad sysselsättning för dess omland då exempelvis handelshus, logistikaktörer mm. väljer att lokalisera i närheten av den. Vidare gagnas regionens företag och dess invånare av de relativt lägre transportpriserna och således lägre priserna för konsumenten direktanlöp innebär. Regionens exporterande företag blir konkurrenskraftigare och gods som importeras blir billigare för slutkonsumenten (Jensen & Bergqvist, 2011).

Efter att ha läst ovanstående resonemang bör läsaren inse hur viktigt det är för en hamn att attrahera direktanlöp/större godsvolymer. Det är därför högst intressant att klargöra vilka krav en hamn måste uppfylla för att vara aktuell för direktanlöp samt hur rederier resonerar vid val av hamnar och upplägget av sina fartygsslingor. Häri finner gruppen sitt forskningsproblem.

### **1.3. Syfte och frågeställningar**

Nedan redogörs för syftet med studien samt vad den skall besvara, dess frågeställningar.

#### **Syfte:**

Att undersöka vad som krävs för att en hamn skall attrahera direktanlöp av oceangående containerfartyg.

För att kunna undersöka detta krävs en förståelse för hur rederier arbetar med upplägget av fartygsslingor varför även detta kommer studeras.

#### **Frågeställningar:**

1. Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga?
2. Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp?
3. Vilka förutsättningar har Skandinavien att attrahera direktanlöp till Sydamerika?

Med förutsättningar avses såväl tekniska som volymmässiga och strategiska faktorer som i vissa fall är rederispecifika vilka en hamn måste uppfylla för att kunna attrahera ett direktanlöp. Strategiska faktorer kan vara hur väl hamnen passar in på en fartygsslinga eller var dess kunder är lokaliserade. Ordet förutsättningar kan i sammanhanget ersättas med möjligheter. I vissa fall har en hamn inte goda förutsättningar att attrahera direktanlöp i vilket fall förutsättningar kan tolkas som möjligheten att bättra på hamnens förutsättningar.

### **1.4. Avgränsningar**

För att möjliggöra studien har följande övergripande avgränsningar gjorts.

### **Geografiska avgränsningar**

De geografiska områden som studeras är Skandinavien och Sydamerika samt handeln dem emellan. Med handel avses både export och import till och från de båda områdena. Som referenspunkt i Skandinavien används Göteborgs hamn, vilken är den största hamnen i Skandinavien.

### **Transportrelaterade avgränsningar**

Det är endast sjötransport som är relevant i denna uppsats, gods som fraktas med hjälp av containrar på containerfartyg. Ingen annan typ av fraktnalternativ kommer att undersökas då studien inriktar sig på en marknadsanalys för möjligheterna för ett direktanlop.

## **1.5. Disposition**

Denna uppsats är uppdelad i sex kapitel, för att på ett tydligt sätt besvara studiens syfte och frågeställningar ställs de upp var för sig. Studien börjar med att redogöra för bakgrunden till studien och problematiken som ligger till grund för uppsatsen. Vidare presenteras syfte och frågeställningar samt avgränsningar. I del två redovisas vilka metoder som använts i studien och på vilket sätt data och information behandlats för att kunna besvara syfte och frågeställningar på ett tillfredställande sätt. Efter det följer ett teoriavsnitt där en relevant referensram byggts upp kring tidigare forskning inom ämnet. Här presenteras de teorier som studien utgår ifrån. Resultat från intervjuer och från egna efterforskningar redogörs för i del fyra. I kapitel fem analyseras resultat och empiri tillsammans med utvalda teorierna för att knytas ihop i kapitel sex med en slutsats.

## 2. METOD OCH TILLVÄGAGÅNGSSÄTT

I detta kapitel beskrivs genomförandet studien, vilket tillvägagångssätt som nyttjats vid insamlande och bearbetning av litteratur och empiri redogörs även för. Vidare diskuteras studiens tillförlitlighet och en diskussion kring källkritik förs.

### 2.1. Metodval

En vetenskaplig studie kan skrivas utifrån två olika synsätt, den positivistiska eller den hermeneutiska genren. Dock är det viktigt att inte fastna i en diskussion om vilken som är den bästa genren för uppsatsen menar (Ekengren & Hinnfors, 2012), många gånger så använder sig forskaren av en medelväg av dem båda. Inom den positivistiska läran söker forskaren efter en hårdare, mer stabil kunskap som går att göra en hypotes av för att kunna bekräfta eller förkasta densamma (Stukát, 2011). Här används mätbara och objektiva data, resultaten ska kunna generaliseras och gälla för mer än endast ett undersökningsområde. De metoder som används ska vara kvantitativa och standardiserade så de går att bruka på flera objekt och vara enkla att sammanställa (Ekengren & Hinnfors, 2012). Det andra synsättet är den hermeneutiska genren som, i motsats till det positivistiska, inte söker efter säkerhet i kunskapen, genren nyttjar ett mer öppet och tolkningsbart förhållningssätt. Inom denna lära utgår forskaren från egna tolkningar och förståelse och försöker alltså inte generalisera utan tonvikten läggs på att kunna se helheten i studien (Stukát, 2011).

Ett kvalitativt metodval är den metod som passar ihop med den hermeneutiska läran. Det är inte lika standardiserat eller hårt som den kvantitativa undersökningen är utan öppnare och mer tolkningsbart. Kvalitativa studier ger större utrymme, än kvantitativa studier, för djupgående intervjuer eller semi och halvstrukturerade intervjuer. Kvantitativa studier är objektiva, de bortser från forskarens egna erfarenheter och intressen. En kvantitativ studie skall vara generaliserbar, standardiserad och replikerbar, det är viktigt att alla observationer, intervjuer och enkäter betraktas på ett objektiva synsätt och inte återspeglar forskarens tankar (Stukát, 2011). Enligt Ekengren & Hinnfors(2012) kan det vara problematiskt att skilja på kvalitativa och kvantitativa studier. Ofta använder forskare kvalitativa metoder för att analysera kvantitativa resultat och i kvalitativa studier förekommer kvantitativa termer. Det finns ett flertal forskare som anser att vetenskapen drar fördel av att inte låta densamma fastna i olika fack. Feyerabend (1978) menar att det kan vara bra att tillämpa metodpluralism, detta för att låta uppsatsen utvecklas utan att vara beroende av vilken metod som används. Mycket kritik riktas mot kvalitativa metoder då de är färgade av vad forskarna själva anser vara relevant och viktigt. Det är även svårt att replikera en kvalitativ slutsats eftersom den är beroende av forskarens egna synpunkter (Stukát, 2011).

De metoder som kommer att användas i denna studie är till största delen kvalitativa studier ur ett hermeneutiskt synsätt. Detta är för att det ger ett öppnare och mer tolkningsbart resultat. Även om detta är ett mer svårdefinierat sätt att arbeta på så lämpar det sig mer för denna studie än vad ett positivistiskt synsätt skulle göra.

## **2.2. Litteraturstudier**

Genom att utförligt granska och gå igenom olika typer av litteratur formar forskarna en tydlig bild av redan existerande forskning. Detta görs för att kunna hitta relevanta fakta och teorier som kan tillämpas i denna uppsats för att på ett tydligt och grundligt tillvägagångssätt dra slutsatser. Det görs även för att lägga en noggrann grund till studiens teoretiska referensram.

I denna uppsats behövs en tydlig teoretisk referensram vilket sätter krav på insamlandet av teori och på vilken typ av litteraturkällor som används. Det finns två specifika typer av källor, primära och sekundära källor. Primära källor är mest användbart, dessa innefattar bland annat vetenskapliga skrifter vilket är att föredra när akademiska uppsatser skrivs. Sekundära källor är även de viktiga vid insamlandet av information, speciellt eftersom primära källor inte alltid finns tillgängliga av olika anledningar. Sekundära källor behöver ofta granskas extra noga om man jämför med primära källor som i regel redan blivit granskade av experter innan de publicerats. I denna studie är primära källor intervjuer som forskarna själva genomfört. Till sekundära källor hör bland annat elektroniska databaser, uppslagsverk, internetsidor, företags beskrivningar, årsredovisningar etc. En sekundär källa är alltid underordnad en primär källa eftersom en sekundär källa ofta har blivit berättad i andra hand och därmed inte är lika trovärdig som en primär källa. En sekundär källa är en källa som författaren själv har läst för ett sedan tolka i sin studie (Odén & Thurén, 2013).

### **2.2.1. Källkritik**

Det är viktigt att som författare förhålla sig kritiskt till vilka källor som används och vilken standard dessa håller (Stukát, 2011). Genom att använda sig av ett källkritiskt sinne gör författarna en medveten bedömning om vad som är trovärdigt och vad som faktiskt går att använda av den information som används i studien. Det första steget i att utvärdera en källas trovärdighet är att bedöma äktheten hos källan, vem som är upphovsman till informationen och om källan är riktig. I en berättande källa finns tre kriterier som bör tas hänsyn till, tidskriteriet, beroendekriteriet och tendenskriteriet. Inom tidskriteriet är tiden avgörande, ju närmre i tiden datumet för utgivandet ligger desto högre trovärdighet har informationen. I beroendekriteriet är det hur beroende en källa är av en annan källa som väsentligt, alltså har en källa högre tillförlitlighet om den inte är beroende av en annan källa. För att uppfylla tendenskriteriet bör källan ha en neutral inställning till ämnet, om författaren till källan är påverkad av egna intressen kan detta förvränga den färdiga informationen för att tillgodose ett eget intresse (Odén & Thurén, 2013). Då flera av intervjuobjekten för denna studie valde att vara anonyma bör det ifrågasättas hur väl de uppfyller tendenskriteriet. Detta då uttalanden som gjorts inte kan spåras till berörd person och personen därför inte heller kan hållas ansvarig för samma uttalande. Rådande situation kan potentiellt utnyttjas utav anonyma intervjuobjekt för att förvränga en verklig bild så den passar objektets egen agenda.

### **2.3. Reliabilitet, validitet och objektivitet**

Reliabilitet innebär hur tillförlitlig en studie är, här mäts hur noga en studie är utförd. En studie som har hög reliabilitet kan upprepas och få samma resultat varje gång (Stukát, 2011). Reliabilitet används för att kunna genomföra samma studie igen, men också för att se till att hålla nere fel i studien. Det är viktigt att dokumentera det som gjorts under studiens gång för att kunna göra samma fallstudie en gång till (Yin, 2006). Denna studie är reliabel på det vis att författarna dokumenterat vad de gjort genom arbetets gång. Intervjufrågor och tillvägagångssättet under intervjuerna är dokumenterade så att det går att genomföra samma studie igen.

Validitet å andra sidan handlar om studiens relevans, genom att undersöka en studies relevans visas hur väl studien har undersökt det den ska undersöka (Stukát, 2011). Denna studie har som mål att undersöka möjligheterna för en hamn att attrahera direktanlöp och vilka kriterier en hamn bör ha för att attrahera direktanlöp. Detta anser författarna att de har nått tack vare intervjuer av sakkunniga och studier av tidigare teorier. Dessa intervjupersoner har valts ut då de har en hög sakkunnighet inom branschen, de har en hög position och en god överblick över industrin. De tidigare studier som har valts att studera har valts då de har en hög relevans då de har behandlat en ämnet och är skrivna av forskare som är aktiva inom branschen. Denna kombination ger studien en bra validitet.

Med objektivitet menar Hermerén (2013) med den vilken saklighet och hur opartiska författarna har varit när de har utfört studien. Det finns tre typer av karakteristiska brister, den första är att studien innehåller sakliga fel, såsom en alltför ensidig teoretisk grund, samt inkonsekvenser. Den andra bristen är att författarna har haft starka värderingar som påverkar utkomsten av studien den tredje och sista är då studien gynnas av de två tidigare bristerna. Total objektivitet är alltid svår att uppnå fast det är av vikt att hela tiden eftersträva objektivitet (Hermerén, 2013).

I denna studie är det viktigt att författarna håller sig objektiva då denna fallstudie utförs i samarbete med Göteborgs Hamn, och inte ska påverkas för mycket av vad Göteborgs Hamn vill ha ut av studien. Utan hålla sig objektiva och se till vad syftet med studien är. Genom att hålla sig objektiva till fallstudien, kan författarna utföra studien ur både ett rederis och ut en hamns perspektiv. Så även om studien utförs på uppdrag av Göteborgs Hamn har författarna valt att hålla sig objektiva till ämnet och därmed inte framställt till fördel för någon utav parterna.

### **2.4. Fallstudie**

Denna studie kommer att bli fallstudie som är gjord tillsammans med Göteborgs hamn. En fallstudie är en studie som görs över ett samtida problem där inte endast en typ av metod används utan flera blandas för att nå framgång (Yin, 2009). Ofta när en fallstudie genomförs

är det för att kartlägga en viss organisation, en individ eller grupp, det är svårt att dra generella slutsatser från en fallstudie utan blir många gånger endast för fallet i fråga (Ne, 2013).

Det samtida forskningsproblemet i denna studie är hur en hamn arbetar för att locka till sig direktanlöp. Samt vilka kriterier en hamn bör uppfylla för att göra sig så attraktiva som möjligt för direktanlöp. Genom att studera tidigare forskning och intervjua redare och hamn för att få deras perspektiv, uträns vad som är relevant och viktigt. Denna fallstudie är relevant då det uppstår nya situationer på marknaden och även inom hamnindustrin, vilket gör det aktuellt att se på hur en hamn gör för att anpassa sig och utveckla sin ställning i branschen. Alltså är denna fallstudie till för att kartlägga en organisations möjligheter att utveckla sina marknader samt hur de kan arbeta med den utvecklingen. Även om det är svårt att generalisera fallstudier har författarna försökt att ta fram en analys modell som inte enbart kan användas i denna studie utan också för att undersöka andra typer av studier. Och därmed göra fallstudien lite mer generaliserbar och därmed också lite mer jämförbar med andra studier.

## **2.5. Intervju**

Det empiriska materialet kommer delvis bestå av intervjuer som gjorts med strategiskt utvalda personer, alltså personer som möter denna typ av frågor i sitt arbete. Och delvis av empiriska undersökningar där författarna själva hittar relevant information. Det finns många olika sätt att utföra intervjuer på, kvantitativt eller kvalitativt och inom dessa finns det ytterligare sätt på vilka intervjuer kan genomföras. För att få ut så mycket information som möjligt från de genomförda intervjuerna har författarna valt att fokusera på en kvalitativ intervjutyp. Kvantitativa intervjuer utförs genom att använda till exempel surveyundersökningar (Ekengren & Hinnfors, 2012) eller genom strukturerade forskningsintervjuer (Stukát, 2011). Den intervjutyp som kommer att användas i denna studie är semi- eller halvstrukturerade intervjuer då denna typ av intervjuer ger en större möjlighet till att ställa fria frågor och följdfrågor mellan intervjuaren och respondenten. I semi- och halvstrukturerade intervjuer så följer intervjuarna en guide inför varje intervju som de används under varje intervju som genomförs. Denna följs sedan samtidigt som intervjuarna kan ställa följdfrågor (Kvale & Brinkmann, 2009). Det kommer också att vara en informantintervju snarare än en respondentintervju vilken först och främst är intresserad av människan och dess uppfattning om ting. En informantintervju å andra sidan är en mer strategisk typ av intervju där "rätt" personer som har nära till väsentlig information väljs. Det är viktigt att ha i åtanke att denna typ av intervjuer är svåra att göra generella uppskattningar av stora populationer genom (Ekengren & Hinnfors, 2012), den är också svår att göra om och då få samma resultat som innan eftersom resultaten är beroende av vem som intervjuar och den som blir intervjuad (Stukát, 2011).



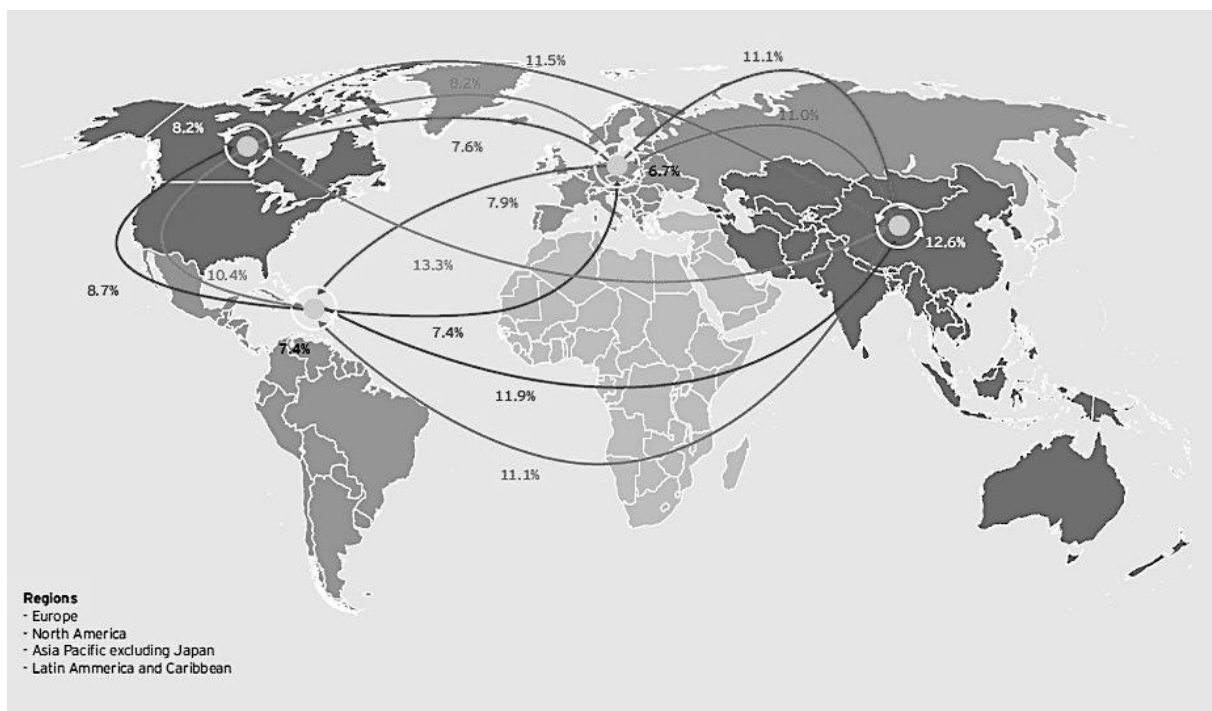
De som kommer att intervjuas är personer från olika rederier samt från hamnen för att kunna besvara de frågeställningar som studien grundar sig på. Eftersom studien är ur både redarens och hamnens perspektiv är det relevant att få information från båda branscherna. Alltså har författarna valt att använda sig av informantintervjuer som är semistrukturerade. Då denna fallstudie inriktar sig på Göteborgs hamn är det härifrån som hamnens perspektiv kommer att hämtas. De rederier och personer som blivit intervjuade i denna studie har alla valt att vara anonyma. Författarna har valt att benämna intervjuade personer, som valt att vara anonyma, som person A, person B etc. Detta är för att det intervjuade personerna valt att vara anonyma, och för att de inte på något vis ska gå att fastställa vem som har sagt vad.

### 3. TEORETISK REFERENSRAM

I detta stycke återfinns tidigare forskning på området som gruppen finner relevant och skall utgå från/förhålla sig till under arbetets gång.

#### 3.1. Global handel

Enligt Stopford (2009) äger handel rum därför att någon tjänar på den. En stor anledning till detta är att kostnader för exempelvis produktion skiljer sig mellan olika platser. En annan anledning är produktdifferentiering som förekommer marknader emellan. Om en vara som produceras i en region kan säljas till ett högre pris i en annan region och transportkostnaderna inte åter upp lönsamheten så kommer den säljas i den andra regionen(Stopford, 2009). Vad handel behöver för att vara fördelaktig är ojämnt fördelade ekonomiska resurser platser emellan. För att kunna sälja varan i en annan region krävs en transport från den region där produktion av varan sker till regionen där den skall säljas. Transporten kan ske på land, i luften eller över vattnet beroende på geografiska barriärer, varans värde och ömtålighet.



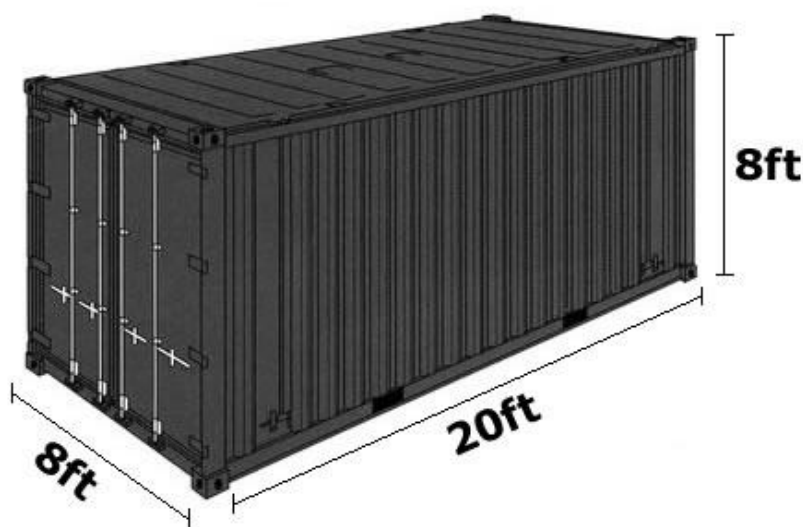
Figur 1 Prognostiserade regionala handelsmönster(2020). Källa: Ernst & Young (2013)

I figur 1 visas prognostiserade handelsmönster för 2020. Figuren visar förändringar i den globala handeln, både handel regioner emellan och handel inom regioner. Figuren visar att den största tillväxten i den globala handeln kommer ske i regionerna Asien och Oceanien. Detta kan delvis tillskrivas den relativt lägre kostnaden för arbetskraft i kombination med god teknologi (Ernst & Young, 2013). Vidare visar figuren på en ökning av export från Europa till Sydamerika och Karibien med 7,9 %. Även importen från Sydamerika och Karibien till Europa spås öka med något blygsammare 7,4 %.

### 3.2. Container

En container avser en enhetslastbärare som kan ta diverse olika former. Dess användning kan spåras så långt bak som till 1792 i England där boxar liknande dagens containrar användes. Den moderna containern antas dock ha sitt ursprung i 1950-talets USA där lastbilstransportören Malcolm P. McLean insåg att det skulle gå enklare och snabbare att lyfta över själva lastbäraren på en ångbåt än att lasta ur innehållet och lyfta på allt var för sig (World Shipping Council, 2013).

Det finns många anledningar till varför containerisering av gods är fördelaktigt varav en är att det förenklar förflyttning av gods mellan olika transportmedel (Lumsden, 2012). Vidare är containern återvinningsbar och staplingsbar då den skall kunna cirkulera i ett öppet internationellt transportsystem. För att detta skall vara möjligt och för att samma container enkelt och smidigt skall kunna hanteras på olika platser är de standardiserade. Dessa containrar kallas ISO-containrar och finns i olika dimensioner av vilka de vanligast förekommande är 20 fot (TEU, Twenty Foot Equivalent Unit) och 40 fot (FEU/sjöfartscontainer). Tjugofotscontainern används ofta som måttstock avseende exempelvis ett containerfartygs lastkapacitet (Lumsden, 2012).



Figur 2 Exempel på 20-fots ISO-standard container. Källa: [www.dimensionsinfo.com](http://www.dimensionsinfo.com).

1990 fanns det, omräknat till TEU, 6 375 000 containrar i rörelse i världshandeln. Tjugo år senare, år 2009 var motsvarande siffra 27 135 000 och en prognos för den fortsatta utvecklingen säger att det 2015 kommer finnas uppskattningsvis 37 335 000 containrar. Bortsett 2009 har antalet containrar vuxit årligen de senaste tjugo åren. I juni 2012 uppskattades containerflottans sammanlagda kapacitet uppgå till 16 050 206 TEU, fördelat på 4 954 fartyg (World Shipping Council, 2010).

### 3.3. Containergods

Mot slutet av 2000-talet transporterades ungefär 90 % av gods i världshandeln med container (Mayo & Nohria, 2003). Som följd av containerns utförande och dess många olika varianter kan man transportera många olika typer av gods i en container (Lumsden, 2012). Gods som vanligen transporteras i container är relativt högvärdigt gods, exempelvis:

Konsumentprodukter (kläder, hushållsprodukter mm.)

- Möbler
- Textilier
- Bildelar
- Järn och stål
- Leksaker
- Kylprodukter (frukt, kött mm.)
- Projektlast (utrustning för gruvdrift mm.)

Obalanser i containerflödet mellan platser kan göra att lågvärdigt gods som vanligtvis inte är värda att containerisera faktiskt lastas i container då containerfartyget har stor överflödig kapacitet på vissa sträckor (Stopford, 2009).

### 3.4. Typfartyg

Nedan beskrivs kortfattat två av de fartygstyper vilka trafikerar slingor mellan norra Europa och Sydamerikas ostkust. De tillhör olika rederier och syftet med beskrivningen är att ge en bakgrund till de fartygstyper som kan vara aktuella för direktanlöp i nästa kapitel fallstudie.

#### Typfartyg 1

Maersk Lavras är ett containerfartyg som färdigställdes 2011/2010 och seglar under Hong Kong-flagg. Maxkapacitet är 7450 TEU, hon är 299,90 meter lång, 45,20 meter bred och har ett djupgående på 13 meter. Hennes gross tonnage är 88 237 ton och deadweight 94 267 ton (Containership-info, 2012).

#### Typfartyg 2

Hamburg Süd Santa Clara är ett containerfartyg som färdigställdes 2010 och seglar under tysk flagg. Maxkapacitet är 7100 TEU. Vid fullastade containrar har hon en kapacitet på 5450 TEU. Hon är 299 meter lång, 43,20 meter bred och har ett djupgående på 13 meter. Gross tonnage för Santa Clara är 80 000 ton och deadweight på 90 000 ton (Containership-info, 2012).

### 3.5. Exempel på fartygsslinga

Figur 3 nedan visar ett exempel på hur en fartygsslinga mellan norra Europa och Sydamerikas ostkust kan se ut. Slingan ifråga har en ungefärlig cykeltid på 49 dagar och trafikerar av sju fartyg vilka alla har en kapacitet på 7 100 TEU vardera.

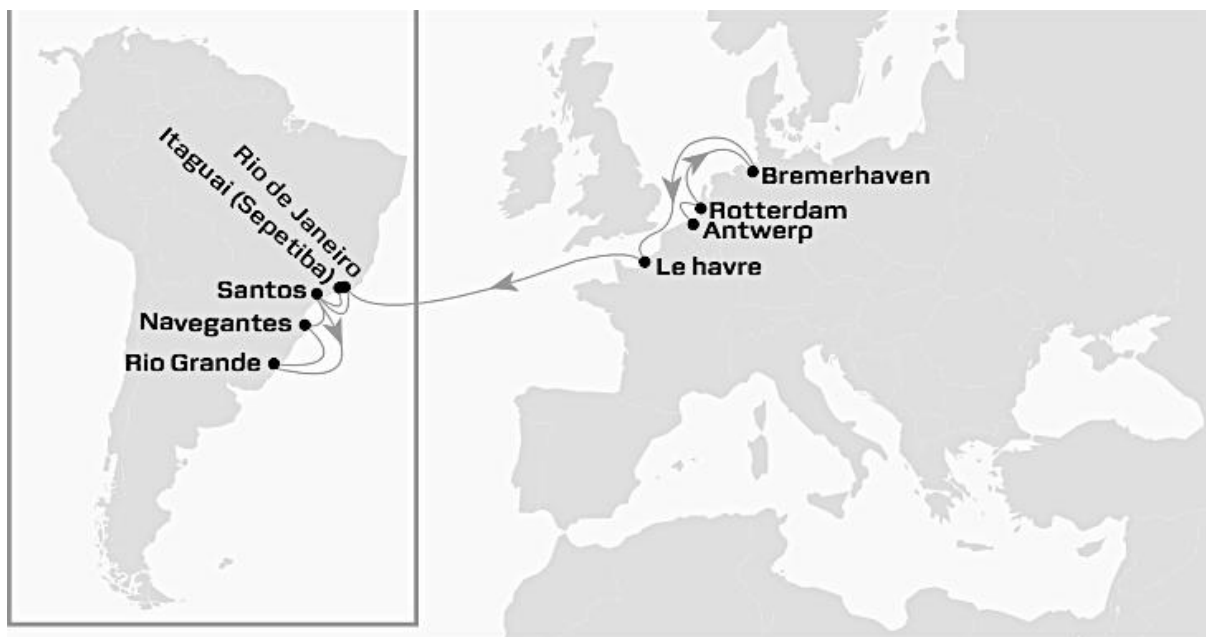
På exempel slingan i figur 3 trafikerar fartygen slingans hamnar i följande ordning: Rotterdam – Tilbury – Bremerhaven – Antwerpen – Le Havre – Sepetiba – Santos – Buenos Aires – Montevideo – Rio Grande – Itapoa – Santos – Tangier.



Figur 3 Exempel på containerslinga, CSAV Euroatlant La Plata Express Källa: CSAV, 2007

På exempel slingan i figur 4 trafikerar fartygen slingans hamnar i följande ordning: Antwerpen – Rotterdam – Bremerhaven – Le Havre – Rio de Janeiro – Santos – Rio Grande – Navegantes – Santos – Itaguai(Sepetiba).

Antal anlöps hamnar på olika slingor kan variera med vilka hamnar som anlöps samt vilken typ av fartyg som trafikerar slingan.



Figur 4 Exempel på containerslinga, Maersk SAMEX Southbound Källa: Maersk, 2013

### 3.6. Konkurrenssituationen inom hamnindustrin

Att konkurrera inom hamnbranschen kan vara svårt. Notteboom & Rodrigue(2012) menar att det går att jämföra terminaloperatörerna med handelsbranschen på sättet de utvecklas. Det går snabbt och konkurrensen är hård. Just när det kommer till hamnar som hanterar containeriserat gods menar Zondag, et al.(2010) att den branschen är utsatt för mycket hög konkurrens. Hamnar börjar bli en allt större del av den logistiska kedjan vilket gör att det är en högre press att tillhandahålla god service, en effektiv hantering av gods och kunder samt en funktionsduglig infrastruktur. Även tillgången till inlandet och tillgängligheten i hamnen spelar en allt större roll för rederierna (Zondag, et al.,2010). De hamnar som redan idag har fördelar har som regel gjort stora investeringar för att differentiera sig från andra hamnar. Det är svårt för terminaler att hitta sätt att fördelaktigt konkurrera på när en stor del av maskinerna kommer från samma leverantörer (Notteboom & Rodrigue, 2012). Det är således snarare processer än teknik dessa konkurrerar med.

I många fall väntar hamnoperatörerna ut varandra för att se vad konkurrerande hamnar gör för investeringar, i fallet Busan och Shanghai (Anderson, et al.,2008) beskrivs vilka resonemang som kan föras inför beslut gällande stora investeringar. Om den ena hamnen, i detta fall Shanghai, bestämmer sig för att göra en stor investering hur ska närmast liggande hamn, i detta fall hamnen i Busan, göra? Ifall båda hamnarna investerar vinner ingen av hamnarna fördelar av investeringen förutsatt att de gör samma investering under samma förhållanden. Notteboom & Rodrigue (2011) menar att hamnar vinner konkurrensfördelar när de gör förbättringar som är svåra att härma, som gör hamnen unik. Även Zondag, et al. (2010) finner att hamnar gör stora investeringar i infrastrukturen för att kunna attrahera större container fartyg och på det viset få en större marknadsdel. Anderson, et al. (2008) hävdar att ett bra sätt för hamnar att konkurrera på är genom att dela in marknaden i

segment för att sedan göra investeringar för att anpassa sig till denna marknad, ett sätt att göra sig unik på. Att vara unik räcker dock inte, då alla hamnar ofta får utrustning från samma leverantörer och använder samma typ av teknologi (Notteboom & Rodrigue, 2012) så hänger det mycket på hamnen i sig och hur den fungerar, dess processer.

Grosso & Monteiro (2011) har sammanställt viktiga kriterier gällande vad speditörer anser att hamnar konkurrerar utifrån, dessa är hur mycket gods som hanteras, anläggningen, lokaliseringen, servicenivån och kostnader. Det som i slutändan skiljer hamnar från varandra är hur de hanterar tillgången till inlandet, effektivitet i den egna hamnen och vad de gör för att komma vidare i utvecklingen (Notteboom & Rodrigue, 2012). Om en hamn har tillgång till ett välutvecklat transportnät till och från hamnen kan detta höja konkurrenskraften betydligt. När hamnen blir en allt större del av den logistiska kedjan spelar även kostnaderna för att använda inlandstransporter en allt viktigare roll. Bland annat har hamnarna i Antwerpen och Rotterdam tillsammans med respektive regering gjort investeringar i att utveckla inlandstransporter (Zondag, et al.,2010). En hamn, som inte bara är en port ut från terminalen och dess marknad till resten av världen, utan även är ett nav där omlastning sker för vidare transport kan ge hamnen en större konkurrenskraft (OECD/ITF, 2008). Vidare är det viktigt att poängtera att hamnar tenderar att sprida ut sig. Hamnar har inte egna områden som de betjänar utan stora hamnars upptagningsområde överlappar i allt större grad varandra(Zondag, et al.,2010).. De hamnar som bäst kan tillgodose kunderna behov är beroende av flera andra faktorer som kommer att diskuteras i kommande avsnitt.

### **3.7. Direktanlöp eller feedertrafik**

Sjöfart, precis som andra typer av transport måste kopplas ihop så att många länkar tillsammans kan bilda ett transportnätverk. Nätverket kan bilda ett linjesystem vilket bygger på att fartyg avgår och anlöper bestämda hamnar med fasta frekvenser. Linjesystemet bygger på att stora oceangående fartyg lastar och lossar sitt gods i ett antal bashamnar utefter sin slinga. I bashamnen lastas sedan gods som skall transporteras vidare ut i nätverkets periferi om till mindre fartyg, så kallade feederfartyg. De små fartygen transporterar ut godset genom nätverket och lastar på destinationen på gods som skall till bashamnen där det kan konsolideras vilket möjliggör hög frekvens på de transkontinentala transporterna (Lumsden, 2006).

Enligt Chen och Zhang (2008) väljs oftast stora hamnar som bashamnar(hub) i ovannämnd typ av hub and spoke-nätverk på grundval av dess geografiska läge och efterfrågan på sjötransporter för gods. Dessa hamnar utgör naven i transportnätverken genom vilka stora godsvolymer passerar. Mellan naven fraktas godset på relativt stora containerfartyg samtidigt som de mindre hamnarna ansluts till nätverket med relativt små fartyg vilka matar bashamnarna med godsvolymer, feedertrafik. De hamnar som inte är bashamnar i systemet blir analogt feederhamnar(spoke). Genom att konsolidera stora mängder gods i bashamnen kan flödesekonomier uppnås. Nackdelen med detta upplägg är att i takt med att den

genomsnittliga fraktkostnaden per TEU minskar mellan bashamnar så ökar den totalt sett för gods med ursprung i nätverkets periferi då detta måste passera genom bashamnen. Följden blir att godset får en längre transportsträcka, längre transporttid, extra hamnavgifter samt fler lastningar och lossningar.

För ett oceangående fartyg minskar transportkostnaden per enhet då storleken på fartyget ökar på en given sträcka (Cullinane & Khanna, 1999). Ng och Kee (2008) undersökte optimal storlek på feederfartyg i Sydostasien och kom fram till att på kortare sträckor(feedersträckor) äts de skalfördelar ett större fartyg medför upp av bland annat faktumet att fartygen ligger i hamn en stor del av tiden. Givet relationen mellan transportkostnadsbesparingar, fartygsstorlek och transporterad sträcka fastslår Chen och Zhang(2008) att effektiviteten som helhet på en given transport till syvende och sist bestäms av den totala tiden det tar att genomföra transporten.

För att finna den TEU-volym vid vilken det lönar sig för ett rederi att övergå från feedertrafik till direktanlöp av oceangående fartyg på en sträcka behöver man jämföra kostnadsbilden för de två olika fartygen. En förenkling av kommande stycke återfinns efter detsamma. Enligt Baird (2006) behöver man veta totalkostnaden(kapitalkostnad, driftkostnad, bränslekostnad) per dag för det större fartyget att avvika från sin befintliga slinga för att anlöpa ytterligare en hamn. Vidare behöver man veta totalkostnaden(kapitalkostnad, driftkostnad, bränslekostnad) per dag för det mindre fartyget att trafikera sträckan mellan bas- och feederhamnen (Bergqvist & Jensen, 2011). Respektive fartygs totalkostnad multipliceras med summan av transporttiden och tiden i hamn(vändtid). Till dessa produkter adderas de extra kostnader(lots-, hamn-, farledsavgift mm.) respektive fartyg ådrar sig som följd av att trafikera sträckan. Den totala summan av det oceangående fartygets kostnader divideras sedan med motsvarande summa för feederfartyget och kvoten visar hur många gånger feederfartyget kan färdas fram och tillbaka innan det blir mer lönsamt att istället anlöpa feederhamnen ifråga med det oceangående fartyget. För att få reda på vilken TEU-volym detta innebär multipliceras ovannämnda kvot med feederfartygets TEU-kapacitet.

Stort fartyg: (Totalkostnad per dag för att avvika \* Vändtid) + Extrakostnader = A

Litet Fartyg: (Totalkostnad bashamn-feederhamn \* Vändtid) + Extrakostnader = B

A/B= Antal gånger feederfartyg kan färdas sträckan innan det blir lönsamt att anlöpa med oceangående fartyg.

Jensen & Bergqvist (2011) undersökte värdet av direktanlöp av transoceangående containerfartyg i norra Europa och fann att givet att tillräckliga godsvolymer fanns att tillgå så fanns det stora kostnadsbesparingar att vinna med direktanlöp. De fann i sin fallstudie på Göteborgs hamn att med en godsvolym, från Göteborg till destinationshamnen, på mellan



962 och 1730 TEU per vecka blir det lönsamt att istället för feedertrafik anlöpa med transoceangående fartyg. Detta innebär godsvolymer i spannet 50 024-89 960 TEU per år. Det breda spannet beror på osäkerhet som följd av marknadsfaktorer såsom antalet aktörer som vill direktanlöpa hamnen samt varierande fartygsstorlekar beroende på fartygsslinga. Studien fastslår dock att under rådande förhållanden vid studiens tidpunkt bör skiftet från feedertrafik till direktanlöp ha skett vid en genomsnittlig volym av 1731 TEU per vecka.

### **3.8. Beslutsprocess kring att välja hamn**

En hamns huvudsakliga uppgift är att tillhandahålla möjligheter för transport mellan platsen för utbud och platsen för efterfråga (Tang, et al., 2008). När det kommer till beslutsfattandet kring val av hamn anser Tongzson (2009) att det som avgör vilken hamn som speditörer väljer är beroende av hamnens effektivitet samt hur hög frekvensen på avgångarna är. Det är en process som börjar med vilka hamnar som har den bästa servicen för att sedan bryta ner det genom att utgå från olika faktorer för att slutligen nå fram till den bästa hamnen. Till exempel vilken hamn som har den närmste avgången och den kortaste tiden för att få fram godset till rätt plats. Det första steget i processen är att bestämma vilken hamn som är mest passande för typen av gods som skall skickas. Tongzson (2009) menar att de hamnar som passerar det första steget är de som bland annat har tillräcklig infrastruktur och frekvens på avgångar för att tillfredsställa behovet hos kunderna. Om det inte är fler än en hamn som är aktuell att använda för transporter så stannar valet vid denna första hamn. Är det fler än två så fortsätter processen genom steg två. I följande steg rankas resterande hamnar utefter andra viktiga kriterier som exempelvis service i hamnen, kostnader m.m. (Tongzson, 2009).

Även (Wiegmans, et al., 2008) beskriver ett tillvägagångssätt för att välja hamn. Istället för Tongzsons (2009) tvåstegsmodell använder Wiegmans, et al. (2008) en process i tre steg. De ställer 3 frågor för att undersöka vilka strategiska faktorer som spelar in i valet av hamn ur en containerredares perspektiv. De tre frågorna är: Hur viktigt är valet av hamn gentemot valet av terminal? Vilka är de huvudsakliga underliggande kriterierna vid val av hamn? Vilka är de huvudsakliga kriterierna som ligger till grund för valet av terminal? Den första frågan kan besvaras genom att se om hamnen har rätt förbindelser avseende fartygsslingor, vart hamnen är belägen, vart kunden är belägen, vilka allianser som finns etc. Nästa fråga behandlar hur hamnen i sig fungerar, vad det är som särskiljer just denna hamn från konkurrerande hamnar, vad den tilltänkta hamnen har för fördelar gentemot andra. Slutligen behandlas vad terminalen i sig har för fördelar mot andra terminaler, som djupgående och effektivitet i arbetet (Wiegmans, et al., 2008).

Det slutliga valet av hamn kan bero på mer än vilken hamn som ger "bäst" svar på ovannämnda tre frågor. Valet beror även på vilket rederi som väljer och därför väljs den hamn som rederiet utgår från då olika rederier samarbetar med olika terminaloperatörer vilka inte nödvändigtvis finns i alla hamnar (Tongzson, 2009). I ett försök att bättre kontrollera kostnader och operativ prestanda har containerrederier på senare år aktivt försökt

säkerställa dedikerad(eller halvdedikerad)terminalkapacitet på strategiska platser i sina nätverk (Wilmsmeier & Notteboom, 2011). Enligt Wilmsmeier & Notteboom (2011) bedriver eller misstänks rederier bedriva terminalverksamhet i hamnar där rederiet ifråga gagnas av relativt lägre kostnader samt förtur.

Det finns flera olika klassifikationer på vilken typ av hamnoperatör som används (Notteboom & Rodrigue, 2012). Vissa terminaler ägs av hamnoperatören, andra av enskilda terminaloperatörer. I andra fall ingår parterna i en joint-venture tillsammans med ett rederi alternativt ingår i en strategisk allians, vilket leder till att terminaler ofta besöks av vissa typer av rederier (Slack & Frémont, 2005). Detta tillsammans med att en stor del av världens terminaler kontrolleras av få operatörer gör att marknaden riskerar att övergå till en oligopolistisk marknad (Notteboom & Rodrigue, 2012). Å andra sidan menar Notteboom & Rodrigue (2012) att det inte finns några riktiga partnerskap utan att det oftare handlar om långvariga kontrakt som löper mellan terminaloperatörer och hamnar.

Enligt Tang et al. (2008) som undersökte rederiers beteende vid val av hamn är den viktigaste egenskapen för en hamn som vill öka sin attraktivitet effektiviteten. De menar dock att hamnen ifråga även måste prestera goda stordriftsfördelar och bekvämlighet (exempelvis service dygnet runt). Tang et al. (2008) konstaterar även att lägre hamnavgifter inte gottgör en hamns relativt längre vändtid (eng: turnaround time) för fartyg.

Utformningen av en enskild linje och således vilka hamnar ett rederi väljer att anlöpa är enligt Wilmsmeier & Notteboom (2011) ofta relaterat till vilka andra linjer samma rederi trafikerar. Wilmsmeier & Notteboom (2011) menar att det således finns incitament för ett rederi att välja en hamn i en specifik region som detsamma redan anlöper med en annan linje för att. Enligt Asgari, et al. (2013) bildar ofta rederier allianser med andra rederier men även med myndigheter, hamnar och terminaloperatörer. Beroende på vilka allianser ett rederi ingår i påverkas valet av hamn till fördel för aktörer inom alliansen. Ett rederi kan således välja att anlöpa en hamn i vilken en terminaloperatör inom alliansen bedriver verksamhet eller en hamn i vilken en terminaloperatör som samarbetar med ett annat rederi med vilket rederiet ifråga allierat sig (Asgari, et al., 2013) verkar. Detta försvårar arbetet med att attrahera nya anlop för hamnar då det på kort sikt är mer eller mindre utom deras kontrollfär (Wiegman, et al., 2008).

### **3.9. Attraktiva karakteristika hos hamnar**

Det finns flera tidigare studier inom ämnet vilka kriterier som är attraktiva hos hamnar, tidigare studier finns ur både redarens och speditörens perspektiv. Även om det skiljer sig mellan olika studier vad som kommer först är de allra flesta överens om vilka som är de viktigaste attributen. I allmänhet, inte enbart sett ur hamnens perspektiv, har Cullinane & Toy (2000) identifierat och rankat ett antal attribut som kan bidra vid val av frakttyp och även hamn. Genom att analysera hur ofta kännetecknen nämns i tidigare studier har de

rankat följande attribut som de mest eftersträvansvärda: kostnad, hastighet, tillförlitlighet i tidsfönster, godsets karaktär och service(ospecificerad) (Cullinane & Toy, 2000). Det är viktigt att poängtera att nästan uteslutande all tidigare forskning har fokuserat på sjötransport mellan Europa och Nord Amerika eller Asien. Dessa kriterier kan självklart skilja sig mellan olika områden och regioner, bara inom Europa är skillnaderna stora i hur driften av hamnen går till (Slack & Frémont, 2005).

Det är viktigt att ta hänsyn till att speditörer och redare ofta inte har samma syn på vilka faktorer som är viktigast vid valet av hamn (de Langen, 2007). Tongzon (2009) skiljer befraktare i tre olika typer, de som har långa kontrakt med redare, de som använder sig av speditörer och oberoende fraktare. Han fortsätter med att dra slutsatsen att det är de två senare som själva gör valen om vilka hamnar, rederier och transporttyper de vill använda sig av.

Tongzon (2009) beskriver ur en speditörs perspektiv vilka kriterier som värderas högst, antal avgångar, effektivitet hos operatören, tillräcklig infrastruktur i hamnen, hamnens läge, konkurrenskraftiga avgifter, respons på kundernas önskemål samt hamnens rykte för lastskador. Av dessa så är effektivitet det viktigaste även om resten också spelar in. Trygghet och säkerhet i hantering samt att snabbt kunna förflytta och transportera godset kommer därefter (Tongzon, 2009). Vidare menar Tongzon (2009) att så länge effektivitet och infrastruktur hos hamnen är god och hamnen håller en hög servicenivå kan det väga upp var hamnen är belägen. De Langen (2007) påvisar i sin studie att speditörer är mindre känsliga för kostnaden av att transportera godset än vad en redare är, detsamma gäller för servicenivån hos hamnen. En annan studie som är utförd ur en speditörs perspektiv menar att det finns fyra huvudgrupper som de olika faktorerna kan delas in i. Dessa är hamnens konnektivitet, elektronisk informationsteknik, kostnad och hamnproduktivitet samt logistik och administration av containrar (Grosso & Monteiro, 2011).

Sett ur redarens perspektiv menar Wiegman, et al. (2008) att de viktigaste attributen är fysisk och teknisk infrastruktur, den geografiska positionen samt hamnens effektivitet. Vidare spelar global åtkomst, frekvens i avgångar, kvalitet och kostnad in i valet av hamn samt säkerhet och trygghet. Tongzon (2002) delar in kriterierna i kvantitativa eller kvalitativa egenskaper. De kvantitativa egenskaperna är de som objektivt kan mätas eller jämföras och de kvalitativa är ur ett subjektivare synsätt. Fortsatt radar Tongzon (2002) upp ett antal kriterier som, enligt tidigare undersökningar, hamnar bedöms utifrån. Dessa är hamnens effektivitet, antalet avgångar, tillräcklig infrastruktur, konkurrenskraftiga avgifter, placering, tillmötesgående mot kunder samt hamnens rykte. Hamnens effektivitet syftar till hur pålitlig hamnen är, om transportköparna kan lita till att hamnen håller tider samt ger snabb och bra service. Om ett fartyg behöver ligga kvar vid kaj längre än väntat blir kostnaderna snabbt högre (Tongzon, 2002).

Även Slack (1985) har gjort undersökningar där han efterfrågat vilka kriterier som transportköpare går efter när de väljer hamnar. De kriterier han då hittade och rankade var antalet avgångar, fraktkostnader, hamnens placering, trängsel inom hamnområdet och det intermodala nätverket. Likaså är hamnens effektivitet, service och kostnader viktiga komponenter att ta hänsyn till när redare väljer hamn. Slack (1985) avslutar med att påpeka olika sätt för hamnar att öka deras attraktivitet. Även om de skulle förändra sin utrustning eller förbättra tillgängligheten för inlandstransporter så påverkar detta endast indirekt möjligheterna för tillväxt av marknadsandel. Det är vilka rederier som faktiskt använder hamnen som i många fall är mest lockande (Slack, 1985). Denna undersökning gjordes 1985 och har numera inte lika stor relevans. Dock stämmer Slacks (1985) resultat till stor del in på undersökningar som gjort under 2000-talet.

### **3.10. Analysmodell för hamnar**

För att en hamn skall vara aktuell för anlop av ett rederi krävs att det finns en anledning att anlöpa hamnen, det krävs att tillräckliga godsvolymer finns tillgängliga. Detta diskuterades tidigare i samma kapitel under avsnitt 3.7. Direktanlop eller Feedertrafik?. Förutsatt att godsvolymerna är tillräckliga finns många faktorer som skall beaktas vilka avgör om ett anlop är aktuellt.

Nedan följer en analysmodell beträffande hur rederier resonerar vid val av hamnar. Modellen bygger på arbete och sammanställning av kriterier utfört av Wiegmans, et al. (2008), Wilmsmeier & Notteboom (2011) samt Asgari, et al. (2013). En hamn behöver inte vara bäst på alla punkter i analysmodellen förutsatt att den kompenserar för punkter den är sämre på med att vara mycket bra på andra.

#### **3.10.1. Grundkriterier**

Ett antal faktorer relaterade till kostnader och service påverkar beslutsfattandet när ett rederi väljer vilka hamnar att anlöpa. Nedan följer en lista på grundkriterier vilka rederier tar i beaktning inför beslutet:

##### **Nautisk tillgänglighet**

Maximalt djupgående, längd och bredd för den eller de hamnar som studeras undersöks och vid inadekvata värden på någon av punkterna kan berörd hamn exkluderas som anlöpshamn. Även begränsningar som följd av tidvatten och övriga eventuella lokala fartygsbegränsningar beakta. Vidare kartläggs seglingsfrekvens för oceangående fartygslinjer och feedertrafik.

### **Icke nautisk tillgänglighet**

Omlastningsmöjligheterna till lastbil, järnväg och om sådana möjligheter finnes, även pråm, utvärderas. Detta för att uppskatta potentialen att distribuera ut gods till omlandet från hamnen samt från omlandet till hamnen. För att på ett säkert och effektivt sätt transportera gods från hamnen vidare ut i omlandet bör kapacitet och tillförlitlighet på lastbilstransporter och järnväg undersökas. Anslutningen till inlandet via väg, järnväg och eventuellt inre vattenvägar (ex: kanaler och floder) måste vara pålitliga och inte för överbelastade. Framtida utbyggnadsmöjligheter är även av vikt.

### **Terminalers infrastruktur och utrustning**

Möjligheterna för hamnen att lasta och lossa ett fartyg effektivt bedöms. Antal kajplatser, typ och antal kranar både vid kaj och på området inventeras. Undersöks gör även terminalytan och staplingshöjd för containrar. Undersöks flera potentiella anlöpshamnar så bör de olika hamnarna jämföras på ovannämnda punkter.

### **Geografisk placering**

Den hamn eller de hamnar som studeras utvärderas på grundval av sitt läge. Dels i förhållande till det utökade omlandet men även mer specifikt i förhållande till ekonomiska centrum i omlandet. Vidare undersöks den deviation från stora/viktiga farleder som behöver utföras för att anlöpa respektive hamn.

### **Hamnens effektivitet**

För att få en bild av effektiviteten i den eller de hamnar som undersöks studeras väntetid i hamn för berörda fartygstyper samt terminalproduktiviteten, alltså hanterade containrar per timma. Även möjligheterna att anlöpa med, lasta och lossa fartyg under dygnets alla timmer och årets alla dagar utvärderas.

### **Kvalitet och kostnad för stödtjänster**

Rådande omständigheter som pris och kvalitet på lots, bogsering och andra stödtjänster kartläggs och jämförs hamnar emellan. Likaledes undersöks hur rikt utbudet är på dessa tjänster.

### **Hamnens image**

Ofta ligger någon sanning till grund för rykten och hamnens eller hamnarnas rykten bör därför utredas för att undvika otrevliga överraskningar vid ett senare tillfälle. För att säkerställa att en tillräcklig säkerhetsnivå kring gods och fartyg upprätthålls bör hamnens bevakningsnivå avstämmas mot exempelvis krav från slingans övriga destinationer på denna nivå, exempelvis vid export till USA. Vidare undersöks säkerhetsarbetet i hamnen avseende olycksrisk för att bekräfta huruvida hamnen är en tillräckligt säker arbetsplats eller ej. Möjligheterna för att ta hand om fartygsavfall i hamn och hur det sedan hanteras bör kartläggas och stämmas av mot rederiets miljöpolicy om sådan finnes.

### **3.10.2. Strategiska kriterier**

Utöver ovannämnda grundkriterier tillkommer faktorer av en mer strategisk art. Dessa är i många fall beroende av vilket rederi som skall fatta beslut avseende hamnanlöp. Nedan följer de viktigaste strategiska faktorerna vilka framkom i intervjuer med rederier utförda av Wiegmans, et al. (2008).

#### **Passform**

Hamnen måste passa in på slingan då skeppen jobbar efter ett schema som på ett strukturerat sätt tar dem längs slingan. Man kan försöka ha en hamn där man lastar på eller av så mycket som möjligt.

#### **Kunders lokalisering**

Åtaganden gentemot kunder spelar en viktig roll och bestämmer på- och avlastningsplatser. Val av hamn sammanfaller på ett tydligt sätt med var kunderna befinner sig. Hamnar med närhet till viktiga ekonomiska centrum har en fördel gentemot hamnar som saknar denna närhet.

#### **Allianser**

Man väljer att utvärdera vilka hamnar som skall anlöpas inom allianser för att kunna erbjuda ett så utvecklat nätverk som möjligt och för att utnyttja hanteringskapaciteten inom nätverket så mycket som möjligt. Beroende på om rederiet ingår i en allians och i sådana fall med vilka avgör om vissa hamnar ses i bättre dager.

#### **Tariffer**

Det är viktigt att hamnen ifråga inte avviker för mycket från konkurrerande hamnar i tariffer för hamntjänster.

Enligt Wiegmans, et al. (2008) kan de olika kriterierna bedömas både separat och i förhållande till varandra. "Om de bedöms i förhållande till varandra är följande kriterier viktiga: Hög produktivitet, närhet till konsumenter(kunders lokalisering), tillgänglighet till inlandet, tillförlitlighet(avsaknad av arbetskonflikter) samt rimliga tariffer" (Wiegmans, Van Der Hoest, & Notteboom, 2008).

## 4. EMPIRI

I detta avsnitt redogörs för resultatet från gruppens fallstudie. Strukturen följer analysmodellen vilken redogjordes för i föregående kapitel. Till detta tillkommer även ett avsnitt om handeln mellan Sverige och Sydamerika. Då Göteborgs hamn är Sveriges och Skandinavien största hamn, och den hamn som har den kapacitet som krävs för att kunna attrahera ett direkt anlöp till Sydamerika, är det den hamn analysmodellen utgår från.

För att testa analysmodellens funktionalitet har gruppen valt att genomföra en fallstudie på en skandinavisk hamn. Objektet för fallstudien är Göteborgs hamn och mer specifikt dess containerterminalverksamhet. Syftet med fallstudien är att utröna huruvida Göteborgs hamn uppfyller kriterierna för en direktlinje till Sydamerika. Valet av Göteborgs hamn som studieobjekt motiveras av ett antal faktorer: Skandinavien största hamn sett till containerverksamhet, trafikeras av både oceangående fartyg och feederfartyg. Har för närvarande ingen direktlinje till Sydamerika. I dagsläget transporteras allsköns produkter till och från världens alla hörn via Göteborgs hamn (APM Terminals, 2013). Hamnen hanterar årligen hundratusentals containrar. 2011 hanterades motsvarande 921 778 TEU vilket var en ökning i volym från föregående år med 3,4 % (Transportgruppen, 2012).

### 4.1. Grundkriterier

Här redogörs för vad Göteborg Hamn själva anser hamnen och dess läge har för egenskaper samt för hur intervjuobjekten uppfattar Göteborgs Hamn. Flera av kriterierna är lätta att jämföra med andra hamnar och på så vis få fram hur Göteborgs Hamn står i jämförelse med andra hamnar.

#### 4.1.1. Nautisk tillgänglighet

Relativt stora och djupgående fartyg kan anlöpa Göteborgs hamn. Containerterminalsverksamheten bedrivs i Skandiahamnen vilken enligt sjöfartsverket har ett maximalt leddjupgående på 13,5 meter (Sjöfartsverket, 2013), vilket är tillräckligt för att hantera studiens typfartyg. Skandiahamnen har tio kajplatser vid vilka det maximala djupgåendet varierar mellan 7,5 och 13,5 meter. Tre stycken kajplatser, platser 610-612, har ett maximalt djupgående på 13,5 meter (Göteborgs Hamn, 2013). Detta kan jämföras med Hamburgs maximala djupgående på mellan 15,2 och 16,7 meter, som i dagsläget trafikeras av studiens typfartyg (Port of Hamburg, 2013).

Maximal fartygslängd varierar mellan 170-400 meter beroende på kajplats. Platser 610-612 tillåter 400 meter långa fartyg. Generellt råder ingen begränsning sett till fartygens bredd bortsett kajplatser 640-643 där speciella bestämmelser gäller vid anlöp av fartyg bredare än 30 meter (Göteborgs Hamn, 2013). Bland fartyg som i dagsläget angör Skandiahamnen återfinns fartyg i E-klassen från Maersk med en bredd på 56 meter (Maersk Line, 2013).

Göteborgs hamn påverkas inte nämnvärt av vattenståndsvariationer förorsakade av tidvatten. Störst vattenståndsvariation inträffar två gånger per månad och uppgår då till ungefär 24 cm (mätning sker i Torshamnen). Utöver dessa variationer påverkas vattenståndet i hamnen av vindriktning och lufttryck. Västliga vindar ger högre vattenstånd och östliga ger lägre vattenstånd (Sjöfartsverket, 2013).

Vissa begränsningar förekommer för bunkerfartyg och torrlastfartyg beroende på väderförhållanden. Containerfartyg tycks dock inte begränsas av väderförhållandena. På kajplats 601 i Skandiahamnen råder en begränsning så till vida att det inte får blåsa mer än 16 m/s (medelvind) vid ankomst och 18 m/s (medelvind) vid avgång. Vid vindstyrkor över 20 m/s hanteras normalt inte större container- eller bilfartyg vid övriga kajer. Andra begränsningar som kan förekomma är när det bildas is (Sjöfartsverket, 2013).

#### **4.1.2. Icke nautisk tillgänglighet**

Järnvägsspåret går in på terminalområdet där containrar kan lastas av och på tågen. I Skandiahamnen finns en on-dock port, det innebär att tågen kan köra nästan hela vägen in till kaj. Det finns fem spår som används för av och på lastning av tågen, på ett spår finns det plats ett halvt tåg. För lossning och lastning av tåg används rälsbundna kranar. Utöver dessa fem halvtågsspår finns ytterligare en terminal vid vilken tåg lastas med trailers (Minnhagen, 2013).

Lastbilar körs in på ett för av- och pålastning designerat område av terminalen där grensletruckar lastar av och på containrar (Minnhagen, 2013). Lastbilar har bra tillgänglighet till stora vägar och kommer lätt åt och ut på både E6 och E20 samt riksväg 40. Finns vissa flaskhalsar på dessa vägar som exempelvis Tingstadstunneln. Vid vissa tider på dygnet kan det bli långa köer för lossning och lastning av gods med lastbil till och från Göteborgs Hamn. Det är svårt att anpassa sig till detta problem utan att göra avkall på den flexibilitet lastbilstransporter innebär (Minnhagen, 2013).

Inget av intervjuobjekten vill mena att det är svårt att ta sig till eller från hamnen med lastbil utan att berörda delar av Skandinavien och specifikt Sveriges vägnät fungerar utan nämnvärda problem. Från flera håll har det dock under intervjuer framkommit att aktiviteter relaterade till lastbilars på- och avlastning lämnar mer att önska. "Det tar alldeles för lång tid för en lastbil att ta sig genom terminalen" (Intervju B, 2013).

På järnvägssidan sker just nu en förbättring av hamnbanan som ska byggas ut. God tillgänglighet till Västra stambanan och Kustbanan även om de redan är relativt hårt trafikerade. Kapacitetsbegränsningar finns såsom till exempel enkelspår och att spåren redan är relativt hårt trafikerade. Tågen går med hög frekvens hela dagarna och även på helger (Minnhagen, 2013).



Under samtliga intervjuer framkom hur viktigt det är att det gods som lastas på och av fartyget kan transporteras till och från hamnen på ett effektivt sett. Det talas om infrastrukturen vilket i detta fall innebär både, lastbilstransporter, järnväg och feedertrafik som skall ta godset vidare i transportnätverket.

”Infrastrukturen är A och O, med det menar jag möjligheten att transportera godset vidare ut i Sverige när det nått hamnen”(Intervju C, 2013).

Sverige har enligt ett utav rederierna problem på järnvägssidan avseende tillgängligheten.

”Järnvägsnätet är inte tillräckligt utbyggt och det som finns är inte tillräckligt funktionellt” (Intervju, 2013).

Då transporttjänster även innefattar fartyg som anlöper hamnen genom antingen feedertrafik eller direktanlöp har även detta undersökts. Anlöpsfrekvens för fartyg med direktdestinationer är 4 avgångar per vecka. Anlöp med feederfartyg dedikerade till specifika rederier sker 7 gånger per vecka och anlöp med kommersiella feederfartyg, 10 gånger per vecka (APM Terminals, 2013).

Som tidigare nämnts är enligt flera intervjuobjekt tillgängligheten till inlandet av mycket hög vikt. Göteborgs Hamn har med sin Railport goda möjligheter att på järnväg transportera gods till och från hamnen. Med ett stort antal dagliga hamnpendlar till och från destinationer i Sverige och Norge finns potentialen att transportera stora volymer på järnväg (Minnhagen, 2013).

Samtliga intervjuobjekt är överens om att marknaden kan nås på ett effektivt sätt. Det måste gå att nå hela den aktuella marknaden från hamnen, med både järnväg, feedertrafik och lastbil. Det är även viktigt att det går snabbare att göra det från Göteborgs hamn än från exempelvis Hamburg.

”Det finns bra idéer i Gbg även om det är svårt för hamnen att få till dessa. Saknar dock volymer för att hålla igång infrastrukturen ut till marknaden, såsom Baltikum. Det har tidigare funnits mycket bra infrastruktur som får varor och gods till och från hamnen och marknaden. Men numera är de flesta av dessa nerlagda då det är enklare att gå med feedertrafik direkt från kontinenten till slutdestination” (Intervju A, 2013).

Vidare anser intervjuobjekt B att Sverige har ett problem avseende tillgängligheten via järnväg. Det finns flertalet flaskhalsar som stoppar upp och då järnvägen inte är tillräckligt utbyggd eller funktionell är det lättare att flytta gods med lastbil.

”Från vissa platser är det lite väl omständigt att få gods till hamnen och då man måste lasta om och dyligt som följd av brister i järnvägsnätet äts effektivitet och kostnadsbesparingar upp. Det blir då mycket smidigare att transportera med lastbil” (Intervju B, 2013).

Något som enligt samma intervjuobjekt är uppseendeväckande är att stora delar av godset går via väg och inte järnväg. En jämförelse gjordes med kontinenten där järnvägen är mer utbyggd och mer gods förflyttas på densamma.

Även om det transporteras mycket gods med lastbil är inte lastbilstransporter helt utan problem. Väntetiden för att få komma igenom gaten vid terminalen och för att bli på- och avlastad är för lång, vilket innebär ineffektiv tidsanvändning.

”Aktiviteten vid gaten på terminalen är för dålig, det tar alldeles för lång tid för en lastbil att ta sig igenom terminalen” (Intervju B, 2013).

#### **4.1.3. Terminalers utrustning och infrastruktur**

Terminalverksamheten i Skandiahamnen bedrivs av APM Terminals och Skandiahamnens terminalyta uppgår till 800 000 kvadratmeter. För att sätta denna yta i perspektiv har Hamburgs fyra containerterminaler en sammanlagd terminalyta på 4 200 000 kvadratmeter. Vidare har dessa tre terminaler sammanlagt 24 kajplatser fördelade på 7 670 meter kaj (Port of Hamburg, 2013). Skandiahamnen har tio kajplatser med varierande restriktioner avseende maximal fartygslängd, maximalt djupgående och maximal bredd. Dessa restriktioner redogjordes för ovan under avsnittet 4.3.1. Nautisk tillgänglighet.

Hamnen har totalt åtta containerkranar. Det finns tre stycken Panamax-kranar, två Post Panamax-kranar och tre Super Post Panamax-kranar, där Super Post Panamax kranarna är den största krantypen i dagsläget. Utöver dessa kranar är ytterligare tre stycken Super Post Panamax-kranar beställda. Det finns även tillgång till sex stycken twinlift-ok, vilket möjliggör lyft av två TEUs med en och samma kran samtidigt. Som jämförelse finns på Hamburgs fyra containerterminaler sammanlagt 74 kranar av typerna beskrivna ovan (Port of Hamburg, 2013).

Staplingshöjden är för närvarande två lastade containrar på höjden och fyra tomma containrar på höjden. Anledningen till den olika kapaciteten är delvis säkerhetsrelaterad men även beroende av belastning på kaj och att det är olika typer av truckar som hanterar tomma och lastade containrar. Enligt Göteborgs Hamn är nya grensletruckar beställda som kan hantera och stapla tre stycken lastade containrar på höjden (Minnhagen, 2013).

#### **4.1.4. Geografisk placering**

Från Göteborgs Hamn är det relativt nära till områden såsom Oslofjorden, Mälardalen och Göteborg (Minnhagen, 2013). Redan idag sker transporter till Göteborgs hamn från

produktionsområden som till exempel Bergslagen, Dalarna, Småland och Norrland. Till dessa områden finns goda förbindelser och därigenom möjligheter för att kunna använda Göteborgs Hamn som utskeppningshamn (Minnhagen, 2013). Hamnens läge i förhållande till ekonomiska centrum är enligt flera av intervjuobjekten mycket bra.

”Med kort insegling och industrier som vuxit upp som en ring runt hamnen ligger Göteborgs hamn mycket bra till, den går inte att undvika” (Intervju B, 2013).

”Göteborg har läget för att vara en distributionshub för södra Norge och Sverige” (Intervju D, 2013).

”Läget är otroligt viktigt, Göteborg ligger absolut bäst till i norden”(Intervju C, 2013).

Det går förhållandevis fort att ta sig från kaj i Göteborgs Hamn ut till farlederna ungefär, 1,5 timmar. Göteborgs Hamn har kortare insegling än vad det är till övriga Östersjön. I jämförelse med andra hamnar i Norra Europa och i Nordamerika har Göteborgs Hamn en kort inseglingstid (Minnhagen, 2013). Till exempel så har Hamburg en inseglingstid på nästan 7 timmar. Tiden det tar att segla från kontinenten upp till Göteborgs Hamn och tillbaka blir som mest 3 dygn beroende på hur lång vändtiden är (Minnhagen, 2013).

#### **4.1.5. Hamnens effektivitet**

Vändtiden i hamn beror på vilken storlek fartyget har och hur mycket gods som ska lastas på och av. Enligt Göteborgs Hamn ska det inte ta mer än 24 timmar för ett fartyg att lastas och lossas innan det kommer iväg igen (Minnhagen, 2013). Enligt ett av intervjuobjekten så är vändtiden inte viktig så länge den inte är för lång och fartyget ligger längre än vad tidsfönstret tillåter, i dagsläget är samtliga intervjuobjekt nöjda med vändtider.

Antal hanterade containrar per timme är ungefär 25 stycken (Minnhagen, 2013). Här finns enligt samtliga intervjuobjekt stor förbättringspotential.

”Skandinaviens effektivaste hamn men kan inte mäta sig med hamnar nere på kontinenten” (Intervju B, 2013). Detta kommer enligt intervjuobjektet av en lägre automatiseringsgrad och skillnader i utrustningsnivå.

”Kapaciteten i Göteborgs hamn är mycket bra då utrustning fungerar utmärkt och är uppdaterad. Produktiviteten å andra sidan är inte tillräcklig ännu men är på väg att förbättras”(Intervju A, 2013).

”Hamnen har visserligen förbättrat sig men det är för dåligt, man lyfter en container var tredje minut medan man i Asien lyfter en i minuten” (Intervju C, 2013).

Rederierna säger att effektiviteten på containerterminalen är alltför dålig. Den har blivit bättre men kan ännu inte mäta sig med kontinentens hamnar såsom Hamburg och Rotterdam. Detta vill ett antal av rederierna tillskriva kranarnas begränsade kapacitet.

Hamnen har öppet mellan 6-23 måndag till fredag och är stängd lördag, söndag och helgdagar. Det går att angöra hamn efter överenskommelse efter arbetstid och på helgdagar (Minnhagen, 2013).

#### **4.1.6. Kvalitet på och kostnad för stödtjänster**

Det är en skyldighet att använda lots inom delar av Sveriges sjöterritorium, bland dessa finns det inre vattnet utanför kusterna där Göteborg ingår enligt TSFS 2012:38 (Transportstyrelsen, 2012). Kostnaden för att använda lots beror på fartygets gross tonnage och på hur lång tid lotsningen pågår. Enligt Jacob Minnhagen tar det ca 1,5 timme från det att lotsplikt inträffar till att fartygen kan komma till kaj. Det går även att göra ett avsteg från lotsplikten genom att befälhavaren av fartyget kör upp för lotsen. Detta kan göras för de fartyg som återkommande angör Göteborgs Hamn. Det är en personlig kompetens och gäller för befälhavaren av fartyget tillsammans med ett specifikt fartyg (Minnhagen, 2013).

Beroende på längd, förekomst och typ av bogpropeller samt vilket typ av roder som det aktuella fartyget använder sig av behövs högst tre bogserbåtar vid ankomst till Göteborgs hamn. Vid avgång från Göteborgs hamn är det från upp till 2 bogserbåtar som bör användas. Detta är vid, beräknade för hamnen, normala förhållanden. Det innebär en vindstyrka som inte överstiger 10 m/s och normala strömförhållanden. Om onormala förhållanden föreligger kan det bli aktuellt att använda sig av fler bogserbåtar än vad som rekommenderas (Sjöfartsverket, 2013). Vissa fartyg kräver mer hjälp än andra, beroende på hur de är byggda och vilket storlek det är på fartyget, till exempel ett roro-fartyg som är väldigt stort behöver mer hjälp än ett mindre feederfartyg (Minnhagen, 2013).

Klarering av fartyg sker hos tullverket i Arlanda via telefax och det är kostnadsfritt. Det vanligaste är att denna typ av hantering sker med hjälp av en skeppsagent som tar hand om fartyget från det att fartyget ankommer till hamn (Tullverket, 2013).

#### **4.1.7. Hamnens image**

Jacob Minnhagen beskriver hamnen som "en hub som hanterar mycket gods, ett nav i logistiksverige". Vidare tror de att Göteborgs Hamn ses som en stor hamn som hörs och syns. Med ett stort utbud av linjeturer och en god konkurrens bland åkerier och järnvägsbolag har de en god uppfattning om vad kunderna behöver. Det som Göteborgs Hamn vill ändra på är att de inte vill ses som otillgängliga utan snarare lyhörda och framåtsträvande, kostnadseffektiva och med en hög konkurrens. "Tyvärr har antalet linjer minskat under det senaste året och antalet alternativ därmed reducerats" (Minnhagen, 2013).

”Göteborgs hamn har sedan många år tillbaka ett grundmurat rykte om sig vilket håller på att förbättras. Man har haft dålig produktivitet, konflikter med personal vilket leder till strejker och är en dyr hamn att anlöpa” (Intervju A, 2013)

Ryktet har skamfilats något på senare tid som följd av situationen med de höga tarifferna. ”för att vara ärlig är det ett sätt för Maersk att sparka ut konkurrensen” (Intervju B, 2013).

”Väl fungerande hamn men alldeles för dyr. Om jag har koll på mina siffror så är det den dyraste hamnen i Europa att anlöpa” (Intervju D, 2013).

”Göteborgs hamn har ett rykte av att vara den centrala hamnen i Skandinavien, den går inte att missa” (Intervju B, 2013).

Göteborgs hamn arbetar för en hållbar hamn och är sedan 2003 ISO 14001 certifierade. Genom att genomföra miljöbesparande åtgärder försöker Göteborgs hamn att minska sjöfartens påverkan på miljön och medverka till ett hållbart transportsystem. De använder sig av tågpendlar för att minska behovet utav lastbilar och har elanslutningar vid kaj som fartyg kan använda sig av istället för att gå på motor under lastning och lossning. Tyvärr är inte Skandiahamnen en av de terminaler som har blivit utrustade med elanslutningar för containerfartyg än. Att alla kajer ska få elanslutningar är ett av de miljömål som Göteborgs hamn arbetar med. De arbetar även med gasåtervinning och grön bunkring (Göteborgs Hamn, 2013).

De senaste tio åren har bevakningen inom hamnområdet ökat och blivit mycket hårdare. Stängslen har blivit högre och fler och tillgängligheten till hamnen har begränsats avsevärt. Efter terrordåden den 11 september 2001 har det även blivit mycket striktare regler för export till USA. För att möta denna efterfrågan har Göteborgs Hamn som en av få hamnar i Europa blivit godkända och auktoriserade av den amerikanska tullen och har två tulltjänstemän från USA placerade i Göteborgs Hamn för att överse arbetet. Säkerheten i hamnen måste vara hög och det har resulterat i en högre medvetenhet och kontroll av säkerheten (Minnhagen, 2013).

## **4.2. Strategiska kriterier**

Nedan redogörs för hur intervjuobjekten menar att rederier resonerar när de väljer hamnar att anlöpa. Viss vikt har lagts vid hur ett rederi skulle resonera kring ett potentiellt anlop av Göteborgs hamn.

### **4.2.1. Passform**

Gordon Wilmsmeier menar att ett rederi inte ser till endast en hamn när de tittar på en hamn utan snarare ser till slingan och hur hamnen passar in på den. Rederiet undersöker

vilka hamnar som har störst efterfrågan på transporter med fartyg och hur stor skillnaden i kostnader för direktanlöp kontra feedertrafik är för rederiet. Han menar att detta inte är till fördel för Göteborg då "they are a little bit off the road".

"Rederiet eller konsortiet måste få in ett tidsfönster på sin slinga i vilket de hinner anlöpa Göteborgs hamn. Hamnen måste erbjuda en passande tid och rederiet måste ha en tidsbuffert i slingan för att tillåta förseningar. Förseningar är som regel något man kan vänta sig i Sydamerika, inte så bra infrastruktur där, man kan bli liggandes fem dagar i hamn" (Intervju A, 2013).

"Vad som gör en hamn attraktiv är vilket underlag hamnen kan ge ett rederi att basera sin kalkyl på, samt vilken tidsbuffert i slingan som rederiet har "över". Har då Gbg en dålig produktivitet och en hög osäkerhet så lockar inte det rederierna att anlöpa hamnen för det tar för lång tid att ta sig dit och därifrån och de kommer inte att lägga till en till båt i slingan för att få med Göteborg. Det är inte lönsamt, vilket att allt till slut handlar om" (Intervju A, 2013).

#### **4.2.2. Kunders lokalisering**

Kunder som transporterar sitt gods via Göteborgs hamn tycks vara ganska spridda. Huvudsakliga upptagningsområdet är Göteborg med omnejd. Utöver detta står Småland, Bergslagen, Mälardalen, Osloområdet och allt mellan dessa regioner och Göteborg för en stor del av godset.

"Vi har kunder överallt inom i stort sett alla branscher som vill transportera något" (Intervju B, 2013).

"Vi har kunder över hela Sverige, kanske inte i norra Norrland men absolut i resten och även i Norge som skickar sina produkter via Göteborg. Vi har givetvis en koncentration av kunder runt Göteborg" (Intervju D, 2013).

#### **4.2.3. Allianser**

Gordon Wilmsmeier menar att konkurrensen mellan hamnar och inom hamnar bör delas upp i nivåer där en av nivåerna är terminalnivå. Beroende på vilken eller vilka terminaloperatörer en hamn har så kommer olika rederier att ha en konkurrensfördel respektive en konkurrensnackdel, detta som följd av allianser och ägarskap. I fallet Göteborg menar han att Maersk Line har en konkurrensfördel gentemot många andra rederier då APM Terminals opererar containerterminalen och troligtvis ger Maersk Line både fördelaktigare priser och prioritet i hantering då båda ingår i A.P. Møller Maersk-gruppen.

Flertalet intervjuobjekt påpekar att det är olagligt att bedriva konkurrensbegränsande samarbeten vilket allianser kan innebära. De talar dock om möjligheterna och förekomsten

av konsortier. De vill påtala att det i fallet med en potentiell direktlinje mellan Skandinavien och Sydamerika i dagsläget inte finns tillräckligt med gods för att det skall vara lönsamt för ett enskilt rederi. Det kan däremot tänkas att ett samarbete där flera rederier lastar sitt gods på ett fartyg och "turas om" att trafikera sträckan kan vara ett gångbart scenario. "Stand alone-service minskar som följd av den dåliga lönsamheten, man delar på slingorna" (Intervju A, 2013).

"Vad som kan göras för att få till ett direktanlöp mellan Göteborgs hamn och Sydamerika är att starta en linje tillsammans med andra rederier för att på så vis få till en lönsam slinga. Volymerna som finns på marknaden i dagsläget är inte tillräckligt stora eller regelbundna för ett rederi att själva gå in och köra en slinga" (Intervju B, 2013).

Vidare kommenterades det under flertalet intervjuer på situationen i Göteborgs hamn och därtill specifikt på koncessionen som givits till APM Terminals för driften av terminalverksamheten i Skandiahamnen. Då Både Maersk Line och APM Terminals ingår i Maersk-gruppen kan enligt flera intervjuobjekt Maersk Line gagnas av rådande situation. De påtalar upprepade gånger att APM inte får ta ut olika tariffer beroende på fartygens bolagstillhörighet men de befarar att så ändå kan vara fallet. Parallellt dras av ett intervjuobjekt till terminaldriften i Århus där liknande situation råder då Maersk både anlöper hamnen och enligt intervjuobjektet opererar terminalen. Där har man dock lägre tariffer än i Göteborgs hamn. Detta leder intervjupersonen att tro att APM och Maersk spelar lite fult i Göteborg och försöker få större marknadsandel genom att snedvrیدا konkurrenssituationen till sin fördel. Intervjuobjektet menar att även om APM Terminals tar lika mycket betalt av Maersk Line så innebär det bara en omfördelning av pengar inom Maersk-gruppen. "De tar bara pengar från en ficka och lägger i den andra, det är fortfarande samma par byxor" (Intervju B, 2013).

Intervjuobjektet vill dock påpeka att de själva(rederiet) troligtvis hade gjort samma sak om de fick chansen så Maersk är inte att skylla. "Felet ligger hos Göteborgs Hamn som inte gav koncessionen till en oberoende hamnoperatör" (Intervju B, 2013).

"Det är mycket olyckligt med den situationen hamnen försatte sig i då de lät APM ta över terminalarbetet. Hade det funnits ett alternativ med en kapacitet som räckte till hade det blivit mycket mer attraktivt att använda sig av Göteborgs Hamn, som det är just nu kommer små feederfartyg att söka sig till andra hamnar och terminaler som finns i närheten" (Intervju A, 2013).

Flera intervjuobjekt befarar att den nuvarande lösningen av terminaloperatören kommer gagna ett visst specifikt rederi. De anser att hamnen satt sig i en olycklig position när de inte tagit in en neutral part som styr terminalen. Risken finns att Maersk kommer få fördelar i form av förtur och bättre priser av den rådande styrningen. Om detta sker kommer de att

behöva titta på andra lösningar att skeppa sina varor från, exempelvis Helsingborg. Det kan i dagsläget alltså vara värt att eventuellt dirigera om last.

#### **4.2.4. Tariffer**

Enligt Göteborgs Hamn ligger den sammanlagda kostnadsbilden lite högre än för andra hamnar i Europa. Detta beror på att rederier i Sverige och Finland behöver betala farledsavgift utöver hamnavgifterna (Minnhagen, 2013). Det finns flera typer av avgifter som betalas i Svenska hamnar. Bland annat betalas en farledsavgift för att använda de svenska farlederna. Sverige tillsammans med Finland är i Europa ensamma om denna avgift. Rederier betalar en hamnavgift till hamnen för att få använda densamma. Göteborgs Hamn fungerar som hyresvärd för hamnen då alla terminaler opereras av privata intressenter. APM Terminals är de som står för den dagliga driften av Skandiahamnen och Göteborgs Hamn är ansvariga för underhåll och service av isbrytning, muddring av hamninloppet etc. (Minnhagen, 2013).

Enligt Gordon Wilmsmeier kan man göra antaganden om hur konkurrenskraftiga tariffer är men detta är endast antaganden då väldigt få personer vet hur konkurrenssituationen egentligen ser ut. Han hävdar att de tariffer som publiceras på hamnars hemsidor är de officiella tarifferna men att de många gånger förhandlas med. De är i många fall således snarare ett utgångsläge för förhandling än en fast prisnivå. Om de publicerade tarifferna verkligen gäller beror på hur bra förhandlingsläge vart och ett av företagen har. Det är alltså vad som händer bakom stängda dörrar som spelar roll enligt Wilmsmeier.

Samtliga intervjuobjekt påtalar den höga prisbilden för att anlöpa Göteborgs hamn, tarifferna är enligt ett av intervjuobjekten de högsta i Europa. Ett intervjuobjekt framhåller att Göteborgs hamn är hårda men rättvisa med hamnavgiften och att det inte går att förhandla om dem vilket är möjligt i andra hamnar. Detta ligger i linje med vad som framkom under intervjun med Göteborgs hamn.

Ett annat intervjuobjekt menar det höga tariffvärdet i Göteborgs hamn begränsar svenska industriens konkurrenskraft. "Tror det är den dyraste hamnen att anlöpa i Europa. Detta hämmar utvecklingen av handeln till viss del och hämmar svensk industri eftersom det blir svårare att konkurrera när den totala fraktkostnaden blir för hög. Det krävs en väldigt bra produkt för att kunna konkurrera under sådana förhållanden. Det ser dessutom ut att bli ännu dyrare, APM investerar 800 miljoner i att förstärka kajer och nya kranar vilket kommer skjutas över på de som anlöper" (Intervju D, 2013).

Intervjuobjekt B nämnde att olika avgifter mer eller mindre klumpas ihop och faller under operationella kostnader. Till dessa ställs kostnad för att ta sig till och från hamnar (ship system costs) och tillsammans ställs de mot volymen, de potentiella intäkter hamnen erbjuder, vilket avgör om hamnen är lönsam nog att inkludera i en slinga, helt enkelt att



anlöpa. För att bli attraktivare för direktanlöp menar intervjuobjektet att Göteborgs hamn som helhet bör erbjuda lägre operationella kostnader (hamnavgift, avgifter för på- och avlastning, farledsavgifter mm.).

Flera intervjuobjekt påtalar vikten av relationer för vilket förhandlingsläge de har gällande tariffer hos terminaloperatörer. "Om man redan jobbar mycket med en hamnoperatör runtom i världen och därför är en bra kund så har man ett bättre förhandlingsläge och kan därför få bättre tariffer" (Intervju B, 2013).

Framkommer gör även hur viktigt det är att vara en betydelsefull aktör på marknaden, att flytta mycket gods. Genom större volymer och således större marknadsandel har rederiet bättre förhandlingsläge gentemot terminaloperatörer.

"Man vill vara en stor fisk i en liten damm, inte en liten fisk i en stor damm" (Intervju B, 2013).

### **4.3. Marknader och hamnar**

Nedan följer en sammanfattning av de länder i Sydamerika som har hamnar med containerterminaler. De största i varje land presenteras.

#### **4.3.1. Sydamerika – marknader och hamnar**

Enligt Gordon Wilmsmeier är en trend i den sydamerikanska exporten att mer och mer frukt och fisk men även nötkött exporteras. Sett till handeln mellan Sydamerika och Skandinavien kan detta dock troligtvis inte göras gällande avseende fisk.

Något som kan förväntas de kommande åren är en ökad efterfrågan på konsumtionsvaror i de sydamerikanska länderna. Detta kan vara attraktivt för svenska hamnar så länge varorna produceras eller transporteras via Sverige. Om svenska företag producerar varorna på ett vis så att inte transporten går via Sverige gagnas inte svenska hamnar av detta. Något som inte kommer transporteras i någon större utsträckning är papper och massa vilket i stor utsträckning produceras i Sydamerika (Wilmsmeier, 2013).

#### **4.3.2. Argentina**

De viktigaste exportvarorna är jordbruksprodukter som till exempel kött, sojaolja, majs och vete samt boskap (Karlsson, 2011). Argentinas största exportdestination är Brasilien 20,7% följt av Europeiska Unionen 16,9 %, Kina 7,4 %, Chile 5,8 % och USA 5,1 %. Även inom import är Brasilien den största handelspartnern 29,5 % följt Europeiska Unionen 15,7 %, Kina 14,3 %, USA 14,3 % och Mexiko 3,4 % (WTO, 2013).

### **Port of Buenos Aires**

Buenos Aires hamn består av 6 terminaler, där det avgår en stor variation av fartyg däribland containerfartyg. Terminal ett, två och tre opereras av Terminales Rio de la Plata, dessa terminaler spänner över 43 hektar och har en kapacitet på att hantera 800 000 TEU/år (WPS, World Port Source, 2013). Nästa terminal, terminal 4, opereras av APM Terminals och har en storlek på ungefär 8 hektar (APM Terminals, 2013). Terminalen kan hantera de flesta typer av gods, container, bulk och reefer. Terminal 5 opereras av BACTSSA, Buenos Aires Container Terminal Services SA, som är en del av HPH, Hutchison Port Holdings, täcker 25 hektar (WPS, World Port Source, 2013). Under 2011 hanterades 1,851 687 TEU enligt CEPAL(2012). Konkurrerar med Montevideo då de båda hamnarna endast separeras av Rio De La Platas utlopp och således ligger väldigt nära varandra. De har samma upptagningsområde för gods (Wilmsmeier, 2013).

### **4.3.3. Brasilien**

De viktigaste exportvarorna är fordon, mineraler och metaller, livsmedel och kemikalier (Lindahl, 2012). Brasiliens största exportdestinationer är Europeiska Unionen 20,7 % följt av Kina 17,3 %, USA 10,1 %, Argentina 8,9 % och Japan 3,7 %. Import av varor sker i störst utsträckning från Europeiska Unionen 20,5 % följt av USA 15,1 %, Kina 14,5 %, Argentina 7,5 % och Korea 4,5 % (WTO, 2013).

### **Port of Santos**

Brasiliens största hamn, Santos, har varit i bruk sedan 1892. Terminalen sprider ut sig över 770 hektar (WPS, 2013) och består av tre containerterminaler däribland Santos Tecon som är Sydamerikas största containerterminal samt en fordonsterminal (Santos Brasil, 2013). Den totala genomströmningen av containergods uppgick 2011 till 2,984 000 TEU varav Santos Tecon stod för nästan hälften av dessa (Santos Brasil, 2013).

### **4.3.4. Colombia**

De viktigaste exportvarorna är olja, kol, kaffe, nickel, livsmedel och textilier (Lindahl, 2012). Colombias huvudsakliga exportdestinationer är USA 38,5 % följt av Europeiska Unionen 15,6 %, Chile 3,9 %, Kina 3,5 % och Panama 3,4 %. Importen kommer i huvudsak från USA 25,0 % följt av Kina 15,0 %, Europeiska Unionen 13,7 %, Mexiko 11,1 % och Brasilien 5,0 % (WTO, 2013).

### **Cartagena**

Cartagena hamn leds av SPRC, Sociedad Portuaria Regional de Cartagena SA, kan ta emot fartyg upp till 5,500 TEU (WPS, 2013). Under 2011 var Cartagena rankad som den fjärde största hamnen i Sydamerika med en TEU hantering på 1,853 342 TEU, en ökning jämfört med tidigare år (CEPAL, 2012).

#### **4.3.5. Uruguay**

De viktigaste exportvarorna är levande djur, kött, ull, skinn, läder, hudar textilier, plastprodukter, papper och pappersmassa, livsmedel, drycker och tobak (Lindahl, 2012). De huvudsakliga exportdestinationerna är Brasilien 20,4 % följt av Europeiska Unionen 15,4 %, Argentina 6,4 %, Kina 4,3 % och Ryssland 4,0 %. Importen kommer huvudsakligen från Argentina 23,6 % följt av Brasilien 21,1 %, Kina 11,9 % Europeiska Unionen 10,8 % och USA 8,2 %. 15,0 % av exporten går till ospecificerade destinationer och 0,3 % av importen kommer från ospecificerat ursprung (WTO, 2013).

#### **Puerto de Montevideo**

Uruguays största hamn, hanterade under 2012 753 889 TEU, leds av ANP, Administracion Nacional de Puertos. Terminal Cuenca del Plata är Montevideos containerterminal, den täcker ett område på 30 hektar och har en årlig kapacitet på 900 000 TEU (ANP, 2013). Konkurrerar med Buenos Aires då de båda hamnarna endast separeras av Rio De La Platas utlopp och således ligger väldigt nära varandra. De har samma upptagningsområde för gods (Wilmsmeier, 2013).

#### **4.3.6. Venezuela**

De viktigaste exportvarorna är råolja, oljeprodukter, bauxit, aluminium, stål och kemikalier (Lindahl, 2012). Huvuddestinationer för exportvaror är Europeiska Unionen 0,6 % följt av Kina 0,5 %, USA 0,5 %, Colombia på 0,5 % och Brasilien 0,4 %. Ospecificerade destinationer är den största delen 29,8 %. Vid summering av exportandelarna framgår att endast 32,3 % av exporten är redogjord för. Författarnas reflektion över detta är att WTO vid publicering av statistiken har begått ett misstag. Ursprunget för importerade varor och produkter är USA 27,9 % följt av Europeiska Unionen 13,8 %, Kina 12,0 %, Brasilien 8,6 % och Colombia 4,2 % (WTO, 2013).

#### **Port of Puerto Cabello**

Den myndighet som kontrollerar Puerto Cabello är IPAPC, Instituto Puerto Autonomo de Puerto Cabello. Hamnen består av tre områden där område tre är det område som har en containerterminal (WPS, 2013). 2011 hanterades här 721 500 TEU (CEPAL, 2012).

### 4.3.7. Sammanfattning - Sydamerika

Nedan följer en sammanfattning över de siffror som gäller export, import och BNP av de Sydamerikanska länderna som redogjorts för ovan.

Land	BNP - per capita - totalt - tillväxt	Exportvärde		Importvärde		Export per varugrupp	Import per varugrupp
						-jordbruksprodukter -bränsle och gruvdriftsprodukter -andra tillverkade artiklar	-jordbruksprodukter -bränsle och gruvdriftsprodukter -andra tillverkade artiklar
<b>Argentina</b>	11 169 US\$	83 950	milj	73 937	milj	53,9 %	3,5 %
	368 712 milj US\$	US\$		US\$		9,7 %	15,6 %
	3,0 %					31,4 %	79,4 %
<b>Brasilien</b>	12 423 US\$	256 039	milj	236 964	milj	33,8 %	6,0 %
	2 087 890 milj US\$	US\$		US\$		30,4 %	22,0 %
	4,1 %					32,8 %	72,0 %
<b>Colombia</b>	6 685 US\$	57 420	milj	54 675	milj	12,4 %	10,5 %
	288 289 milj US\$	US\$		US\$		65,2 %	8,8 %
	4,6 %					17,4 %	79,6 %
<b>Uruguay</b>	12 844 US\$	7 912	milj	10 726	milj	72,9 %	13,2 %
	40 256 milj US\$	US\$		US\$		1,0 %	21,5 %
	4,2 %					25,6 %	65,2 %
<b>Venezuela</b>	9 886 milj US\$	92 811	milj	48 200	milj	0,1 %	16,0 %
	387 852 milj US\$	US\$		US\$		93,1 %	2,1 %
	1,0 %					2,3 %	81,2 %

Tabell 1 Sammanfattning av utvalda länder i Sydamerikas export, import och BNP Källa: Lindahl, 2012; Karlsson, 2011; WTO, 2013

## 4.4. Skandinavien – export och hamnar

Nedan redogörs för exporten från Skandinavien samt regionens största hamnar.

### 4.4.1. Sverige

Sverige är som land en nettoexportör. 2011 exporterade Sverige varor till ett värde av 1 233,3 miljarder SEK (se appendix B), en ökning med 18 % mot föregående år. Åren 2005-2011 ökade Sveriges export av varor sammantaget med 5 % (WTO, 2013). Sett till vad som exporteras står verkstadsvaror för största andelen, 43,6 %. Därefter följer kemivaror 11,9 %, mineralvaror 11,4%, skogsvaror 10,5 % och energivaror 10 % (Ekonomifakta, 2013).

### 4.4.2. Norge

Viktiga exportprodukter för Norge är olja, gas, fisk, verkstadsprodukter, metaller och kemikalier (Sveriges ambassad Oslo, 2011). Norges export 2011 uppgick till 1 048,7 miljarder SEK (se appendix B), en ökning med 22 % mot föregående år (WTO, 2013). Av detta är överlägset största posten petroleumprodukter som står för 67,9 % av exporten (SSB, 2012).

#### 4.4.3. Danmark

Maskiner, kemikalier och livsmedelsprodukter är viktiga exportprodukter för Danmark (Danmarks Statistik, 2013). Exporten uppgick till 738,7 miljarder SEK 2011(se appendix B), en ökning med 15 % från föregående år (WTO, 2013).

#### 4.4.4. Finland

Viktiga exportprodukter för Finland är elektronik och elindustriprodukter, trä- och pappersvaror, kemikalier samt verkstadsvaror (Finlands Ambassad, 2012). Finland exporterade varor till ett värde av drygt 521 miljarder SEK 2011(se appendix B), en ökning med 14 % mot föregående år (WTO, 2013).

#### 4.4.5. Hamnar i Skandinavien

Nedan återfinns Skandinavien's tio största hamnar avseende hanterade containrar över kaj 2010-2011, mätt i TEU.

HAMN	HANTERADE TEU, ANTAL		FÖRÄNDRING %
	2011	2010	
1. GÖTEBORG	921 778	891 498	+ 3,4
2. HAMINAKOTKA	539 240	430 846	+ 25,2
3. HELSINKI	322 455	323 796	- 0,4
4. OSLO	208 808	201 900	+ 3,4
5. HELSINGBORG	177 044	148 852	+ 18,9
6. RAUMA	141 439	106 972	+ 32,2
7. GÄVLE	117 188	100 308	+ 16,8
8. MOSS	71 768	52 423	+ 37
9. ÅRHUS	70 000	77 000	- 9,1
10. LARVIK	68 821	58 157	+ 18,3

Tabell 2 Skandinavien's tio största containerhamnar avseende TEU över kaj 2010-2011 Källa: Transportgruppen, 2012; Statistisk Sentralbyrå, 2012; Finnports, 2012; Statistikbanken, 2012

#### 4.4.6. Sammanfattning - Skandinavien

Nedan följer en sammanfattning över de siffror som gäller export, import och BNP av de Skandinaviska länderna som redogjorts för ovan.

Land	BNP - per capita - totalt - tillväxt	Exportvärde	Importvärde	Export per varugrupp		Import per varugrupp	
				-jordbruksprodukter -bränsle och gruvdriftsprodukter -andra tillverkade artiklar	%	-jordbruksprodukter -bränsle och gruvdriftsprodukter -andra tillverkade artiklar	%
Danmark	58 718 US\$	111 864 milj	95 663 milj	21,6 %		16,8 %	
	310 405 milj US\$	US\$	US\$	11,7 %		11,0 %	
	2,2 %			64,4 %		70,7 %	
Finland	44 536 US\$	79 142 milj	84 264 milj	8,6 %		9,2 %	
	238 801 milj US\$	US\$	US\$	14,8 %		29,4 %	
	1,9 %			70,4 %		59,6 %	
Norge	88 567 US\$	159 253 milj	90 852 milj	6,9 %		9,7 %	
	414 462 milj US\$	US\$	US\$	73,8 %		14,4 %	
	2,3 %			15,4 %		74,1 %	
Sverige	54 476 US\$	187 027 milj	176 606 milj	8,2 %		10,3 %	
	458 004 milj US\$	US\$	US\$	13,2 %		17,9 %	
	4,2 %			76,2 %		71,4 %	

Tabell 3 Sammanfattning av länder i Skandinavien export, import och BNP Källa: Bengtsson, 2012; Bengtsson, 2013; WTO, 2013

## 5. ANALYS

Analysens struktur följer arbetets frågeställningar och avslutas med en reflektion över i arbetet framtagen analysmodell.

### 5.1. Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga?

Det finns många faktorer som avgör vilken hamn ett rederi väljer att anlöpa på en slinga. Enligt flera tidigare studier är det bland annat faktorer som hamnens effektivitet, frekvens på avgångar (Tongzon, 2009), strategiska kriterier såsom lokalisering, allianser, differentiering från andra hamnar (Wiegmans, Van Der Hoest, & Notteboom, 2008) och andra typer av samarbeten (Asgari, Farahani, & Goh, 2013). Alla ovannämnda faktorer blir relevanta först när hamnen uppfyller en tillräcklig nivå avseende godsvolymer. Det bekräftas av studiens intervjuobjekt att tillräckliga godsvolymer är det absolut viktigaste tillsammans med operationella kostnader och kostnaden för att ta sig till ytterligare en hamn på slingan (ship system cost). När inte jämvikt mellan volym, alltså intäkter, och de olika kostnaderna kommer de tidigare nämnda faktorerna inte in i bilden då det blir olönsamt att anlöpa hamnen.

Om ovannämnda volymkriterium däremot uppfylls finns olika modeller för rederier att använda sig av för att utröna hur pass attraktiv hamnen ifråga är att anlöpa eller om en närliggande hamn är mer attraktiv och därför bör anlöpas. Denna studies analysmodell är i ett sådant läge tillämpbar då den kan vara vägledande i beslutsprocessen. Förutsatt att de översta grundkriterierna, alltså nautisk tillgänglighet, i analysmodellen uppfylls bör enligt studiens intervjuobjekt ett antal faktorer tas i beaktning gällande hamnens lämplighet för direktanlöp.

Något som flera av studiens intervjuobjekt upprepar är vikten av god infrastruktur, såsom hamnens tillgång till järnväg, lastbil och feedertrafik. Om hamnen har en god infrastruktur och därmed ett välutvecklat transportnätverk, kan det stärka hamnens konkurrenskraft betydligt (Notteboom & Rodrigue, 2012). Även Zondag, et al. (2010) framhåller vikten för ett rederi att hamnen ifråga har goda möjligheter att transportera gods till och från omlandet. Enligt ett intervjuobjekt är det viktiga med god infrastruktur att fartyget skall kunna "anlöpa hamnen, lasta av containrarna, lasta på nya och sedan lämna hamnen så fort som möjligt. Det är ute på havet vi tjänar pengar med de stora fartygen" (Intervju C, 2013).

För att kunna genomföra ett effektivt anlöp enligt ovan krävs att fartyget får komma till kaj och således inte vänta på andra stora fartyg som redan ligger där, "vi tycker inte om att vänta på andra fartyg" (Intervju D, 2013). Vidare måste rätt hanteringsutrustning såsom kranar, liftstackers och grensletruckar finnas till hands. Allt för att fartyget skall kunna lossas och lastas så fort som möjligt. Det framhålls utav flera intervjuobjekt att inte bara kapaciteten spelar roll utan även hur effektivt den utnyttjas, alltså produktiviteten. Dessa två faktorer går hand i hand för en effektiv hantering vid anlöp. Ett intervjuobjekt menar att

produktiviteten är oerhört viktig. "vi tittar på antalet moves per timma. Vi har ingen specifik gräns men det är ok med 25 och uppåt, gärna 30, det är bra" (Intervju D, 2013).

Hamnens effektivitet syftar till hur pålitlig hamnen är, om transportköparna kan lita till att hamnen håller tider samt ger en snabb och bra service. Om ett fartyg behöver ligga kvar vid kaj längre än väntat blir kostnaderna snabbt högre (Tongzon, 2002). Det framhålls av ett intervjuobjekt att det är viktigt att tidsfönster för olika hamnar hålls så inte fartyget missar sin slot-tid i slingans resterande hamnar. "Så länge vi inte missar våra tidsfönster är vi nöjda" (Intervju B, 2013).

Ytterligare en faktor som spelar in i valet av hamnar att anlöpa på en slinga är den potentiella anlöpshamnens tillgänglighet. I detta fall avses med tillgänglighet den tid och hjälp som krävs för att med ett stort fartyg (exempelvis studiens typfartyg) segla in till hamnen från en närliggande fartygsslinga. Denna faktor behandlar alltså inseglingstid och med detta behäftade kostnader för tjänster såsom lots och bogsering (Wiegmans, et al., 2008). Ju längre och besvärligare insegling, desto högre kostnader för densamma, beroende på fartygstyp och dess utrustning (Minnhagen, 2013).

Svaret på denna frågeställning sammanfattas bäst i ett citat från ett av studiens intervjuobjekt: "Vi tillhandahåller en service, därför gör vi vad kunden vill så länge det innebär tillräckligt bra affärer" (Intervju B, 2013). Vidare menar ett intervjuobjekt att kravbild mot en hamn varierar lite beroende på var man är i världen. "Vi kan inte ställa samma krav på hamnar i Brasilien som i USA, de har helt olika infrastruktur" (Intervju D, 2013).

## **5.2. Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp?**

Vilka förutsättningar en hamn har att attrahera direktanlöp kan enklare beskrivas som vilka möjligheter hamnen har att påverka rederiets beslut att anlöpa densamma. Flertalet tidigare studier har berört detta område och delvis nått liknande slutsatser.

Enligt Tang, et al. (2008) är den viktigaste förutsättningen för en hamn som vill attrahera direktanlöp att vara effektiv och således ha en god produktivitet. Produktivitet kan i detta fall enklast beskrivas som möjligheten att hantera vad som går in och ut ur hamnen avseende gods, fartyg, lastbilar och tåg eller dylikt. Produktivitet kan delas in i flera delar som exempelvis terminalproduktivitet, vändtid i hamn och effektivitet vid omlastning till andra transportslag. Detta ligger i linje med intervjuobjektens uttalanden gällande viktiga kriterier för att välja en hamn. Alla intervjuobjekt anser dock inte att produktiviteten är det absolut viktigaste men att det från hamnens sida bör strävas efter så god produktivitet som möjligt. "Har en hamn lite dålig produktivitet är det viktigt att ha en tydlig plan på hur den skall förbättras" (Intervju D, 2013).



Andra viktiga faktorer som nämnts är kapacitet (Wiegmans, et al., 2008) vilket i detta fall avser möjligheterna för att exempelvis hantera flera stora fartyg samtidigt. Just detta nämndes som en viktig punkt av ett intervjuobjekt som uttryckte att "det måste finnas tillräckligt med kranar och kajen måste vara tillräckligt lång för att minst två stora fartyg skall kunna hanteras samtidigt" (Intervju D, 2013). För detta krävs både god hanteringsutrustning och tillräcklig terminalyta. Ett intervjuobjekt sade att "Maersk vill ha sex stora gantrykranar för att hantera ett av sina stora fartyg samtidigt, så för att hantera två av Maersk stora fartyg samtidigt krävs 12 sådana kranar" (Intervju D, 2013).

Vidare måste containrar distribueras ut i transportsystemet (Zondag, et al., 2010) och från omlandet till hamnen vilket sätter en hamns infrastruktur på prov. Just infrastrukturen ville ett av intervjuobjekten understryka att det var det absolut viktigaste för en hamn att ha, "Infrastrukturen är A och O, med det menar jag möjligheten att transportera godset vidare ut i Sverige när det nått hamnen"(Intervju C, 2013). Notteboom & Rodrigue (2012) menar att det som i slutändan är viktigast för en hamns konkurrenskraft är hur goda möjligheter den har att distribuera vidare gods som ankommit hamnen. Även under intervjun med Göteborgs hamn påtalades hur viktig förmågan att förmedla gods vidare till dess marknad är. Samtliga intervjuobjekt nämnde infrastrukturen som en viktig faktor, "Marknaden måste vara lättillgänglig och nås så snabbt som möjligt, viktigt att det fungerar både in och ut. Det är även viktigt att det går snabbare från den aktuella hamnen än en konkurrerande hamn" (Intervju B, 2013).

Det bör dock sägas att hamnen ifråga inte behöver vidare välutvecklad infrastruktur om det inte finns tillräckligt godsunderlag som kan nyttja den. Häri ligger pudelns kärna då en hamn inte behövs om det inte finns något gods som går genom den. Enligt Tang, et al. (2008) är en hamns huvudsakliga uppgift att tillhandahålla möjligheten för transport mellan platser för utbud och efterfrågan.

Ett intervjuobjekt nämnde att man från hamnens sida kan arbeta för att attrahera direktanlöp genom att förse potentiellt anlöpande rederier med gedigna kalkylunderlag, "man måste ge rederiet ett gediget kalkylunderlag, nu för tiden räknar alla plus och minus, det är det viktigaste" (Intervju A, 2013). Vad som ingår i ett kalkylunderlag av denna typ är de olika avgifter eller tariffer som ett fartyg ådrar sig genom att anlöpa hamnen. Utöver detta vill rederiet även veta vilka volymer som går till och från olika destinationer från den berörda hamnen. Om hamnen inte kan erbjuda tillräckliga volymer och det således är en litet för liten "plussida", kan hamnen ifråga försöka nå jämvikt i ekvationen genom att minska "minussidan", kort sagt sänka tariffer och avgifter och på så vis bli mer attraktiv (Tongzon, 2002).

Hitintills har faktorer som hamnen ifråga kan påverka på ett eller annat sett diskuterats. Det bör dock sägas att vissa faktorer ligger utanför hamnens kontrollsfär och är således

opåverkbara. Till dessa faktorer kan rederiers och terminaloperatörers allianser räknas. Enligt Asgari, et al. (2013) och Wilmsmeier & Notteboom (2011) spelar de allianser eller samarbeten som terminaloperatörer och rederier har sinsemellan en roll i vilka hamnar som anlöps. Rederiet väljer med större sannolikhet att anlöpa en hamn som den redan anlöper med en annan linje än en hamn vilken inte redan anlöps av rederiet ifråga. Genom att anlöpa en hamn som rederiet sedan tidigare anlöper utgör rederiet en större del av terminaloperatörers och hamnens intäkter och har således potentiellt ett bättre utgångsläge vid förhandlingar om tariffer. "Man vill vara en stor fisk i en liten damm, inte en liten fisk i en stor damm" (Intervju B, 2013). Detta försvårar arbetet med att attrahera nya anlöp för hamnar då det på kort sikt är mer eller mindre utom deras kontrollsfär (Wiegmans, et al., 2008).

Vad som även räknas till opåverkbara faktorer är tillgänglig godsvolym. Hamnen kan endast påverka aktörerna som transporterar volymerna att välja berörd hamn bland andra alternativ. Vad den inte kan påverka är hur stora volymer som faktiskt transporteras då detta är beroende av handeln med varor. Enligt Slack (1985) kan en hamn göra allt från att förändra sin utrustning till att förbättra tillgängligheten till inlandet men dessa åtgärder påverkar endast indirekt möjligheterna för hamnen att ta en större marknadsandel. Enligt intervjuobjekt B avgör handeln med varor om en hamn direktanlöps eller ej. "Har du en stabil efterfrågan på exportvaror så har du ett direktanlöp" (Intervju B, 2013). "Finns det inte tillräckligt underlag i marknaden för att starta ett direktanlöp kommer det inte att komma något stort fartyg" (Intervju B, 2013). Vidare menar ett intervjuobjekt att "det finns alltid tillräckligt med kapacitet för att täcka efterfrågan. Hade det funnits ett överflöd i efterfrågan så hade någon annan redan skaffat ett större fartyg" (Intervju B, 2013). Från detta kan slutsatsen dras att de anlöpande fartygens storlek och frekvens speglar behovet av transporter på berörd marknad. Det bör dock nämnas att en hamn förr eller senare kan nå en punkt vid vilken ett skifte från feedertrafik till direktanlöp görs (Jensen & Bergqvist, 2011). Vid detta tillfälle gäller inte längre antagandet om att fartygens storlek och frekvens speglar efterfrågan på transporter via hamnen. Denna tidpunkt beskrivs illustrativt av ett intervjuobjekt som en "hönan eller ägget-situation". "Den ena sidan klagar på att det inte finns någon direktlinje samtidigt som den andra sidan klagar på att det inte finns någon efterfrågan på en direktlinje" (Intervju B, 2013). Det finns vid denna tidpunkt ett behov av och en vilja att starta en direktlinje och i samma ögonblick blir studiens analysmodell aktuell.

Det bör dock sägas att bara för att det i teorin är lönsamt att skifta från feedertrafik till direktanlöp för ett rederi så innebär inte det att så kommer bli fallet. När ett rederi bedömer om en viss hamn skall inkluderas i en slinga ser det till hur hamnen påverkar slingans helhet snarare än den specifika hamnen (Wilmsmeier, 2013). Måhända kan det vara mer lönsamt för rederiet att anlöpa hamnen med ett stort fartyg men det är mycket kostsamt att lägga om en slinga. Vidare innebär det som regel att rederiet måste ta bort en annan hamn från

slingan för att lägga till en ny (Intervju A, 2013). Detta innebär i sin tur att den hamn som skall läggas till på slingan måste vara mer lönsam än hamnen som tas bort för att så skall ske.

### **5.3. Vilka förutsättningar har Skandinavien att attrahera direktanlöp till Sydamerika?**

För att kunna attrahera direktanlöp behövs tillräckliga volymer som skickas till och från hamnen (Wilmsmeier, 2013). Det krävs också att hamnen uppfyller de nautiska krav som ett större fartyg ställer för att kunna komma till kaj. I övrigt behövs även en effektivitet i terminalen som gör hamnen värd att anlöpa (Wiegmans, et al., 2008). Den hamn i Skandinavien som möter dessa krav är Göteborgs Hamn, vilken är Sveriges, tillika Skandinaviens största hamn. Enligt intervjuobjekten har den även ett ypperligt strategiskt läge med en kort insegling relativt stora hamnar som Hamburg på kontinenten. Även hamnens läge i förhållande till ekonomiska centrum och därtill hörande transportbehov är fördelaktigt. "Göteborg har läget för att vara en distributionshub för södra Norge och Sverige men kostnadsbilden i hamnen sätter begränsningar för detta, det blir för dyrt att ta allt gods genom Göteborg" (Intervju D, 2013).

I Göteborgs Hamns fall uppfylls de nautiska kraven samt de krav på infrastruktur, utrustning och effektivitet som ställs för ett anlöp med studiens typfartyg. Däremot finns viss förbättringspotential avseende effektivitet. "Skandinaviens effektivaste hamn men kan inte mäta sig med hamnar nere på kontinenten" (Intervju B, 2013).

Vad som i dagsläget saknas är tillräckliga godsvolymer. "Vi har gjort beräkningar och de visar att Göteborg idag inte är aktuella för direktanlöp på Sydamerika" (Intervju D, 2013). Flera intervjuobjekt instämmer men menar att ett alternativ vore att bilda ett konsortium med andra rederier istället för att hantera anlöpet som en stand alone-service. Enligt Jensen och Bergqvist (2011) krävs att ett årligt minimum av drygt 50 000 TEU hanteras för att besparingar skall kunna göras genom att skifta från feedertrafik till direktanlöp. Under vissa omständigheter kan ett rederi dock välja att anlöpa en hamn trots att hamnen inte vid tidpunkten uppnår ovannämnda volym. Att anlöpa hamnen ifråga kan för ett rederi med överkapacitet exempelvis ses som det minst olönsamma alternativet bland tillgängliga hamnar och samtidigt mindre olönsamt än att sälja fartyget. Ett annat fall i vilket rederiet kan tänkas anlöpa hamnen är för att ta del av en marknad där volymer väntas öka och därigenom vara strategiskt positionerad inför framtiden. 2011 exporterades endast 29 166 TEU (se appendix A) från Göteborgs hamn till Sydamerika varför godsvolymen troligen inte är tillräcklig. Fastslaget är dock att Göteborgs Hamn är den hamn i Skandinavien som kommer i närheten av att uppnå tillräcklig godsvolym (Minnhagen, 2013). "Genom att konsolidera delar av det gods som går från Skandinavien till Sydamerika men ej via Göteborg till Göteborgs Hamn, skulle hamnen potentiellt kunna uppnå den kritiska volymen" (Intervju D, 2013). Inget av intervjuobjekten som företrädde rederier uppgav att rederiet ensamstående kunde fylla ett större fartyg och därigenom starta en direktlinje från

Skandinavien, specifikt Göteborg, till Sydamerika. "Stand alone-service minskar som följd av den dåliga lönsamheten, man delar på slingorna" (Intervju A, 2013).

För att kunna uppnå tillräckliga volymer behöver Göteborgs Hamn göra sig mer attraktiv att anlöpa. Detta kan göras genom att bättra på hamnens tillgänglighet avseende både kommunikation och infrastruktur samt genom att förbättra produktiviteten och effektiviteten i hamnen (Intervju B, 2013). Det framgick i resultatkapitlet att ett rederi för att kunna anlöpa Göteborg måste få ett passande tidsfönster i sin befintliga slinga. Under dessa förutsättningar krävs det från Göteborgs Hamn flexibilitet avseende när på dygnet ett potentiellt direktanlöp sker (Tongzon, 2009). Terminalbolaget behöver av denna anledning se över sina öppettider (för hantering) och sin servicenivå, alltså hur tillgängliga de är. Den högre servicenivån skulle förbättra möjligheterna för ett direktanlöp.

Även tillgången till inlandet behöver förbättras då den är ansträngd, "järnvägsnätet är inte tillräckligt utbyggt, det som finns är inte tillräckligt funktionellt" (Intervju A, 2013). Arbetet med att utveckla hamnens tillgänglighet utförs i samråd med stadens politiker för att förbättra infrastrukturen i och omkring hamnområdet. Även flaskhalsar i andra delar av systemet vilka påverkar hamnens tillgänglighet ses över (Minnhagen, 2013). "Från vissa platser är det lite väl omständigt att få gods till hamnen och då man måste lasta om och dylikt som följd av brister i järnvägsnätet äts effektivitet och kostnadsbesparingar upp" (Intervju B, 2013). Gällande infrastruktur bör även containerterminalens tillgänglighet för lastbilar samt anlöpsfrekvens av befintlig direkt- och feedertrafik utvärderas. I dagsläget upplever många intervjuobjekt att tiden det tar för en lastbil att lastas på och av i anslutning till terminalområdet är alltför lång. På ämnet uttryckte ett intervjuobjekt "Aktiviteten vid gaten på terminalen är för dålig, det tar alldeles för lång tid för en lastbil att ta sig igenom terminalen" (Intervju B, 2013).

Ett annat sätt att uppmuntra rederier att anlöpa med större fartyg är att justera tariffer och hamntaxor för att premiera anlöp av större fartyg genom att exempelvis erbjuda ett fördelaktigare pris per grosstonnage som överstiger en viss nivå (Wilmsmeier, 2013). På detta område talade sig intervjuobjekten varma och starka åsikter framfördes. "Göteborg är den dyraste hamnen i Europa att anlöpa, detta är inte något som lockar ett rederi att ta en omväg från kontinenten" (Intervju C, 2013). Som kommentar på tariff läget i Göteborgs hamn uttrycker ett intervjuobjekt " Man måste se till vad man vill långsiktigt. Svensk industri behöver en stor hamn med rätt prisbild för att kunna konkurrera, därför måste man arbeta långsiktigare med avtal och så" (Intervju C, 2013). Ett annat intervjuobjekt är noga med att påpeka att de olika tarifferna som måste betalas klumpas ihop vilket ger en hög kostnadsbild men att det framförallt är terminaloperatörens tariffer som är oskäligt höga. Parallellt dras till situationen i Århus där samma terminaloperatör bedriver verksamhet men tar ut lägre tariffer. På skillnaden i tariff läget kommenterar samma intervjuobjekt "för att vara ärlig är det ett sätt för Maersk att sparka ut konkurrensen" (Intervju B, 2013).

Vilka produktsegment som kan vara lockande för den svenska exporten till Sydamerika är svåra att avgöra. Från Sydamerika exporteras mycket fisk, livsmedel, olja, papper och pappersmassa, metaller, textilier, frukt etc. Dessa segment är således inte de man i första hand bör se till. Då Sydamerikanska ekonomier till stor del stödjer sig på gruvdrift, jordbruk, skogsindustri och olja (WTO, 2013) kan den uppmärksamme läsaren notera att detta görs gällande även för Skandinavien. Enligt Kommerskollegium (2009) består exportvarorna till Brasilien till stor del av motorfordonsrelaterade produkter men även telekommunikationsutrustning, kemiska produkter samt järn och stål. Om importen från Brasilien skriver Kommerskollegium "Importen från Brasilien av livsmedelsprodukter är omfattande. Dessa varor har stått för omkring en tredjedel av Sveriges totala import från landet de senaste åren" (Kommerskollegium, pp 38, 2009). Trots att produktionen och således även exporten överlappar på många punkter poängterar ett intervjuobjekt att vissa av varorna ändå är aktuella att exportera från Skandinavien till Sydamerika. "Det finns fortfarande en marknad för papper, trä, virke, maskingods och kemikalier. Även om Sydamerika redan har detta så kommer det i en annan kvalitet från Skandinavien" (Intervju B, 2013).

Gordon Wilmsmeier spår att den import som kommer att öka i Sydamerika är konsumtionsvaror och förbrukningsartiklar. Genom att studera tabell 1 i avsnitt 4.5.7. - Sammanfattning Sydamerika, går det att utläsa att av de sydamerikanska länder som studerats har alla en import av andra tillverkade artiklar på över 60 %, varav majoriteten ligger över 70 %. Fortsatt går det att dra paralleller mellan ökad BNP-tillväxt och ökad handel på andra tillverkade varor. Exporten från Sydamerikanska länder består till största delen av jordbruksprodukter, bränslen samt gruvdriftsprodukter och flera av länderna har EU 27, och däribland Skandinavien, på topp 5 av de länder de exporterar till och importerar från. Av figur 1 i avsnitt 3.1. - Global handel, kan det utläsas att den förväntade ökningen i export från Europa till Karibien och Sydamerika fram till år 2020 är 7,9 %. Under antagande att exportökningen genererar motsvarande ökning av transporterat gods bör godsvolymen som skeppas från Göteborgs hamn till Sydamerika vara 31 470 TEU per år (se appendix A). Importen från Karibien och Sydamerika till Europa spås öka med 7,4 % fram till år 2020 vilket under samma antagande innebär 20 691 TEU per år (se appendix A). Flera av de övriga intervjuobjekten instämmer med Gordon Wilmsmeier i att importen till Sydamerika av konsumtionsvaror och förbrukningsartiklar kommer öka. Detta grundas i att Sydamerikanska länders BNP per capita börjar nå en nivå vid vilken konsumtion har en tendens att öka kraftigt. Ökningen sker enligt ett intervjuobjekt inom området för konsumtionsvaror (Intervju B, 2013). Detta innebär emellertid inte att alla de produkter som tillverkas av svenska företag någonsin ser svensk mark och än mindre svenska hamnar då en del produktion sker genom "offshoring" och således inte kommer hamnarna till gagn.

## 5.4 Analysmodellens funktionalitet i fallstudien

Då det författarna veterligen var första gången just denna analysmodell användes är det viktigt att analysera dess funktionalitet samt hur hjälpsam analysmodellen var under arbetets gång. Vidare är det intressant att analysera huruvida studien är replikerbar och därigenom även om analysmodellen kan appliceras på andra hamnar.

Under arbetets gång var analysmodellen vägledande i vilken information som behövde inhämtas och därför en god grund för ett intervjuunderlag. I fallstudien vill författarna påstå att analysmodellen fungerade bra då den fyllde studiens syfte. Funktionaliteten är därför god men författarna finner att den på vissa punkter kan förbättras. Förbättringsmöjligheterna avhandlas i texten nedan.

Analysmodellen fungerar bra som en typ av checklista för ett rederi som studerar om en specifik hamn är värd att anlöpa eller ej. I detta fall står rederiet för kraven vilka analysmodellen skall jämföras med. Ett annat scenario i vilket författarna anser analysmodellen vara lämplig är då flera relativt närliggande hamnar utvärderas för ett eller flera anlöp. Analysmodellens applicerbarhet bygger på att den inte har några inbyggda värden eller nivåer som måste nås utan undersökande part väljer vad den skall sättas i relation till, den kan relateras till andra hamnar eller miniminivåer. Författarna finner därför analysmodellen vara applicerbar för rederier som undersöker hamnars lämplighet för anlöp med containerfartyg så länge en eller flera fartygstyper är specificerade som modellen kan jämföras med. Sett till denna uppfattning anser författarna att analysmodellen är applicerbar oberoende av studiens geografiska område.

Vad författarna upplever som negativt med analysmodellen är att den i många fall bygger på "mjuka värden" och uppskattningar eller åsikter. Analysmodellen utmynnar således i ett resultat som kan liknas vid en känsla för eller uppfattning om huruvida studieobjektet är lönt att anlöpa eller ej. Med fördel skulle fler "hårda värden" kunna inkorporeras i modellen för att dess resultat skall vara tydligare. Exempel på hårda värden är exakta tariffer, exakta kostnader för stödtjänster, andel försenade leveranser med tåg och lastbil, andel anlöp och avgångar inom tidsfönster med flera. Vidare är det intressant att vikta de olika faktorerna för klargöra hur stor påverkan varje faktor bör ha på det slutliga resultatet.

## 6. SLUTSATSER

Som svar på studiens frågeställningar har författarna nått ett antal slutsatser vilka redogörs för nedan enligt frågeställningarnas ordning. Efter dessa följer ett avsnitt innehållande författarnas generella slutsatser, vad de har lärt sig på området samt förslag till fortsatt forskning.

### **Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga?**

När ett rederi planerar alternativt planerar om en containerfartygsslinga avgörs valet av hamnar att anlöpa först och främst av vilka hamnar som kan erbjuda tillräckliga godsvolymer alltså ett tillräckligt underlag för intäkter. För att sedan fastslå om det går jämt ut behöver ett rederi veta vilka kostnader det medför att anlöpa hamnen. Blir det för höga kostnader och för låga potentiella intäkter finns det ingen lönsamhet och hamnen är då inte attraktiv att anlöpa.

Nästa viktiga faktor är infrastruktur, vilket innebär tillgången till, kostnad för och frekvensen på avgångar för feedertrafik, andra direktanlöp, lastbilar och järnväg från hamnen. Dess vikt ligger i att det gods som kommer till hamnen snabbt och effektivt ska kunna distribueras vidare. Till detta kommer nästa faktor som är produktivitet, där produktivitet är hur effektivt fartyget kan lossas och lastas för att snabbt fortsätta dess rutt.

### **Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp?**

Förutsättningarna för en hamn att attrahera ett direktanlöp är mer eller mindre en spegelbild av vad rederierna söker hos en potentiell anlöpshamn. Dessa attraktiva karaktäristika är trots allt vad rederier efterfrågar. För att attrahera direktanlöp bör därför en hamn arbeta med att säkerställa tillräckliga godsvolymer och om sådana ej uppnås bör hamnen arbeta med att attrahera ytterligare godsvolymer, genom exempelvis konsolidering.

Vidare kan en hamn alltid arbeta med ständig förbättring av processer och då specifikt produktivitet, alltså containerlyft per timme. Fortsatt bör en hamn även verka för god infrastruktur genom att kommunicera och/eller samarbeta med andra aktörer såsom stat, järnvägsoperatörer samt andra rederier. Till detta bör hamnen även bedriva lobbyverksamhet mot beslutsfattare för att utveckla den fysiska infrastrukturen som påverkar godset på dess väg till och från hamnen. Ytterligare en viktig punkt för en hamn är att kunna erbjuda attraktiva tariffer. Dessa bör inte vara för höga i jämförelse med andra potentiella anlöpshamnar.

### **Vilka förutsättningar har Skandinavien att attrahera direktanlöp till Sydamerika?**

Då det kan göras gällande att Skandinaviska hamnar över lag har för litet godsunderlag för att attrahera direktanlöp till Sydamerika bör gods konsolideras till en hamn med tillräcklig kapacitet för att kunna hantera det. En hamn vilken även uppfyller de krav studiens typfartyg ställer avseende djupgående etc. Den hamn i Skandinavien vilken kan vara aktuell i dagsläget

är endast Göteborg. En av de möjligheter Göteborgs hamn har att förbättra sina förutsättningar för att attrahera direktanlöp är att justera sitt tariffäge, då det enligt många i dagsläget är i högsta laget.

Andra faktorer som är av vikt är hur väl infrastrukturen fungerar till och från hamnen. Aktörer med intresse i Göteborgs hamn, där inkluderat Göteborgs Hamn AB, bör således verka för bättre tillgänglighet till hamnen för gods på järnväg. Studien har visat att produktiviteten i Göteborgs hamn är god men att där finns förbättringspotential. Genom att förbättra produktiviteten och servicenivån blir hamnen attraktivare för direktanlöp då stora volymer gods kan hanteras effektivare och vid flexibla tidpunkter.

### **6.1. Generella slutsatser/författarnas lärdomar**

Slutsatserna vilka ovan besvarar uppsatsens frågeställningar utgår från fallstudiens resultat och således det specifika fallet i Göteborgs hamn. Med utgångspunkt i att vad som sagts under studiens intervjuer är sanningar och att fokushamnen genomgått studiens analysmodell återstår fortfarande beslutet om huruvida en hamn skall anlöpas eller ej. Givetvis är de i slutsatsen tidigare nämnda karakteristika för hamnars attraktivitet av stor vikt men till sist och syvende måste det potentiellt anlöpande rederiet/konsortiet agera efter sin vision och interna politik. Den allra mest passande slutsatsen för studien vore att säga: det beror på. Detta då det i varje enskild hamns fall beror på diverse olika parametrar huruvida den kommer anlöpas eller ej. Anlöpet kan bero på rederiets långsiktiga intresse i regionen eller t.o.m. dess långsiktiga intresse i en annan region. Den generella slutsatsen författarna har nått på frågan om en hamn kan tänkas anlöpas av ett rederi är följande fråga: har rederiet ett intresse av att anlöpa regionen i vilken hamnen finns?

### **6.2. Förslag till fortsatt forskning**

En fråga som bör ställas är huruvida direktanlöpet gynnar alla parter i kedjan, alltså även intressenter såsom varuägare och speditörer, eller framförallt aktörer som opererar i hamnen. Gagnas varuägare och speditörer mest av ett direktanlöp i veckan eller av flexibiliteten som frekventare avgångar ner till de större hamnarna på kontinenten innebär. Där går åsikterna isär beroende på vem som erbjuder sin åsikt. Detta är ett forskningsområde som inte tas upp i denna studie men är intressant att undersöka.

Ytterligare ett område som vore intressant att undersöka är huruvida det vore möjligt att vikta analysmodellens faktorer. Detta då de olika faktorerna troligtvis inte väger lika tungt i beslutet om att anlöpa en hamn eller ej.

Ett annat område som vore intressant att undersöka är de potentiella volymerna och möjligheterna att konsolidera större godsvolymer till Göteborgs hamn från Skandinavien och Baltikum.



## REFERENSER

- Anderson, C., Park, Y.-A., Chang, Y.-T., Yang, C.-H., Lee, T.-W., & Luo, M. (2008). A game-theoretic analysis of competition among container port hub: The case of Busan and Shanghai. *Maritime Policys & Management: The flagship journal of international shipping and port research* , 35 (1), 5-26.
- ANP. (2013). ANP. Hämtat från [http://www.anp.com.uy/wps/wcm/connect/ANP/inicio/institucional/cifras/montevideo/estadisticas/contenedores/contenedores\\_y\\_teus\\_movilizados/2012/](http://www.anp.com.uy/wps/wcm/connect/ANP/inicio/institucional/cifras/montevideo/estadisticas/contenedores/contenedores_y_teus_movilizados/2012/) den 1 Maj 2013
- APM Terminals. (2013). *APM Terminals*. Hämtat från <http://www.apmterminals.com/europe/gothenburg/> den 14 Maj 2013
- APM Terminals. (2013). *APM Terminals*. Hämtat från <http://www.apmterminals.com/americas/buenosaires/terminalinfo.aspx?id=642> den 30 April 2013
- Asgari, N., Farahani, R. Z., & Goh, M. (2013). Network design approach for hub ports- shipping companies competition and cooperation. *Transportation Research part a* , 48, ss. 1-18.
- Bengtsson, A. (2012). *Landguiden*. Hämtat från <http://www.landguiden.se/Lander/Europa> 29 Augusti 2013
- Bengtsson, A. (2013). *Landguiden*. Hämtat från <http://www.landguiden.se/Lander/Europa> 29 Augusti 2013
- Bergqvist, R., & Jensen, A. (2011). Sea port strategies for pre-emptive defence of market share under changing hinterland transport system performance. *IAME 2011 conference*. Santiago de Chile: IAME.
- CEPAL. (2012). *Cepal*,. Hämtat från <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/Transporte/noticias/noticias/7/45897/P45897.xml&xsl=/Transporte/tpl/p1f.xsl&base=/Transporte/tpl/top-bottom.xsl> den 30 April 2013
- Cullinane , K., & Toy, N. (2000). Identifying influential attributes in freight route/mode choice decisions: a content analysis. *Transportation Research Part E* , 36, 41-53.

- Cullinane, K., & Khanna, M. (1999). Economies of scale in large container ships. *Journal of transport economics and policy* , 33 (2), ss. 185-208.
- Danmarks Statistik. (2013). *Udenrigshandel (Utrikeshandel)*. Hämtat från Danmarks Statistik: <http://www.dst.dk/da/Statistik/emner/udenrigshandel.aspx#> den 26 04 2013
- de Langen, P. (2007). Port competition and selection in contestable hinterlands; the case of Austria. *European Journal of Transport and Infrastructure Research* , 7 (1), 1-14.
- Dimensions Info. (2013). *www.dimensionsinfo.com*. Hämtat från Dimensions info: <http://www.dimensionsinfo.com/20ft-container-size/> den 24 04 2013
- Ekengren, A.-M., & Hinnfors, J. (2012). *Uppsatshandboken. Hur du lyckas med din uppsats*. Lund: Studentlitteratur.
- Ekonomifakta. (den 01 03 2013). *Sveriges export- och importprodukter*. Hämtat från Ekonomifakta: <http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Ekonomi/Utrikeshandel/Sveriges-export--och-importprodukter/> den 26 04 2013
- Ernst & Young. (2013). *Ernst & Young*. Hämtat från [www.ey.com](http://www.ey.com): <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/Trading-places--Changes-in-geography--supply--sectors> den 29 05 2013
- Finlands Ambassad. (den 08 03 2012). *Ekonomi och näringsliv*. Hämtat från Finlands Ambassad: <http://www.finland.se/public/default.aspx?nodeid=36155&contentlan=3&culture=sv-FI> den 26 04 2013
- Finnports. (2012). *Container traffic*. Hämtat från Finnports: <http://www.finnports.com/eng/statistics/?stats=yearly&T=4&year=2011> den 02 05 2013
- Göteborgs Hamn. (2013). *Göteborgs Hamn*. Hämtat från <http://www.goteborgshamn.se/Om-hamnen/Hallbar-hamn/> den 16 Maj 2013
- Göteborgs Hamn. (2013). *Göteborgs Hamn*. Hämtat från <http://www.goteborgshamn.se/Om-hamnen/Maritimt2/Kajplatser/> den 15 Maj 2013

- Grosso, M., & Monteiro, F. (2011). Criteria for container port choice: Focus on the Mediterranean. *International Journal of Economics and Management Sciences* , 4 (1), 139-160.
- Hermerén, G. (2013) *Nationalencyklopedin*. Hämtat från <http://www.ne.se.ezproxy.ub.gu.se/lang/objektivitet>, 2013-08-29
- Intervju A (2013) Intervju med redare eller rederiagent
- Intervju B (2013) Intervju med redare eller redariagent
- Intervju C (2013) Intervju med redare eller redariagent
- Intervju D (2013) Intervju med redare eller redariagent
- Jensen, A., & Bergqvist, R. (2011). The value of direct call services by container shipping lines in Northern Europe: support model for strategic scenario development and case study. i K. Cullinane, *International Handbook of Maritime Economics* (ss. 256-283). Cheltenham: Edward Elgar.
- Karlsson, L. (2011). *Landguiden*. Hämtat från <http://www.landguiden.se/Lander/Sydamerika> den 21 Maj 2013
- Kommerskollegium. (03 2012). Hämtat från Kommerskollegium: <http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2012/skriftserien/rapport-2012-3-handel-transporter-och-konsumtion.pdf> den 29 04 2013
- Kommerskollegium. (02 2009). *Kommerskollegium*. Hämtat från [www.kommers.se](http://www.kommers.se): <http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2009/skriftserien/BRIC-l%C3%A4nderna%20i%20v%C3%A4rldshandeln.pdf> den 29 05 2013
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2009). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.
- Lindahl, Y. (2012). *Landguiden*. Hämtat från <http://www.landguiden.se/Lander/Sydamerika/Brasilien> den 21 Maj 2013
- Lumsden, K. (2006). *Logistikens grunder*. Lund: Studentlitteratur.
- Lumsden, K. (2012). *Logistikens grunder*. lund: studentlitteratur.
- Maersk Line. (2013). *Emma Maersk*. Hämtat från <http://www.emma-maersk.com/specification/> den 15 Maj 2013
- Mayo, A. J., & Nohria, N. (den 03 11 2003). *The Truck Driver Who Reinvented Shipping*. Hämtat från Harvard Business School: <http://hbswk.hbs.edu/item/5026.html#10> den 25 04 2013

- Minnhagen, J. (2013-05-17) Intervju med Jacob Minnhagen från Göteborgs Hamn
- Ne. (2013). *NE*. Hämtat från <http://www.ne.se/lang/fallstudie> den 7 Maj 2013
- Notteboom, T., & Rodrigue, J.-P. (2012). The corporate geography of global container terminal operators. *Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping & port research* , 39 (3), 249-279.
- Odén, B., & Thurén, T. (2013). *NE*. Hämtat från <http://www.ne.se/lang/källkritik> den 7 Maj 2013
- OECD/ITF. (2008). Port competition and hinterland connections. Paris: Joint Transport Research Centre.
- Port Finance International. (2013). *Port Finance International*. Hämtat från <http://www.portfinanceinternational.com/categories/finance-deals/item/799-ohl-wins-concession-for-valparaiso-terminal-2> den 30 April 2013
- Port of Hamburg. (2013). *Port of Hamburg*. Hämtat från [www.portofhamburg.de](http://www.portofhamburg.de): <http://www.portofhamburg.com/en/overview/containerterminals> den 30 05 2013
- Santos Brasil. (2013). *Santos Brasil*. Hämtat från <http://www.santosbrasil.com.br/en-us/santos-brasil/the-company> den 26 April 2013
- Sjöfartsverket. (den 8 Juni 2012). *Sjöfartsverket*. Hämtat från <http://www.sjofartsverket.se/upload/SJOFS/2012-3.pdf> den 14 Maj 2013
- Sjöfartsverket. (2013). *Sjöfartsverket*. Hämtat från <http://www.sjofartsverket.se/pages/1792/LotstaxaLathund2013.pdf> den 14 Maj 2013
- Sjöfartsverket. (2013). *Sjöfartsverket*. Hämtat från <http://www.sjofartsverket.se/sv/Sjofart/Lotsning/Lotsomraden/Lotsomrade-Goteborg/Riktvarde--restriktioner/Bogsering-Goteborg/Arendals--Skandia---och-Alvsborgshamnen/> den 16 Maj 2013
- Slack, B. (1985). Containerization, inter-port competition, and port selection. *Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research* , 12 (4), 293-303.
- Slack, B., & Frémont, A. (2005). Transformation of port terminal operations: From the local to the global. *Transport Reviews* , 25 (1), 117-130.

- SSB. (den 28 06 2012). *External trade in goods, annual series, 2011*. Hämtat från SSB: <http://www.ssb.no/en/uhaar> den 26 04 2013
- Statistikbanken. (05 2012). *Throughput of containers and ro-ro units in major danish ports by seaport, direction, unit of cargo and unit*. Hämtat från Statistikbanken: <http://www.statistikbanken.dk/statbank5a/default.asp?w=1680> den 21 05 2013
- Statistisk Sentralbyrå. (2012). *Table: 03648: Maritime transport statistics. Goods, by ports, type of containers and domestic/foreign*. Hämtat från Statistisk Sentralbyrå: <https://www.ssb.no/statistikkbanken/selectout/pivot.asp?checked=true> den 02 05 2013
- Stopford, M. (2009). *Maritime economics*. New York, USA: Routledge.
- Stopford, M. (2009). *Maritime economics*. Ruthledge.
- Stukát, S. (2011). *Att skriva examensarbete inom utbildningsvetenskap (2:1 uppl.)*. Lund: Studentlitteratur.
- Sveriges ambassad Oslo. (den 27 02 2011). *Fakta om Norge*. Hämtat från Sveriges ambassad Oslo: <http://www.swedenabroad.com/sv-SE/Ambassader/Oslo/Landfakta/Om-Norge/> den 26 04 2013
- Tang, L. C., Low, J. M., & Lam, S. W. (den 05 11 2008). Understanding Port Choice Behavior—A Network Perspective. *Networks & Spatial Economics*, 11, ss. 65-82.
- Tongzon, J. (2009). Port choice and freight forwarders. *Transportation Research Part E*, 45, 186-195.
- Tongzon, J. (2002). *Port Choice Determinants in a Competitive Environment*. Singapore: National University of Singapore.
- Trafikanalys. (07 2012). *Sjötrafik*. Hämtat från Trafikanalys: <http://www.trafa.se/sv/Statistik/Sjofart/Sjotrafik/> den 02 05 2013
- Transportgruppen. (2012). *Statistik 2010-2012*. Hämtat från Sveriges hamnar: [http://www.transportgruppen.se/Documents/Publik\\_Förbunden/Sveriges\\_Hamnar/Statistik/2012%20och%202011/Tabell%204A.pdf](http://www.transportgruppen.se/Documents/Publik_Förbunden/Sveriges_Hamnar/Statistik/2012%20och%202011/Tabell%204A.pdf) den 26 04 2013
- Transportstyrelsen. (den 13 10 2010). *Bulkgods*. Hämtat från Transportstyrelsen: <http://www.transportstyrelsen.se/sv/Sjofart/Gods-last-avfall/Bulkgods/> den 02 05 2013

- Transportstyrelsen. (den 30 Maj 2012). *Transportstyrelsen*. Hämtat från [http://www.transportstyrelsen.se/Global/Regler/TSFS\\_svenska/TSFS%202012/TSFS\\_2012\\_38.pdf](http://www.transportstyrelsen.se/Global/Regler/TSFS_svenska/TSFS%202012/TSFS_2012_38.pdf) den 14 Maj 2013
- Tullverket. (2013). *Tullverket*. Hämtat från <http://www.tullverket.se/innehallao/f/fartygsklarering/fartygsklarering.4.3238c5bc116a42faffb8000937.html> den 14 Maj 2013
- Wiegmans, B., Van Der Hoest, A., & Notteboom, T. (2008). Port and terminal selection by deep-sea container operators. *Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research* , 35 (6), 517-534.
- Wilmsmeier, G. (den 19 04 2013). Economic Affairs Officer, UN-ECLAC. (E. Angelin, & N. Carmichael, Intervjuare)
- Wilmsmeier, G., & Notteboom, T. (2011). Determinants of liner shipping network configuration: a two-region comparison. *Geojournal* (76), ss. 213-228.
- World Shipping Council. (2010). *www.worldshipping.org*. Hämtat från World Shipping Council: <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/containers/global-container-fleet> den 25 04 2013
- World Shipping Council. (2013). *www.worldshipping.org*. Hämtat från World Shipping Council: <http://www.worldshipping.org/about-the-industry/history-of-containerization> den 25 04 2013
- World Trade Organisation. (04 2013). *Trade Profile Denmark*. Hämtat från World Trade Organisation: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=DK> den 26 04 2013
- World Trade Organisation. (04 2013). *Trade Profile Finland*. Hämtat från World Trade Organisation: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=FI> den 26 04 2013
- World Trade Organisation. (04 2013). *Trade Profile Norway*. Hämtat från World Trade Organisation: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=NO> den 26 04 2013

- World Trade Organisation. (04 2013). *Trade Profile Sweden*. Hämtat från World Trade Organisation:  
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=SE> den 26 04 2013
- WPS. (2013). *World Port Source*. Hämtat från  
[http://www.worldportsource.com/ports/commerce/ARG\\_Port\\_of\\_Buenos\\_Aires\\_47.php](http://www.worldportsource.com/ports/commerce/ARG_Port_of_Buenos_Aires_47.php) den 28 April 2013
- WPS. (2013). *World Port Source*. Hämtat från  
[http://www.worldportsource.com/ports/commerce/BRA\\_Port\\_of\\_Santos\\_107.php](http://www.worldportsource.com/ports/commerce/BRA_Port_of_Santos_107.php) den 26 April 2013
- WPS. (2013). *World Port Source*. Hämtat från  
<http://www.worldportsource.com/ports/index/CHL.php> den 30 April 2013
- WPS. (2013). *World Port Source*. Hämtat från  
[http://www.worldportsource.com/ports/commerce/COL\\_Port\\_of\\_Cartagena\\_53.php](http://www.worldportsource.com/ports/commerce/COL_Port_of_Cartagena_53.php) den 30 April 2013
- WTO. (2013). *World Trade Organization*. Hämtat från  
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=AR,BR,CL,CO,EC,PY,PE,UY,VE> den 20 April 2013
- www.Valuta.se. (den 26 04 2013). *www.valuta.se*. Hämtat från [www.valuta.se](http://www.valuta.se/):  
<http://www.valuta.se/> den 26 04 2013
- Yin, R (2006) (Översättning av Björn Nilsson). *Fallstudier: design och genomförande*. Malmö: Liber
- Yin, R. (2009). *Case study research: design and methods*. London: SAGE.
- Zondag, B., Bucci, P., Gützkow, P., & de Jong, G. (2010). Port competition modeling including maritime, port and hinterland characteristics. *Maritime Policy and Management: The flagship journal of international shipping and port research* , 37 (3), 179-194.

## APPENDIX

Här finner läsaren bifogat material såsom uträkningar, intervjuguider och dylikt.

### A. Uträkning – Export- och importvolym i TEU

Vi gör antagandet att Göteborgs hamns marknadsandel speglar dess andel av hanterat gods till Sydamerika. Genom detta antagande beräknas nedan antalet TEU som exporterats och importerats via Göteborgs hamn till Sydamerika 2011.

Sveriges totala export genom hamnar till Sydamerika 2011:

49 434 TEU

Göteborgs marknadsandel av containrar över kaj enligt SCB:

59 %

Uträkning:

$49\,434 * 0,59 = 29\,166,06$

= 29 166 TEU

Sveriges totala import genom hamnar till Sydamerika 2011:

32 652 TEU

Göteborgs marknadsandel av containrar över kaj enligt SCB:

59 %

Uträkning:

$32\,652 * 0,59 = 19\,264,68$

= 19 265 TEU

Den enligt Ernst & Young prognostiserade ökningen av handeln mellan Europa och Karibien och Sydamerika är 7,9 %. Författarna antar att motsvarande ökning gäller för den svenska exporten till Karibien och Sydamerika. Ökningen till 2020 blir således om den räknas på det ovannämnda antalet TEU 2011:

$29\,166 * 1,079 = 31\,470,114$

= 31 470 TEU



Prognosen som gäller för importen är enligt Ernst & Young 7,4 %. Författarna antar att motsvarande ökning gäller för den svenska importen från Karibien och Sydamerika. Den prognostiserade ökningen till 2020 för importen blir:

$$19\,265 * 1,074 = 20\,690,61$$

$$= 20\,691 \text{ TEU}$$

## **B. Växelkurs – USD→SEK**

Växelkurser:

$$1 \text{ USD} = 6,60 \text{ SEK}$$

Klockan 12:17 (26/4-2013) ([www.Valuta.se](http://www.Valuta.se), 2013)

## **C. Intervjuguide – Gordon Wilmsmeier**

- What benefits will a port gain from a new direct call?
- Does the direct call benefit the geographic area surrounding the port?
  - If so, how?
- On what do ports compete with other ports in South America? (price/tariffs, berth, Infrastructure(or is that equal?))
  - Are the terms of competition different from those in Europe?
- What makes a port attractive for direct calls from a larger ship (6-7000TEU)?
- What would it take for a containership operator to switch from feeder service to direct call to a port?
- What trends have you observed regarding trade between Europe and South America?

## **D. Intervjuguide rederi/rederiagent**

Marknad

- Vilka aktörer/branscher från Skandinavien transporterar sitt containergods med er och vad transporterar de?
- Kundens lokalisering(var finns era kunder i regionen?)

Hamnen

- Vad krävs för att ni skulle välja Göteborgs hamn för ett direktanlop?
- Hur är tarifflygget i Göteborg gentemot andra hamnar?
- Mycket trängsel i hamnen, tillgang kajplats etc.
- Vad är viktigt att en hamn har?
- Befintliga kontrakt(med hamn, terminaloperatör osv.)

- Helhetsbild över hamnen, rykte etc.

#### Tillgänglighet

- Tillgänglighet till inlandet, hur, med vad, när, trängsel.
- Geografisk placering - utökade inlandet, ekonomiskt centrum, viktiga farleder.  
Inlandet = Sverige Norge osv.

#### Slingor

- Vilka faktorer spelar in vid bestämmandet av anlöpsamnar på en slinga för er? (hur resonerar ni?)
- Var går brottgränsen i containervolymer för att Ni skall överväga att övergå från feedertrafik till direktanlöp? På ett ungefär
- Andra hamnar, terminaler inom egna rederiet
- Allianser – redare, terminaloperatörer, speciella hamnar, länder osv.

#### Uppsatsens frågeställningar

1. Vad avgör vilka hamnar ett rederi anlöper på en fartygsslinga?
2. Vilka förutsättningar har hamnar att attrahera direktanlöp?
3. Vilka förutsättningar har skandinaviska hamnar att attrahera direktanlöp till Sydamerika?

### **E. Intervjuguide Hamn**

- Staplingshöjd?
- Övriga fartygsbegränsningar – (nautisk tillgänglighet)
- Vad har olika båtar för vändtid(turnaround time)?
- Post..., super..., panamax och twinlift → skillnad?
- Omlastningsmöjligheter – Järnväg, lastbil, pråm?
- Tillgängligheten till inlandet med olika transportsätt → flaskhalsar?
- Geografisk placering – utökade inlandet, ekonomiskt centrum, viktiga farleder.  
Inlandet = Sverige, Norge osv.?
- Hamnens effektivitet – vad är terminalproduktiviteten per kran/avlastning per fartyg  
Arbetstiden?
- Säkerhet och bevakningsnivå?
- Vad anser hamnen att deras rykte är?
- Tarifferna! Ett exempel. Har du koll på var ni ligger i förhållande till andra?
- Vem är er kund? Vad klagas de på hos er?
- Tariffer, de är fasta → dealas det med dem?
- Har ni ingen som helst statistik på Sydamerikagods?