



POLSKI
INSTYTUT
TRANSPORTU
DROGOWEGO

R A P O R T

TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY

– wyzwania i rola spedytora zmieniającym się świecie

WRZEŚIEŃ 2022

Autorzy:**Artur Lysionok** | Niezależny ekspert TSL**Janusz Piechociński** | Izba Przemysłowo-Handlowa Polska-Azja**Jakub Walczak** | Polski Instytut Transportu Drogowego**Bartosz Wilga** | Morska Agencja Gdynia**Koordynator merytoryczny:****dr inż. Justyna Świeboda** | Polski Instytut Transportu Drogowego**Redakcja:****Anna Majowicz** | Polski Instytut Transportu Drogowego**Kamil Zajęc** | Polski Instytut Transportu Drogowego**Oprawa graficzna:**

Tomasz Michalik

Kontakt:instytut@pitd.org.pl

Wydawca:



Patroni medialni:

etransport.pl[®]**transport**
manager**trans.iNFO**
transport, trucking & logistics news **Łukasiewicz**
Poznański Instytut Technologiczny**LaJ.PL**
LOGISTYKA A JAKOŚĆ O L I E**logistics**
manager **LOGISTYKA**
portal czasopismo podcast książki**globkurier.pl**
Profesjonalny Operator Logistyczny**LOG24**
SUPPLY CHAIN & MORE**MEDIA GROUP**
EUROLOGISTICSCZASOPISMO MENEDŻERÓW OBIEKTÓW MAGAZYNOWYCH
nowoczesny
magazyn **Obserwator**
Logistyczny

Spis treści

1. Pandemia COVID-19 i jej wpływ na międzynarodową logistykę	5
1.1 Konsekwencje gospodarcze pandemii	5
1.1.1. Skutki pandemii dla gospodarki światowej	5
1.1.2. Wpływ pandemii na gospodarkę Polski	9
1.1.3. Wpływ pandemii na koniunkturę gospodarczą w Polsce	11
1.1.3. Pozytywne aspekty pandemii dla gospodarki	13
1.2. Wpływ pandemii na międzynarodowe łańcuchy dostaw	14
1.2.1. Straty finansowe	14
1.2.2. Wzrost cen frachtów	15
1.2.3. Dywersyfikacja wolumenu ładunków	18
2. Wojna na Ukrainie i jej wpływ na międzynarodową logistykę	20
2.1 Sytuacja przed wybuchem wojny na Ukrainie	20
2.2. Wpływ wojny na kolejowy łańcuch dostaw Azja-Europa	22
2.2.1. Tranzyt przez Rosję	22
2.2.2. Korytarz transkaspijski	24
2.2.3. Dodatkowe wyzwania na Nowym Jedwabnym Szlaku	27
2.3 Transport lotniczy w dobie wojny	30
2.3.1. Zamknięcie przestrzeni powietrznej	30
2.3.2. Zakaz przewozu ładunków w samolotach pasażerskich	30
2.3.3. Wpływ wojny na polski rynek lotniczy	32
2.3. Inflacja – gamechanger?	32
3. Opis rynku morskiego	35
3.1. Uczestnicy procesu transportowego i jego przebieg	35
3.1.1. Rola armatora na rynku	37
3.1.2. Agencja celna	40
3.1.3. Spedytor	40
3.2. Transport morski – rola i działanie armatorów	41
3.2.1. SPOT we frachcie morskim	42
3.2.2. One Stop Shop	43
3.3. Rola spedytora	44
3.3.1. Definicja spedytora	45
3.3.2. Uregulować rynek armatorów?	51
3.4. Analiza stawek frachtowych	51
3.4.1. Indeks SCFI	52
3.4.2. Podsumowanie sytuacji na rynku frachtów	54
4. Przewozy morskie: czy potrzebna jest międzynarodowa interwencja czy zmiany regulacyjne?	56
4.1. Kartel czy jeszcze wolna konkurencja?	57
4.2. Spedycja wzywa na pomoc politykę	59
4.2.1. USA	60
4.2.2. Unia Europejska	63
4.2.3. Wielka Brytania	64
4.2.4. Korea Południowa	65
Podsumowanie	66
Bibliografia	68
Słownik	70

1. Pandemia COVID-19 i jej wpływ na międzynarodową logistykę

Pandemia COVID-19 w historii gospodarczej świata jest zdarzeniem bezprecedensowym – początkowo wywołała szok dla zagregowanego popytu i podaży, następnie doprowadziła do załamania światowej gospodarki, odczuwalnego w dalszym ciągu. Dziś możemy mówić o skutkach pandemii dwojakiego rodzaju. Krótko i długoterminowych. W początkowym okresie ograniczenie produkcji i konsumpcji spowodowały destabilizację łańcuchów dostaw i wyhamowanie handlu, co doprowadziło do światowej recesji. Tymczasem w perspektywie wieloletniej kryzys może skutkować m.in. wyższym zadłużeniem, zmniejszeniem różnic w potencjale gospodarczym dużych gospodarek światowych, a także dywersyfikacją geograficzną inwestycji w zakłady wytwórcze oraz częściowym odwrótem od globalizacji. Warto zaznaczyć, że pandemia przyniosła również pozytywne skutki – wyzwoliła ogromne pokłady przedsiębiorczości i wpłynęła na wzrost innowacji i cyfryzacji biznesu.

1.1 Konsekwencje gospodarcze pandemii

Ocena skutków pandemii w perspektywie długookresowej jest niezwykle trudna, ponieważ wpływ na gospodarkę nie jest jeszcze w pełni oszacowany. Poza tym pandemia jeszcze trwa, a rozmiar jej skutków waha się w zależności od okresu szczytu, regionu i zasięgu występowania. W chwili obecnej brakuje kompleksowych badań dotyczących całościowego wpływu COVID-19 na gospodarkę, system finansowy i łańcuchy dostaw. Jak dotąd prowadzone były jedynie badania cząstkowe dotyczące możliwych skutków długookresowych. W dalszej części rozdziału przedstawiono dane dotyczące skutków pandemii, które są wielce prawdopodobne i potwierdzone przez międzynarodowe badania.

1.1.1. Skutki pandemii dla gospodarki światowej

Rola pandemii i jej wpływ na mechanizmy rynkowe może być zróżnicowana. COVID-19 jest bezpośrednim źródłem recesji gospodarczej i destabilizacji ogólnoswiatowych łańcuchów dostaw, może również wzmacniać albo przyspieszać wcześniej zapoczątkowane w gospodarce procesy. Można wyróżnić siedem możliwych finansowych konsekwencji długookresowych:

- Osłabienie długookresowej dynamiki gospodarki.
- Wzrost ryzyka utrwalenia nadmiernego zadłużenia sektora publicznego i prywatnego.
- Utrwalenie środowiska niskich stóp procentowych (ang. lower-for-longer) wynikającego z ryzyka.
- Wzmocnienie zjawiska „pokusa nadużycia” (ang. moral hazard) jako źródła ryzyka systemowego.
- Zmiany strukturalne na rynkach finansowych zwiększające prawdopodobieństwo ich niestabilności.
- Wzrost ryzyka finansowania istotnej części rynku nieruchomości komercyjnych.
- Wzrost zagrożeń związanych cyberryzykiem.[1]

Przeciwdziałanie skutkom pandemii spoczywa głównie na bankach centralnych i rządach, które od samego początku wprowadziły pakiety stymulacyjne i pomocowe. Unia Europejska w lipcu 2020 r. uzgodniła krótkookresowy pakiet odbudowy (Next Generation EU) o wartości 750 mld euro, a następnie długofalowy budżet na lata 2021–2027 opiewający na kwotę 1 074,3 mld euro. Wraz z kwotą 540 mld euro już wyasygnowaną unijny pakiet odbudowy ma wartość 2 364,3 mld euro. [2]

Dotychczasowy model globalnych łańcuchów wartości pozwolił na minimalizację kosztów produkcji, aczkolwiek kryzys gospodarczy ujawnił liczne zagrożenia dla ich działania. Doprowadzi to do działań zaradczych, których celem będzie uniknięcie podobnych sytuacji w przyszłości.

Do najważniejszych kroków prewencyjnych należą:

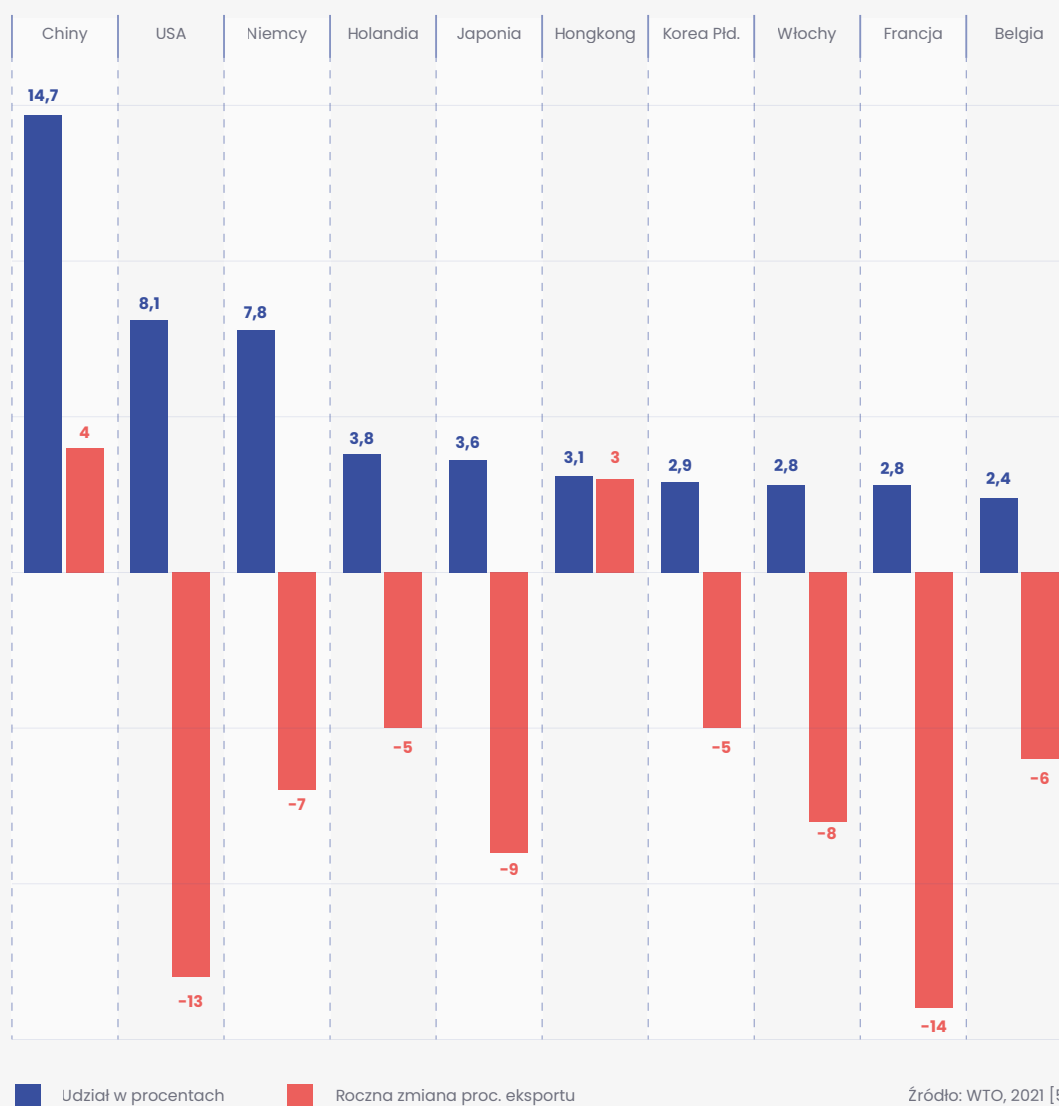
1. Koncentrowanie produkcji w jednym obszarze – w tym przypadku Chinach – okazało się ryzykowne ujawniło słabe strony tego stanu, dojdzie zatem do aktywizacji dywersyfikacji geograficznej inwestycji ośrodki produkcyjne.
2. Wzmocni się proces przenoszenia produkcji bliżej rynków zbytu, na przykład wewnątrz kraju lub wspólnego obszaru ekonomicznego, co ma na celu zmniejszenie ryzyka niedoboru towarów.
3. Wzrosną inwestycje infrastrukturę logistyczną, zapewniającą stabilne połączenie ośrodkami produkcyjnymi unikanie blokad dostawach towarów. Powstaną alternatywne trasy dla kluczowych korytarzy transportowych.
4. Przedsiębiorstwa zaczną gromadzić zapasy części, żeby zapobiec przerwom produkcji. Firmy powrócą do magazynowania, zmieniając model działalności, którym to do niedawna brak magazynów oznaczał redukcję kosztów.[3]

W 2020 roku wartość światowego handlu towarami i usługami wyniosła 22 bln USD, czyli o 12% mniej, niż rok wcześniej. Wartość światowego eksportu towarów spadła o 7,7% (dla porównania, wartość usług – o 21%). Handel towarami zaczął się ożywiać dopiero w IV kw. 2020 r., kiedy na rynku zaczęły się pojawiać szczepionki, a sektor biznesowy dostosował się do nowym realiów rynkowych. Największy spadek wartości handlu towarami w tym okresie odnotowały następujące regiony:

- **Bliski Wschód (22%),**
- **Afryka (16%),**
- **WNP (15%),**
- **Ameryka Środkowa Południowa (9,8%),**
- **Ameryka Północna (9,8%).**

Stosunkowo dobrze poradziła sobie Europa (spadek o 6,6%) oraz Azja. Jako globalny dostawca dóbr konsumpcyjnych i produktów medycznych, region azjatycki odnotował straty na poziomie -4,0% w przypadku wartości handlu towarami oraz ledwie -0,5% w przypadku wolumenu handlu.[4] Przyczyniło się do tego również rygorystyczne podejście do zarządzania kryzysem, zwłaszcza w Chinach, które odnotowały najlepsze wyniki i jako jedyny kraj odnotowały wzrost eksportu w stosunku do 2019 roku (o wartości około 2,6 mld USD). Chiny utrzymały wzrost eksportu i choć odnotowały nieznaczny spadek importu, były w stanie utrzymać dodatnie salda bilansu handlowego (Rys. 1.1).

Rys. 1.1 Dziesięć krajów o największym udziale eksportu w światowym handlu towarami



Wśród najważniejszych gospodarek świata największy spadek eksportu (Tab. 1.1) odnotowano we Francji (-14%), Stanach Zjednoczonych (-13%) i Japonii (-9%). Spadki importu przedstawiają się następująco: w Japonii (-12%), w Korei Południowej i w Belgii (-11%) oraz w Holandii (-9%). Szczególnie niekorzystne pogłębienie ujemnego salda miało miejsce w Stanach Zjednoczonych i Francji. Polska jako jedyny kraj wśród krajów Grupy Wyszehradzkiej odnotowała wzrost eksportu towarami w stosunku do 2019 r. i zajęła najwyższe pozycje w eksporcie (22 miejsce) i imporcie (20 miejsce). [6]

Tabela 1.1 Największy spadek eksportu wśród wiodących gospodarek świata latach 2019–2020

Eksport		Import	
Kraj	Zmiana 2020 r. do 2019 r.	Kraj	Zmiana 2020 r. do 2019 r.
Francja	-14%	Japonia	-12%
Stany Zjednoczone	-13%	Korea Południowa	-11%
Japonia	-9%	Belgia	-11%

Źródło: [5]

Spośród 50 przeanalizowanych przez WTO pod względem handlu towarami krajów, największe spadki w przypadku eksportu odnotowały przede wszystkim kraje Bliskiego Wschodu (Arabia Saudyjska, Katar, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Iran), importu natomiast – kraje Azji Południowej (Indie, Filipiny, Indonezja) i inne regiony Trzeciego Świata (Tab. 1.2).

Tabela 1.2 kraje największym spadku eksportu importu 2020 roku

Eksport		Import	
Kraj	Zmiana r/r	Kraj	Zmiana r/r
Arabia Saudyjska	-14%	Indie	-23%
Katar	-13%	Filipiny	-23%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	-9%	Republika Południowej Afryki	-22%
Federacja Rosyjska	-21%	Indonezja	-17%
Kazachstan	-19%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	-16%
Norwegia	-18%	Meksyk	-16%

Źródło: Opracowano na podstawie [5]

Warto zaznaczyć, że największy spadek eksportu dotknął paliwa i produkty górnicze (niespełna 24%), wzrost natomiast eksport produktów rolniczych (o 0,9%). W przypadku przemysłu, który odnotował spadek o ponad 5%, szczególnie ucierpiał sektor produktów motoryzacyjnych (-16,4%). Przyczyniły się do tego zakłócenia w łańcuchach dostaw i liniach produkcyjnych. Oprócz tego duże spadki odnotowano w przypadku eksportu żelaza i stali (-14,9%) oraz odzieży (-9,1%). Tymczasem największy wzrost eksportu (ze względu na zapotrzebowanie na środki ochrony osobistej) objął wyroby włókiennicze (+16%) oraz sprzęt biurowy i telekomunikacyjny (+3,9%). Wzrósł również handel towarami medycznymi (16,3%) i produktami ochrony osobistej (47,2%). [5]

W perspektywie wieloletniej największe straty finansowe mogą jednak wynikać nie z początkowego szoku i braku przygotowań do sytuacji kryzysowych, ale ze zmian w mechanizmach rynkowych i zachowaniu przedsiębiorstw. Jeszcze na długo po kryzysie mogą powstawać tzw. blizny przekonań (ang. scar of beliefs), które są wynikiem trwałej zmiany postrzeganego prawdopodobieństwa negatywnego szoku w przyszłości. Zmiana ta może negatywnie wpływać na gospodarkę, m.in. poprzez wzrost oszczędności i utrzymywania globalnej stopy procentowej na niskim poziomie, a także wyhamowania w produkcji i inwestycjach. Ponadto skutkiem COVID-19 może być dalszy wzrost udziału tzw. zombie firms. Są to nierentowne podmioty gospodarcze, które nadal pozostają na rynku i absorbują zasoby ekonomiczne, ale nie wykorzystują ich efektywnie, przez co ograniczają wzrost gospodarki.[7]

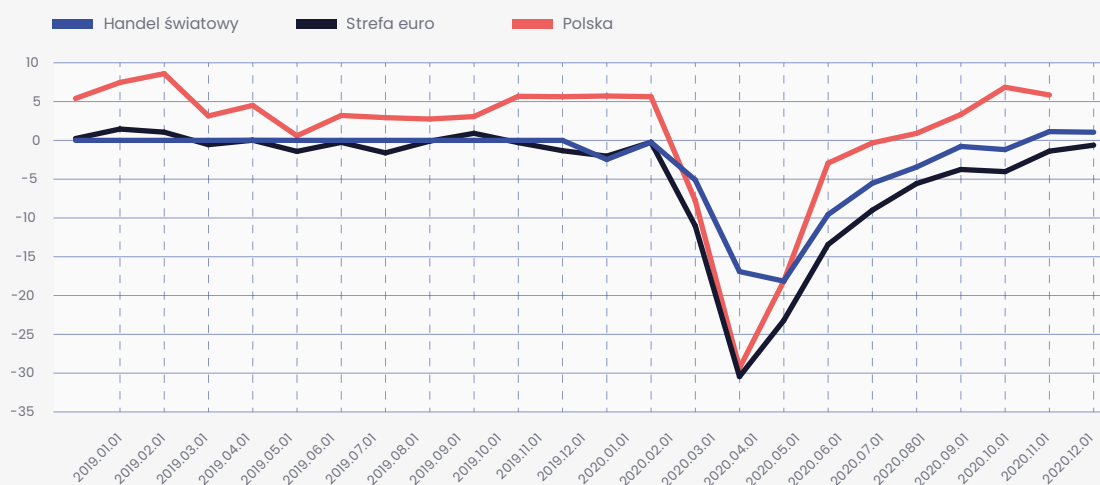
Na długookresowe wyhamowanie wzrostu gospodarczego wskazują badania Europejskiego Banku Centralnego, zgodnie z którymi większość przedsiębiorstw z powodu COVID-19 ograniczy w przyszłości inwestycje, zatrudnienie i sprzedaż.[8] Ograniczenie działalności wynika m.in. ze wzrostu zadłużenia gospodarki światowej. W czasie pandemii w wielu krajach relacja długu publicznego do PKB osiągnęła rekordowy poziom.[9] Ze względu na ograniczony dostęp do finansowania podmioty gospodarcze rezygnują nawet z zyskownych możliwości inwestycyjnych.[1]

1.1.2. Wpływ pandemii na gospodarkę Polski

Polska stosunkowo dobrze poradziła sobie w handlu zagranicznym w czasie pandemii, na co wskazują wyniki handlowe państw Grupy Wyszehradzkiej, omówione powyżej. W czasie szczytu pandemii polski eksport wykazał spadek porównywalny jak w innych krajach UE, jednak w ujęciu całego 2020 r. roczna skala spadku wolumenu eksportu była 3-krotnie niższa niż w strefie euro (-2,7%) oraz 2-krotnie niższa niż handlu ogólnosiwiatowym (-5,6%) (Rys. 1.3). Spadek eksportu do krajów Unii Europejskiej udało się zbilansować wzrostem sprzedaży w krajach trzecich i odległych (np. Chinach i Stanach Zjednoczonych). Poza tym udało się utrzymać strukturę eksportu do krajów Europy Środkowej i Wschodniej (Czechy, Węgry, Słowacja, Rumunia).

Rys. 1.2 Eksport krajów strefy euro i Polski na tle handlu światowego

Zmiany wolumenu w handlu światowym i eksportu krajów strefy euro oraz Polski w latach 2019–2020 (r/r, proc.)

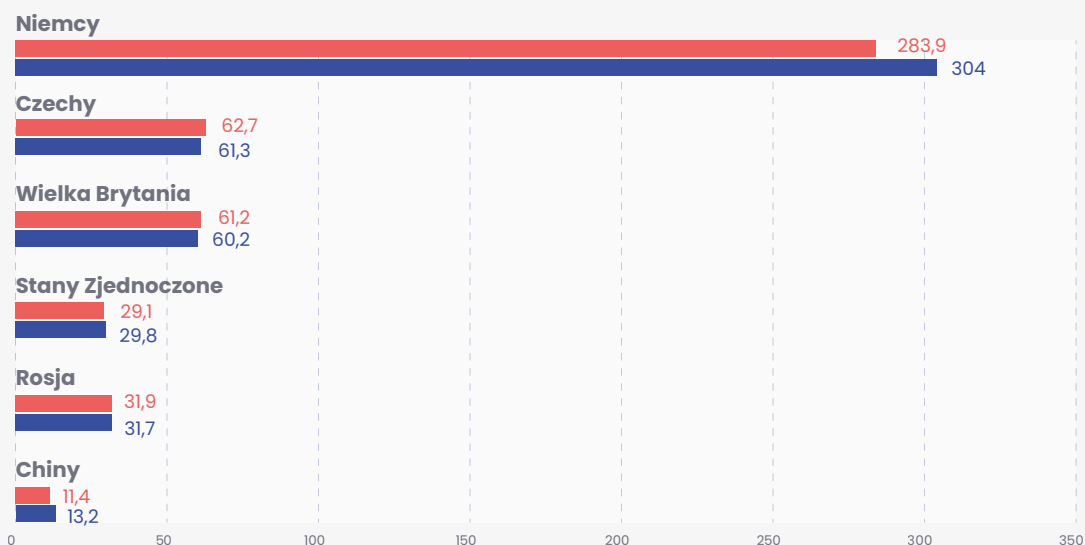


Źródło: WTO, 2021

Na szczególną uwagę zasługuje wzrost eksportu do Niemiec z 283,9 mld do 304,0 mld zł (+20,1 mld zł), utrzymanie podobnej skali sprzedaży do Czech, Wielkiej Brytanii i Rosji oraz wzrost sprzedaży do Chin z 11,40 mld do 13,20 mld zł (+1,8 mld zł). Ponadto, Polsce udało się zwiększyć eksport do Stanów Zjednoczonych o 0,7 mld zł – z 29,10 mld do 29,8 mld zł (Rys. 1.3). Kluczowe znaczenie w danym przypadku miała zróżnicowana struktura wymiany handlowej.

Rys. 1.3 Wartość polskiego eksportu towarów

Według głównych partnerów handlowych w 2019 r. i 2020 r. (mld zł)



Źródło: WTO, 2021

Wahania popytu oraz fazowość zmian eksportu były spowodowane nasileniem obostrzeń pandemicznych i zależały od poszczególnych faz.

Fazy wahań popytu i eksportu w Polsce:

- Faza I (marzec–maj 2020 r.). Nasilają się restrykcje sanitarne, przestoje pracy przedsiębiorstw i utrudnienia logistyczne. Powoduje to spadek popytu inwestycyjnego i zaopatrzeniowego dla przemysłu.
- Faza II (czerwiec–sierpień 2020 r.). Po wprowadzeniu poluzowań restrykcji, zostają przywrócone procesy produkcyjne i handlowe. Eksport się odbudowuje, rośnie popyt na żywność i dobra konsumpcyjne, pośrednie i trwałego użytku.
- Faza III (wrzesień–grudzień 2020 r.). Zostają wprowadzone kolejne poluzowania, rośnie popyt zaopatrzeniowy w przemyśle i inwestycyjny, odbudowuje się sektor logistyczny, ożywają łańcuchy dostaw.

Na odporność polskiego eksportu towarów w 2020 r. miał wpływ m.in. wzrost sprzedaży aparatury i wyposażenia telekomunikacyjnego do rejestracji dźwięku i odtwarzania, a także maszyn elektrycznych oraz ich części elektrycznych. W przypadku tych ostatnich Polsce pomogły zmiany wprowadzone przez kraje UE w branży sa-



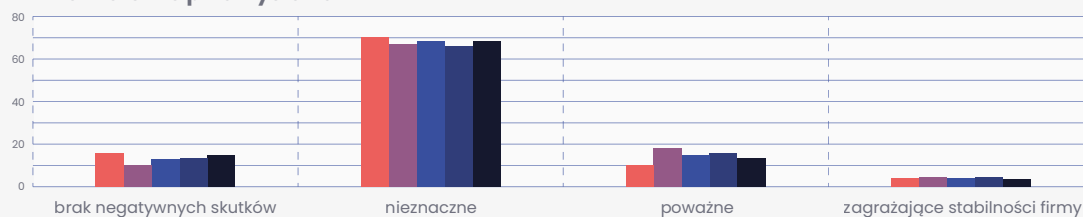
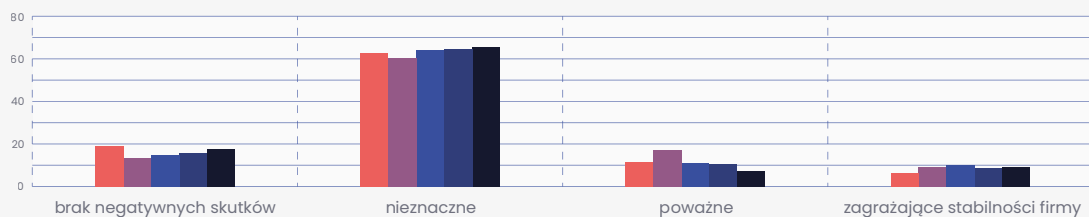
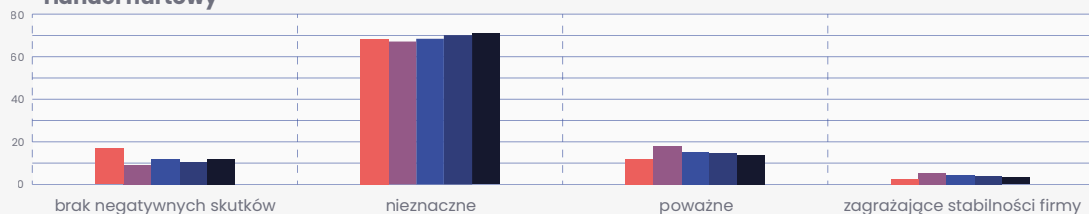
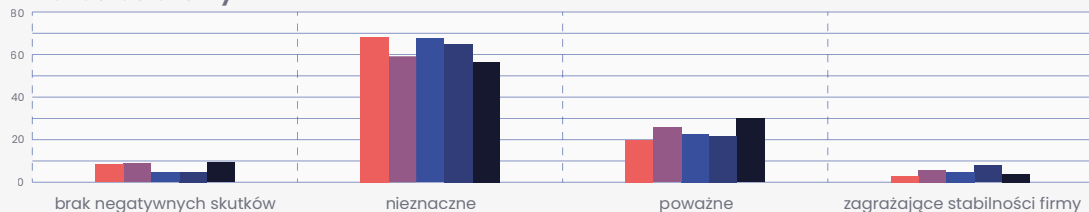
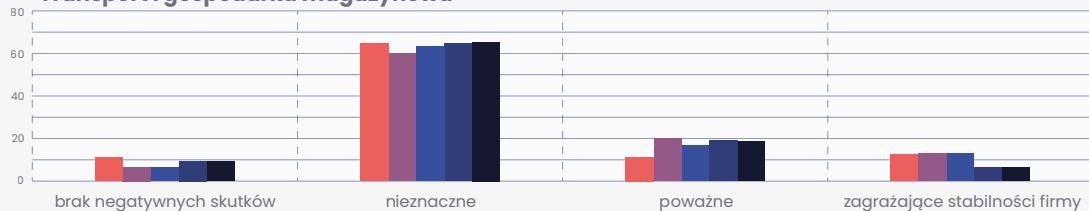
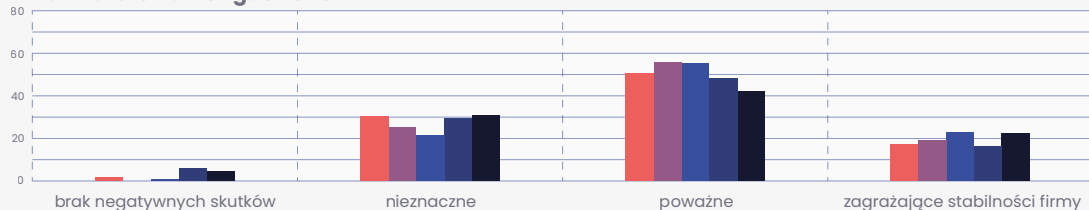
mochodowej, dotyczące transformacji produkcji samochodów ze spalinowych na elektryczne (do grupy maszyn i aparatury elektrycznej klasyfikuje się sprzedaż akumulatorów elektrycznych) oraz wzrost popytu na te towary w Niemczech, Francji, Belgii, Austrii oraz Szwecji. Wartość polskiego eksportu w tej grupie produktów (77 SITC) wzrosła z 87,3 mld zł w 2019 r. do 96,3 mld zł w 2020 r. [10]

Drugim ważnym czynnikiem wspierającym polski eksport towarów w czasie pandemii była sprzedaż zboża i przetworów zbożowych oraz artykułów i akcesoriów odzieżowych przy ich przewagach komparatywnych (1,4 i 1,2), dynamice eksportu (23%, 19,5%) oraz wkładzie ich eksportu do PKB (0,5-0,4). Według Eurostatu, eksport towarów żywnościowych z grupy 4, do których należą zboża, osiągnął wzrost z 14 mld zł w 2019 r. do 18,5 mld zł w 2020 r. Na wzrosty sprzedaży przyczynił się wzmożony nagły popyt, wynikający z utrudnień logistycznych, złych warunków pogodowych oraz zakłóceń na rynku pracy, co dodatkowo podbijało ich ceny.

1.1.3. Wpływ pandemii na koniunkturę gospodarczą w Polsce

Pomimo stosunkowo dobrych wskaźników ekonomicznych, obraz polskiej gospodarki, jaki wyłonił się z badań koniunktury, był jednym z najbardziej pesymistycznych od czasów transformacji ustrojowej. Negatywnych skutków obostrzeń nie odczuło zaledwie 9% ankietowanych przedsiębiorstw. Co czwarta firma uznała je za bardzo dotkliwe, czego dowodzą wstępne wyliczenia strat.[11]

Wyniki badań GUS wskazują jednak na wyraźną poprawę nastrojów, wynikających z wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie przedsiębiorstw, we wszystkich prezentowanych sektorach gospodarki. Wyraża się ona spadkiem odsetka wskazań ankietowanych podmiotów na doświadczanie poważnych i zagrażających stabilności firmy skutków pandemii. Wzrosła liczba przedsiębiorstw (np. z sektora transportu i gospodarki magazynowej), które potwierdziły brak negatywnych skutków pandemii i konsekwencji nieznacznych. Spadła również liczba firm, które odczuwają skutki poważne lub zagrażające stabilności firmy (Rys. 1.4).

Rys. 1.4 Negatywne skutki pandemii koronawirusa i jej konsekwencje**Przetwórstwo przemysłowe****Budownictwo****Handel hurtowy****Handel detaliczny****Transport i gospodarka magazynowa****Zakwaterowanie i gastronomia**

■ 05 2022 ■ 04 2022 ■ 03 2022 ■ 02 2022 ■ 01 2022

1.1.3. Pozytywne aspekty pandemii dla gospodarki

Oprócz negatywnych skutków finansowych, zdestabilizowanych łańcuchów dostaw oraz ujemnych bilansów handlowych, pandemia wyzwoliła ogromne pokłady przedsiębiorczości, zwiększyła inwestycje w rozwój cyfryzacji i napędziła rozwój innowacji. Potrzebny był tylko czas na dostosowanie się do rzeczywistości, która nigdy wcześniej nie miała miejsca. Według sondażu przeprowadzonego przez instytut ISM w 2020 roku, kiedy światowy kryzys spowodowany pandemią osiągnął szczyt, 75% przedsiębiorstw odczuło poważne zakłócenia w swoich łańcuchach dostaw. Tymczasem 44% z nich nie posiadało żadnej strategii radzenia z sytuacjami kryzysowymi.[13]

Późniejsze badania wykazały, że ponad 80% firm odczuło negatywny wpływ pandemii na swoje łańcuchy dostaw. [14] Tymczasem według badań Europejskiego Banku Centralnego (EBC), ponad 75% firm przyznaje, że to, czego przedsiębiorcy nauczyli się i to, co wdrożyli podczas pandemii sprawi, że ich biznes będzie bardziej wydajny i odporny. Dziewięciu na dziesięciu respondentów potwierdziło, że przyspieszyło absorpcję technologii cyfrowych i automatyzację pracy.[15]

Dobrym przykładem kreatywności i elastyczności w biznesie są koncerny motoryzacyjne, które przestawiły produkcję pojazdów ciężarowych na produkcję respiratorów (General Motors, Ford, Tesla). Koncerny farmaceutyczne nawiązały współpracę, która pomogła opracować szczepionki, firmy transportowe zmieniły dotychczasowe kluczowe destynacje i skupiły się na kierunkach rentownych, na których przestrzeń ładunkowa była najbardziej potrzebna (Włochy, Wielka Brytania, kraje Europy Wschodniej).

Pandemia stała się akceleratorem innowacji – w największych gospodarkach, takich jak Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Japonia – nagle wzrosła liczba startupów, mikrobiznesów i jednoosobowych działalności gospodarczych. Nie jest to sytuacja wyjątkowa. Podczas każdej recesji, która stwarza wiele możliwości, powstaje sporo udanych biznesów. Dla przykładu, ponad połowa firm z listy „Fortune 500” powstała podczas kryzysu gospodarczego, a 50 tzw. jednorożców (startupów technologicznych, których wycena przekracza 1 mld USD), swą działalność rozpoczęła w szczycie kryzysu finansowego z 2008 r. [15]

Zmiany wzorców konsumpcji były konsekwencją rozwoju platformizacji i e-commerce. Handel w sieci potężnie redukuje koszty utrzymania działalności, a poza tym podczas lockdownów handel detaliczny przeniósł się do sieci. Co prawda najwięcej zyskał na tym sektor B2C, jednak dobrze wiodło się również startupom B2B obsługującym małe i średnie przedsiębiorstwa. **Najbardziej wystrzeliły sektory takie jak logistyka, dostawa towarów i usług do domu, technologie cyfrowe (np. visibility).**[15]

Badania Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) przeprowadzone wśród firm produkcyjnych, budowlanych, usługowych i sektora infrastruktury pokazały, że pandemia znacznie przyspieszyła transformację cyfrową biznesu. Europejskie firmy zaczęły częściej wdrażać i korzystać z technologii cyfrowych, takich jak zaawansowana robotyka, Internet rzeczy, analityka „big data”, rzeczywistość rozszerzona lub wirtualna, sztuczna inteligencja, cyfrowe platformy. Największy wskaźnik firm, wykorzystujących innowacyjne rozwiązania, odnotowano na poziomie powyżej 70% w Czechach, Słowacji, Słowenii, Holandii i na Cyprze. Polska z wynikiem 53% znalazła się w grupie najmniej korzystających z nowoczesnych technologii. Niemniej jednak ponad połowa firm w UE korzystających z technologii cyfrowych podjęła dalsze działania i inwestycje w celu zwiększenia swojej cyfrowości (w Polsce 45%).

1.2. Wpływ pandemii na międzynarodowe łańcuchy dostaw

Na przestrzeni ostatnich trzech dekad w międzynarodowym handlu towarami doszło do poważnej transformacji. Łańcuchy dostaw przekształciły się w globalne sieci produkcyjne, a bariery handlowe zanikły wraz z postępem globalizacji. Tymczasem pandemia wraz z późniejszymi zdarzeniami (zatory w portach, deficyt kontenerów, wojna na Ukrainie) pokazała, że ryzyko związane z fragmentacją łańcuchów zostało oszacowane błędnie, a w wielu przypadkach zostało wręcz zignorowane.

Zakłócenia wywołane przez COVID-19 i działania mające na celu zapobieganie rozprzestrzenianiu się pandemii koronawirusa „wypchnęły” temat bezpieczeństwa łańcuchów dostaw na pierwszy plan rozmów biznesowych. Niespodziewanie pojęcia, takie jak ryzyko na szlakach transportowych, wrażliwość i odporność łańcuchów, redukcja kosztów i bezpieczeństwo dostaw towarów stały się priorytetowymi wyzwaniami dla światowych gospodarek, producentów i operatorów logistycznych.

1.2.1. Straty finansowe

Wyliczenie strat wynikających z braku odporności współczesnych łańcuchów dostaw jest skomplikowane, aczkolwiek możliwe. Szacuje się, że fabryki tracą od 5% do 20% swojej wydajności z powodu przestojów.[16] W 2016 roku średni koszt przestoju podmiotów gospodarczych na świecie wyniósł 260 tys. dolarów za godzinę. To o 60% więcej, niż w 2014 roku.[17]

W niektórych branżach koszt ten jest znacznie wyższy. W przemyśle samochodowym przestój może kosztować nawet 3 mln USD za godzinę.[18] Przestój ładunku, niezależnie od etapu dostaw, to koszt osobny i również bardzo wysoki. Według wycień ekonomisty Henry’ego Steenbergena z holenderskiego banku Rabobank, koszt postoju jednej ciężarówki w korkach kosztuje gospodarkę 200 euro na godzinę (w przeliczeniu na dolary i dobę – około 5 tys. USD, a to z racji postojów dobowych na granicy). Na tę stratę składają się: koszty finansowania ciężarówki, zużycie paliwa, koszty zatrudnienia kierowcy i strata wynikająca z utraconych środków, który pojazd mógłby w tym czasie wygenerować.[49] Za przestoje w portach i przetrzymywanie kontenerów operatorzy logistyczni ponoszą straty w wysokości kilkudziesięciu milionów dolarów rocznie z tytułu wypłacanych demurrage i detention.

W 2021 roku ludzki błąd, który spowodował blokadę Kanału Sueskiego, ujawnił słabość globalnych łańcuchów dostaw. Morze Czerwone i Morze Śródziemne łączy korytarz o długości ponad 160 km, którym dziennie przepływa około 50 statków. Stanowi to 12% światowego handlu. Zaledwie tygodniowa blokada kanału sprawiła zachwianie procesów logistycznych od portów po centra dystrybucyjne i kosztowała światową gospodarkę 400 mln dolarów za godzinę.

Według obliczeń Międzynarodowego Funduszu Walutowego, gospodarka światowa w 2020 roku straciła 6,7 bln dolarów. Tymczasem straty polskie, szacowane przez Federację Przedsiębiorców Polskich (FPP), zostały określone na ponad 185 mld zł (szacunkowa wartość PKB, który nie został wytworzony na skutek pandemii). Kolejny lockdown z marca 2021 roku kosztował Polskę ponad 25 mld zł.[18]

COVID-19 pokazał, że chwilowe przestoje w ośrodkach produkcyjnych i blokady szlaków handlowych mogą mieć długofalowe konsekwencje. Deficyt części samochodowych i podzespołów, który jest skutkiem kryzysu z 2020 roku, dezorganizuje światową produkcję jeszcze na długo po szczytowym okresie występowania pandemii, zmienił na długie lata stawki frachtów w większości rodzajów transportu, wywindował ceny produktów i wpłynął na wzrost inflacji na świecie.

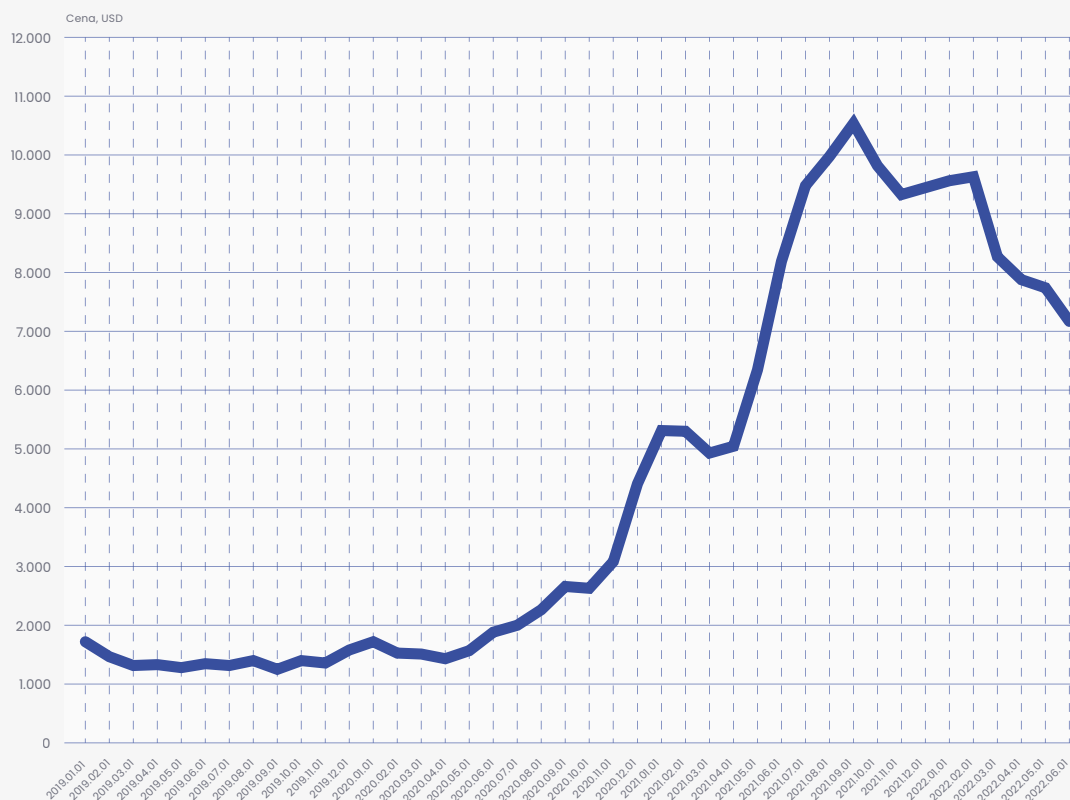
1.2.2 Wzrost cen frachtów

Wzrost stawek kontenerowych to jedna z najbardziej bolesnych konsekwencji COVID-19. Przyczyniły się do tego nie tylko pandemia i związane z nią ograniczenia, ale również strukturalne nierówności na rynku żeglugi kontenerowej. Chiny już od dłuższego czasu notowały nadwyżki handlowe z Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi (181 mld euro z UE i 316,9 mld USD ze Stanami w 2020 r.), co przełożyło się na systematyczne gromadzenie się kontenerów w Ameryce Północnej i Europie oraz na brak popytu na wykorzystanie ich w przeciwnym kierunku. Połączenie tych czynników z zakłóceniami, wynikającymi z kryzysu pandemicznego, doprowadziło do radykalnego wzrostu stawek za fracht morski.[19]

Cena frachtów w ciągu ostatnich dwóch lat przeszła burzliwą drogę. Według wskaźnika World Container Index (WCI), cena za kontener 40', w styczniu 2019 roku wynosiła 1720 USD i utrzymywała się stabilnie na podobnym poziomie przez cały rok (odnotowując nawet spadki w okresie letnim do 1300 USD). Okresem zwrotnym, po którym stawki zaczęły gwałtownie rosnąć, był maj 2020 roku (1576 USD). We wrześniu ceny wzrosły niemal do 2700 USD za kontener, a już w grudniu – do ponad 4300 USD.

Sz szczególnie gwałtowny wzrost stawek przyniósł rok 2021. W tym czasie osiągnęły one rekordowy poziom prawie 10 400 USD. W zależności od okresu, to wzrost o prawie 500% w porównaniu do 2020 r. Pierwszy spadek nastąpił dopiero w październiku – cena frachtu spadła z 10 400 USD do 9700 USD. Od tego momentu następuje stopniowy spadek (Rys. 1.5).

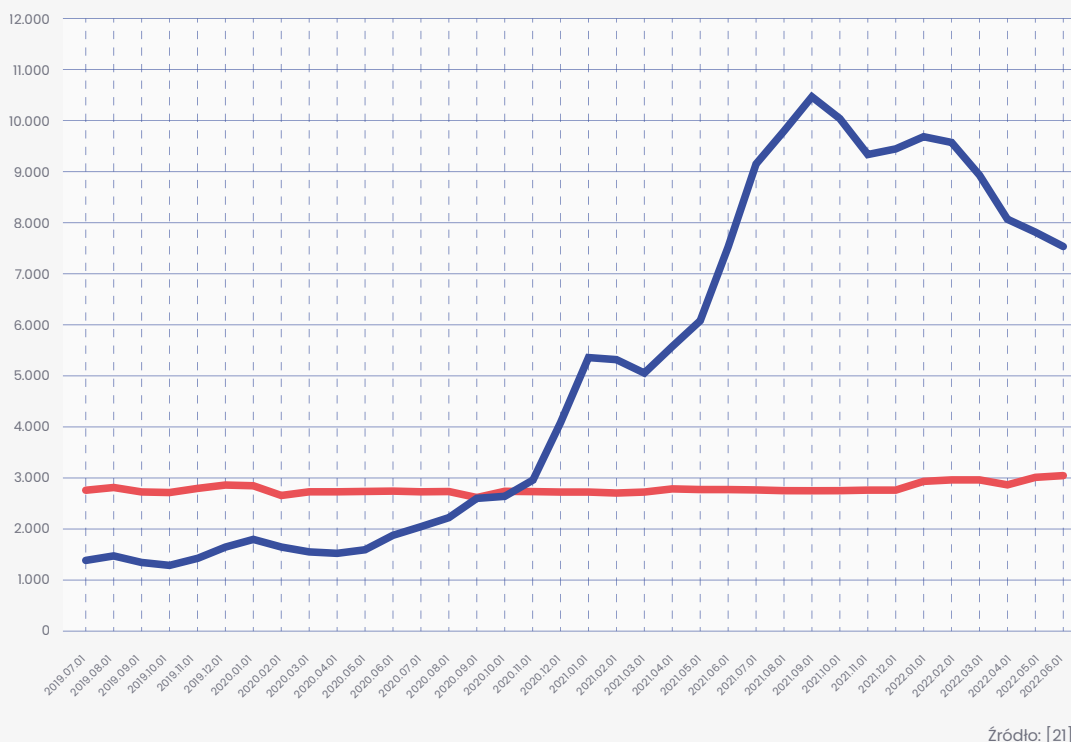
Rys. 1.5 Indeks stawek frachtu kontenerowego od stycznia 2019 do czerwca 2022 r.



Źródło: [20]

W czerwcu 2022 roku wskaźnik stawek za kontener 40' osiągnął niespełna 7100 USD. Dla porównania, cena 1 FEU transportem kolejowym z Chin do Unii Europejskiej, według wskaźnika Eurasian Rail Alliance Index (ERA), wyniosła w tym czasie niewiele ponad 2900 USD. Na poniższym wykresie (Rys. 1.6) wskazano porównanie stawek 1 TEU według wskaźnika WCI oraz wskaźnika ERAI na przestrzeni ostatnich trzech lat.

Rys. 1.6 Porównanie wskaźnika stawek frachtów kontenerowych wg WCI i ERAI od lipca 2019 do czerwca 2022 roku (pomarańczowy – ERAI, niebieskie – WCI)



Wysokość frachtów morskich nie zawsze była podyktowana potrzebą pokrycia rosnących wydatków. Operatorzy statków kontenerowych od początku pandemii notują rekordowo wysokie marże zysku operacyjnego. W drugim kwartale 2020 roku kontenerowe linie żeglugowe zarobiły 2,7 mld USD. To najlepszy wynik od 2010 roku. W tym czasie najwyższą rentowność za przewóz jednego kontenera dwudziestostopowego zanotowały Hapag-Lloyd (146,4 USD za TEU), Maersk (129,3 USD) i HMM (129,1 USD).

W trzecim kwartale spółki, notowane na giełdach finansowych, również odnotowały wysokie zyski. Maersk, największy przewoźnik pod względem wolumenu przewozów, odnotował zysk netto 947 mln USD (520 mln rok wcześniej). Z kolei Hapag-Lloyd, z kolei 290 mln USD, czyli o 73% więcej niż przed rokiem.[22] Późniejsze okresy były równie dobre. Dla przykładu, w trzecim kwartale 2021 roku średnia marża zysku niektórych potentatów żeglugi morskiej osiągnęła poziom ponad 56%, co oznacza wzrost o około 8,5% w porównaniu do roku 2020.

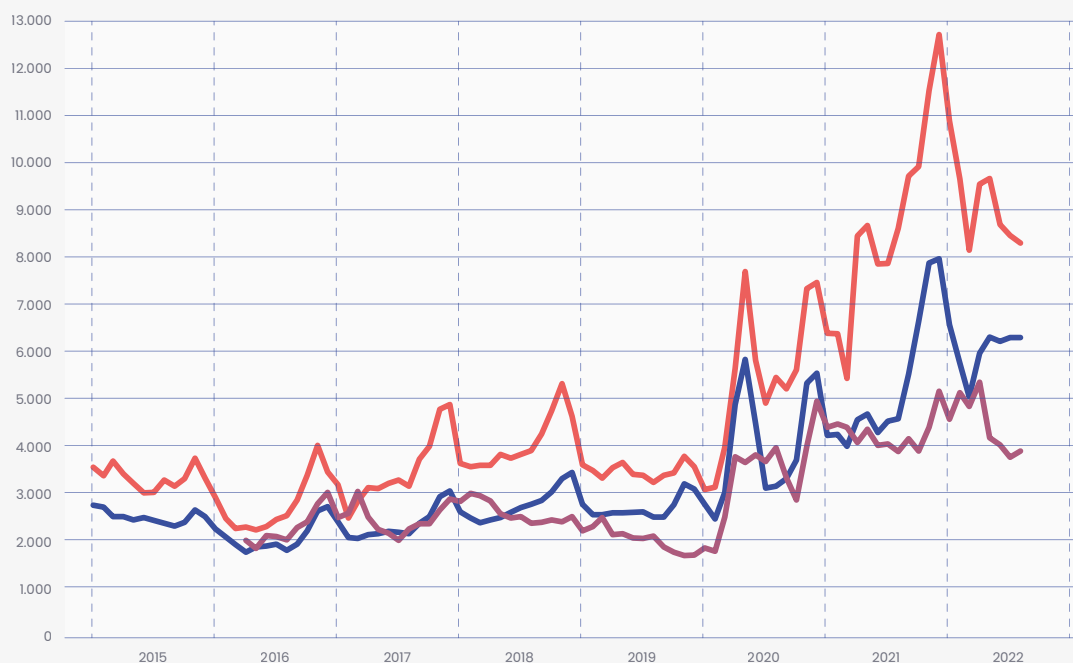
Zmianom uległy nie tylko stawki morskie i kolejowe. W czwartym kwartale 2021 roku, średnie stawki w europejskim transporcie samochodowym wzrosły średnio o 3%, a na niektórych destynacjach nawet o 10%.[23] Średni indeks stawek dla transportu kołowego w UE wyniósł w tym czasie 108,3 pkt., czyli o 1,1 pkt. proc. (1%) więcej, niż w poprzednim kwartale. W okresie szczytowym pandemii (drugi kwartał 2020 roku) indeks wynosił 103,5 pkt.

Dynamika wzrostu stawek w tym przypadku jest uzależniona przede wszystkim od kierunku. Dla porównania, na trasie z Warszawy do Duisburga stawki w omawianym okresie wzrosły nieznacznie – o 0,6% w porównaniu do trzeciego kwartału (do poziomu 1077 euro za trasę lub 1 euro/km). W kierunku powrotnym cena wyniosła już 1041 euro (0,96 euro/km) i wzrosła o 2,2 % kwartał do kwartału.[24]

Na innych relacjach wzrost stawek był bardziej dynamiczny. Z Francji do Hiszpanii (Paryż-Madryt) średnia stawka wzrosła o 3%, do 1451 euro lub 1,14 euro/km. W przeciwnym kierunku wzrost wyniósł zaledwie 0,3%. Średnie stawki z portów Beneluksu do Niemiec wzrosły o prawie 8%. Równie dynamiczny wzrost odnotowano na trasie pomiędzy Wielką Brytanią i Francją. W kierunku brytyjskim stawki wzrosły o 2,8% rok do roku, w kierunku powrotnym natomiast – o 10% (jest to wynik skoku stawek w pierwszym kwartale 2021 roku w następstwie Brexitu, kiedy to ceny wzrosły o prawie 13%).[24]

Wahania cenowe zostały odnotowane również w transporcie lotniczym. Z danych Baltic Exchange Airfreight Index i TAC Freight wynika, że w grudniu 2021 roku ceny na trasach z Szanghaju do Ameryki Północnej po raz pierwszy wzrosły do prawie 14 USD za kilogram, osiągając rekordowy poziom. Podobny wzrost odnotowano również na trasie z Hongkongu do Europy i Stanów Zjednoczonych, a także na trasach transatlantyckich między Frankfurtem a Ameryką Północną.[25]

Rys. 1.7 Indeks stawek frachtu lotniczego wg wskaźnika The Baltic Air Freight Indices (BAI)



Źródło: [26]

W 2022 roku stawki frachtów lotniczych spadły dwukrotnie. Początkowo w styczniu, a następnie, po niewielkim wzroście, również w czerwcu. Na trasie z Frankfurtu do Ameryki Północnej stawka w czerwcu, w porównaniu do stycznia, spadła o 12% (z 4,62 USD za kilogram do 4,08 USD), z Hongkongu do Europy o 5% (z 6,61 USD do 6,26 USD), a na trasie Hongkong–Ameryka Północna spadek wyniósł 20%, tj. cena spadła z 10,90 USD za kilogram do 8,72 USD (Rys.1.8).

1.2.3 Dywersyfikacja wolumenu ładunków

Transport morski odpowiada za przewóz około 80% wolumenu ładunków (11 mld ton) i 70% wartości międzynarodowego handlu towarowego, w tym kluczowych dóbr, takich jak żywność i paliwa.[27] Koszty tego transportu stanowią średnio 15% wartości importowanych towarów, chociaż w krajach o słabej infrastrukturze portowej mogą sięgać nawet powyżej 20%.[28] W 2018 roku szacowano, że w okresie od 2019 do 2024 roku przewozy towarów drogą morską będą rosły w średnim rocznym tempie po 3,5% i to tempo faktycznie utrzymywało się jeszcze do stycznia 2020 r.[29]

W porównaniu do innych gałęzi gospodarki, sektor transportu morskiego nie ucierpiał tak mocno. Przewozy morskie nie zostały znacząco sparaliżowane, ponieważ ich sprawne funkcjonowanie ma krytyczne znaczenie dla gospodarki. Niemniej jednak i tu doszło do poważnych zakłóceń operacyjnych.[28] Zamówione wcześniej towary napływały do UE do końca pierwszego kwartału 2020 roku (transport morski ma około 40–50 inercję od daty załadunku), jednak już w marcu nałożyły się na siebie brak podaży towarów (przede wszystkim z Chin) oraz zamrożenie popytu po wprowadzonych restrykcjach.[22]

Odbiło się to na zdolnościach operacyjnych portów i agencji frachtowych. Lockdowny spowodowały redukcję załóg w portach, a statki wchodzące do portów zostały objęte dodatkowymi restrykcjami. Spośród najważniejszych to: obowiązkowa – dwutygodniowa kwarantanna w strefie morskiej oraz brak możliwości wymiany załogi, w wyniku zamknięcia granic i konieczności poddania się przyjezdnych osób kwarantannie. Czynniki te spowodowały powstawanie opóźnień w transporcie morskim, po stronie eksportu oraz zatorów w rozładunkach i odbiorze dostaw towarów, po stronie importu.[28]

Doprowadziło to do dalszych zakłóceń w łańcuchu podaży. W wielu portach z terminalami kontenerowymi zaczęło brakować przestrzeni na kontenery, wolnych mocy załadunkowych i wyładunkowych. Jesienią rynki azjatyckie odnotowały deficyt pustych kontenerów do załadunku, ponieważ były one przetrzymywane w portach odbioru (w Europie i Stanach Zjednoczonych). To jest też wynik asymetrii w wymianie towarowej z Chinami, która dotyczy ponad 90% krajów. W efekcie wystąpiły dwa negatywne mechanizmy. Po pierwsze, zatory w portach, które zaburzyły stałe połączenia (statki stały na redach po kilka dni, a wcześniej kontenerowce zwykle zawiązyły z dokładnością co do godziny). Po drugie, wzrosły stawki frachtów.[22]

Powyższe zakłócenia przyspieszyły decyzje załadowców na zmianę usług przewoźników morskich na kolejowych. Pomogły w tym zwłaszcza szybujące stawki – o ile na początku 2021 roku różnica między indeksem frachtu morskiego WCI a indeksem kolei euroazjatyckich ERAI była prawie dwukrotna, o tyle w grudniu 2021 roku różnica ta była ponad trzykrotna (Rys. 1.8). Ostatecznym argumentem był incydent z udziałem statku Ever Given w Kanale Sueskim, który zakłócił łańcuchy dostaw i uwypuklił wrażliwość transportu morskiego.

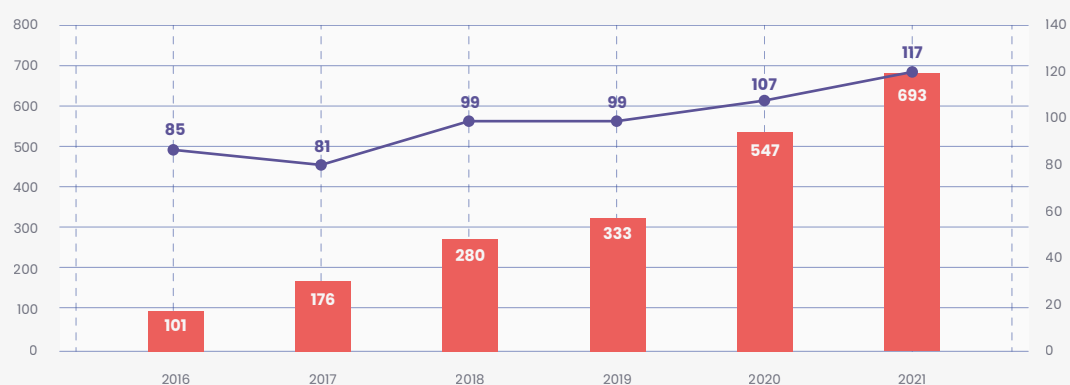
Tylko w pierwszych dwóch miesiącach 2021 r., w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, liczba pociągów towarowych wysłanych z Chin do Europy podwoiła się do 2 tys. zestawów (oraz do 209 tys. kontenerów). Transport morski jest nadal dominującą gałęzią dostaw z Azji do Europy i Stanów Zjednoczonych, jednak koleje poważnie przejęły tę część rynku, a ich udział w przewozach euroazjatyckich nieustannie rośnie. W 2020 r. Chiny zwiększyły przewozy transportem kolejowym do UE o 50%, w ujęciu rok do roku o ok. 50%.[30]

Wiele wskazuje na to, że tendencja wzrostu przewozów kolejowych kosztem morskich utrzymają się przez wiele lat. Sytuacja cenowa na rynku przewozów morskich zmienia się powoli, a kolejowe trasy wiodące przez euroazjatyck-

kie korytarze wykazują zwiększoną przepustowość. Działania na rzecz niwelowania wąskich gardeł pokazują, że zaburzeń międzynarodowych łańcuchów dostaw można łatwo uniknąć.

Dowodem tego są wzrosty wolumenów w transzycie kolejowym z Chin do UE, jakie miały miejsce w ubiegłym roku. Na trasach euroazjatyckich przewoźnicy przewieźli towary o łącznej wartości 38,8 mld USD, co stanowi 5,5% całkowitej rocznej wymiany handlowej między Chinami a Europą. Wzrost w stosunku do 2020 roku wynosi zatem 23,3%. Przewieziono łącznie 693 tys. TEU, czyli o 27% więcej r/r (Rys. 1.8). Wolumen ładunków rośnie nieustannie szósty rok z rzędu.[31]

Rys. 1.8 Przewozy kolejowe w relacjach euroazjatyckich i poziom załadowania kontenerów w 2021 r.



Źródło: [35] i [47]

2. Wojna na Ukrainie i jej wpływ na międzynarodową logistykę

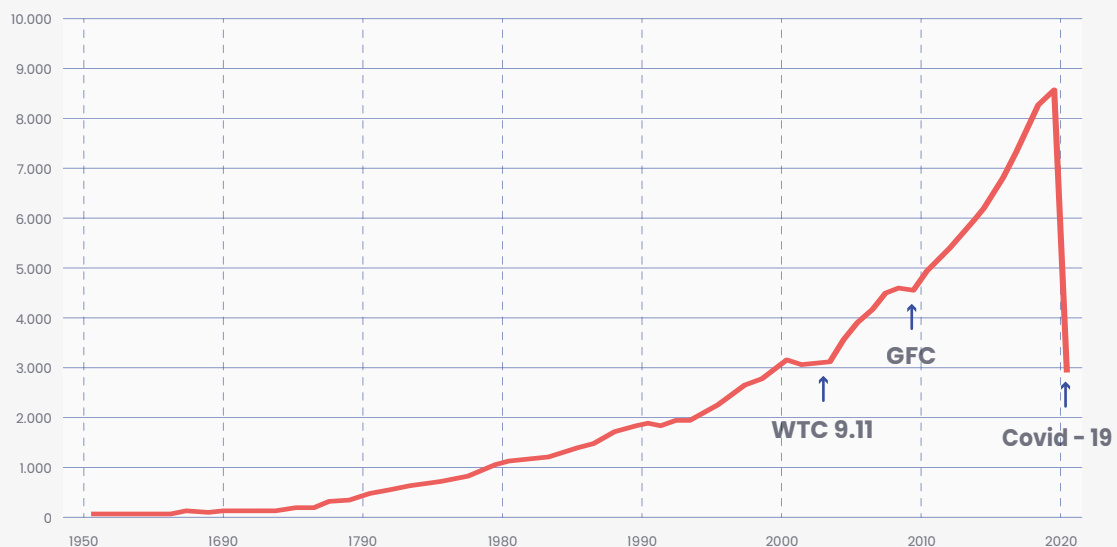
Globalny łańcuch dostaw jeszcze nigdy nie zmagał się z tyloma wyzwaniami, z jakimi miał do czynienia od 2020 roku. Najpierw wpływ wybuchu pandemii zaowocował lockdownami prawie na całym świecie, później natomiast gwałtowny popyt na dobra spowodował naderwanie łańcuchów dostaw, które nie wytrzymały nagłego potoku ładunkowego, w szczególności z Chin do Europy, czy USA. Intensywny wzrost przy ograniczonej podaży spowodował przekroczenie możliwości transportowych i rozgrzanie do czerwoności najpierw globalnych łańcuchów dostaw, a następnie rynku lokalnego – magazynowego, drogowego i intermodalnego

2.1 Sytuacja przed wybuchem wojny na Ukrainie

Wszyscy importerzy składali rekordowe zamówienia, a potok ładunkowy od kwietnia 2020 roku był na fali wznoszącej aż do IV kwartału 2021, gdy rynek w końcu zaczął się nasycać. Zarówno armatorzy jak i operatorzy kolejowi odnotowywali rekordowe wolumeny, co przekładało się na GRI (General Rate Increase), czyli podnoszenie kosztów usług transportowych, przy ograniczonej powierzchni transportowej na statkach i pociągach.

Największe turbulencje dotknęły transport lotniczy, gdzie większość przewozów cargo jest realizowana poprzez samoloty rejsowe, w których towary są jedynie dodatkiem do transportu pasażerów. Ze względu na ograniczenia w podróżowaniu, wzrost i prym wiodły linie czarterowe oraz posiadające samoloty frachtowe (tzw. frachtowce) gdzie zapotrzebowanie na usługi kilkukrotnie przewyższało możliwości przewozowe. Jednakże sytuacja miała się inaczej z liniami pasażerskimi, gdzie nagle pozostały bez swojego głównego źródła przychodów, czyli przewozu pasażerów. Spadek przewozów pasażerskich wyniósł mniej więcej dwie trzecie w porównaniu do roku 2019, co obrazuje Rysunek 2.1.

Rys. 2.1 Liczba pasażerów w latach 1950 – 2020



Źródło: [33]

Rozwiązaniem, które w czasie pandemii preferowało większość linii, było wykorzystanie samolotów pasażerskich do przewozów jedynie cargo, poprzez układanie towarów w kartonach, na siedzeniach w kabinie pasażerskiej. Rozwiązanie to nosi nazwę „Preighter” i jest połączeniem słów: pasażer – Passenger i frachtowiec – Freighter (Rysunek 2.2). Rozwiązanie stosowało stopniowo coraz więcej linii lotniczych w celu utrzymania przychodów w czasie, gdy przewóz pasażerów stanowił marginalną część udziału w rynku, w porównaniu z poprzednimi latami.

Rys. 2.2 Preighter



Źródło: [34]

Druga połowa 2021 przyniosła pewną stabilizację, gdy rynki powoli zaczynały się nasycać, na co wpływ miała też inflacja. Po raz pierwszy od kilkunastu miesięcy odnotowano spadek przewożonej masy towarowej, względem poprzedniego okresu, co nastąpiło w ostatnim kwartale 2021. Większość ekspertów była zgodna, iż wraz z luzowaniem obostrzeń względem COVID-19, sytuacja zacznie wracać do normy, w tym zwiększy się pasażerski ruch lotniczy. Z drugiej strony, znacznej poprawie uległy przewozy na Nowym Jedwabnym Szlaku, gdzie kongestie występowały od 2020 roku, a czas przewozu terminal – terminal, między Chinami a Polską wynosił średnio blisko 30 dni. Natomiast między Chinami a Europą Zachodnią średnio 40–45 dni.

Z powodu wydłużonego czasu przewozu do/przez Polskę, część masy towarowej została przekierowana przez gestorów ładunków na pociągi do Budapesztu, które wykorzystywały linię szerokotorową przez Ukrainę, z pominięciem zatłoczonych terminali w Brześciu i Małaszewiczach. Z perspektywy Polski, ważną odnogą była linia szerokotorowa do Sławkowa, która również wykorzystwała linie kolejowe na Ukrainie w tranzycie. Jednakże ze względu na brak porozumienia między rządami Polski i Ukrainy w kwestii kontyngentu na zezwolenia dla przewoźników drogowych, Kolej Ukraińskie wstrzymały tranzyt do Polski w listopadzie 2021 roku.

Warto jednak zaznaczyć, iż od stycznia 2022 czas przewozu Chin skrócił się do średnio do:

- **18–20 dni do Polski,**
- **25–30 dni do Niemiec.**

Natomiast w lutym 2022 roku czas transportu powrócił do optimum, osiągając rozkładowy transit time 14-15 dni do terminali w Małaszewiczach. Bezpośrednią przyczyną, która wpłynęła na poprawę czasu przewozu była zmniejszająca się masa towarowa, która przy ograniczonej infrastrukturze na Nowym Jedwabnym Szlaku, była główną przyczyną występowania kongestii. Przepustowość terminali nie była wciąż dostosowana do obsługi takiego wolumenu, w szczególności, gdy znaczny wzrost ilości pociągów pojawił się na przełomie marca i kwietnia 2021 roku, po blokadzie Kanału Sueskiego przez statek Ever Given. Ogromna ilość ładunków została przeniesiona na kolej, ze względu na obawę blokady szlaku morskiego. Rok 2022 przyniósł nowe wyzwania jakim branża TSL musiała stawić czoła w kontekście utrzymania łańcuchów dostaw między Azją i Europą, a z jakimi nie mierzyła się w XXI wieku.

2.2. Wpływ wojny na kolejowy łańcuch dostaw Azja-Europa

W chwili wybuchu wojny na Ukrainie w dniu 24.02.2022 roku, wszyscy musieli bezzwłocznie przemodelować swoje łańcuchy logistyczne, by dostosować się do aktualnej sytuacji. Pojawiło się wiele wyzwań stojących przed każdym importerem, jak i dostawcami usług logistycznych. Wśród nich, przede wszystkim należy wymienić: bezpieczeństwo, terminowość i pewność dostaw, korzystanie z dostępnych zasobów zgodnie z ogłaszanymi sankcjami przez Unię Europejską.

2.2.1 Tranzyt przez Rosję

Jedną z pierwszych obaw był strach przed blokadą Nowego Jedwabnego Szlaku przez Rosję, którego to główna trasa przebiega przez terytorium Federacji Rosyjskiej, co jednak nie nastąpiło. Unia Europejska ogłaszając sankcje, którymi objętymi zostały również Koleje Rosyjskie RŽD wprowadziła również niepewność na rynku. Jednakże po przeanalizowaniu, sankcje względem rosyjskiego przewoźnika kolejowego nie dotyczyły samego przewozu, a jedynie dostępu do rynków finansowych oraz transakcji papierami wartościowymi.



Żadne z sankcji nałożonych na Rosję nie zabraniały i nie zabraniają wykorzystywania kolei Federacji Rosyjskiej ani Białorusi do przewozu towarów.

Pomimo tego, ze względu na brak dokładnej analizy i niejasność przepisów, kolejne firmy wycofywały się z przewozów kolejowych na euroazjatyckim korytarzu kolejowym. Większość połączeń przebiegała przez terytorium Rosji, Białorusi i Polski, jednakże bezpośrednio narażone na działania wojenne były połączenia do Budapesztu, ze względu na trasę wiodącą przez terytorium Ukrainy. W dniu wybuchu wojny operatorzy po kolei podejmowali decyzję o przekierowaniu pociągów na Węgry, w tranzycie z Ukrainy na Małaszewicze. Pomimo iż pociągi kursowały bez zakłóceń, wiele firm wycofało się z tego szlaku, z jednej strony z powodów etycznych, z drugiej głównie ze względu na brak ubezpieczeń od działań wojennych w transporcie lądowym i niepewności względem ewentualnej eskalacji konfliktu zbrojnego na terytorium Federacji Rosyjskiej lub Białorusi.

Firmy, które pozostały na szlaku kolejowym łączącym Azję z Europą w przeciągu kilku tygodni mogły odnotować spadki kosztów przewozu, dzięki polityce Rządu Chińskiej Republiki Ludowej, który błyskawicznie zareagował, mocno dotując transport kolejowy, jako swój sztandarowy projekt inicjatywy Nowego Jedwabnego Szlaku. W krótkim czasie okazało się, iż transport kolejowy był tańszy, a czas przewozu bardzo krótki. W szczytowym momencie osiągając nawet 8 dni między terminalami Chongqing, Chengdu i Xi'an a Małaszewiczami, dostarczając konkurencyjne rozwiązanie. W szczególności dla importerów, którzy wymagali dostawy w krótkim czasie, szybszym niż transport morski. Jednakże transport lotniczy nie był brany pod uwagę ze względu na jego wysokie koszty.

W ostatnim tygodniu lutego 2022 roku wiele firm – jeśli miało jeszcze taką możliwość – wycofywało swoje „bookingi” na kolei, zmieniając formę transportu ładunków na transport morski, lotniczy lub morsko-lotniczy, w obawie przed ewentualnymi szkodami, opóźnieniami, czy ryzykiem utraty ładunku. Liczba pociągów, które wyruszyły w trasę z Chin do Europy w marcu i kwietniu 2022 roku drastycznie spadła, natomiast próżno szukać oficjalnych danych, zapewne ze względu na skalę odpływu ładunków z kolei. Według danych UTLC, czyli spółki joint venture kolei narodowych Kazachstanu, Federacji Rosyjskiej i Białorusi wynika, iż w samym kwietniu liczba obsługiwanych składów pociągów spadła o blisko połowę względem poprzedniego roku (Tabela 2.1).

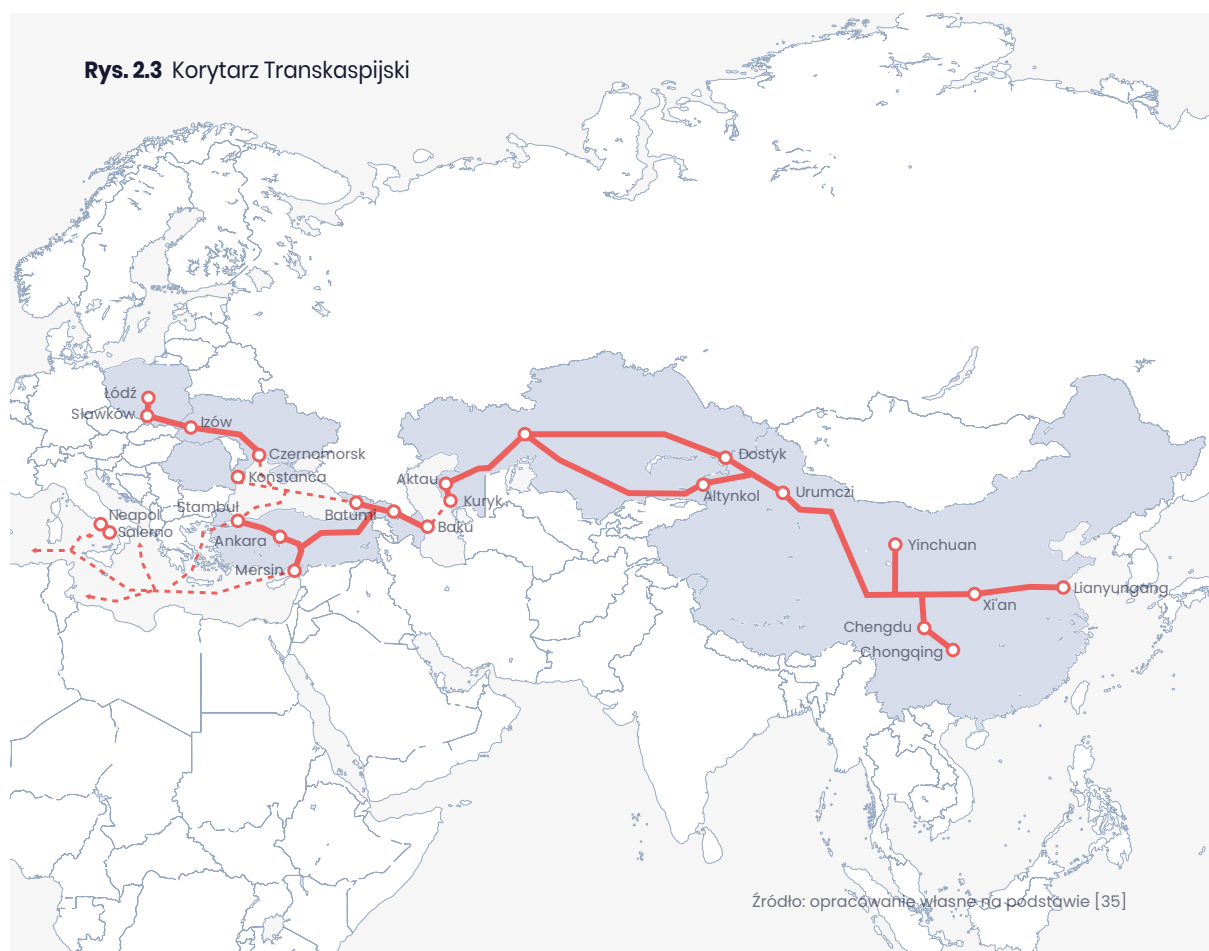
Tabela 2.1 Porównanie liczby pociągów w kwietniu 2022 do 2021

Kraj wyjazdu	Kraj przyjazdu	Przewieziony wolumen	
		TEU	Tonaż (tys. ton)
		27934 (-46,38%)	154,85 (-49,04%)
Chiny	Belgia	1276 (-32,42%)	5,91 (-41,11%)
Chiny	Polska	8576 (-50,19%)	53,78 (-45,63%)
Chiny	Niemcy	4302 (-60,99%)	25,92 (-60,72%)
Chiny	Holandia	492 (-78,57%)	3,35 (-72,03%)
Chiny	Czechy	82 (-59,00%)	0,60 (-46,17%)

Źródło: opracowanie własne po podstawie ERAI Index 1520

2.2.2 Korytarz transkaspijski

Podczas pierwszych dni wojny odżyła natomiast koncepcja Korytarza Transkaspijskiego (Rysunek 2.3), którego zarys powstał kilka lat wcześniej, a w 2018 odbyły się pierwsze po nim kursy. Początkowo trasa miała być alternatywą, w szczególności dla eksportu żywności z Europy, w tym z Polski do Chin. Główna nitka prowadząca przez Rosję nie była możliwa do wykorzystania ze względu na embargo, jakie nałożył rząd Federacji Rosyjskiej na produkty spożywcze z Unii Europejskiej – zarówno w imporcie jak i tranzycie. Koncepcja spotkała się z wielkim zainteresowaniem, wszak Chiny nie importują zbyt wiele, w szczególności z Polski, gdyż same są „fabryką świata”. Dla polskich eksporterów natomiast była to okazja do wykorzystania transportu kolejowego, jako alternatywy dla transportu morskiego do rozwinięcia handlu lub odkrycie nowego rynku zbytu.



Jednakże po kilku testowych pociągach, embargo w tranzycie zostało zniesione, a w konsekwencji nikt nie był zainteresowany wysyłaniem towarów określoną trasą.

Dysproporcja w wymianie handlowej Europa – Chiny, dla transportu kolejowego, to ok. 85% importu do Europy, a 15% eksportu do Chin.

Nierówny bilans tworzy pewnego rodzaju wyzwanie w obrocie kontenerami, jak i wagonami. Z jednej strony wstępuje wysoka podaż na usługi importowe, z drugiej ogromny popyt na ładunki eksportowe dla pustego sprzętu w Europie. Zgodnie z rozporządzeniem rządu Chińskiej Republiki Ludowej, aby pociąg otrzymał dotację, musi być załadowany minimum 41 kontenerami 40'. W przypadku eksportu zdarzało się, iż w kontenerze znajdowała się jedynie jedna paleta lub nawet ładowane były puste kontenery, a ze względu na brak sprzętu w Chinach „przymykano oko” na niespełnianie wymogów. Sytuacja z brakiem kontenerów w Chinach pogłębiała się do tego stopnia, iż na koniec 2021 roku koszt transportu z Hamburga lub Małaszewicz do Xi'an wynosił od 0 do 100 USD za 40HQ, wymogiem było użycie sprzętu operatora kolejowego. Dla porównania koszt transportu w imporcie wynosił w tamtym czasie ponad 10 000 USD, co uwypukla dysproporcje jakie występowały i nadal występują między importem a eksportem.

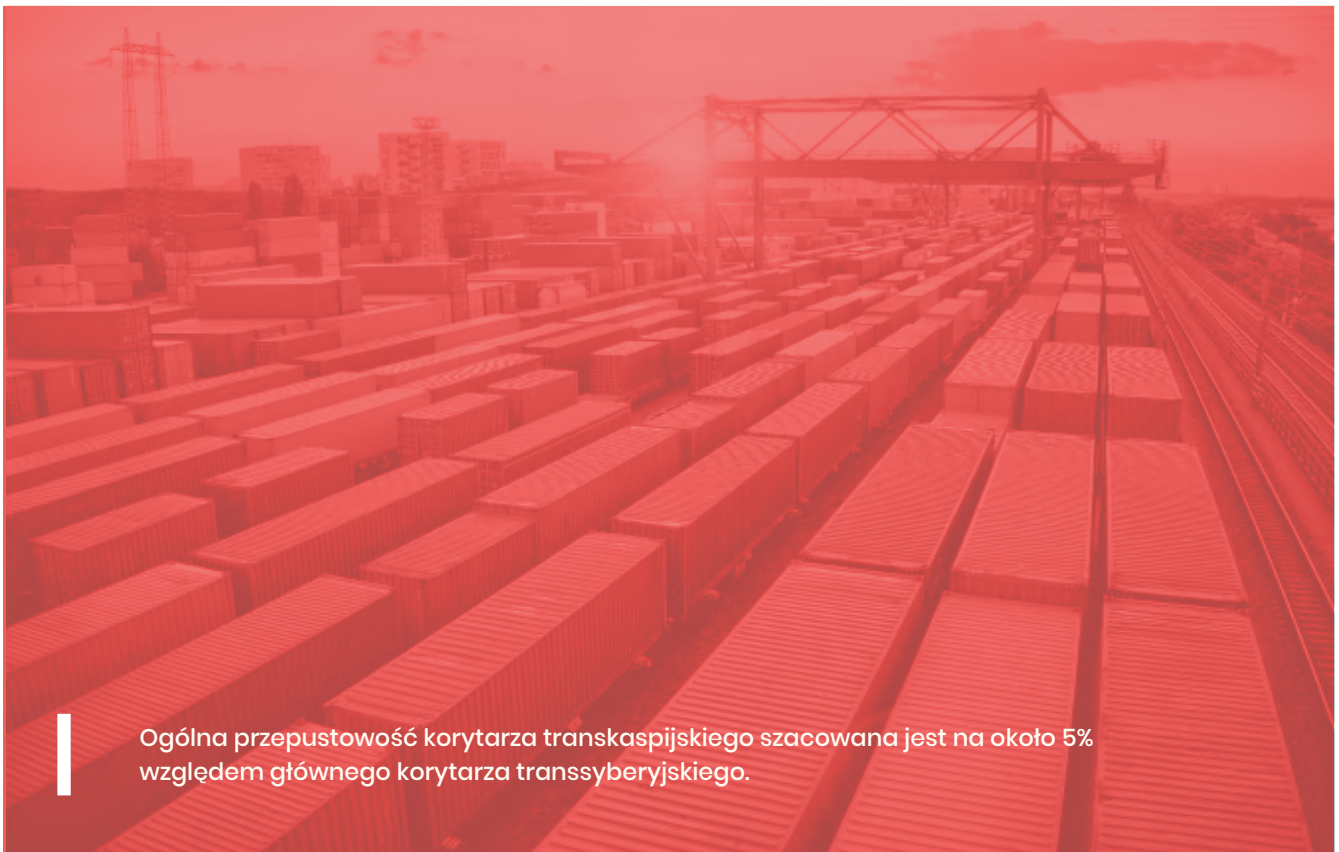
W międzyczasie korytarz był wykorzystywany jedynie w stałym połączeniu kolejowym między Chinami a tureckim Izmitem, gdzie kursy odbyły się w nieregularnej częstotliwości od 2019 roku, a sam czas przewozu między terminalem nadania i odbioru wynosił ok. 40–45 dni. Wydarzenia na Ukrainie rozbudziły zainteresowanie alternatywnym szlakiem kolejowym do Europy, który omijał Rosję. Gestorzy ładunków pragnęli znaleźć nowe rozwiązanie, które z jednej strony będzie efektywne. Z drugiej, mając świadomość, iż duża część ładunków zostaje przeniesiona z kolei na transport morski, pojawią się blank sailingi oraz opóźnienia we frachcie oceanicznym. Ważnym aspektem podejmowanych decyzji było również bezpieczeństwo, a to mogło być zagwarantowane, dzięki trasie oddalanej od działań wojennych.

Pierwotnie wszystkie pociągi docierały do Izmitu skąd kontenery do Europy zostały załadowane na pociągi z Turcji do Budapesztu i dalej do Duisburga. Jednakże ze względu na naciski rynku, zdecydowano szybko na utworzenie połączenia do Konstancy w Rumunii, poprzez połączenie promowe z gruzińskiego Poti. Łącznie cała trasa od granicy z Chin przedstawia się następująco: Khorgos/Altynkol – Aktau – Baku – Poti – Konstanca, dalej do Budapesztu lub Duisburga. Warto zaznaczyć, iż połączenie wykorzystywało dwa promy – między Aktau i Baku na Morzu Kaspijskim oraz między Poti i Konstancą. Połączenia kolej-prom-kolej-prom-kolej wymaga większej koordynacji oraz przepustowości – zarówno w portach wypłynięcia jak i wplynięcia, dodatkowo sprawnej obsługi – zarówno celnej jak i manipulacyjnej w obrocie kontenerami w poszczególnych krajach. Dla porównania na głównej nitce Nowego Jedwabnego Szlaku pociągi przejeżdżają bez przeładunków przez terytorium Kazachstanu, Rosji i Białorusi. Przeładunki odbywają się jedynie na granicy Chin i granicy Polski i Białorusi – w Brześciu lub już w Małaszewiczach. Rozstaw szyn w Chinach i większości krajów w Europie występuje w standardzie o szerokości 1435 mm, jednak w krajach WNP i Mongolii rozstaw ten wynosi 1520 mm. W przypadku korytarza transkaspjskiego mamy do czynienia z jedną zmianą wagonów – na granicy chińsko-kazachskiej, natomiast później zmiany wagonów następują w Azerbejdżanie i Rumunii, jednak nie z powodu innego rozstawu szyn, lecz przeładunków ze statków.

Rozbudzone nadzieje i ogromny popyt na alternatywne szlaki transportowe między Azją, a Europą spowodował istny renesans połączenia „Middle Corridor” w 2022 roku. Coraz więcej firm przenosiło swoje ładunki na południowy korytarz w nadziei, iż pomoże on uniknąć opóźnień, na które narażony był transport morski ze względu na nagły, wzmożony popyt ze strony importerów. Deklarowany czas przewozu 40–45 dni, wydawał się akceptowalny, jednak ilość masy towarowej zaczęła się również i na tej nitce gwałtownie zwiększać, wystawiając na próbę przepustowość szlaku, a w szczególności terminali i portów na trasie.

Szybki wzrost popytu na usługi na korytarzu transkaspjskim, zgodnie z przewidywaniami, doprowadził do powstania kongestii w portach i terminalach na trasie, co w dalszej konsekwencji spowodowało opóźnienia w wyjazdach pociągów w Chinach, których wyjazdy musiały zostać przekładane z powodu braku tzw. „zielonego toru” spowodowane kongestiami na całej trasie kolejowej.

Po kilku tygodniach czas przewozu w 2022 roku wydłużył się do blisko 60 dni, a firmy w pogoni za dostarczeniem swoich produktów do odbiorców na czas zaczynały stopniowo wracać na główną trasę kolejową przez Rosję, widząc, iż czas przewozu jest prawie pięciokrotnie krótszy, a sam koszt jest niższy o ponad połowę. Niemniej nie oznacza to, iż ruch na Middle Corridor zamarł. Dzięki uruchomieniu połączeń do Rumunii, kraj ten zdobył własne bezpośrednie połączenie z Chinami, którego wcześniej nigdy nie posiadał. Rozwiązanie jest korzystne nie tylko dla samej Rumunii, ale również krajów ościennych takich jak Bułgaria, czy Serbia. Dodatkowo pomimo dłuższego czasu przewozu i wyższych kosztów, część importerów nadal pozostała na szlaku transkaspjskim, nie chcąc przewozić swoich towarów przez terytorium Federacji Rosyjskiej.



Ogólna przepustowość korytarza transkaspjskiego szacowana jest na około 5% względem głównego korytarza transsyberyjskiego.

To wszystko obrazuje ograniczone moce przewozowe, jakie są na tym połączeniu oraz brak możliwości zaabsorbowania większej liczby pociągów, aktualnie i w najbliższym czasie. Obecnie trwają prace modernizacyjne praktycznie na całej długości korytarza, które mają podwoić, a nawet potroić przepustowość. Jednakże na rozbudowę infrastruktury w takiej skali potrzeba kilku lat.

Bez wątpienia pomimo licznych zapowiedzi Turcja nie będzie pełniła roli alternatywnego HUB'u na Nowy Jedwabny Szlak z racji uruchomienia szybszego połączenia przez Rumunię, co z perspektywy ostatniej mili jest znacznie korzystniejsze pod względem ekonomicznym, wszak dystans do krajów Zachodniej i Centralnej Unii Europejskiej jest znacznie krótszy, a zatem znacznie korzystniejszy finansowo niż użycie tureckiego terminala przeładunkowego. Ograniczona infrastruktura i przepustowość nie pozwala na przejęcie większego wolumenu pociągów z Państwa Środka do Europy przez korytarz transkaspjski, jednakże jest i może być ciekawym rozwiązaniem dla niektórych importerów, w szczególności dla tych zlokalizowanych blisko stacji docelowych. Prawdziwa próba zainteresowania szlakiem nastąpi w momencie zakończenia wojny, gdy sytuacja geopolityczna – miejmy nadzieję – wróci do normy.

2.2.3 Dodatkowe wyzwania na Nowym Jedwabnym Szlaku

Wojna natomiast to nie jedyne wyzwania z jakim branża logistyczna musiała się zmierzyć w ostatnim czasie, a co wpłynęło również na spadek masy towarowej na kolei. W Chinach odnotowywano rekordowe ilości zakażeń COVID-19. Apogeum była decyzja rządu Chińskiej Republiki Ludowej wprowadzająca lockdown, m.in. całego Szanghaju, gdzie występowały największe ogniska rozprzestrzeniania się wirusa. Miasto jako jedno z trzech największych ośrodków przemysłowych w Chinach, i na świecie, było praktycznie całe zamknięte, co uniemożliwiało produkcję towarów, a co za tym idzie również wysyłki. Zgodnie z polityką rządu ludność nie mogła się przemieszczać, zatem albo musieli pracować i żyć w miejscu pracy, albo wrócić do domu i tam przetrwać lockdown. Większość wybrała domy, jednakże niektóre zakłady wprowadzając dodatkowe benefity dla pracowników utrzymała ciągłość produkcyjną, lecz w ograniczonym stopniu. Cały lockdown trwał od połowy marca do końca maja 2022 roku, co spowodowało, według różnych szacunków spadek dostępnej masy towarowej o około 20-25% w ogólnym udziale produkcji Chin. Ożywienie nastąpiło na początku czerwca, gdy zakłady produkcyjne w Szanghaju wznowiły pracę pełną parą. Mniej więcej w połowie miesiąca widać było pierwsze efekty – pierwsza, zwiększona fala zamówień na usługi transportowe. W przypadku odcięcia od dostaw dla importerów posiadających swoich dostawców produktów w Szanghaju, grupa tych przedsiębiorstw przede wszystkim musiała uzupełnić swoje stany magazynowe bezzwłocznie, stąd również duża część tych importerów zdecydowała się na transport kolejowy przez Rosję.

Niewątpliwie wpływ na szlak kolejowy między Chinami a Europą miały również decyzje armatorów, którzy ogłosili swoiste sankcje na Federację Rosyjską z powodu inwazji na Ukrainę, poprzez zawieszenie serwisów do/z Rosji dla swoich statków. Rosja, w zasadzie odcięta od większości dostępnych powierzchni na statkach z Chin do Europy, musiała znaleźć rozwiązanie na swoje potrzeby transportowe. Z pomocą przyszła kolej, która oczywiście kursowała między Chinami, a Rosją od samego początku powstania inicjatywy Pasu i Szlaka. Ze względu na gęstość zaludnienia, która jest największa w jej zachodniej części oraz infrastrukturę wewnątrz Rosji, większość towarów z Chin docierało do Moskwy, czy Sankt Petesburga drogą morską, do rosyjskiego portu na Morzu Bałtyckim lub koleją do miejscowości Vorsino pod Moskwą.

W chwili ogłoszenia zawieszenia serwisów armatorskich do rosyjskich portów, Rosja jako jeden z największych importerów dóbr z Chin zwiększyła zapotrzebowanie na pociągi towarowe z Chińskiej Republiki Ludowej. Trasa tych pociągów na całym odcinku pokrywa się z trasami, jakie pokonują pociągi zmierzające do Unii Europejskiej. Przeniesienie większości ładunków na kolej z transportu morskiego doprowadziło do istnego boomu na kolej w relacjach Chiny – Rosja. Dodatkowo, przy dobrej przepustowości, ze względu na spadek zainteresowania tą formą transportu w krajach Unii Europejskiej, spowodowanej wojną, odbiorcy w Rosji mogli otrzymać swoje towary szybciej – a dzięki dotacji Rządu Chińskiej Republiki Ludowej – również taniej niż transportem morskim.

Jednak jak łatwo się domyślić, przepustowość szybko się wyczerpała. Po otwarciu Szanghaju, i zwiększeniu wolumenu na kolei, zarówno do Rosji, jak i do Europy, powróciły kongestie. Czas przejazdu zaczął stopniowo się wydłużać, przekraczając teoretycznie 14-15 dni między terminalami w Chinach, a Małaszewiczami. Na początku czerwca 2022 roku pociągi zaczynały docierać do Polski po 20 dniach. Natomiast w lipcu, pociągi notowały czasy przejazdu na poziomie 25 do 30 dni. Wspomniany transit time dotyczy jedynie przewozu, a niektóre terminale notują opóźnienia w wyjazdach pociągów, m.in. terminal w Wuhan na początku lipca jeszcze wysyłał pociągi, które pierwotny wyjazd miały zaplanowany na pierwszą połowę czerwca.

Powodem bezpośrednim jest zwiększona liczba pociągów przeznaczonych do Rosji, które nigdy nie osiągnęły takich wartości jak w 2022 roku. W poprzednich latach według szacunków operatorów kolejowych, wolumen do Rosji stanowił 40%, natomiast do Unii Europejskiej 60%. W 2022 roku proporcje są odwrotne. Ponownie zwiększony popyt przekroczył podaż, jaką może dostarczyć infrastruktura kolejowa i pomimo rozbudowy w tym roku terminalu w Khorgos na granicy Chińsko-Kazachskiej, kolej nie jest w stanie zapewnić odpowiedniej przepustowości do obecnego zapotrzebowania rynku (stan na lipiec 2022).

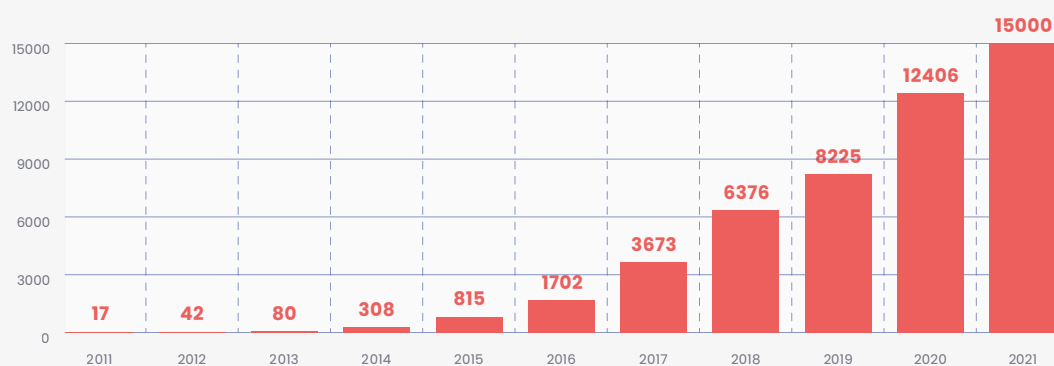
Następną kwestią, na którą wpływ miała wojna na Ukrainie jest tranzyt przez Kaliningrad do Europy Zachodniej, kolejną alternatywą dla tranzytu przez Polskę, wykorzystywaną od ponad trzech lat, w celu ominięcia kongestii na granicy Brześć-Terespol-Małaszewicze. W 2021 roku okazało się, iż pomimo zapowiedzi, port w obwodzie kaliningradzkim nie posiada wystarczającej przepustowości, a dokładniej wynosi ona ok. 25%, tej jakimi dysponując łącznie cztery terminale w Małaszewiczach.

W pierwszych tygodniach lipca 2022 roku pojawiły się zakłócenia na linii Litwa – Rosja, ze względu na blokadę, przez litewskie koleje, tranzytu towarów z Rosji do obwodu kaliningradzkiego. Litwa motywując swoje działania powołała się na sankcje Unii Europejskiej, iż działała zgodnie z nimi, jednak finalnie okazało się, iż tranzyt był wyłączony. Niemniej napięcie na linii Litwa-Rosja być może w najbliższej przyszłości zniechęci do wykorzystania połączenia przez obwód kaliningradzki do Niemiec, czy Wielkiej Brytanii. Przed wybuchem wojny można było odnaleźć wiele artykułów zwiastujących odebranie ładunków w Unii Europejskiej Małaszewiczom. Najpierw wspomniany był Budapeszt, jednakże w stolicy Węgier jeden terminal nie był w stanie zwiększyć swoich możliwości. Następnie odnotowywano wzrost wolumenu w 2021 roku przez Kaliningrad, jednakże tutaj również szybko okazało się, iż przepustowość portu jest bardzo ograniczona, a w dodatku połączenia kolej-statek-kolej wydłużały czas przewozu znacznie bardziej niż przejazd przez zakorkowane przejście graniczne między Polską i Białorusią. Pod koniec 2021 roku na sile nabrały głosy, iż potężny terminal East-West Gate w Fenyesslitke, który jest w trakcie budowy zostanie HUB'em w Unii Europejskiej na Nowym Jedwabnym Szlaku. Terminal mogący obsłużyć 1 mln TEU rocznie, miał spory potencjał, w szczególności dla krajów bałkańskich, Węgier i Austrii. Jednakże wybuch wojny wszystko zmienił. Zniszczenie całej infrastruktury kolejowej na granicy między Ukrainą i Rosją oraz sam konflikt zbrojny nie pozwala na wykorzystanie w jakimkolwiek stopniu ukraińskiej infrastruktury kolejowej, w tranzycie między Chinami a Węgrami.

Aktualnie jedyną i największą bramą Unii Europejskiej na Nowym Jedwabnym Szlaku są Małaszewicze, co istotne z perspektywy Polski, nie ma żadnych przesłanek, aby sytuacja miała ulec zmianie, ponieważ innych szlaków po prostu nie ma. Niemniej kluczową kwestią pozostaje przepustowość. Należy jasno zaznaczyć, iż kongestie nie powstają jedynie przez mniejszą wydajność samych terminali w Małaszewiczach, lecz również z tą kwestią borykają się terminale graniczne w Chinach, stacje rozrządowe, terminal w Brześciu, i zapewne – wciąż tylko jeden most na Bugu, po którym przejeżdżają wszystkie pociągi z i do Małaszewicz. Nadmienić trzeba, iż na znaczeniu zyskuje również terminal w Siemianówce, który zwiększa liczbę obsługiwanych pociągów z roku na rok, a dzięki wykorzystaniu przejścia granicznego przez Świsłocz omija kongestie w Brześciu.

Podsumowując obecną sytuację na Nowym Jedwabnym Szlaku, to inicjatywa przeszła wielką próbę swojej wartości zaraz po wybuchu wojny na Ukrainie. Początkowo rynek miał sceptyczne zdanie w kwestii przyszłości transportu kolejowego między Chinami i Europą, a w szczególności jego głównej nitki prowadzącej przez Rosję. Jednakże po początkowym spadku popytu, kolej odżyła, a w dodatku wzrosło zainteresowanie Korytarzem Transkaspijskim. Można jednak odnieść wrażenie, iż trudne będzie utrzymanie tendencji wzrostowej w łącznej liczbie pociągów, uruchamianych na kolejowym korytarzu euroazjatyckim. W ostatnich latach odnotowywano wzrosty rok do roku. W 2021 roku osiągnięto wartość 15 000 pociągów rocznie, w 2020 było to 12 406 składów. Liczbę pociągów uruchomionych w ostatnich latach na Nowym Jedwabnym Szlaku przedstawia Rysunek 2.4.

Rys. 2.4 Liczba pociągów na Nowym Jedwabnym Szlaku w latach 2011-2021



Źródło: WTO, 2021

W obecnej sytuacji największym przegranym zostają natomiast Węgry, które zwiększały swoją konkurencyjność względem Małaszewicz i oddały do użytku terminal East-West Gate w Fenyesslitke. W najbliższej przyszłości nic nie wskazuje aby pociągi miały wrócić na dawną trasę na Węgry, w transzycie przez Ukrainę. Wobec czego wszystkie pociągi będą przejeżdżały dalej przez Małaszewicze. Dodatkowo połączenia przez Kaliningrad nie są postrzegane jako pożądane, a Middle Corridor nie posiada odpowiedniej przepustowości.

Bez wątpienia oznacza to, iż Polska, a w szczególności Małaszewicze przestają odgrywać rolę pełniącego obowiązku HUBU na Nowym Jedwabnym Szlaku w Unii Europejskiej, a stają się pełnoprawnym HUBEM.

Jednakże, aby utrzymać ten stan rzeczy i korzyści zarówno dla Polski, jako kraju docelowego i tranzytowego dla reszty części Europy dla pociągów z Chin, należy bezzwłocznie przystąpić do modernizacji infrastruktury, rozbudowy alternatywnych przejść granicznych oraz budowy alternatywnego mostu na Bugu, który jest kluczowy do zachowania przepustowości na szlaku kolejowym. Niewątpliwie dodatkowym wyzwaniem z jakim Polska będzie musiała się zmierzyć jest brak środków z Unii Europejskiej na rozbudowę Małaszewicz, a mowa o nie bagatela 3 miliardach PLN. Nie mniej spółka Cargotor planuje zrealizować inwestycję z własnych środków, rozbudowa ma trwać od połowy 2023 do 2028 roku.

2.3 Transport lotniczy w dobie wojny

Transport lotniczy od wybuchu pandemii zmienił się diametralnie. Branża wciąż boryka się z niskim poziomem zapotrzebowania na przewozy pasażerskie, rozwijała połączenia w serwisie Preighter, natomiast firmy czarterujące przeżywają istniejące obciążenie potencjalnych zleceniodawców. Jednakże wraz z wybuchem wojny na Ukrainie i ta gałąź nie została nienaruszona.

2.3.1 Zamknięcie przestrzeni powietrznej

Pierwszą kluczową kwestią było zamknięcie przestrzeni powietrznych w Unii Europejskiej dla rosyjskich linii lotniczych i vice versa. W rezultacie rosyjscy przewoźnicy nie mogli latać z/do i przez Unię Europejską, co znacznie ograniczyło dostępną flotę, a co za tym idzie dostępną powierzchnię ładowną. W szczególności dla połączeń prowadzonych przez Air Bridge Cargo, który realizował codziennie kilka lotów frachtowcami między Azją a Europą. Z drugiej strony linie lotnicze z UE nie mogły korzystać z najbardziej optymalnego korytarza powietrznego w Rosji na szlaku między Azją a Europą. Zmiana trasy, na znacznie dłuższą przez Irak i Turcję doprowadziła do podwyższenia kosztów, poprzez większą pracę przewozową wykonywaną przez samoloty. Praktycznie wszystkie linie lotnicze wprowadziły dodatki tzw. War Surcharge, sięgające kilkudziesięciu centów na kilogram dla każdej przesyłki.

Warto wspomnieć, iż kilka lat temu przy przesyłkach skonsolidowanych w transporcie lotniczym koszt transportu z Azji do Europy wynosił poniżej 1 USD/kg, lecz tutaj mówimy jedynie o samym dodatku. Podaż znacznie się obniżyła, lecz popyt wręcz przeciwnie, nabrał na sile. Dodatkowo lockdown w Szanghaju, a następnie otwarcie miasta spowodowało lawinowo potok zamówień na usługi lotnicze. Według szacunków ogólna pojemność dostępna na rynku w wyniku wojny spadła o około 20%.

Z jednej strony zostały podniesione koszty dla linii lotniczych, ze względu na nową, dłuższą trasę, natomiast z drugiej sam Rail Bridge Cargo chce zwrócić 14 z 16 swoich Boeingów 747 do leasingodawców ze względu na brak zapotrzebowania na taki sprzęt, przy braku możliwości latania do Unii Europejskiej. Na fracht lotniczy również wpłynęła sytuacja w Chinach z COVID-19, o ile w eksporcie na towary nie były nałożone żadne restrykcje, to w przypadku importu każda przesyłka musiała odbyć nawet 10-dniową kwarantannę na lotnisku, blokując przy tym przepustowość i miejsce na magazynie. Ograniczenia wprowadzone w Chinach wpłynęły na przepustowość lotnisk.

2.3.2 Zakaz przewozu ładunków w samolotach pasażerskich

Kolejną kwestią, która wpłynęła na transport lotniczy była decyzja Agencji Unii Europejskiej ds. Bezpieczeństwa Lotniczego, która na początku ogłosiła zakaz wykorzystywania samolotów pasażerskich w formie Preighter do przewozu ładunku, motywując swoją decyzję względami bezpieczeństwa. Spodziewanym wynikiem tej decyzji będzie prawdopodobne przekształcenie samolotów pasażerskich w frachtowce (P2F – Passenger to Freighter), gdyż liczba pasażerów między Azją a Europą wciąż jest na niskim poziomie. Linie lotnicze nie posiadające samolotów typu cargo, będą zmuszone dostosować swoją flotę do wymogów, jednocześnie zapewniając tym samym przychody z działalności. Przykład konwersji samolotu pasażerskiego w frachtowiec przedstawia Rysunek 2.5.

Rys. 2.5 Preighter z wymontowanymi siedzeniami

Kwestia samej floty również została dotknięta działaniami wojennymi. Największy samolot transportowy na świecie – Antonov An-225 Mrija, w dniu 27.02.2022 roku, przebywający na serwisie na lotnisku Kijów-Hostomel, został zniszczony w czasie rosyjskiego ataku na Ukrainę (Rysunek 2.6). Nie wiadomo, czy maszyna zostanie odbudowana, a to bez wątpienia znacznie pogłębi to niedostatek floty, co najprawdopodobniej przełoży się na dalszy wzrost stawek lotniczych.

Rys. 2.6 Zniszczony Antonov An-225 Mrija



2.3.3 Wpływ wojny na polski rynek lotniczy

Wojna na Ukrainie wpłynęła również na polski rynek przewozów lotniczych. Polska, jako kraj najbliższy sąsiadujący, posiadający dobrą infrastrukturę, został logistycznym HUB'em dla Ukrainy – zarówno morskim pod względem eksportu zbóż, jak i lotniczym dla docierającej z każdej części świata pomocy humanitarnej. Samoloty ze Stanów Zjednoczonych, czy zachodnich krajów Europy docierają do Polski z najpotrzebniejszymi produktami i darami obywateli, aby wspomóc Ukrainę. Przestrzeń powietrzna nad Ukrainą jest zamknięta, stąd naturalny wybór padł na Polskę. W 2022 roku lotnisko Chopina w Warszawie przyjmowało kilka lub nawet kilkanaście samolotów dziennie z pomocą humanitarną, która dalej była dystrybuowana na Ukrainę, za pomocą transportu drogowego lub kolejowego. Lotnisko Rzeszów Jasionka, które obsługuje samoloty pasażerskie, pełni też rolę lotniska wojskowego, gdzie swą wschodnią bazę ma flota NATO.

Sytuacja z ograniczeniami dla linii lotniczych z Unii Europejskiej i Federacji Rosyjskiej, gdzie żaden z samolotów z tych państw nie może wykonywać lotów między Rosją a Europą wpłynęła natomiast korzystnie na niektóre linie lotnicze, takie jak tureckie Turkish Airlines, czy serbskie Air Serbia, które aktualnie są jednymi z nielicznych, świadczących usługę transportu lotniczego między Rosją, a Europą. Niewątpliwie zwiększa to ich znaczenie dla Rosjan, jak również ich przychody, gdyż w zasadzie są pozostawieni bez jakiegokolwiek konkurencji na tym kierunku.

2.3 Inflacja – gamechanger?

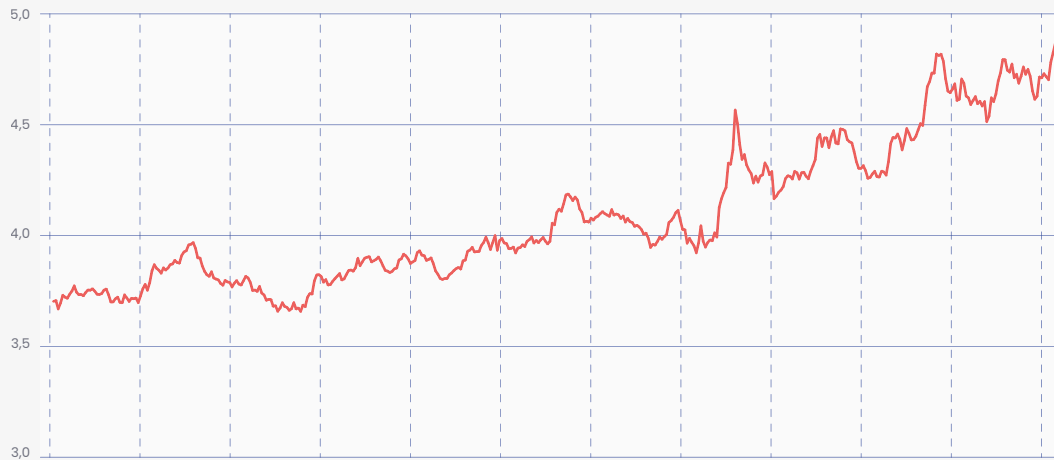
Na świecie w 2022 roku pojawiło się kolejne wyzwanie, a mianowicie rosnąca inflacja. Jej średnia dla całej Unii Europejskiej, w maju 2022 roku wyniosła 8,8 %. Natomiast biorąc pod uwagę samą Europę Wschodnią, średnia sięga blisko 15%. Poziom inflacji w Unii Europejskiej przedstawia Rysunek 2.7.

Rys. 2.7 Poziom inflacji w Unii Europejskiej w maju 2022 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat

Aktualnie (stan na lipiec 2022 roku) brak jest statystyk przedstawiających wpływ inflacji na popyt wśród konsumentów. Jednakże można przypuszczać, że popyt będzie mniejszy. Z jednej strony spadek siły nabywczej, z drugiej podwyższone stopy procentowe nie pozwolą na tak łatwy i tani dostęp do zasobów finansowych, jaki był obserwowany w ostatnich 2 latach. Bez wątpienia wpływ na inflację miała wojna i wzrost kosztów surowców, które rzutują na opłaty eksploatacyjne, w szczególności w transporcie, gdzie ropa jest największą ze składowych całości kosztów.

W pierwszym kwartale 2022 roku w chwili wybuchu wojny, wiele firm wstrzymało się z inwestycjami i zamówieniami, w szczególności w Europie wschodniej, z uwagi na niepewność i możliwość eskalacji konfliktu. Po kilku tygodniach nastroje uległy poprawie, a w dodatku otwarcie Szanghaju, spowodowało lawinowy wzrost zamówień, w celu uzupełnienia zapasów magazynowych, również spowodowanych rosnącą inflacją. Natomiast w drugiej połowie 2022 roku można spodziewać się większego wpływu inflacji na handel międzynarodowy, gdzie w niektórych krajach jej wartość zbliża się do poziomu 20%. Kluczowym czynnikiem będzie również kurs dolara, od którego zależy cena sprzedaży dóbr, chociażby w Polsce. Kurs dolara jest w granicach 4,60–4,70 PLN. Jest on wyższy o ponad 20% względem zeszłego roku, co dodatkowo znacząco wpływa na inflację. Najwyższe notowania wystąpiły 22.08.2022 roku (stan na lipiec 2022) – 4,79 PLN.

Rys. 2.8 Kurs USD na przestrzeni ostatnich dwunastu miesięcy

Źródło: na podstawie [38]

W przypadku gdy będzie spadek popytu na dobra, analogicznie spadnie liczba zamówień i ładunków, wobec czego będzie widoczna sytuacja, w której to podaż będzie górowała, a to z kolei doprowadzi do obniżenia taryf i frachtów, w szczególności na trasach, gdzie ta podaż jest wysoka, czyli z perspektywy Europy – z Chin. Trudno jest przewidzieć, jak będzie wyglądała końcówka roku 2022, ale bez wątpienia po kilku sezonach GRI (General Rate Increase) będziemy mieli do czynienia z GRD (General Rate Decrease), co powinno wpłynąć długofalowo na spadek inflacji, a następnie na pobudzenie gospodarcze w dalszej perspektywie. Koszty transportu rosną nieprzerwanie od czasu wybuchu pandemii, a w szczególności od pierwszych otwarć po lockdownach, gdzie rynki były chłonne praktycznie na każdy rodzaj towaru. Dobrym przykładem, może być poziom stawek w transporcie lotniczym (Rys. 2.9), gdzie zauważany jest ogromny skok cenowy, zaraz po wybuchu pandemii w marcu 2022. Ceny te nieustannie rosną.

Rys. 2.9 Poziom stawek w transporcie lotniczym w latach 2006-202

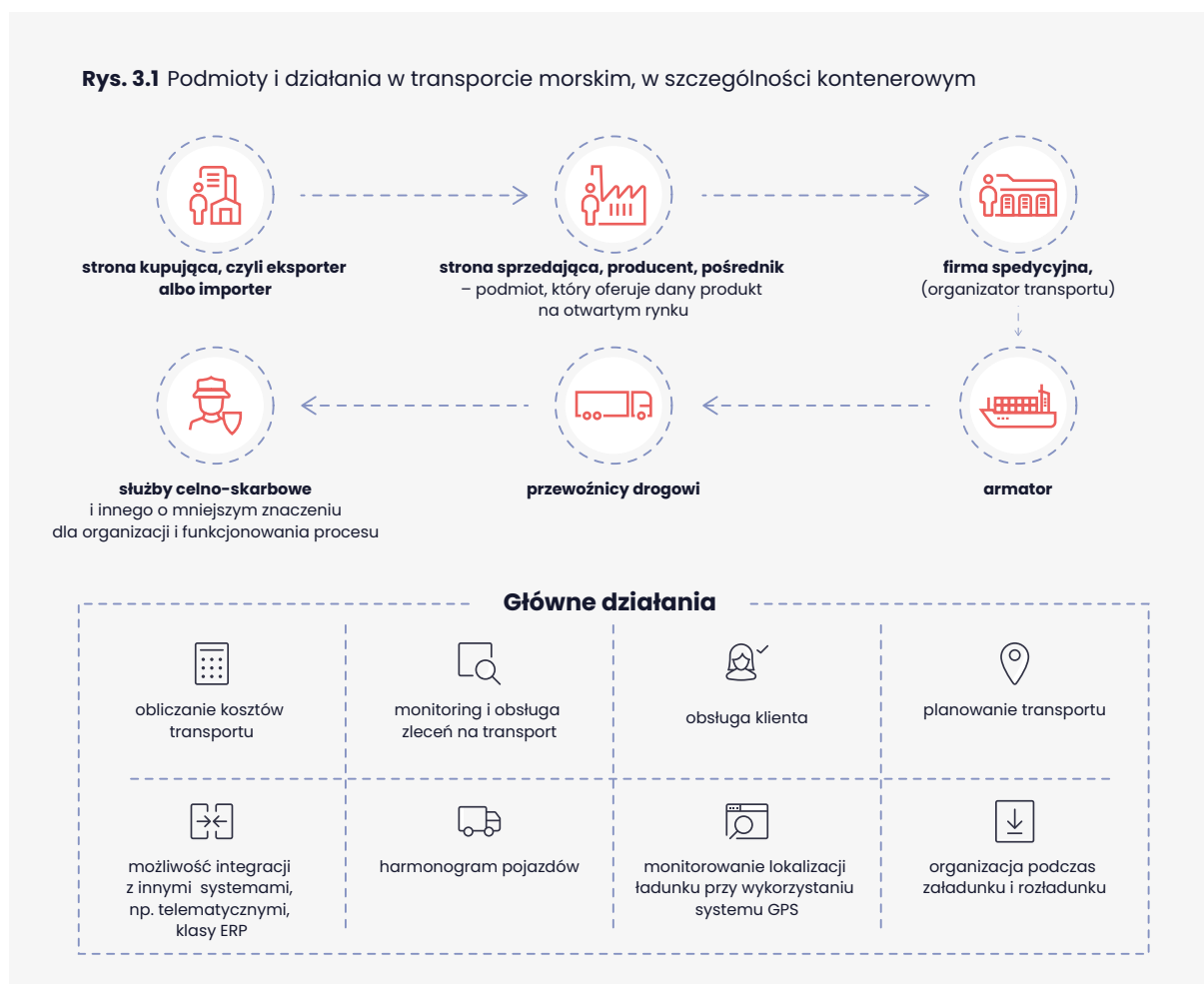
Źródło: Fred Economic Data

3. Opis rynku morskiego

Konsumenci uzyskują możliwość zaopatrywania się w dobra, które na obszarze ich funkcjonowania, są niemożliwe do wytworzenia lub koszty ich produkcji nie byłyby optymalne. Dzięki możliwościom transportu międzynarodowego, można transportować ładunki z różnych rejonów świata, w dogodnych cenach. Dzisiejszy świat, jak to pokazał choćby przykład wypadku w 2021 roku w kanale Sueskim, czy pandemia COVID-19, jest całkowicie zależny od transportu. Koncentracja produkcji w krajach dalekiego wschodu sprawiła, że oczywiście rynki zalewane są produktami w dostępnych cenach, lecz zostaliśmy całkowicie uzależnieni od dostaw produktów, czy półproduktów, które muszą być dostarczane drogą morską. Brak dostępności swobodnego przepływu ładunku z krajów Bliskiego i Dalekiego Wschodu, częstokroć oznacza dla gospodarek europejskich czy amerykańskich częściowy paraliż gospodarczy, który jest absolutnie nie do uniknięcia przy tak dużej koncentracji produkcji w krajach charakteryzujących się niskim kosztem pracy ludzkiej i wysokiej dostępności technologicznej.

3.1 Uczestnicy procesu transportowego i jego przebieg

Analizując proces transportu międzynarodowego i jego funkcjonowanie, należy zdefiniować, kto w nim bierze udział i za co jest odpowiedzialny w danym procesie.



W najprostszym układzie (Rys. 3.1) są to podstawowe podmioty, które biorą udział, zarówno w transakcji handlu międzynarodowego, jak i w procesie transportu ładunku z miejsca produkcji, czy pozyskania, do miejsca konsumpcji. Chcąc w pełni zrozumieć istotę transportu morskiego, należy pokrótce zdefiniować zarówno uczestników, jak i sam proces transakcji i transportu.

Strona kupująca, osoba prawna lub osoba fizyczna, która zidentyfikowała popyt na dany produkt na rynku lokalnym i realizująca zaspokojenie potrzeb na dany produkt na otwartym rynku lokalnym. Strona kupująca określa warunki techniczne poszukiwanego produktu oraz aktywnie poszukuje dostawcy. W zakresie podmiotu kupującego będzie negocjowanie kontraktu handlowego i jego zawarcie, w tym określenie bazy dostawy, która to będzie stanowiła znaczący element kalkulacji ceny produktu. Baza dostawy, to określenie na jakich warunkach Incoterms, dany produkt będzie sprzedany. Incoterms są to reguły handlu międzynarodowego. Co istotne, nie są to przepisy prawa, a ustalone przez Międzynarodową Izbę Handlową ogólnie przyjęte zasady regulujące obowiązki stron kontraktu w handlu międzynarodowym, w zakresie podziału kosztów i ryzyka transportu ładunku, będącego przedmiotem kontraktu handlowego. Należy pamiętać, iż zgodnie z założeniem Incoterms, warunki są negocjowalne i mogą być swobodnie modyfikowane przez strony kontraktu, o ile stosowne zapisy modyfikujące podstawową formułę, zostaną odpowiednio zapisane w kontrakcie handlowym i przedstawione stronom.

Strona sprzedająca, sprzedający lub właściciel danego produktu albo dobra. Podmiot ten oferuje na otwartym rynku dane dobro po ustalonej cenie, na określonych warunkach handlowych czy też bazy dostawy.

Spedytor jest organizatorem transportu, który w Ogólnych Polskich Warunkach Spedycji 2010, w art. 1.1.1. opisany został jako: „**Spedytor – podmiot, który zawodowo, za wynagrodzeniem podejmuje się we własnym imieniu lecz na rachunek zleceniodawcy lub w imieniu i na rachunek zleceniodawcy wysłania lub odbioru przesyłki, zorganizowania całości lub części procesu przemieszczenia przesyłki lub innych usług związanych z obsługą przesyłki i jej przemieszczaniem.**”[40]

Innymi słowy, spedytor, jest podmiotem, który zawodowo zajmuje się organizacją procesu transportu, z wyłączeniem jego realizacji. Oznacza to, że **spedytor w ramach swojej działalności nie oferuje fizycznej usługi przemieszczenia ładunku, a tylko i wyłącznie organizację takiego przemieszczenia**. Podmioty trudniące się wspomnianą powyżej działalnością, charakteryzują się tym, iż organizacją transportu zajmują się zawodowo, tzn. posiadają stosowną wiedzę, doświadczenie, licencje i uprawnienia do tego typu działalności oraz posiadają stosowne polisy ochrony odpowiedzialności cywilnej za swoje działania na rzecz zlecającym im podmiotów. Co ważne, spedytor działa w imieniu i na rachunek swojego zleceniodawcy, czyli w zależności od gestii transportowej, kupującego lub sprzedającego. Oznacza to, iż spedytor przedstawia zleceniodawcy możliwe i optymalne rozwiązania dla danego procesu transportowego, jednakże zawiera umowy z armatorami lub innymi podmiotami w imieniu, na rzecz i na zlecenie lub po akceptacji zleceniodawcy – czyli strony, która posiada gestię transportową.

Odnosząc się natomiast do przepisów Kodeksu Cywilnego; art. 794, par. 1; definicja umowy spedycji brzmi:

„Przez umowę spedycji spedytor zobowiązuje się za wynagrodzeniem w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa do wysyłania lub odbioru przesyłki albo do dokonania innych usług związanych z jej przewozem.”[41]

Analogicznie do Ogólnych Polskich Warunków Spedycyjnych 2010, Kodeks Cywilny, traktuje o nadaniu lub odbiorze danej przesyłki, lub dokonaniu innych usług związanych z jej przewozem, nie traktując o wykonaniu faktycznego przewozu. Najprościej mówiąc i zapewne parafrazując powyższe prawne definicje, spedytorem jest organizacja transportu oraz usług około transportowych (w szerokim ujęciu, tj: magazynowanie, konfekcjonowanie, segregacja, dystrybucja itp.).

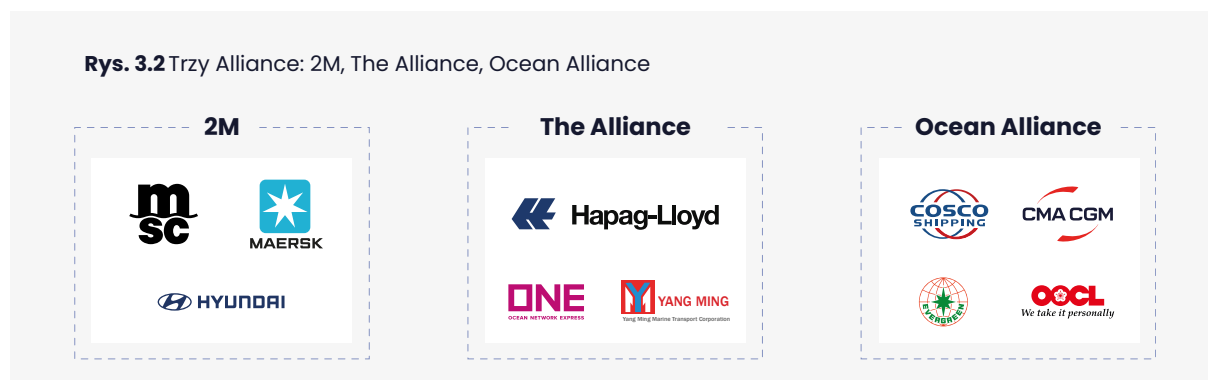
Spedytorem, działającym na otwartym rynku transportowym współpracuje z różnymi podmiotami o różnym zakresie i zasięgu usług, zapewniając unikalną na rynku elastyczność i praktycznie nieograniczony wachlarz usług, które odpowiadają na zapotrzebowanie zleceniodawcy. Ogólnie rzecz ujmując, charakterystyką działalności spedycyjnej jest szukanie najbardziej optymalnych, zarówno kosztowo, jak i serwisowo rozwiązań transportowych, dla zgłaszanych przez gestorów ładunków zapotrzebowania, na przemieszczenie ładunku oraz doradztwo w zakresie prawidłowego zorganizowania procesu przemieszczenia ładunku. Spedytorem w ramach swojej działalności koordynuje prowadzone działania z podmiotami, które dokonują fizycznego przemieszczenia ładunku, czyli: armatorem, przewoźnikiem oraz takimi podmiotami jak agencje celne czy też instytucje ubezpieczeniowe.

3.1.1 Rola armatora na rynku

Armatorem, jest właścicielem statku, inaczej mówiąc tonażu. Przywołując art. 7 Kodeksu Morskiego: „**Armatorem jest ten, kto we własnym imieniu uprawia żeglugę statkiem morskim własnym lub cudzym.**” [42]

Dla potrzeb niniejszego raportu, którego tematyka odnosi się do rynku transportu kontenerowego, definicję tę należałoby rozwinąć o informację o własności i użyczeniu urządzeń, czy też jednostek transportowych, jakimi są kontenery. Odwołując się do definicji prawnej armatora, jest to podmiot, który we własnym imieniu dokonuje usług fizycznego transportu morskiego ładunku, rozumianego jako ładunek masowy, cało statkowy lub też drobnica, albo ładunki skonteneryzowane. Te ostatnie, jako że są najbardziej spopularyzowane i dostępne dla szerokiego grona klientów. W takim razie należy ograniczyć pojęcie armatora do armatorów żeglugi kontenerowej, których to rynek obsługiwany jest przez armatorów takich jak: Maersk, MSC, CMA-CGM, COSCO, Yang-Ming, Hapag-Lloyd, Hyundai, OOCL, Evergreen, ONE, Unifeeder, Containerships i inni.

Armatorem w ramach swojej działalności, dla optymalizacji działań operacyjnych, jak i finansowych zawierają tzw. Alliance. Alliance to nic innego, jak formalne sojusze strategiczne, które mają na celu zarówno optymalizację kosztów prowadzonej działalności żeglugowej, jak i optymalizację utylizacji miejsca na statkach, które de facto obsługują w ramach działalności te same porty jednym to nażem, czy statkiem. Aktualnie na rynku funkcjonują 3 alliance (Rys. 3.2).



Większość z powyżej wymienionych armatorów to światowa czołówka pod względem wielkości posiadanej floty i możliwości przewozowych. Zestawienie TOP10 armatorów kontenerowych przedstawiono na Rysunku 3.3. Zaledwie 2 armatorów, którzy tworzą 3 główne Alliance armatorskie, znajduje się poza dziesiątką największych, co świadczy o bardzo dużej zależności rynku od działań alliance'ów. Skupiona w nich jest większość wolumenu i zdolności przewozowych rynku.

Rys. 3.3 Dziesięciu największych na świecie przewoźników morskich.



Źródło: [43]

Tabela 3.1 Flota 10 największych armatorów na świecie, stan na 30.08.2022

Operator	Ogółem		Własne	
	TEU	Statki [szt.]	TEU	Statki [szt.]
MSC	4 477 010	692	1 934 327	375
APM-Maersk	4 250 901	726	2 512 991	343
CMA CGM Group	3 320 391	585	1 530 296	216
COSCO Group	2 874 654	465	1 569 395	177
Hapag-Lloyd	1 760 236	249	1 102 381	120
Evergreen Line	1 581 205	203	877 673	125
ONE	1 484 273	199	787 587	90
HMM Co Ltd	818 075	76	553 676	36
Yang Ming Marine Transport Corp.	684 683	93	216 346	51
ZIM	515 902	139	28 681	8

Źródło: [35]

Każdy z armatorów zrzeszony w danym alliance'ie prowadzi indywidualną politykę sprzedażową, niejednokrotnie konkurując cenowo z armatorami stowarzyszonymi w ramach jednego porozumienia. Alliance to nic innego jak, szeroko pojęty slot agreement, czyli porozumienie, w zakresie współdzielenia slotów (miejsca na statku przez różnych armatorów), za określoną cenę, na określonych liniach, czy relacjach statków. Działający w porozumieniu armatorzy, zachowują swoją niezależność oraz odrębność zarówno operacyjną, jak i dokumentacyjną, czy prawną. **Bez względu na fakt, czy dany armator działa samodzielnie, czy też jest zrzeszony w aliansie, jego głównym celem działalności jest realizacja transportu morskiego w żądanej relacji, realizując fizyczne przewiezienie ładunku z portu w kraju sprzedaży / pochodzenia ładunku do portu mieszczącego się w kraju kupującego lub kraju przez niego wskazanego.** Łącznikiem pomiędzy stronami kontraktu a armatorem, jest wspomniany wcześniej spedytör, który korzystając ze swojej wiedzy i doświadczenia, organizuje proces transportu, aby maksymalnie zabezpieczyć bezpieczeństwo transakcji i ładunku.

3.1.2 Agencja celna

W całym łańcuchu dostaw, ważnym uczestnikiem jest również agencja celna. **Agencja celna** jest pośrednikiem pomiędzy organami państwowymi, takimi jak Krajowa Administracja Skarbowa, służbami granicznymi: Inspekcją Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, Granicznym Inspektoratem Weterynarii, czy też Stacją Sanitarno-Epidemiologiczną, a przedsiębiorcą importерem lub eksporterem, dokonującym obrotu handlowego z krajami trzecimi. **Agent celny**, legitymujący się stosownym upoważnieniem od mocodawcy, czyli importera lub eksportera, występuje w jego imieniu przed wspomnianymi powyżej instytucjami, reprezentując ich interesy, deklarując na podstawie stosownych dokumentów towary, które są importowane lub eksportowane. Prawidłowa deklaracja towaru oraz następstwa wynikające z jego taryfikacji, czyli zakwalifikowania produktu pod właściwy kod taryfy celnej, ma ogromne znaczenie dla importera, gdyż na podstawie takiej taryfikacji i późniejszego zgłoszenia, naliczane są należności celno-skarbowe, czyli podatek VAT oraz cło.

Niezwykle istotnym jest, aby bardzo skrupulatnie dobierać agencję celną do współpracy, gdyż nieprawidłowości w zgłoszeniach celnych mogą być weryfikowane i korygowane do 5 lat od zgłoszenia – co w przypadku błędnej taryfikacji może skutkować domiarem należności, wraz z naliczeniem odsetek. Niemniej korzystając z usług spedytora, ten dokonuje weryfikacji takiej agencji za klienta, korzystając z podmiotów o właściwej jakości świadczonych usług oraz tych sprawdzonych przez niego samego, podczas wcześniejszych realizacji.

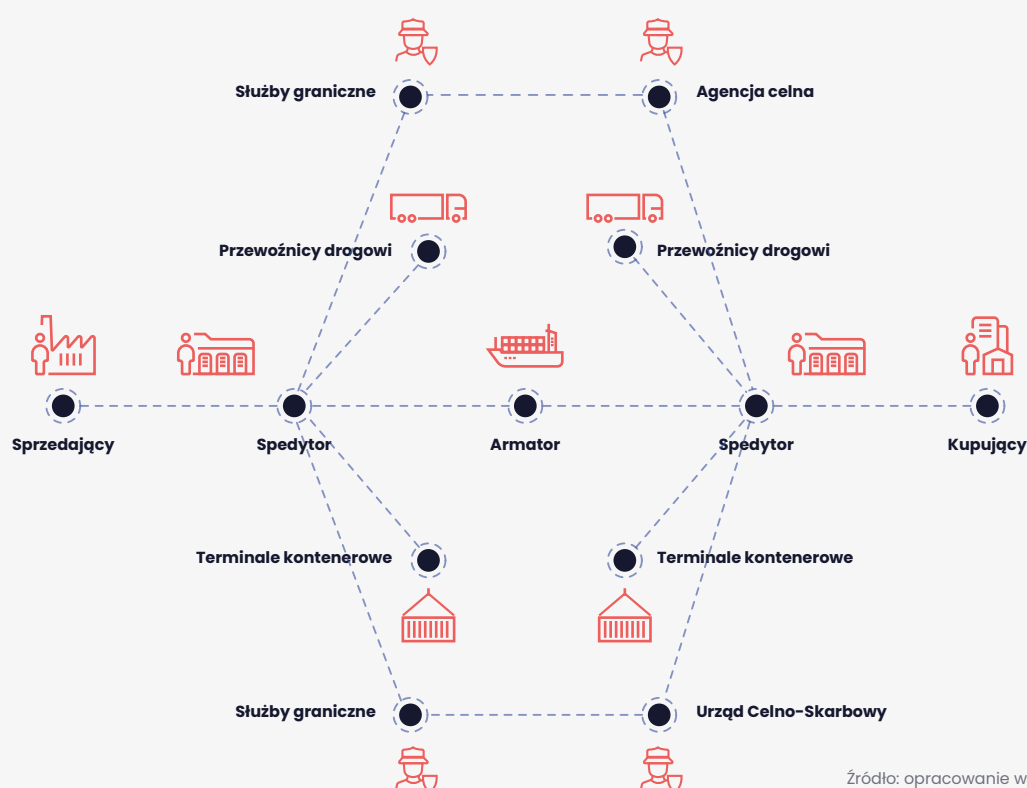
Należy wspomnieć, iż aktualny stan prawny, uwalniający zawód agenta celnego od wymogu posiadania stosownych uprawnień, poprzedzonych kursem i zdaniem egzaminu państwowego, zezwala na dopuszczenie do roli agenta celnego osoby z tzw. wpisem na listę agentów. Wprowadzona zmiana prawa sprawiła, iż firmy spedycyjne korzystają z wprowadzonego uwolnienia zawodu, i włączyła usługi przedstawicielstwa celnego, wcześniej oferowane przez wyodrębnione agencje celne, do świadczonych usług, stając się jeszcze bardziej zaangażowanym w proces organizacji i realizacji transportu partnerem.

Niemniej, kwestia odpowiedzialności, o której wspomniano powyżej, pozostaje niezmienną i ciąży ona w równym zakresie, zarówno na odrębnym podmiocie, jakim jest agencja celna, spedytora, który dokonuje zgłoszenia towaru do odprawy celnej, czy też importerze, który samodzielnie dokonuje zgłoszenia.

3.1.3 Spedytor

Spedytor poza wspomnianymi powyżej podmiotami, organizuje również fizyczny transport ładunku do miejsca docelowego, korzystając z przewoźników drogowych, kolejowych, czy też intermodalnych. Bez względu jaką drogą będzie realizowany transport, będzie on wykonywany przez przewoźnika.

Przewoźnik, to podmiot uprawniony do wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu rzeczy. Podmiot taki legitymuje się stosownymi licencjami uprawniającymi i potwierdzającymi posiadanie wiedzy, stosownych zezwoleń, czy licencji oraz ubezpieczenia do świadczenia usług transportu.

Rys. 3.4 Relacje spedytor, podmioty kooperujące (klient, armator, przewoźnik, agencje, administracja)

Podsumowując, transport ładunków towarzyszy ludzkości od wieków. Poczynając od przewożenia niedostępnych na danych terenach przypraw, czy też żywności z regionów ich pochodzenia do miejsc sprzedaży, a skończywszy na przemieszczaniu ładunków, opartych o specjalizację produkcji konkretnych podzespołów w danym regionie świata, z uwagi na koszty ich wytworzenia, czy też dostępności surowców. Na przestrzeni wieków zmieniały się techniki i technologie, zarówno produkcji, jak i transportu. Niezmiennym jednak pozostała potrzeba przemieszczenia towaru z miejsca jego wytworzenia, do miejsca konsumpcji. Proces transportu oraz podmioty biorące w nim udział ewoluują, dostosowując swe działania, formy i sprawowane funkcje, do wymagań lokalnego rynku, czy systemu prawnego.

3.2 Transport morski – rola i działanie armatorów

Transport morski rozumiany jako usługa fizycznego przemieszczenia ładunku z portu nadania do portu odbioru, realizowany poprzez armatora, który zgodnie z ogólnie przyjętą definicją, jest osobą fizyczną lub prawną, która eksploatuje własny lub wynajęty statek. W kontekście niniejszego raportu przez pojęcie armatora rozumie i rozpatruje się armatorów, którzy świadczą usługi transportu morskiego kontenerów. Innymi słowy, armator w ramach swojej działalności, świadczy usługi transportu morskiego, wykorzystując do tego celu własny lub czarterowany statek. W ogólnym ujęciu, definicja kończy zakres działalności armatorskiej na realizacji usługi na odcinku morskim, i tak też funkcjonowały te podmioty przez lata. Działalność tego typu uzupełniana była i powinna być w dalszym ciągu, poprzez działania innych podmiotów. W szczególności specjalizujących się w obsłudze, zarówno od strony agencji statkowych, organizujących obsługę statku w porcie, włączając usługi pilotażu, zabezpieczenia

w paliwo, wodę etc., jak i usługi polegające na dostarczaniu odpowiedniej masy ładunkowej dla danego armatora do transportu i przygotowania całego procesu transportu, w którym to armator wykonuje usługę transportu morskiego. Nieodzownym elementem tego procesu jest wsparcie ze strony firm spedycyjnych, które zajmują się organizacją całego procesu przemieszczenia, zapewniając jego bezproblemowy przebieg, terminowość, ciągłość procesu, komunikację i bezpieczeństwo dla każdej ze stron. Spedytor jako organizator procesu, komunikuje się i negocjuje w imieniu swojego klienta z armatorem, ustalając warunki frachtowe, czy też inne specyficzne szczegóły dotyczące samej realizacji transportu. Warto podkreślić, że spedytor w ramach swojej szerokiej działalności, działa na korzyść armatora, dostarczając mu gotowy ładunek do wyceny transportu lub też do jego realizacji, będąc niejako źródłem przychodu armatora.

W ostatnich latach zauważono znaczące zmiany w polityce funkcjonowania armatorów na rynku frachtu morskiego, którzy poprzez digitalizację i znaczącą automatyzację procesów, udostępniają swoje zasoby dla szerokiego i otwartego rynku gestorów ładunku, dostarczając w rezultacie rozwiązania typu One stop shop. Obecny stan rynku, gdzie armatorzy coraz bardziej interesują się nawiązaniem bezpośrednich relacji z importerami, czy eksporterami, nie jest efektem działań ostatnich miesięcy. Proces ten trwa już od kilku lat, a zapoczątkował go lider rozwiązań technologicznych, jak i prekursor innowacyjnych rozwiązań na rynku frachtu morskiego, czy też szeroko pojętej logistyki, a mianowicie duński armator A.P. Moller – Maersk, w skrócie znany na rynku jako Maersk.

3.2.1 SPOT we frachcie morskim

Maersk od lat charakteryzował się wysoką innowacyjnością i zaawansowaniem technologicznym. Parafrazując ówczesne wizje dla branży żeglugowej, tj. shippingu, można wspomnieć przekonanie, iż rezerwowanie (booking) miejsca na statku powinno być tak łatwe i dostępne dla każdego, jak rezerwowanie biletu na samolot. Dla przypomnienia taka wizja głoszona była już pomiędzy 2015–2016 rokiem. Efektem długich i bardzo zaawansowanych prac, rynek transportu morskiego otrzymał od Maerska, niespotykane dotąd narzędzie w transporcie morskim nazwane Maersk SPOT.

SPOT to nic innego jak platforma on-line, dostępna dla wszystkich, którzy się do niej zarejestrują i otrzymają odpowiedni dostęp od armatora. Każdy zarejestrowany użytkownik może w prosty sposób sprawdzić stawkę frachtową oraz złożyć booking dla danego kontenera lub kontenerów na określonej relacji, pomiędzy portami, jak i w relacji door-door oraz na ściśle określone wyjście. Rozwiązanie to spotkało się z wieloma kontrowersjami ze strony branży TSL. Z jednej strony spedytorzy, którzy dostarczają określone masy ładunkowe oraz jako przewoźnicy umowni, świadczą usługi organizacji transportu, posiadają wiedzę i uprawnienia do wykonywania tych usług, a także znają przepisy i regulacje rynkowe, zostali zrównani z importerami czy eksporterami, którzy dotychczas nie byli bezpośrednimi klientami armatora.

SPOT w swoim założeniu daje narzędzia, które pozwalają całkowicie pominąć spedytora organizującego transport. Co więcej, pozwala na uzyskanie stawki frachtowej równej stawce oferowanej spedytorowi, który budował relacje i swoją pozycję na rynku i u armatora przez lata.

SPOT na światowym rynku był pierwszym tego typu rozwiązaniem, które niejako zapoczątkowało proces, zmiany klienta docelowego dla niektórych armatorów, z podmiotów spedycyjnych na klienta bezpośredniego, określonego przez wielu z nich mianem BCO, czyli Beneficial Cargo Owner.

Opisany powyżej system SPOT okazał się być swoistą rewolucją na rynku, gdyż była to pierwsza sytuacja, gdzie na tak dużą skalę armator otworzył się i niejako zaprosił do współpracy klientów bezpośrednich z otwartego rynku, na zasadach jak dla stałych klientów. Wcześniej armator, czy też armatorzy obsługiwali klientów bezpośrednich, jednakże były to przypadki, które wymagały bardzo dużego wolumenu oraz specjalnych negocjacji. Należy zauważyć, iż pośrednik pomiędzy gestorem ładunku, a armatorem, zabiera ze stron cały ogrom pracy, poczynając od samego procesu planowania transportu, kosztorysowania, procesu realizacji transportu, przygotowania dokumentacji transportowej, celnej, a kończąc na rozwiązywaniu napotkanych komplikacji czy sytuacji niestandardowych. W przypadku realizacji kontraktów bezpośrednich ciężar tych czynności ciąży głównie na stronie rezerwującej, czyli na kliencie. Wracając do głównej idei, armatorzy przed publikacją SPOT, bazowali w głównej mierze na oferowaniu stawek frachtowych dla kooperujących spedycji w formie Rate Sheet – czyli cennika pokazującego stawki frachtowe oraz dodatki dla danego portu obowiązujące w określonym czasie. Alternatywą były kontrakty, oparte o wynegocjowane z armatorem stawki specjalne dla konkretnej relacji. Jednakże, zarówno Rate Sheet jak i kontrakt były dedykowane głównie dla spedytatorów. Oczywiście poza stawkami, funkcjonował mechanizm indywidualnych kwotowań dla zgłaszanych relacji, które negocjowane były case by case z przedstawicielem armatora. Powyższe formy, w zależności od armatora funkcjonują również do dziś, jednakże obok nich większość z armatorów wypracowała i udostępniła dla rynku narzędzie analogiczne do maerskowego narzędzia SPOT.

3.2.2 One Stop Shop

Od czasu wejścia w życie opisanego ogólnodostępnego narzędzia SPOT, upłynęło już prawie 5 lat. Ewaluowało ono, a koncepcja One Stop Shop staje się w coraz większym stopniu realizowana. One Stop Shop to koncepcja skupienia wszystkich usług wymaganych do organizacji transportu w jednym miejscu, w ramach prowadzonej przez dany podmiot działalności. Dziś, tj. w lipcu 2022 roku, rynek zaakceptował narzędzia typu SPOT. W praktyce większość z armatorów posiada takie rozwiązania, które to różnią się funkcjonalnościami oraz zakresem możliwych do zamówienia usług. Jednakże każde z nich realizuje podstawowe założenie – daje możliwość zabukowania kontenera bezpośrednio z armatorem. Najbardziej zaawansowane rozwiązania pozwalają na realizację całego procesu transportu w relacji door-door, z uwzględnieniem również usług dodatkowych takich jak obsługa celna czy też usługi magazynowe. Armatorzy zachęcani powodzeniem i popularnością, jaką cieszy się to rozwiązanie, coraz częściej oferują usługi daleko odchodzące od ich definicyjnego zakresu, oferując nawet takie usługi, jak transport lotniczy realizowany, co ciekawe, nawet na własnej flocie samolotów. Realizacja odwozów kontenerów, przy korzystaniu z pośrednictwa armatora, staje się już w zasadzie stałą praktyką na rynku. Często kartą przetargową stają się tu specjalne warunki demurrage / detention, które są bardziej korzystne przy korzystaniu z usługi łączonej. Dla objaśnienia, armator na czas trwania frachtu morskiego, oddaje w użytkowanie załadowcy kontener, którego cena najmu jest wliczona we fracht morski. Po zakończeniu transportu morskiego, odbiorca ma określony czas, w którym może kontener bez kosztowo przetrzymać w porcie lub poza nim. **Finalnie, oferty, które armatorzy przedstawiają klientom bezpośrednim, znacząco odbiegają od ofert, które są przedstawiane firmom spedycyjnym.**

Podsumowując te niesprzyjające informacje dla branży spedycyjnej, można by wysnuć tezę, iż rola spedytora w dzisiejszym świecie skazana jest na stopniową i nieuniknioną dewaluację. **Działania, które aktualnie obserwuje się na rynku, stanowią zagrożenie dla znanego nam i utartego „układu sił” na rynku transportu morskiego**, jednakże stanowią pewnego rodzaju ewolucję naszego świata, na którą, jak to z większością zmian nie ma akceptacji. Każdej ewolucji towarzyszą kontrowersje i pewnego rodzaju obawy o dalsze losy, w tym przypadku branży TSL, natomiast to, jak branża zareaguje na te zmiany i czy im się podda lub spróbuje na nie zareagować w odpowiedni sposób, zależy dalsze jej funkcjonowanie. Prawdą jest, iż ciężko walczyć z koncepcjami, wizjami i zmianami, jakie są wprowadzane przez armatorów, którzy bądź co bądź są międzynarodowymi korporacjami o niewyobrażalnej skali działania i budżetach. Jeśli pewne decyzje zostały zaakceptowane i są wdrażane przez zarządy firm armatorskich, proces ten jest praktycznie niemożliwy do odwrócenia. Natomiast to, czy rynek zaakceptuje te rozwiązania, czy je odrzuci, zależy już od branży i od najważniejszych decydentów rynku – klientów.

Każde proponowane rozwiązanie ma swoje plusy i minusy. Każda wprowadzana nowa koncepcja, czy zmiana systemu działania, może być zaakceptowana bezrefleksyjnie lub poddana pewnej analizie. Jednakże analiza wymaga pogłębionej wiedzy o procesie i jego etapach, czy specyfice, aby móc rozważyć wszystkie za i przeciw. Być może rynek jest w momencie, gdzie nie powinno się konkurować bezpośrednio na poziomie ofertowym z armatorem, a należałoby dostarczać do decydentów informacje, dlaczego w ogóle jest ktoś taki, jak spedytora, przewoźnik, czy agent celny. Dzisiejszy świat zachwyca się prostotą i łatwością zdobycia informacji odnośnie rozwiązań różnych problemów. Pojawia się kłopot z drukarką lub innym urządzeniem technicznym, w mediach społecznościowych pojawia się szybka lista możliwych źródeł, wraz z ich rozwiązaniami. Zawsze dzisiejszy świat atakuje koncepcją „Do it Yourself”, i o ile sprawdzi się ona w gospodarstwie domowym, a jeśli się nie uda, to kupi się nową drukarkę, czy cokolwiek innego. Jednak, czy decydenci, którzy niejednokrotnie inwestują setki tysięcy dolarów w towar, powinni podejmować ryzyko wykonania transportu w koncepcji „Do it Yourself”? Wydaje się to bardzo ryzykowne, jednakże, dopóki będą otrzymywać tylko jednowymiarowe informacje odnośnie łatwości zaaranżowania procesu transportu, bez wiedzy o możliwych komplikacjach, regułach, zasadach, procedurach, czy przepisach i potencjalnych kosztach, jakie mogą powstać w przypadku braku dostatecznej informacji, nie będą w stanie podjąć decyzji rozważając wszystkie czynniki.

3.3 Rola spedytora

W poprzednich akapitach opisane zostały kolejne podmioty biorące udział w procesie przemieszczenia ładunku wraz z krótką informacją odnośnie ich zadań w procesie. Przedstawiono również zadania oraz funkcjonowanie armatora, jak i aktualną koncepcję polityki wobec tzw. BCO i spedytora, oraz zdiagnozowano możliwe zagrożenie dla funkcjonowania branży spedycyjnej.

Podkreślić należy, iż zmiany, które zaobserwowano w ostatnich latach na interesującym nas rynku frachtu morskiego oraz funkcjonowanie armatorów, są zmianami, na które firmy świadczące usługi spedycyjne nie mają żadnego wpływu. Na aktualnym etapie można postawić tezę, iż są to zmiany niebezpieczne dla branży w obecnej formie funkcjonowania.

Głównie z uwagi na rozszerzenie usług **świadczonych przez armatorów, mowa o usługach dotychczas zarezerwowanych i świadczonych tylko i wyłącznie przez przedsiębiorstwa spedycyjne**. Również zmiana klienta docelowego w wizji dalszego funkcjonowania armatorów, na klienta tożsamego z klientem dla przedsiębiorstw spedycyjnych oznacza

nierówną konkurencję pomiędzy podmiotami, które dotychczas świadczyły usługi komplementarne. Niemniej, celem niniejszego raportu, jest ukazanie stanu faktycznego oraz ewentualnych zagrożeń i szans dla branży, stąd też należy przybliżyć rolę spedytora i realizowane przez niego działania, które stają się wyznacznikiem jego działalności.

3.3.1 Definicja spedytora

Spedytor jest przedsiębiorcą, który w profesjonalny sposób zajmuje się organizacją transportu, w imieniu, na rzecz, za wynagrodzeniem oraz na rachunek swojego zleceniodawcy. **W przytoczonej charakterystyce działań firmy spedycyjnej, ważne jest to, że przedsiębiorstwo ma charakter profesjonalny, świadczący swoje usługi zawodowo i zapewniający właściwą weryfikację podmiotów kooperujących. Spedytor jak wspomniano powyżej, działa na zlecenie swojego zleceniodawcy, czyli importera lub eksportera danego ładunku, reprezentując jego interesy przed uczestnikami procesu transportowego. Wsparcie wiedzą i doświadczeniem, jakim dysponuje spedytor, jest nieocenione, szczególnie w przypadku sporów, jakie mogą powstać podczas realizacji transportu, chociażby na linii kooperacji z przewoźnikiem, czy armatorem.** Zawodowy charakter podmiotu spedycyjnego potwierdza posiadanie licencji na wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, wydawanego przez starostwo powiatowe lub urząd miasta.

Zgodnie polskim systemem prawnym:

„Licencję na wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy udziela się przedsiębiorcy, jeżeli wobec członków organu zarządzającego osoby prawnej (na przykład członków zarządu), osoby zarządzającej spółką jawną lub komandytową albo osoby prowadzącej działalność gospodarczą nie orzeczono:

- prawomocnego wyroku za przestępstwa karne skarbowe lub przestępstwa umyślne przeciwko bezpieczeństwu w komunikacji, mieniu, obrotowi gospodarczemu, wiarygodności dokumentów, środowisku lub warunkom pracy i płacy albo inne mające związek z wykonywaniem zawodu,
- prawomocnego orzeczenia zakazującego wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego,
- przynajmniej jedna z osób zarządzających firmą lub osoba zarządzająca w firmie transportem drogowym legitymuje się certyfikatem kompetencji zawodowych.”[44]

Powyżej przytoczone regulacje, jednoznacznie stwierdzają, iż **licencję na prowadzenie działalności może uzyskać osoba w stosunku, do której nie toczy się postępowanie prawne, nie ma zakazu prowadzenia działalności gospodarczej oraz posiada Certyfikat Kompetencji Zawodowych w drogowym transporcie rzeczy.** Wspomniany powyżej certyfikat, jest potwierdzeniem posiadanej wiedzy i kompetencji zawodowych, niezbędnych do podjęcia działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego. Uzyskanie takiego certyfikatu poprzedzone jest zdaniem egzaminu państwowego. Pomimo faktu, iż certyfikat ten nie odnosi się jednoznacznie do usług organizacji transportu, to jego posiadanie przez jedną z osób zarządzających przedsiębiorstwem jest konieczne do uzyskania licencji na wykonywanie transportu w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

Kolejnym wymaganiem, jakie musi być spełnione przez przedsiębiorstwo świadczące usługi spedycyjne, to odpowiednie zabezpieczenie finansowe działalności. Przedsiębiorstwo takie musi udokumentować zabezpieczenie finansowe w wartości 50 000 EUR, które może być zabezpieczone poprzez:

- Środki pieniężne w gotówce lub na rachunku bankowym, albo dostępnymi aktywami,
- Posiadanie akcji, udziałów lub innych zbywalnych papierów wartościowych,
- Udzielonymi gwarancjami lub poręczeniami bankowymi,
- Własnościami nieruchomości.[44]

Dodatkowym zabezpieczeniem działalności spedycyjnej, jest posiadanie polisy odpowiedzialności cywilnej spedytora, w skrócie nazywanej OCS. Posiadanie polisy nie jest wymogiem prawnym, lecz ważnym elementem, który powinien być brany pod uwagę podczas weryfikacji potencjalnego organizatora transportu przez zleceniodawcę.

Posiadanie wyżej wymienionej polisy chroni strony, przed następstwami błędów popełnionych ze strony spedytora, jak i szkodami wynikającymi z niewykonania lub nienależytego wykonania umowy spedycji. Niezwykle istotnym jest dla zlecającego, aby wybrany do współpracy spedytorski legitymował się ubezpieczeniem OCS, które uchroni go, przed następstwami wynikającymi chociażby z dokonania niewłaściwego wyboru przewoźnika, czyli takiego, który np. nie będzie legitymował się odpowiednimi dokumentami upoważniającymi go do prowadzenia działalności w zakresie transportu drogowego rzeczy.

Należy jednak pamiętać, iż o ile OC Spedytora chroni zleceniodawcę w zakresie następstw popełnionych przez spedytora, to nie pokrywa ono szkód powstałych w innych okolicznościach, jak np. kradzież, czy inne zdarzenia losowe – takie ryzyka pokrywane są przez ubezpieczenie cargo.

Powracając jednak do głównych zadań spedytora, poza działalnością związaną z organizacją procesu transportu, możemy uzyskać od firm tego typu, również wsparcia w zakresie: **„Do innych czynności związanych z przewozem, które mogą być wykonywane przez spedytora, zalicza się takie czynności jak: poradnictwo transportowe, ubezpieczenie, przeładunek, składowanie, pakowanie, konfekcjonowanie, organizacja obsługi celnej, dystrybucja, logistyczne i inne temu podobne.”**[40: §3.1] Doprecyzowując powyższą definicję, należy także ocenić od spedytora, organizacji, czy też pośrednictwa we wszystkich wymienionych powyżej usługach, zgodnie z charakterem działalności spedycyjnej.

W szczególnych przypadkach, spedytorski może sam dokonać pewnych usług, jak np. usługi transportu. Jednakże w tym szczególnym przypadku spedytorski występuje w podwójnej roli, zarówno spedytorski, jak i przewoźnik – innymi słowy następuje rozszerzenie jego działalności, jak i odpowiedzialności, które powinno być również pokryte odpowiednim ubezpieczeniem.

Relacja pomiędzy zleceniodawcą, a spedytorem, zawiązuje się na podstawie umowy spedycji oraz w późniejszym etapie zlecenia spedycyjnego, które to zawarte jest na bazie przedstawionej oferty. Oferta ta zawiera wszystkie usługi wymagane do realizacji danego procesu transportu, z ich wyszczególnieniem, określeniem ceny, wynagrodzeniem spedytora oraz okresu ważności cen podanych w ofercie. **Dokumentem potwierdzającym zlecenie organizacji spedycji pomiędzy zlecającym a spedytorem, jest zawarcie umowy spedycji.**

Przez umowę spedycji spedytor zobowiązuje się za wynagrodzeniem, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do wysłania lub odbioru przesyłki albo do dokonania innych usług związanych z jej przewozem.[40: §7.1] I dalej: Umowę spedycji uważa się za zawartą z chwilą otrzymania przez spedytora zlecenia spedycyjnego, jeżeli jego postanowienia, wraz z poprzedzającą wpływ zlecenia i wiążącą w chwili jego złożenia ofertą spedytora, przewiduje wszystkie istotne postanowienia umowy spedycji. W innym przypadku do zawarcia umowy spedycji dochodzi z chwilą ustalenia pomiędzy stronami wszystkich istotnych warunków tej umowy.[44: §7.2]

Co ważne, zgodnie z OPWS 2010, zlecenie spedycyjne dla jego ważności nie wymaga formy pisemnej [44: §8.2], jednakże dla uniknięcia nieporozumień i niedomówień zaleca się formalizację tej umowy. Jeżeli jednak nie będzie ona miała takiej formy, a zlecenie zostanie przekazane w formie ustnej lub telefonicznej, spedytor nie może odpowiadać za następstwa błędów czy nieporozumień w związku z tak otrzymanym zleceniem.

Jak wynika z definicji działalności spedycyjnej, poza samą organizacją transportu, spedytor zajmuje się także doradztwem transportowym, które to w niektórych okolicznościach stanowić może podstawę do planowania biznesu lub warunków jego przeprowadzenia. To jeden z głównych wyznaczników przewagi konkurencyjnej usług świadczonych przez omawiane podmioty, w stosunku do analogicznej usługi, lecz świadczonej przez armatorów.

O ile ostateczna usługa jest tożsama z tą wykonaną przez spedytora, to nie należy oczekiwać dużego wsparcia od strony szeroko pojętego ładunkoznawstwa, przeanalizowania całego procesu, wraz z dokładnym omówieniem najbardziej newralgicznych jego punktów, czy wąskich gardeł, a skończywszy na doradztwie w zakresie procedur celnych, czy informacjach odnośnie prawidłowego rozliczenia podatkowego danego transportu.

Jednakże, brak tego typu informacji w obsłudze armatorskiej, absolutnie nie wynika z braku wiedzy, czy też z braku chęci dostarczenia takich informacji klientowi. Jest to związane z inną charakterystyką dostarczanego rozwiązania. Charakterystyka bazuje na możliwie maksymalnym przeniesieniu całego procesu do procesu on-line i operowaniu klienta z systemem, w którym wybiera niezbędne w jego ocenie usługi do wykonania w celu realizacji transportu, tj:

- transport drogowy,
- odprawę celną,
- fracht morski,
- oraz być może transport drogowy po stronie odbiorcy – w zależności oczywiście od przyjętej bazy dostawy.

Zebranie wszystkich usług transportowych do jednego miejsca – portalu danego armatora, realizuje koncepcje One Stop Shop – czyli zakupu wszystkich potrzebnych do realizacji transportu usług u jednego operatora – integratora. Uwagę należy zwrócić również na bardzo ważną zmianę nomenklatury, używanej przez armatorów. Obecnie, niektórzy z nich sami o sobie mówią integratorzy logistyczni, co oczywiście jest uzasadnione, z uwagi na szeroką ofertę usług. Cała koncepcja One Stop Shop, wydaje się być uzasadnioną i właściwą, jednakże podmioty z niej korzystające, czyli klienci dla których te platformy powstają, muszą, czy też powinny posiadać choćby częściową wiedzę jaką dysponują spedytory. Transport morski, charakteryzuje się dużą różnorodnością sytuacji, które komplikują proces, jak i zmiennością chociażby przepisów prawa, które w znaczący sposób mogą wpłynąć na organizację transportu. Wiedza, jak i doświadczenie w przypadku wystąpienia takich komplikacji, może okazać się niezbędna dla uniknięcia dodatkowych kosztów, czy problemów, które można czasami bardzo łatwo rozwiązać, o ile posiada się stosowną wiedzę.

Sytuacje komplikujące, które mogą wystąpić, a ich wystąpienie może zaburzyć proces, to na przykład nałożony przez urząd celno-skarbowy obowiązek przeprowadzenia rewizji celnej kontenera.

O ile doświadczony importer, czy eksporter będzie wiedział, że jest to standardowa działalność urzędu, wynikająca z procedur bezpieczeństwa, lub odpowiednich dyrektyw dopisanych do danych kodów taryfy celnej, to podmiot, który nigdy wcześniej nie otrzymał takiej decyzji od urzędu, może czuć się niepewnie i nie do końca wiedzieć co dalej robić. W takich przypadkach, ważnym dla zleceniodawcy będzie możliwy kontakt do osoby, która posiada właściwą wiedzę i pokieruje dalszymi działaniami. Kontakt z osobami odpowiedzialnymi za organizację i koordynację transportu, w przypadku firm spedycyjnych, generalnie nie stanowi problemu. Większość firm dedykuje konkretne osoby do obsługi danego procesu lub jego poszczególnych etapów. Osoby te są znane klientowi i są w stałym kontakcie ze zleceniodawcą. **W obsłudze armatorskiej, może wyglądać to inaczej, gdyż różni armatorzy inaczej organizują działy obsługi klienta, tzw. Customer Service.** Odwołując się do armatora o najbardziej zaawansowanych działaniach w kierunku obsługi klientów bezpośrednich, funkcjonują całe centra obsługujące dane etapy. Jednakże szybki kontakt z osobą odpowiedzialną za nasz transport zazwyczaj jest utrudniony, z uwagi na mnogość klientów obsługiwanych przez danego operatora, czy też ulokowanie danego działu customer service w innym kraju.

Na tym etapie, być może powinno postawić się tezę, iż przyjęcie i stosowanie nowej polityki linii żeglugowych, która staje się bardziej dostępna dla stron procesu handlu międzynarodowego, spowoduje insourcing usługi spedycyjnej do działalności tych podmiotów. Insourcing, czyli włączenie do podstawowej działalności danego przedsiębiorstwa, również specjalistów z zakresu organizacji transportu, spedytatorów, którzy zaspokoją wewnętrzne zapotrzebowanie na tego typu procesy. Nie tak dawno, organizacje szukając optymalizacji kosztowej, jak i serwisowej, wyłączały pewne obszary swojej działalności poza jej struktury, aby móc dokonać zakupu odpowiednich usług, tylko w czasie i w zakresie, jaki będzie wymagany. Rozwiązanie takie zwalnia przedsiębiorców z potrzeby utrzymywania służb działalności dodatkowej przedsiębiorstwa w ciągłej gotowości, tj: np. transportu wewnętrznego, księgowości, kadr i płac, controllingu finansowego, działu prawnego, a i jakość świadczonych usług ze względu na wysoką specjalizację zewnętrznych dostawców jest na wysokim poziomie.



+ Spedytor mocne strony

- Doświadczenie
- Profesjonalizm
- Elastyczność działania
- Wysoka specjalizacja
- Legitymowanie się wymaganymi prawem licencjami i ubezpieczeniami do prowadzenia działalności spedycyjnej
- Szeroka sieć kontaktów oraz możliwości działania
- Bezpośredni, osobisty i łatwy kontakt
- Dostęp do serwisów wielu armatorów, co pozwala na elastyczne dostosowanie usługi do potrzeb klienta
- „Spedytor” – gwarant bezpieczeństwa poprawności realizacji procesu
- Wielopłaszczyznowość działań
- Indywidualne podejście do klienta
- Rynek usług spedycyjnych charakteryzuje się dużą konkurencyjnością podmiotów
- Spedytor dokonuje właściwego wyboru podwykonawcy
- Spedytor wykorzystuje swoje możliwości negocjacyjne na rzecz klient

- Spedytor słabe strony

- Utrudniony dostęp do atrakcyjnych stawek frachtowych, jakie oferowane są przez armatorów dla BCO
- Możliwe problemy z dostępem do kontenerów, czy też miejsca na statku na konkretnych serwisach armatorskich
- Ograniczenie możliwości negocjacji przez armatorów, z uwagi na zbieżny rynek działania i rezerwację niektórych przywilej dla klientów bezpośrednich

+ Armator mocne strony

- Dysponuje i oferuje usługi z wykorzystaniem własnej floty i urządzeń transportowych
- Możliwość uzyskania atrakcyjnej stawki frachtowej
- Brak pośredników
- Wszystkie usługi skupione u jednego wykonawcy – w przypadku „One Stop Shop”

- Armator słabe strony

- Utrudniony kontakt
- Brak szeroko pojętego doradztwa transportowego, towaroznawczego etc.
- Mała elastyczność działania
- Bazowanie tylko na własnych serwisach czy połączeniach
- Brak dużej wiedzy z zakresu organizacji transportu
- Wysokie nakłady pracy związane z przygotowaniem dokumentów, czy też całego procesu transportu
- Klient ponosi ryzyko niewłaściwego przygotowania dokumentów
- Często arbitraż sporów poza krajem siedziby zleceniodawcy, w związku z zawarciem umów przewozu w oparciu o klauzule konosamentowe
- Brak osobistego podejścia do klienta, poprzez zcentralizowanie jego obsługi w ramach międzynarodowej korporacji
- Rynek armatorów, jest oligopolem, bardzo mała konkurencyjność pomiędzy uczestnikami, podobna oferta
- Na zlecającym ciąży dokonanie wyboru armatora do realizacji transportu i całe ryzyko prawne związane z tym procesem

Dodatkowym aspektem przemawiającym za wykorzystaniem zewnętrznych podwykonawców w podstawowej działalności organizacji, to zabezpieczenie zewnętrznego wykonawcy usługi poprzez jego ubezpieczenie OC działalności, które pokryje ewentualne szkody wywołane wadliwą jego usługą. To oczywiście plus przedstawionego rozwiązania, które powstało na bazie rynku, jaki funkcjonował i w większości funkcjonuje do dziś. Jednakże, wyłączenie tych działalności z danych organizacji, w czasie zapoczątkowania tej idei również było bardzo kontrowersyjne i szeroko dyskutowane.

Być może, obecnie rozwiązanie stosowane przez głównych graczy na rynku transportu morskiego, okaże się być podwaliną do odwrotnego procesu, z którym dziś ciężko nam się zgodzić, gdyż funkcjonujemy i osiedliliśmy się w dobrze nam znanej codzienności biznesowej. Istnieją natomiast pewne czynniki, które mogą skłaniać przedsiębiorców, do rozważenia, czy opłacalnym i zasadnym będzie skorzystanie z oferty armatora na pełną usługę realizacji transportu w wymaganej relacji, czy rozszerzenia swojej kadry o doświadczonego organizatora transportu, który w sprawny sposób poprowadzi ten proces. Czynniki te, w głównej mierze to finanse, a bardziej dokładnie mówiąc, to różnica w stawce frachtowej, jaka oferowana jest dla klientów bezpośrednich, w niektórych przypadkach w ofertach długoterminowych, na poziomach stawkowych dostępnych dla firm spedycyjnych, które niestety nie są już głównym klientem docelowym dla armatorów.

Różnice, o których wspomniano powyżej, doskonale ujął Jérôme De Ricqlès z firmy Upplly w raporcie „Monthly Container Shipping Barometer – March 2021”, który na podstawie analiz stawek frachtowych dla różnych grup klientów podaje: „Azja-Europa: szacunkowa cena za 40' suchy, wysokokubaturowy, kontener z ładunkiem neutralnym na warunkach FIFO (bez THC), transportowany bezpośrednio z Azji do Europy Północnej.

- BCO: 2 300–2 500 USD dla stron, które podpisały nowy kontrakt,
- NAC Quarterly: około 6 500 USD i rośnie w stosunku do poprzedniego miesiąca,
- FAK: około 8 500 USD i nieznacznie spada w stosunku do poprzedniego miesiąca.[50]

Mając możliwości uzyskania realnej różnicy w stawce wspomnianej jak wyżej, można by postawić kolejną tezę, w której transport należy organizować we własnym zakresie, dla osiągnięcia efektywności ekonomicznej procesu. Trudno się z tym nie zgodzić, i wszystko wydaje się być logiczne i możliwe do wykonania.

Korzystając obsługi spedytora uzyskujemy:

- partnera w biznesie, który nie tylko zorganizuje nam proces transportu, ale doradzi jak ten proces zaplanować w sposób bezpieczny dla naszego interesu i dla ładunku oraz dlatego nasza koncepcja może być ryzykowna do wykonania,
- dostarczy nam optymalnego i elastycznego rozwiązania, bazującego nie na jednym operatorze czy też klasycznym armatorze, ale na całym wachlarzu armatorów,
- doradzi w zakresie zabezpieczenia bezpieczeństwa transakcji, podpowie jaka będzie najlepsza forma rozliczenia z klientem, czy to akredytywa, inkaso dokumentacyjne, przedpłata czy płatność podzielona w zależności od etapu realizacji kontraktu,
- zabezpieczy lub wskaże w jaki sposób zabezpieczyć ładunek na czas transportu – ładunek, który nie jest właściwie zabezpieczony w kontenerze nie podlega ubezpieczeniu,
- pewność iż, dokona on właściwego doboru podwykonawcy, bazując na swojej wiedzy, doświadczeniu i praktyce rynkowej,
- bezpieczeństwo i przeniesienie ciężaru na zewnętrznego dostawcę usługi specjalizującego się w danej dziedzinie działalności gospodarczej, który co najważniejsze, legitymuje się wiedzą, uprawnieniami i ubezpieczeniem swoich działań.

3.3.2. Uregulować rynek armatorów?

Heraklit z Efezu powiedział: „Jedyną stałą rzeczą w życiu jest zmiana”. A zmianie towarzyszy niepewność, niepokój, czasami strach przed nieznanym, jednakże ona sama staje się przyczynkiem do rozwoju, do kreatywnego szukania rozwiązań i ostatecznie znalezienia nowego punktu równowagi. **Przeobrażenia, jakie obserwujemy na rynku frachtu morskiego, wzbudzają w głównych uczestnikach tego rynku, jakimi są spedytory, wspomniane powyżej emocje, O ile można oczekiwać iż, w pewnym punkcie znajdziemy stabilizację i niszę rynkową dla każdej ze stron, to działania na tak szeroką skalę, stosowane bez zachowania jakiegokolwiek zasady równości i konkurencyjności powinny być kontrolowane przez organy regulujące rynek.** Należy jednak podkreślić, iż pomimo wielu skarg na działalność armatorów, chociażby w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, nie została ona określona jako niekonkurencyjna. Co więcej, w Europie nie ma kto o tym decydować, z uwagi na wyłączenie działalności armatorów spod regulatorów rynku do 2024 roku.

Ostatecznie, trudno dokonać jednoznacznej oceny zmiany polityki i działań armatorów na rynku usług transportowych. **Można powiedzieć, iż działania te niosą duże zagrożenia dla branży TSL, poprzez uatrakcyjnienie oferty w bezpośredniej współpracy i bardzo dużym otwarciem się armatorów na transakcje z bezpośrednim klientem.** Jednakże, jak wspomniano w powyższym opracowaniu, współpracy takiej towarzyszy ryzyko dodatkowej pracy, często niewycenianej przez klientów w procesie organizacji transportu i niemożliwej do wyceny, ani oszacowania niepewności i ryzyka dla procesu realizowanego w bezpośrednim kontrakcie z armatorem, które możliwe są do wyeliminowania przy tradycyjnym układzie współpracy ze spedytorem. Z uwagi na charakter, wielkość organizacji, zasięg terytorialny i budżety, jakimi dysponują armatorzy, utrudniona będzie próba wywierania nacisku na nich na zaprzestanie stosowania opisanych praktyk, czy też zmiany klienta docelowego z BCO na spedytatorów, jak i w bardzo szerokim ujęciu ograniczenia swoich usług do tych definicyjnych, czyli transportu morskiego. Pewne decyzje, czy procesy zostały zainicjowane, są realizowane i co więcej, funkcjonują już z osiągnięciem zakładanej rentowności. Niemożliwym będzie ich cofnięcie, chociażby oferowanie usługi transportu drogowego kontenerów przez armatorów, który to stał się jednym z obszarów zainteresowania i inwestycji armatorów.

Zalecanym byłoby podjęcie działań, zmierzających do szerokiej popularyzacji wiedzy w organizacjach biorących udział w handlu międzynarodowym, z zakresu roli spedytora w procesie handlu międzynarodowego oraz bezpieczeństwa i elastyczności, jakie zapewnia danej organizacji skorzystanie z usług przewoźnika umownego, czyli spedytora. Dodatkowe działania, polegające na lobbingu za włączeniem armatorów pod kontrolę regulatorów rynku zapewniłoby zapewne większą przejrzystość i transparentność ich działań.

3.4. Analiza stawek frachtowych

Stawki frachtowe to cena za transport morski, jaką oferują armatorzy, za usługę frachtu morskiego w określonej relacji. Stawki frachtowe mogą być kwotowane, czyli oferowane na rynku w postaci: stawek kontraktowych lub stawek spotowych.

Stawki kontraktowe, to takie które zapisane są w zawartym pomiędzy stronami, czyli spedytorem lub klientem bezpośrednim a armatorem kontrakcie, który zawiera wysokość frachtu morskiego, wraz z dodatkami frachtowymi, obowiązującymi podczas trwania kontraktu na danej relacji i w określonym czasie trwania kontraktu. Mogą to być kontrakty miesięczne, kwartalne, półroczne, roczne lub nawet kilkuletnie.

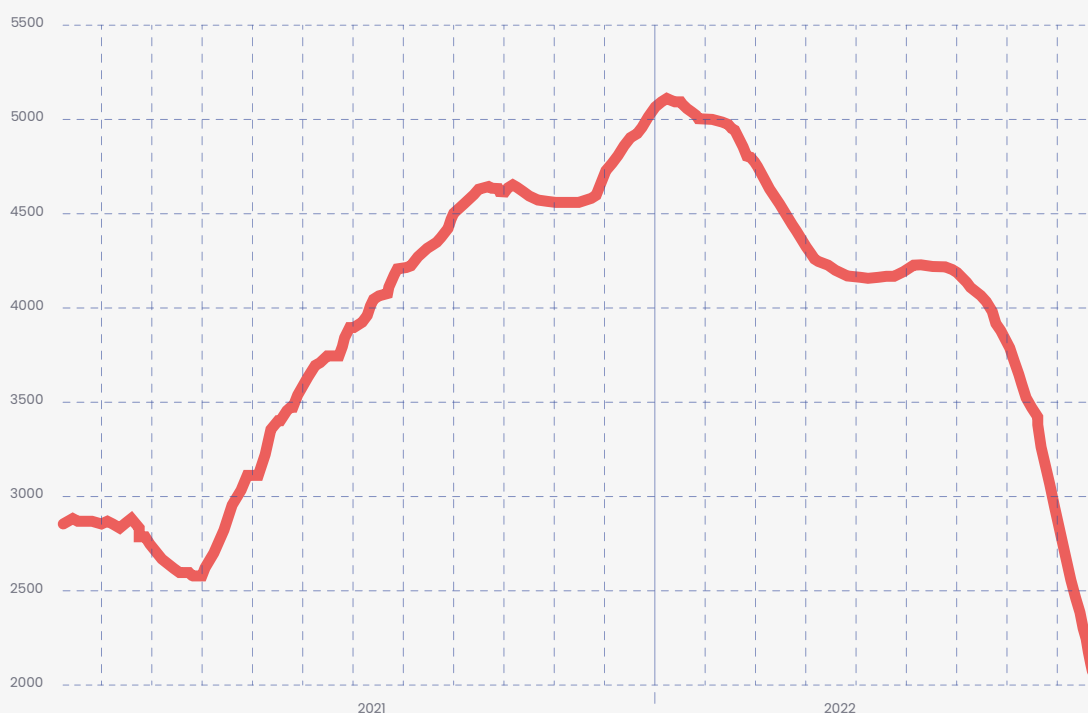
Stawki SPOT'owe są to stawki, które regulowane są w zależności od użycia miejsca na danym statku. Jeśli na danym statku dostępna jest duża ilość slotów, miejsca na kontenery, stawki są relatywnie niskie, jeśli zainteresowanie wzrasta, a co za tym idzie użycia miejsca wzrasta (dostępność miejsca spada) stawka wzrasta. Zgodnie z prawem popytu i podaży, gdy wielkość popytu na dane ograniczone dobro wzrasta, cena rośnie, gdy wielkość popytu na to dobro spada, cena również maleje. Charakterystyczne dla stawek SPOT jest ważność obowiązująca na konkretny statek, wyjście statku. Stawki tego typu obciążone są wysokimi kosztami opłat dodatkowych za zmianę terminu planowanego wypłynięcia czy też anulowanie bookingu.

Dla potrzeb analiz zmienności stawek frachtowych stosuje się indeksy stawek, które obrazują zmienność stawek na danym rynku w zależności od poziomu bazowego indeksu. Wśród najpopularniejszych indeksów można wymienić: SCFI (Shanghai Container Freight Index), NCFI (Ningbo Container Freight Index), FBX (Freightos Baltic Index – Global Container Index), czy inne odnoszące się do konkretnych rynków.

3.4.1 Indeks SCFI

Dla rynku europejskiego, który w dużej mierze importuje z Dalekiego Wschodu najbardziej miarodajnym jest SCFI, który bada wartość stawek SPOT dla frachtów morskich z portu Shanghai do 15 głównych portów na świecie. Indeks ten bada zachowania stawek od 2009 roku i stał się jednym z najbardziej popularnych wskaźników dla branży. Wartość wyrażana w USD na TEU. Jednakże nie można traktować tej wartości jako uśrednionej wartości frachtów morskich, a należy traktować ją jako wskaźnik tendencji i odchylenie od poziomu startowego czyli 1000 USD na TEU.

Rys. 3.5 Wartość wskaźnika SCFI w okresie od stycznia 2021 do lipca 2022



Źródło: opracowanie własne na podstawie [45]

Rysunek 3.5 przedstawia kształtowanie się wskaźnika SCFI w okresie od stycznia 2021 roku do lipca 2022 roku. Wykres wyraźnie odzwierciedla galopujący wzrost wartości indeksu, zbudowanego na podstawie stawek frachtowych z portu Shanghai w 2021 roku, w okresie od stycznia do grudnia 2021 roku. Analizując zmiany krzywej, z łatwością można wskazać okres marca i kwietnia, gdzie w 2021 roku, po ponad tygodniowego zablokowaniu Kanału Sueskiego, świat odkrył na nowo, zależność gospodarek i terminowość łańcuchów dostaw od transportu morskiego. Armatorzy rozpoczęli wyścig w podnoszeniu stawek frachtowych.

Zakres wykresu (Rys. 3.5) ogranicza dane do zakresu styczeń 2021 – lipiec 2022, jednakże należy pamiętać, że początkowy zakres tego wykresu to okres „rozkwit” pandemii na świecie, której towarzyszył już wzrost stawek frachtowych. Wtedy wartość indeksu SCFI w styczniu 2020 wynosiła 1000 USD za TEU, a na zakończenie 2020 poziom ten wynosił 2783 USD za TEU, czyli wzrost o 270%. Wzrost ten był spowodowany poprzez powstałe kongestie i braki kontenerów, z uwagi na zamykanie fabryk, miast czy całych regionów. Rozerwane łańcuchy dostaw, brak możliwości obsługi statków czy kontenerów, a z drugiej strony popyt na usługi transportu, spowodowały, że armatorzy podjęli decyzje o systematycznych wzrostach stawek frachtowych.

Początek 2021 roku (Rys. 3.5) to stabilizacja, a następnie w okolicach marca spadek wartości indeksu SCFI. I tak też kształtowały się stawki frachtowe z Chin do Europy, z maksymalnego odnotowanego poziomu na przełomie 2019 roku i 2020 roku, stabilizowały się, aż w efekcie zmniejszyły swoją wartość o ok 20–25%, w stosunku do stawek z końca roku. **W marcu 2021 roku, a dokładniej 21 marca, miało miejsce zdarzenie, po którym cały świat przypomniał sobie o znaczeniu, jakie ma dla wszystkich gospodarek niezakłócony transport morski. Mowa tu o zdarzeniu z kontenerowcem EverGiven w Kanale Sueskim, który na 9 dni skutecznie zablokował szlak tranzytowy pomiędzy Azją, a Morzem Śródziemnym i później Europą, czy Atlantykiem.** Od tego zdarzenia branża transportu morskiego obserwuje wyścig armatorów, którego dotychczas świat nie widział, a jego stawką okazały się być frachty morskie, a dokładniej mówiąc ich cena. Na dzień dziś (sierpień 2022), **wydaje się, że przekroczyliśmy szczytowe poziomy, i aktualnie jesteśmy w fazie redukcji stawek,** jednakże czy tak faktycznie jest, będzie można potwierdzić za kilka miesięcy.

Po wypadku w kanale Sueskim, stawki frachtowe skokowo zmieniały swoje wartości, spowodowane to było kolejnym zaburzeniem i tak już mocno zakłóconego przez pandemię transportu morskiego. Statki odnotowywały duże opóźnienia z powodu oczekiwania na możliwość przejścia kanału Sueskiego, a w późniejszym czasie, gdy osiągnęły już cel swojej podróży, oczekiwały na możliwość obsługi w porcie. Wielokrotnie w czasie dużego wzrostu stawek frachtowych szukano przyczyn ich przyrostu. Prawdą jest że, w opisywanym okresie znacząco wzrosły koszty czarteru statków, nawet dwu, trzykrotnie wyższe koszty niż w latach poprzednich. Cena ropy naftowej, czy też paliwa MDO oczywiście fluktuowała, nie osiągając jednak ekstremalnych poziomów. Jakość serwisów wyrażana w utrzymaniu terminowości spadała, zapotrzebowanie na fracht morski wciąż oscylowało na wysokim poziomie, a stawki systematycznie odnotowywały tendencje wzrostowe.

Armatorzy, jak wskazano, na szeroką skalę rozpoczęli negocjacje z klientami bezpośrednimi, oferując stawki długoterminowe na specjalnych poziomach, których ważność, oraz możliwość ich stosowania w relacji z danym armatorem, sięgała nawet okresu 3 lat. Poziomy stawek kontraktowych znacząco odbiegały od poziomu stawek SPOT na otwartym rynku, w najtrudniejszym dla branży okresie, różnica ta sięgała nawet wartość 5000–6000 USD za kontener 40'. Rok 2021 zakończył się na rynku transportu morskiego z rekordowymi, niespotykanymi dotychczas poziomami frachtu morskiego z Chin do Europy, dochodzącymi do poziomów 16 000–18 000 USD za kontener 40', oraz wartością indeksu SCFI na rekordowym poziomie od czasów jego utworzenia, czyli ponad 5000 USD za TEU.

Wielu analityków, na początku 2022 roku, podsumowywało 2021 roku, jako bardzo trudny dla branży z powodów takich jak: nieprzewidywalność zmian poziomów frachtu morskiego, duże problemy operacyjne, tj.: brak miejsca na statkach, brak kontenerów, bardzo duża nieregularność serwisów oceanicznych, czy w końcu kongestie paraliżujące porty i łańcuchy dostaw. Oczekiwali, iż na początku 2022 roku nie należy spodziewać się wielkich, dynamicznych zmian. W myśl zasady „wygranego składu się nie zmienia”, a tak można w krótkich słowach podsumować działalność wszystkich armatorów w latach 2020–2021, oczekiwać należało delikatnych zmian w koncepcji działania. Tym bardziej, że armatorzy wypracowali właściwy dla siebie system pracy, który bardzo ściśle analizują i moderują, ta wygrywająca formuła, pozwoliła odpracować armatorom w bardzo krótkim czasie straty z lat ubiegłych, osiągając sumaryczny poziom zysków wszystkich armatorów na poziomie ok. 150 mld USD, zapewniając przy tym dobrze rozpoczęte współpracy z klientami typu BCO.

W trakcie 2021 roku, można było odnieść wrażenie, iż rynek poddawany był pewnego rodzaju testowaniu, w zakresie wytrzymałości na poziom frachtu morskiego. W 2020 roku, frachty z Dalekiego Wschodu do Europy przekroczyły w tamtym czasie dla rynku, barierę 10 000 USD za kontener 40'. Oczekiwano, iż jest to maksymalny, możliwy do zaakceptowania poziom. **Okazało się że rynek to zaakceptował, co więcej, był w stanie, akceptować dalsze podwyżki, i mimo osiągnięcia w grudniu 2021 roku, ekstremalnych poziomów SPOT rzędu 18 000 USD za 40', wielkość popytu na usługi transportu morskiego nie malała.** Na rynku wciąż utrzymywany był niedobór miejsca. Trzeba było oczekiwać na okazję załadowniczą, a i też okresowo na dostępność kontenerów. Tak ekstremalne poziomy stawek, niestety nie oznaczały poprawy terminowości serwisów, opóźnienia w dalszym ciągu były bardzo duże. Wskaźniki terminowości dostaw, które jeszcze na początku 2019 roku wykazywały poziomy 85–88%, co oznaczało iż 85–88% statków przypluwało do portów docelowych zgodnie z zaplanowanych harmonogramem, tak w 2021 roku statki przypluwały terminowo zaledwie w 15–20% z ogólnej liczby statków.

3.4.2. Podsumowanie sytuacji na rynku frachtów

Wielkości stawek SPOT, odnotowywały ekstremalne poziomy. Natomiast, jak wspomniano, stawki kontraktowe oferowane dla klientów BCO, były częściowo wyłączone z opisanego mechanizmu. Jak podają analitycy z Sea-Intelligence, różnica pomiędzy stawkami FAK, czyli freight all kind, w wolnym tłumaczeniu ładunki neutralne, dla BCO a SPOT to w dalszym ciągu ok. 3000 USD za kontener 40'. Natomiast coraz częściej analitycy, zastanawiają się i próbują znaleźć odpowiedź na pytanie, jak zachowują się armatorzy, w sytuacji gdy, stawki SPOT, zbliżą się wartościowo do stawek kontraktowych długoterminowych, oferowanych dla klientów bezpośrednich. Sytuacja taka, może oznaczać konieczność renegocjacji stawek długoterminowych dla utrzymania zakontraktowanego wolumenu, lub sztucznego ograniczania możliwości transportowych od strony podaży. **Armatorzy poprzez ostatnie lata nauczyli się dobrze sterować rynkiem, który utrzymują w stanie niedoboru od strony podaży, co wymusza odpowiednio wysokie stawki frachtu morskiego.**

Rynek, frachtów morskich z Dalekiego Wschodu do Europy w 2022 roku, traci na wartości. Systematycznie frachty morskie zmniejszają swoją wartość, jednakże sytuacja ta jest spowodowana w głównej mierze przez zmieniającą się sytuację gospodarczą w Europie, czy Polsce. Zauważalnym jest duży wzrost niepokoju gospodarczego, związanego z rosnącą inflacją i malejącą skłonnością do zakupów społeczeństwa. Jak pokazuje wykres wskaźnika SCFI, odnotowywane poziomy z miesiąca na miesiąc wykazują niższe wartości, ale i popyt na transport morski jest odczuwalnie niższy. Uczestnicy rynku, z uwagi na zmniejszone zainteresowanie produktami wyższej potrzeby, na rynku detalicznym, zmieniają wielkości zamówień, częstokroć rezygnując z zamówień pełnokontenerowych na rzecz ładunków drobnicowych. Spowolnienie gospodarcze daje się we znaki we wszystkich gałęziach gospodarki, redukując rotację ładunku, a co za tym idzie negatywnie wpływając na wielkość popytu na transport morski.

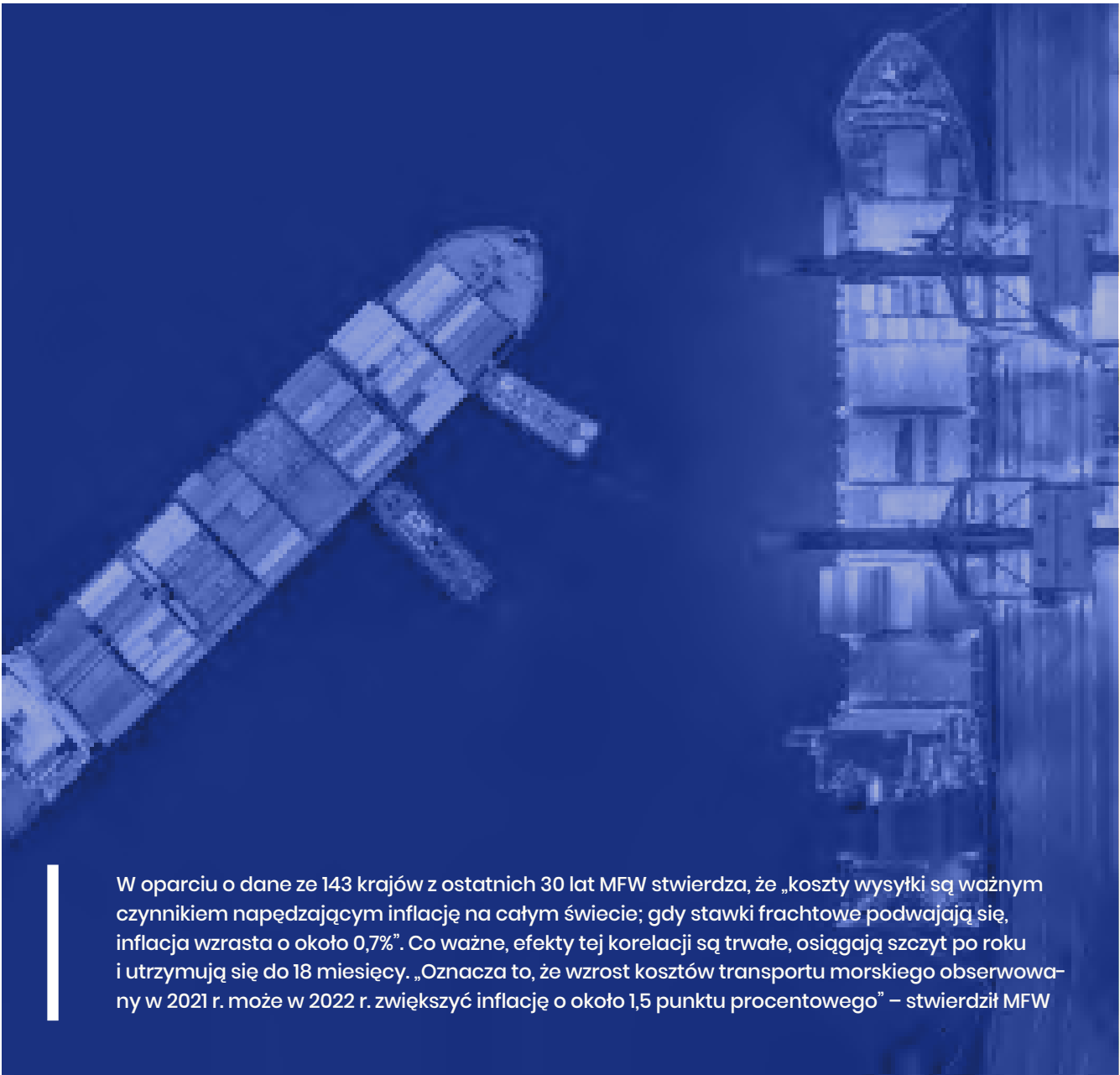
Zakomunikowana przez lidera branży transportu morskiego (Maersk), koncepcja „Integratora Logistycznego”, jest realizowana, a co więcej, jak pokazuje historia z tego rodzaju przedsięwzięciami, zostanie zaakceptowana i zaimplementowana u konkurencji, czego początki już obserwujemy.

Zmieniający się rynek i jego uwarunkowania, stanowią zagrożenie dla firm spedycyjnych, które z nadzieją obserwują zainicjowane działania przez podmioty z USA, Wielkiej Brytanii, czy też przez naszą rodzimą Polską Izbę Spedycji i Logistyki, które mają na celu ograniczenie ekspansywnej polityki armatorów i prób przejęcia obszarów obsługiwanych przez wspomniane wyżej podmioty. W ramach prac nad poprawą aktualnej sytuacji, powstają już pierwsze propozycje aktów prawnych, mających na celu złagodzenie spotykanych we współpracy z armatorami problemów i ograniczeniu niewłaściwych praktyk. Wymienić tu można, między innymi opracowany w USA przez Global Shippers Forum oraz National Industrial Transportation Laegue tzw. Ocean Shipping Reform Act. **Do-kument ten odnosi się głównie do zapewnienia równych warunków konkurencji, uznania za niedopuszczalne nieuzasadnionych praktyk ograniczania dostępu do sprzętu, czy miejsca na statku, jak i konieczności udokumentowania wzrostu kosztów za usługi.**

Podstawą działania i wyróżnikiem dla pracy każdego spedytora, jest przede wszystkim wszechstronna, wielopłaszczyznowa wiedza, zarówno z zakresu transportu, ładunkoznawstwa, prawa podatkowego, jak i bardzo dobra, szybka i profesjonalna komunikacja. Spedytorzy mają świadomość, że klienci powierzają im nie tylko swój towar np. w postaci 20 ton jakiegokolwiek ładunku, ale powierzają im do obsługi pewną część swojego biznesu, o który trzeba właściwie zadbać. Standardy pracy oraz doświadczenie budowane są przez lata współpracy z różnymi podmiotami, urzędami czy klientami, a i ci bardzo doceniają ludzki wymiar współpracy z podmiotami spedycyjnymi.

4. Przewozy morskie: czy potrzebna jest międzynarodowa interwencja czy zmiany regulacyjne?

Jeszcze w 2016 r. na 25 głównych linii żeglugi kontenerowej przypadło 85,5% udziału w globalnej flocie kontenerowej. Według danych firmy analitycznej Alphaliner, na początku 2022 r. prawie 91% tego rynku należało do 20 największych linii, przy wzroście potencjału o ponad 23%. 9 największych przewoźników jest zrzeszonych w trzech aliansach, które kontrolują 84% zdolności przewozowej światowej floty kontenerowców. Oznacza to, że w tym sektorze można mówić o oligopolu.



W oparciu o dane ze 143 krajów z ostatnich 30 lat MFW stwierdza, że „koszty wysyłki są ważnym czynnikiem napędzającym inflację na całym świecie; gdy stawki frachtowe podwajają się, inflacja wzrasta o około 0,7%”. Co ważne, efekty tej korelacji są trwałe, osiągają szczyt po roku i utrzymują się do 18 miesięcy. „Oznacza to, że wzrost kosztów transportu morskiego obserwowany w 2021 r. może w 2022 r. zwiększyć inflację o około 1,5 punktu procentowego” – stwierdził MFW

Z badania UNCTAD wynika, że wąskie gardła w transporcie morskim w 2021 roku powodowały wzrost cen ładunków importowanych o 11%, a negatywny wpływ, szczególnie negatywny w przypadku mniejszych gospodarek, które zostały w większym stopniu dotknięte problemem anulowania zawinięć do portów. Wzrost stawek frachtowych będzie miał głęboki wpływ na handel i osłabi ożywienie społeczno-gospodarcze, zwłaszcza w krajach rozwijających się, dopóki usługi żegluga morskiej nie powrócą do normy – Rebeca Grynspan, sekretarz generalny UNCTAD.

4.1. Kartel czy jeszcze wolna konkurencja?

W ostatnich latach rekordowo wysokim stawkom za przewozy morskie towarzyszyło pogorszenie jakości usług przewoźników (duże opóźnienia, anulowanie zawinięć do portów). Załadowcy ładunków i importerzy krytykowali tę sytuację, stwierdzając, że może wynikać z działań o charakterze zmowy kartelowej. Jednakże organy kontroli rynku z USA, UE i Chin nie znalazły dowodów na antykonkurencyjne zachowania w żegludze.

UNCTAD monitorująca handel morski opisała go w 2018 r. jako „strukturę rynku, która jest bardziej reprezentatywna dla **luźnego oligopolu**”. Pierwsza próba oceny i zmiany sytuacji została podjęta przez Departament Sprawiedliwości USA, który w 2017 r. wszczął dochodzenie w sprawie zmowy między czołowymi liniami żegluga kontenerowej. Jednak po dwóch latach dochodzenia, w lutym 2019 r. Departament Sprawiedliwości ogłosił, że nie wnosi zarzutów i nie nakłada na nikogo kar.

We wrześniu 2020 r., pod wpływem wzrostu stawek frachtu, organy ds. spraw morskich Chin i USA (później też Korei Płd.) wszczęły monitoring sytuacji i przeprowadziły analizę ich przyczyn. Stwierdziły fakt, ale pośrednio przyznały się do bezsilności, oceniając, że żegluga, szczególnie kontenerowa, opiera się w pełni na zasadach praw rynkowych. Tym samym – w przeciwieństwie np. do morskiego transportu ropy naftowej lub podstawowych surowców, masowych ładunków suchych – nadawcy ładunków w swoich kalkulacjach nie są limitowani notowaniami giełdowymi tych towarów. W odpowiedzi na rosnące oskarżenia Światowa Rada Żegluga, grupa lobbująca linii żeglugowych z siedzibą w Waszyngtonie, oświadczała niedawno, że stabilizacja popytu na transport, a nie regulacje administracyjne, rozwiążą problemy związane z problemami w niewydolnym i kosztownym łańcuchu dostaw. Propagandowym wydarzeniem była decyzja przedstawicieli linii żeglugowych o zamknięciu Międzynarodowej Rady Operatorów Kontenerowców działającej od lat 50., nieformalnie znanej jako Box Club – miejsca zamkniętych spotkań kierownictw linii żeglugowych

Szybko rosnące od połowy 2020 r. stawki frachtu w przewozach kontenerów morzem spowodowały skargi nadawców ładunków i spedytorów do krajowych organów antymonopolowych. Proces ten nasilił się, wraz z windowaniem kosztów transportu. Zarzut był niemal taki sam – spółki żeglugowe nadużywają swojej pozycji rynkowej w warunkach dużej nierównowagi między popytem usług przewozowych a popytem. Jako powód pośredni (bezpośrednim był COVID-19 i jego konsekwencje) wskazywano na silną dominację na głównych szlakach kilkunastu armatorów, którzy mają ponad 90% udział w świadczonych przewozach oraz na ich skupienie w trzech sojuszach.

W ostatnich latach duże firmy żeglugowe dokonywały akwizycji operatorów logistycznych, przewoźników drogowych i kolejowych i coraz mocniej wchodziły w sektor logistyki lądowej. Pojawiają się coraz powszechniejsze obawy, że integracja wertykalna branży może zaszkodzić konkurencji. Jednym z pierwszych przejawów integracji wertykalnej w branży logistycznej było połączenie linii żeglugowych z operatorami morskich terminali kontenerowych. **Podobne zjawisko występuje też w logistyce lądowej, gdyż dość często zdarza się, że w ramach jednej**

grupy kapitałowej funkcjonuje przewoźnik kolejowy, operator terminali intermodalnych, spedytor, zarządcą magazynów, agencja celna itp. Jednakże rynek przewozów kolejowych jest uregulowany np. przepisami unijnymi, które wymuszają strukturalne oddzielenie przewoźników kolejowych od zarządców obiektów infrastruktury usługowej (np. terminali) i zapewnienie do nich niedyskryminacyjnego dostępu.

W ostatnich latach, dzięki rekordowo wysokim stawkom frachtu oceanicznego, linie żeglugowe wypracowały ogromne zyski i zebrały wystarczająco dużo gotówki, aby dokonywać przejęć znaczących spółek z różnych obszarów branży logistycznej. Przykładem integracji wertykalnej są inwestycje duńskiej firmy A.P. Moller – Maersk, której biznes do niedawna opierał się na żegludze kontenerowej i zarządzaniu terminalami morskimi. Maersk przejął niedawno za 1,8 mld dolarów amerykańską firmę Pilot Freight Services, a w grudniu 2021 roku za 3,6 mld dolarów kupił operatora logistycznego z Hong Kongu – LF Logistics. W 2021 r. duński gigant przejął też dostawcę usług e-commerce Visible Supply Chain Management. W najbliższym czasie Maersk planuje wejść na rynek cargo lotniczego, a od kilku lat firma ta rozwija także własną sieć kolejowych połączeń intermodalnych. Inne linie żeglugowe również dokonują dużych akwizycji.

Podobne działania podjął kolejny światowy gigant. W 2019 r. CMA CGM przejęła jednego z największych operatorów logistycznych w Europie CEVA Logistics. W styczniu 2022 r. francuski armator za 3 mld dolarów kupił firmę Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services, która zajmuje się logistyką kontraktową dla e-commerce i omni-channel fulfillment. Natomiast w kwietniu 2022 r. CMA CGM przejęła Gefco, które jest jednym z największych dostawców usług logistycznych dla przemysłu motoryzacyjnego. MSC z kolei przejął niedawno firmę Bolloré Africa Logistics za 6,4 mld dolarów.

Rys. 4.1 Integracja wertykalna na rynku morskim



Źródło: opracowanie własne

Spedytorzy obawiają się, że w sytuacji ograniczonej podaży miejsca na statkach, co w ostatnich latach zdarzało się często, przewoźnicy będą w pierwszej kolejności przydzielać miejsce swoim wewnętrznym podmiotom. Integracja pionowa może też dotknąć mniejszych przewoźników kolejowych i drogowych, którzy również mogą mieć gorszą pozycję w stosunku do firm, których właścicielami są giganci żeglugi oceanicznej.

W USA, które obsługiwane są przede wszystkim przez zagraniczną flotę armatorów kontenerowych, rozpoczęła się wręcz kampania potępiająca taką sytuację. Podkreślano, że przewoźnicy oceaniczni wykazują w sprawozdaniach nadzwyczajne przychody i zyski, ale jednocześnie fatalna jest niezawodność harmonogramu przyplływania statków. Występują zatłoczenia w portach i amerykańscy eksporterzy mają problemy z wysyłką np. produk-

tów rolnych. Warto pamiętać, że stawka w umowach SPOT przewozu towarów w kontenerach 40' między Chinami a Zachodnim Wybrzeżem USA na początku marca 2022 r. sięgała wraz z dopłatami i usługą „premium” 16 000 USD, czyli była około dziewięć razy droższa niż koszt w końcu lutego 2019 r.

4.2. Spedycja wzywa na pomoc politykę

Czas położyć kres „nadużyciom ze strony linii kontenerowych” i stworzyć bardziej sprawiedliwe i ekologiczne łańcuchy dostaw – stwierdza Międzynarodowa Federacja Zrzeszeń Spedytorów (FIATA). FIATA przedstawiła zestaw kluczowych wymagań, których spełnienie mogłoby zapewnić bardziej racjonalne warunki działania rynku.

„Dostęp do globalnego łańcucha logistycznego jest dziś zagrożony. Ruchy największych na świecie linii żeglugowych, które w ramach trzech globalnych sojuszy żeglugowych zdominowały 80% globalnego rynku i 95% największych szlaków handlowych wschód-zachód, miały na celu ograniczenie działalności spedytorów i ich usług” – wskazuje Federacja.

FIATA wzywa interesariuszy z branży i organy regulacyjne rynku do dokonania przeglądu sytuacji i „zapewnienia zrównoważonego i sprawiedliwego systemu”, żądając szeregu działań. Na początek, linie powinny przestać wydawać swoje rekordowe zyski na integrację pionową, a zamiast tego zacząć przyczyniać się do dekarbonizacji transportu. FIATA wskazała, że aby osiągnąć cel IMO (Międzynarodowa Organizacja Morska), jakim jest redukcja emisji o 50% dla transportu morskiego do 2050 r., potrzeba zainwestować ok. 1,5 biliona dolarów, co jest „znaczącym wyzwaniem”. Dlatego zamiast tworzyć „bezprecedensową koncentrację rynku”, linie powinny inwestować w nowe technologie napędu i paliwa.

FIATA „wzywa zatem IMO, rządy i odpowiednie organizacje do wdrożenia planu dekarbonizacji, który uwzględnia ten kontekst i zachęci do takich inwestycji linie żeglugowe”.

Zarzuty Federacji dotyczą także zwolnień przewoźników z ochrony konkurencji. Zauważając, że miały one na celu promowanie wydajności w morskim łańcuchu dostaw, FIATA podkreśla, że ponieważ linie kontenerowe przeniosły swoją działalność także na obszary „poza usługami port-port”, powinny zostać poddane przeglądowi antymonopolowemu. FIATA zarzuca, że otwarte zostały drzwi do korzystania z takich zwolnień również w innych sferach działania: przeładunek towarów, logistyka i usługi pomocnicze. W ten sposób konkurują „nieuczciwie z podmiotami działającymi w tych obszarach, które nie korzystają ze zwolnienia z prawa antymonopolowego”. Tworzy to oligopolistyczny rynek, który podważa nadrzędną intencję zwolnień antymonopolowych i ogólnie prawa antymonopolowego. FIATA stwierdza, że „bardziej odpowiednią reakcją regulacyjną byłoby w pewnych określonych sytuacjach przyznanie statkom zezwoleń, a nie zwolnień, w celu odejścia od prawa antymonopolowego. Zachowałoby to intencję regulacyjną, jednocześnie „umożliwiając opracowanie pewnych kryteriów dla takich korzyści, aby zapewnić, że nie są one niewłaściwie wykorzystywane”. FIATA wezwała przemysł morski, w szczególności IMO, do stworzenia platformy globalnej współpracy między wszystkimi zainteresowanymi stronami w łańcuchu dostaw, aby ułatwić skoordynowane podejście do problemów. „Obecnie nie ma jednej platformy, na której dialog

i współpraca mogłyby być prowadzone w sposób spójny i sformalizowany. Jednak wąskie gardła i zakłócenia w łańcuchu dostaw

Organy ochrony konkurencji w USA, Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Australii i Nowej Zelandii łączą siły, w celu zidentyfikowania potencjalnych zachowań kartelowych w globalnych łańcuchach dostaw.

Jest to najnowsze z serii dochodzeń, które mają sprawić, że spółki żeglugowe będą musiały obawiać się takich kontroli. W skład grupy roboczej wchodzi: Australijska Komisja ds. Konkurencji i Konsumentów, Kanadyjskie Biuro ds. Konkurencji, Nowozelandzka Komisja Handlu, Brytyjski Urząd ds. Konkurencji i Rynków oraz Wydział Antymonopolowy Departamentu Sprawiedliwości USA.

4.2.1. USA

Całkowite koszty logistyki, które mierzą, ile wydano na transport, magazynowanie i usługi pomocnicze, wzrosły w Stanach Zjednoczonych w 2021 r. o 22,4%, tj. do prawie 1,85 biliona dolarów. Wartość ta była równa 8% PKB USA, co oznacza, że osiągnęła poziom nie widziany od 2008 r. Dane te dostarcza 33-ci raport, który został opublikowany przez grupę handlową Council of Supply Management Professionals (CSCMP).

Popyt wzrósł na wszystkie rodzaje usług logistycznych i środki transportu. **W przypadku transportu drogowego, firmy desperacko poszukujące niezawodnej usługi dostaw towarów, zwiększyły wydatki na rozbudowę własnych flot lub dedykowane przewozy kontraktowe o 39,3% – do 415,2 mld USD. Koszty przechowywania zapasów wzrosły o 25%, do 502 mld USD,** ponieważ rosnący popyt na miejsca w magazynach i przeciążenie łańcucha dostaw wypełniły te obiekty do granic możliwości. Natomiast koszty kapitałowe przenoszenia „góry zapasów” skoczyły o 33,4%. Na tym tle relatywnie mniej wzrosły wydatki na usługi transportu morskiego, o 23,6%, ponieważ przewoźnicy oceaniczni wykorzystali ogromne podwyżki stawek na międzynarodowych trasach morskich już w 2020 r. Wydatki na usługi doręczania paczek wzrosły o 15,6%. W efekcie przyniosły pięcioletnią roczną stopę wzrostu sektora KEP (przesyłki kurierskie, ekspresowe, paczek) w wysokości 11,4% – najwyższą ze wszystkich składników kosztów raportu.

Już w 2021 roku amerykańscy transportowcy i spedytorzy narzekali na praktyki monopolistyczne wielu operatorów żeglugowych, co spowodowało zatory w portach i w lądowych łańcuchach dostaw, a nawet zagroziło eksportowi amerykańskich towarów

W ostatnim orędziu o stanie państwa prezydent Joe Biden oskarżył globalnych przewoźników oceanicznych o zachowania antykonkurencyjne. Wezwał Kongres do zajęcia się też nietykalnością, jaką cieszą się sojusze żeglugowe. „Kiedy korporacje nie muszą konkurować ich zyski rosną, bo ceny ich usług rosną, ale małe firmy, rolnicy i ranczerzy upadają. Widzimy, że dzieje się tak z przewoźnikami oceanicznymi przewożącymi towary do i z Ameryki.” Działania Prezydenta USA uznaje się za reakcję na raport „Plan rewitalizacji dla amerykańskiego handlu morskiego, handlu zagranicznego i konkurencji strategicznej”, jaki opracował jeszcze w grudniu zespół

naukowców i doradców ds. bezpieczeństwa narodowego z Centrum Polityki Oceanicznej i Ekonomii Północno-Wschodniego Instytutu Morskiego (COPE). Zawarta w niej analiza stanu światowej gospodarki morskiej obnaża braki amerykańskiego sektora żeglugi, ale też wskazuje propozycje zdobycia przez nią należnej – do rynku USA – pozycji. Amerykańska wymiana towarowa drogą morską warta jest 4 biliony dolarów rocznie. Jednak mniej niż 2% z tych obrotów obsługują statki należące do USA. Według raportu, który powstawał dwa lata, „Stany Zjednoczone są podatne na zmienność łańcucha dostaw, która może być wykorzystana jako narzędzie do wojny gospodarczej przez konkurentów”. USA brakuje też „odpornego, technologicznie wyposażonego morskiego łańcucha dostaw zdolnego do zabezpieczania i monitorowania ładunków wpływających do jego portów”. „Żadna z wiodących firm kontenerowych nie jest amerykańska”, podkreślają autorzy raportu. Tak więc „silna zależność kraju od zagranicznych producentów statków i kontenerów znacznie zmniejsza możliwości organicznego rozwoju USA, a kosztowała gospodarkę utraty tysięcy miejsc pracy. Oznacza też, że USA nie mogą odgrywać wiodącej roli w dekarbonizacji tych krytycznych gałęzi przemysłu”

Rząd USA podjął decyzję o realizacji planu ożywienia przemysłu żeglugowego. Obejmuje on sześć głównych zadań, w tym: „budowę podwalin pod ożywienie amerykańskiego, komercyjnego sektora morskiego” oraz opracowanie „bandery odpowiedzialności” na Wyspach Dziewiczych Stanów Zjednoczonych. Ma ona zapewnić „przejrzysty nadzór” nad flotą handlową złożoną z zagranicznych i krajowych statków będących własnością amerykańskich firm lub obsługiwanych przez nie. Ma sprzyjać „zrównoważonej budowie, eksploatacji i zarządzania flotą statków i infrastruktury morskiej”. Finansowanie nowej strategii zostanie zapewnione przez powołany morski fundusz venture capital.

Plan ożywienia przemysłu żeglugowego USA

- Budowa podwalin ożywiających komercyjny sektor morski
- Opracowanie bandery odpowiedzialności na Wyspach Dziewiczych USA
- Przejrzysty nadzór nad flotą handlową złożoną z zagranicznych i krajowych statków będących własnością amerykańskich firm lub obsługiwanych przez nie
- Zrównoważona budowa floty
- Zrównoważona eksploatacja floty
- Zrównoważone zarządzanie flotą statków
- Zrównoważone zarządzanie infrastrukturą morską
- Morski fundusz venture capital – źródło finansowania

W oparciu o taką ocenę sytuacji powstał projekt reformy amerykańskiego prawa żeglugi oceanicznej. Urzędnicy Federalnej Komisji Morskiej (FMC), nadzorującej branżę dość powściągliwie ocenili inicjatywę prezydenta Bidena. Stwierdzili, że nie tylko brakuje im odpowiednich przepisów umożliwiających pociągnięcie armatorów do odpowiedzialności, ale i „jak na razie” nie ma jakichkolwiek dowodów nadużyć z ich strony. Komisja może podjąć kroki prawne przeciwko przewoźnikowi tylko wtedy, gdy jest w stanie mu udowodnić, że wysoka stawka frachtu jest spowodowana jakimś sztucznym ograniczeniem podaży przestrzeni ładunkowej. FMC wprowadziła wymóg dodatkowej sprawozdawczości od przewoźników, których statki zawijają do USA i dzięki temu „pogłębiła analizy”, nie znalazła dowodów na działanie niezgodne z prawem. Podobnie jak organy antymonopolowe w Unii Europejskiej i w Chinach. FMC wskazywała na złożoność sprawy w warunkach nierównowagi podaży (usług przewozowych) i popytu. FMC próbował łagodzić problemy, np. nałożył dodatkowe opłaty za przestoje kontenerów by rozładowywać korki w portach

W czerwcu br. prezydent Joe Biden podpisał ustawę o reformie żeglugi oceanicznej – Ocean Shipping Reform Act, która m.in. wzmacnia uprawnienia śledcze FMC, umożliwiając jej wszczynanie badań praktyk biznesowych przewoźników oceanicznych i stosowanie środków egzekucyjnych. Administracja Bidena zapowiedziała, że przepisy mają na celu poprawę nadzoru nad żeglugą oceaniczną, co pomoże ograniczyć inflację i złagodzić zaległości eksportowe. W tle debat zapowiedziano odbudowę potencjału przewozowego i zwiększenie roli firm kapitału amerykańskiego w przewozach morskich. Ustawa została uchwalona przez Izbę Reprezentantów USA prawie jednogłośnie. 369 członków Izby Reprezentantów z obu partii głosowało za przyjęciem nowych regulacji. Biden zapowiedział, że „obiecał rozprawić się z przewoźnikami oceanicznymi, których podwyżki cen zaszkodziły amerykańskim rodzinom”.

Federalna Komisja Morska Stanów Zjednoczonych (FMC) ogłosiła w lipcu, że utworzy nowe biuro, które zajmie się egzekwowaniem i przestrzeganiem przepisów przez przewoźników oceanicznych, którzy nadużywali swojej pozycji do pobierania nadzwyczajnych opłat od amerykańskich klientów. Celem jego działania jest wzmocnienie pozycji administracji amerykańskiej przy interwencjach w pilnowaniu morskich i zamorskich biznesów Ameryki. Zdaniem Komisji, FMC dobrze wykonała swoje zadanie podczas pandemii COVID-19, aby zapewnić przewozy morskie w warunkach konkurencji. Ocenia, że amerykańskie rynki są konkurencyjne, a wysokie stawki frachtu morskiego zostały zdeterminowane bezprecedensowym popytem konsumentów. Wzrost popytu na przewozy przekroczył podaż pojemności statków. Przeciężenie dodatkowo ograniczało dostępną przepustowość – stwierdziła komisarz Rebecca F. Dye, informując o wynikach dochodzenia w czasie prezentacji „Final Report for Fact Finding No. 29”.^[48]

Dochodzenia prowadzone przez amerykańskie organizacje transportowe i spedytorów dowiodły, że niektórzy celowo omijali wybrane porty amerykańskie i nie odbierali pustych kontenerów. Federalna Komisja Morska Stanów Zjednoczonych wskazała na nieprawidłowe traktowanie Amerykanów i podjęła nawet specjalne działania, które miały zabezpieczyć interesy firm amerykańskich. Agencja, która jest odpowiedzialna za regulację międzynarodowego transportu oceanicznego w USA, zapowiedziała, że konsoliduje swoje funkcje dochodzeniowe i prokuratorskie w nowo utworzone Biuro ds. Egzekwowania, Dochodzeń i Zgodności (BEIC). Efektem reorganizacji ma być zwiększona zdolność FMC do ścisłej kontroli postępowania firm przewoźników oceanicznych i operatorów terminali morskich, w celu zapewnienia zgodności z prawem i uczciwości dla amerykańskich importerów i eksporterów. Zapowiedziano rygorystyczne egzekwowanie ustawy o żegludze i skuteczne działanie Federalnej Komisji Morskiej. Ta reorganizacja ma pełne poparcie rządu USA i tworzy strukturę lepiej dopasowaną do wypełnienia mandatu, jaki prezydent i Kongres udzielili tej agencji, aby nadać priorytet egzekwowaniu amerykańskiego pra-

wa – podkreślali przedstawiciele FMC. Nowo utworzone biuro będzie kierowane przez prawnika z Senior Executive Service, z doświadczeniem regulacyjnym, prokuratorskim i śledczym. Biuro będzie podzielone na trzy sekcje: Urząd Wykonawczy, Urząd Śledczy i Urząd Zgodności. W ramach reorganizacji Komisja przekształca stanowiska Reprezentantów Obszaru w inspektorów dochodzeniowych (detektywów), którzy będą działać w Biurze Śledczym. Ponadto Komisja zwiększy liczbę urzędników dochodzeniowych. Śledczy będą teraz koncentrować się wyłącznie na działaniach w zakresie egzekwowania prawa, a funkcja pomocy publicznej, którą wcześniej pełnił przedstawiciel obszaru będzie wykonywana przez Biuro ds. Konsumentów i Służb Rozstrzygania Sporów Komisji w ramach pomocy publicznej.

Oprócz biura, FMC już rozpoczęło opracowywać nowe regulacje i będzie to trwało do grudnia br. W tym roku planowane jest więc zakończenie opracowania przepisów dotyczących nieuzasadnionej odmowy zawierania transakcji lub negocjacji w sprawie wykorzystania przestrzeni ładunkowej statku. Już określono tymczasowy proces składania skarg dotyczących opłat wymuszanych przez armatorów lub operatorów terminali. Powiadomiono również firmy działające w biznesie morskim o wdrożeniu regulacji zawartych w OSRA (Ocean Shipping Reform Act of 2022). Wdrożono tryb zawiadomienia w przypadku stwierdzenia praktyk naliczania dodatkowych kosztów, wynikających z zatrzymań i przestojów ładunków i kontenerów. Zapowiedziano, że FMC kontynuuje prace nad wdrożeniem innych przepisów prawa. Reforma prawa zapewnia FMC możliwość reagowania na sytuację w handlu morskim i zmian relacji handlowych na arenie międzynarodowej a wydaje się, że w odpowiedzi na amerykańskie rozwiązania nastąpią zmiany prawne i organizacyjne w Wielkiej Brytanii, Unii Europejskiej, Japonii, Korei, czy Australii.

4.2.2. Unia Europejska

W kwietniu 2020 r., po wybuchu pandemii przepisy wyłączające armatorów z regulacji dotyczących konkurencji zostały przedłużone do 2024 r.

Unia Europejska do tej pory nie prowadziła dochodzeń w sprawie linii żeglugowych. Dziesięć organizacji z sektora logistycznego wystosowało list do unijnej komisarz ds. konkurencji Margrethe Vestager domagając się natychmiastowego przyjrzenia się unijnej regulacji, wprowadzającej blokowe zwolnienie z przepisów antymonopolowych dla armatorów kontenerowych. Wyłączenie zezwala armatorom na dzielenie się wrażliwymi informacjami dotyczącymi popytu, wielkości ładunków, tras – co wyłącza ich z niektórych unijnych przepisów dotyczących konkurencji i zakazu praktyk monopolistycznych. W kwietniu 2020 r. po wybuchu pandemii przepisy wyłączające armatorów z regulacji dotyczących konkurencji zostały przedłużone do 2024 r. Sygnatariusze apelu wskazują, iż od kwietnia 2020 r. łańcuchy dostaw cierpią na ciągłe zakłócenia, a stawki kontenerowe wzrosły czterokrotnie. Przegląd regulacji wyłączających armatorów z przepisów konkurencji zdaniem sygnatariuszy pozwoli wszystkim zainteresowanym na dostarczenie dowodów i argumentów dla Komisji Europejskiej do dokonania zmian regulacyjnych, aby rynek frachtu morskiego funkcjonował w sposób przejrzysty i uczciwy dla wszystkich stron morskiego łańcucha dostaw. Sygnatariusze twierdzą także, iż należy rozważyć zmiany przepisów i mechanizmów, które mogłyby być wprowadzone nawet przed upływem obecnych regulacji wyłączających (czyli w kwietniu 2024 r.).

List podpisany został przez Europejskie Stowarzyszenie Spedycji, Transportu, Logistyki i Usług Celnych (CLECAT), Federację Europejskich Prywatnych Operatorów Portów i Terminali (FEPORT), Europejską Radę Załadowców, Europejską Unię Przewodników Transportu Śródlądowego (EBU), Światowe Forum Załadowców, Europejskie Stowarzyszenie Właścicieli Holowników, Międzynarodowy Związek Towarzystw Przewozów Szynowo-Drogowych (UIRR),

Międzynarodową Federację Zrzeszeń Spedytorów (FIATA), FIDI Global Alliance zrzeszające firmy zajmujące się przeprowadzkami i relokacją oraz Międzynarodowe Stowarzyszenie Firm Przeprowadzkowych. Apel pojawił się wtedy, kiedy dotychczasowe, rekordowe stawki maleją, a otoczenie europejskiego transportu jest pod silną presją inflacyjną, przy poważnym zagrożeniu recesji w europejskiej gospodarce.

4.2.3. Wielka Brytania

Brytyjskie Stowarzyszenie Spedytorów Międzynarodowych (BIFA) skierowało pismo do rządu i parlamentu Wielkiej Brytanii z prośbą o zbadanie stanu konkurencji na obecnym rynku żeglugi kontenerowej. Jej członkowie są zaniepokojeni tym, że „niektóre praktyki podejmowane przez główne linie żeglugi kontenerowej, a także służebności i zwolnienia przewidziane im na mocy prawa konkurencji, zakłócają działalność wolnego rynku ze szkodą dla handlu międzynarodowego”. Robert Keen, dyrektor generalny BIFA w liście do posła Roberta Courtsa, parlamentarnego podsekretarza stanu w Departamencie Transportu, wyraził opinię, że „w okresie chaosu w sektorze żeglugi kontenerowej siła handlowa staje się coraz bardziej skoncentrowana, co powoduje zmniejszenie wyboru rynku i konkurencji oraz zniekształcone warunki rynkowe”. Keen uderzył również w skutki działalności trzech globalnych sojuszy spółek liniowych.

BIFA dołącza do coraz większej liczby organizacji, w tym: CLECAT, FIATA, amerykańskiej Federalnej Komisji Morskiej i Australijskiej Komisji ds. Produktowności – wzywających rządy krajowe i organizacja międzynarodowe do starannego rozważenia zmieniających się porozumień biznesowych na rynku żeglugi kontenerowej, aby sprawdzić, czy naruszają one prawo konkurencji. Europejskie Stowarzyszenie Spedycji, Transportu, Logistyki i Służb Celnych (CLECAT), wysyłając list do Margrethe Vestager – Komisarz UE ds. konkurencji, zaapelowało do Komisji Europejskiej o dołączenie do grona krajów regulujących na nowo zasady rynku przewozów morskich, lub o wszczęcie przez KE samodzielnych działań.

CLECAT, Europejskie Stowarzyszenie Spedycji, Transportu, Logistyki i Służb Celnych wskazuje, że armatorzy stosują nieuczciwe i dyskryminacyjne praktyki, zawyżają stawki frachtów i monopolizują rynek. Szczególnie dyskryminująca jest tzw. integracja pionowa.

CLECAT, wystosowało do Unii Europejskiej wezwanie do zbadania praktyk największych linii kontenerowych. Organizacja wskazuje, że stosują nieuczciwe i dyskryminacyjne praktyki, zawyżają stawki i monopolizują rynek. **CLECAT twierdzi, że największe linie oceaniczne zarządzają swoimi pojemnościami w taki sposób, by z pozycji siły zawyżać stawki frachtowe i eliminować mniejszych i niezależnych operatorów z rynku.** W ten sposób, według stowarzyszenia, dochodzi do nieuczciwej konkurencji, ale także sztucznego zawyżenia kosztów firm spedycyjnych i załadowców, a tym samym wzrostu inflacji i kosztów życia konsumentów. CLECAT prosi o wykorzystanie uprawnień dochodzeniowych Komisji Europejskiej w celu ustalenia stopnia koncentracji i kartelizacji na rynku usług żeglugowych obsługujących kraje unijne i na rynkach spedycyjnych. CLECAT wskazuje, że szczególnie niesprawiedliwa i dyskryminująca jest tzw. integracja pionowa, czyli połączenie różnych odrębnych procesów w ramach jednej spółki, jak dzieje się to np. w przypadku nabywania przez wielkie firmy żeglugowe kolejnych spółek zajmujących się m.in. spedycją, załadunkiem, czy produkcją kontenerów.

4.2.4. Korea Południowa

W świetle koreańskiego prawa, przewoźnicy żeglugowi mogą łączyć się w tzw. alianse, ale musi się to odbywać według konkretnych zasad. Niedozwolone jest między innymi odgórne ustalanie stawek frachtowych, bez udziału firm spedycyjnych nadających towary. Działania aliansów muszą być także raportowane do odpowiedniego ministerstwa, a wszelkie ewentualne zmiany stawek ogłaszane z odpowiednim wyprzedzeniem.

Łącznie 81 milionów dolarów muszą zapłacić 23 lokalne i międzynarodowe linie żeglugowe w Korei Południowej. Taką karę za zмовę, mającą na celu ustalanie cen w latach 2003–2018 przyznała tamtejsza Komisja Sprawiedliwego Handlu. Dochodzenie prowadzone przez Komisję Sprawiedliwego Handlu rozpoczęło się od skargi złożonej przez reprezentantów branży drzewnej w 2018 roku, która dotyczyła nielegalnych praktyk, stosowanych przez linie żeglugowe, mających na celu zawyżanie stawek frachtu. W efekcie przeprowadzono duże, czteroletnie śledztwo, które objęło głównie linie operujące w południowo-wschodniej Azji.

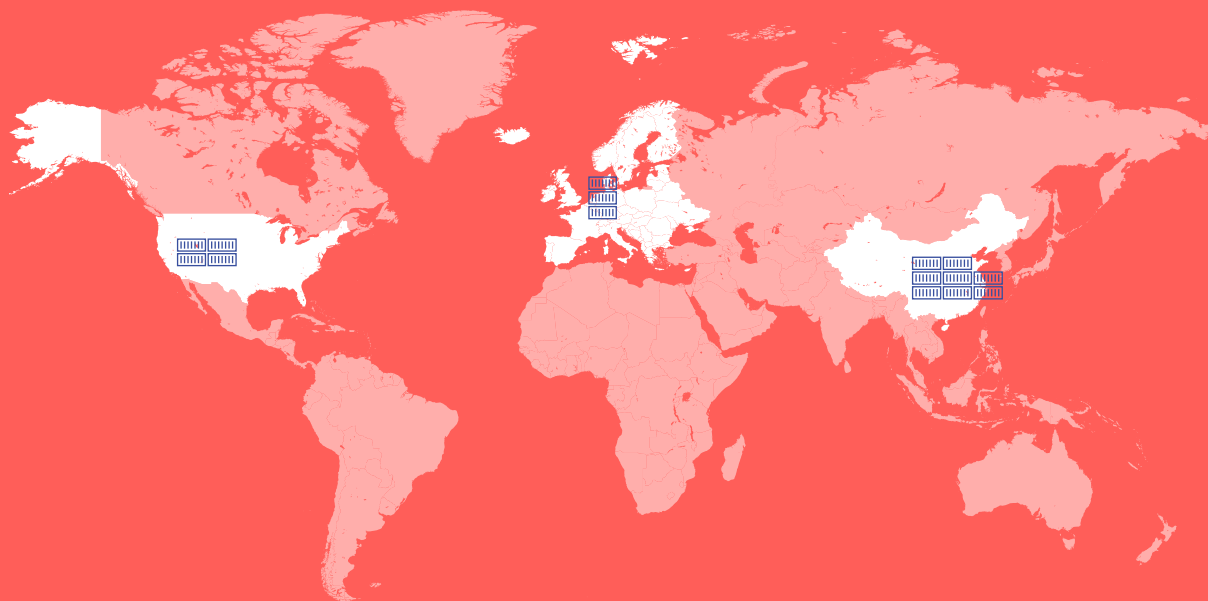
Komisja ustaliła, że w 2003 roku linie zawiązały „kartel” – w jego składzie miało znaleźć się 12 przewoźników koreańskich oraz 11 międzynarodowych. Firmy miały uzgodnić między sobą konkretne stawki frachtowe, poczynając od najniższych, stawki dla największych przewoźników, wprowadziły także konkretne opłaty dodatkowe. Porozumiały się także w sprawie tego, by „nie okradać się wzajemnie z ładunku”. Stwierdziły także, że nie będą obsługiwać klientów, którzy nie zgodzą się na tak ustalone stawki. Reprezentanci będących w zмовie firm mieli między grudniem 2003 roku a grudniem 2018 roku odbyć łącznie 541 spotkań, w trakcie których ustalili 120 stawek na trasy importowe i eksportowe między Koreą Południową i innymi krajami południowo-wschodniej Azji. Podczas spotkań, linie wzajemnie się kontrolowały, czy żadna z nich nie wyłamuje się z ustaleń. Za ich złamanie groziły ustalone kary finansowe. Według FTC wszystkie firmy uczestniczące w zмовie miały świadomość, że taka forma działalności jest sprzeczna z koreańskim prawem. Podejmowały one konkretne działania, aby ją tuszować.

Pod presją działań polityki, operatorzy przewozów morskich podejmują wymuszone działania, zapewne po to, aby spowolnić wchodzenie nowych przepisów znacząco zwiększających kontrole organów administracyjnych nad ich działalnością. Przykład: CMA CGM ugiął się pod presją francuskiego rządu, ogłaszając obniżkę stawek frachtu. W odpowiedzi na wezwanie francuskiego ministra finansów, który zażądał, aby CMA CGM i inne firmy osiągające duże zyski w sektorach transportu i energii pomogły, gdy naród walczy z trudnymi ekonomicznie czasami, przewoźnik zareagował ogłaszając, że od 1 sierpnia obniży stawki o 500 USD za FEU przewożąc towary importowane dla swoich głównych klientów detalicznych we Francji i w terytoriach zamorskich. Obniżki mają być utrzymane przez rok. Przewoźnik podkreślił, że podjął ten środek w celu „umiarkowania cen konsumpcyjnych dla francuskich gospodarstw domowych” ale ważne jest też, by sprzedawcy detaliczni przełożyli tę redukcję (o 10% stawek frachtu) na ceny wystawianych towarów.

Podsumowanie

TRENDY:

- Pogłębiająca się dysproporcja w wymianie handlowej UE z Chinami i USA z Chinami na korzyść Chin
- Brak równowagi w geograficznym rozlokowaniu kontenerów
- Koncentracja pionowa armatorów morskich
- Dalsze integrowanie przez armatorów rozwiązań dotychczas zarezerwowanych dla spedytorów



ZAGROŻENIA RYNKU MORSKIEGO:



Oslabienie roli spedytora na rynku, a tym samym jego konkurencyjności



Zawyżanie stawek frachtów i ryzyko monopolizacji rynku przez armatorów (stanowisko CLECAT)



Ryzyko kartelizacji rynku



Wzajemna wymiana przez armatorów wrażliwych informacji dotyczących rynku



Przedłużenie do 2024 r. wyłączenia armatorów spod regulacji dotyczących konkurencji



„Kiedy korporacje nie muszą konkurować ich zyski rosną, bo ceny ich usług rosną, ale małe firmy, rodinni rolnicy i ranczerzy upadają. Widzimy, że dzieje się tak z przewoźnikami oceanicznymi przewożącymi towary do i z Ameryki.”

– **Joe Biden**, Prezydent USA

DZIAŁANIA ORGANÓW OCHRONY KONKURENCJI

– DZIAŁANIA W CELU IDENTYFIKACJI DZIAŁAŃ KARTELOWYCH W:



USA



Wielka Brytania



Kanada



Australia



Nowa Zelandia

TRANSPORT KOLEJOWY:



Tranzyt przez Rosję
przebiega bez
zakłóceń



Wymiana towarowa
na Nowym
Jedwabnym Szlaku
wróciła do normy



Rola terminali
w Małaszewiczach
na NJS
niezagrożona



Korytarz
transkaspijski z
długimi czasami
przewozu



TRANSPORT LOTNICZY:



Zamknięcie przestrzeni powietrznej nad Federacją Rosyjską



Zwiększenie kosztów i czasu przewozu towarów



Zakaz przewozu towarów samolotami pasażerskimi

Bibliografia

- [1] Osiński J., Długookresowe skutki COVID-19 a stabilność systemu finansowego, ObserwatorFinansowy.pl, 13.12.2021, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/dlugookresowe-skutki-covid-19-a-stabilnosc-systemu-finansowego/> [dostęp: 23.07.2022].
- [2] Covid-19: reakcja UE na skutki gospodarcze, Oficjalny portal Rady Unii Europejskiej i Rady Europejskiej, 20 czerwca 2022, <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/coronavirus/covid-19-economy/> [dostęp: 22.07.2022].
- [3] Wnukowski D., Wąsiński M., Skutki pandemii COVID-19 dla gospodarki światowej, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, 20 kwietnia 2020, https://www.pism.pl/publikacje/Skutki_pandemii_COVID19_dla_gospodarki_swiatowej [dostęp: 23.07.2022].
- [4] World Trade Statistical Review 2021, The World Trade Organization, Switzerland, December 2021, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf [23.07.2022].
- [5] Radomska E., Najbardziej ucierpiał światowy handel usługami – krajobraz po bitwie, ObserwatorFinansowy.pl, 19.08.2021, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/najbardziej-ucierpial-swiatowy-handel-uslugami-krajobraz-po-bitwie/> [dostęp: 23.07.2022].
- [6] World Trade Statistical Review 2021, Roscongress Foundation, 30.08.2021, <https://roscongress.org/en/materials/statisticheskiy-obzor-mirovoy-torgovli-za-2021-god/> [dostęp: 23.07.2022].
- [7] Dursun-de Neef Ö., Schandlbauer A., COVID-19 and lending responses of European banks, [w:] „Journal of Banking & Finance”, Vol. 133, December 2021, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426621001953> [dostęp: 23.07.2022].
- [8] Maqui E., Morris R., The long-term effects of the pandemic: insights from a survey of leading companies, [w:] ECB Economic Bulletin, Issue 8/2020, https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/focus/2021/html/ecb.ebbox202008_06-bad87cf9b.en.html [23.07.2022].
- [9] Insolvency and debt overhang following the COVID-19 outbreak: Assessment of risks and policy responses, Organisation for Economic Co-operation and Development, 27 November 2020, <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/insolvency-and-debt-overhang-following-the-covid-19-outbreak-assessment-of-risks-and-policy-responses-7806f078/> [dostęp: 24.07.2022].
- [10] Kosztowniak A., Wpływ kryzysu pandemicznego na handel krajów UE, ObserwatorFinansowy.pl, 30.08.2021, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/wpływ-kryzysu-pandemicznego-na-handel-krajow-ue/> [dostęp: 22.07.2022].
- [11] Adamowicz E., Gospodarka w czasie pandemii, Gazeta SHG. Życie uczelni, 14.10.2021, <https://gazeta.sgh.waw.pl/meritum/gospodarka-w-czasie-pandemii> [dostęp: 22.07.2022].
- [12] Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą – oceny i oczekiwania (dane szczegółowe oraz szeregi czasowe). Aneks do publikacji „Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000-2022 (marzec 2022)”, Główny Urząd Statystyczny, 28.03.2022, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/koniunktura/koniunktura/wpływ-pandemii-covid-19-na-koniunkturę-gospodarczą-oceny-i-oczekiwania-dane-szczegółowe-oraz-szeregi-czasowe-aneks-do-publicacji-marzec-2022,6,18.html> [dostęp: 23.07.2022].
- [13] 75% of Companies in ISM Virus Survey Report Supply Chain Disruptions, Industry Week, March 11, 2020, <https://www.industryweek.com/supply-chain/article/21125977/75-of-companies-in-ism-virus-survey-report-supply-chain-disruptions> [dostęp: 23.07.2022].
- [14] Fast forward – Rethinking supply chain resilience for a post-COVID-19 world, Capgemini Research Institute, https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2020/11/Fast-forward_Report.pdf [dostęp: 23.07.2022].
- [15] Śleszyńska G., Pandemia wbrew pozorom pobudziła przedsiębiorczość, ObserwatorFinansowy.pl, 20.07.2022, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/pandemia-wbrew-pozorom-pobudzila-przedsiębiorczość/> [dostęp: 23.07.2022].
- [16] Stevens M., The Real Cost of Unplanned Downtime—How to Avoid the Risks, Wipfli.com, Czer 28, 2017, <https://www.wipfli.com/insights/blogs/manufacturing-tomorrow-blog/170628---the-real-cost-of-unplanned-downtime> [dostęp: 21.07.2022].
- [17] Arsenault R., Stat of the Week: The (Rising!) Cost of Downtime, Aberdeen, April 21 2016, <https://www.aberdeen.com/blogposts/stat-of-the-week-the-rising-cost-of-downtime/> [dostęp: 23.07.2022].
- [18] Downtime Costs Auto Industry \$22k/Minute – Survey, Advanced Technology Services, Inc., Mar 29, 2006, <https://news.thomasnet.com/companystory/downtime-costs-auto-industry-22k-minute-survey-481017> [dostęp: 23.07.2022].
- [18] Koronawirus. Kolejny lockdown to nawet miliard zł strat dziennie, Money.pl, 19.03.2021, <https://www.money.pl/gospodarka/koronawirus-kolejny-lockdown-to-nawet-miliard-zl-strat-dziennie-6619671119813280a.html>
- [19] Morskie i awiacyjne gruzoperevozki: koniec krzysnogo rezhima?, Index1520.com, Czerwiec 2021, <https://index1520.com/upload/medialibrary/1a1/ERA1-June-2021-RU.pdf> [dostęp: 23.07.2022].
- [20] Global container freight rate index from January 2019 to June 2022(in U.S. dollars), Statista, July 2022, <https://www.statista.com/statistics/1250636/global-container-freight-index/> [dostęp: 22.07.2022].
- [21] About the Index, ERAI – Euroasian Rail Alliance Index, <https://index1520.com/en/index/> [dostęp: 23.07.2022].
- [22] Stefaniak P., Rok burzliwego transportu morskiego, ObserwatorFinansowy.pl, 05.02.2021, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/rok-burzliwego-transportu-morskiego/> [dostęp: 23.07.2022].
- [23] European road freight rates hit new record high, Transport Intelligence, February 1st 2022, <https://www.ti-insight.com/briefs/european-road->

freight-rates-hit-new-record-high/ [dostęp: 24.07.2022].

[24] Pakulniewicz M., Wzrost stawek w Europie przyspieszył w IV kwartale. Jak to będzie wyglądać na najważniejszej trasie z Polski?, Trans.info, 04.02.2022, <https://trans.info/pl/stawki-w-transporte-rosly-w-europie-w-iv-kw-2021-r-273904> [dostęp: 23.07.2022].

[25] Stavki frahta: tekushhaja situacija i prognozy, 3 marca 2022, https://telsgroup.ru/media_center/tels_in_the_press/stavki-frakhta-tekushchaya-situatsiya-i-prognozy/ [dostęp: 22.07.2022].

[26] AIRFREIGHT RATES – BALTIC EXCHANGE AIRFREIGHT INDEX, Air Cargo News, <https://www.aircargonews.net/data-hub/airfreight-rates-tac-index/> [dostęp: 12.07.2022].

[27] Stefaniak P., Trudna sztuka naprawiania zepsutej logistyki morskiej, ObserwatorFinansowy.pl, 03.01.2022, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/trudna-sztuka-naprawiania-zepsutej-logistyki-morskiej/> [dostęp: 23.07.2022].

[28] Jak pandemia COVID-19 wpłynęła na branżę morską: spojrzenie po I kwartale 2020, Archiwalna strona Ministerstwa Gospodarki Morskiej i Żeglug Śródlądowej, 21.05.2020, <https://www.gov.pl/web/gospodarkamorska/jak-pandemia-covid-19-wplynela-na-branze-morska-spojrzenie-po-i-kwartale-2020> [dostęp: 23.07.2022].

[29] Review of Maritime Transport 2019, United Nations Conference on Trade and Development, January 2020, https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2019_en.pdf [dostęp: 23.07.2022].

[30] Landyr A., S morja na rel'sy: – Kitaj menjaet sposob dostavki svoego jeksporta, 2 kwietnia 2021, Neg.by, <https://neg.by/novosti/otkryti/s-morya-na-relsy/> [dostęp: 23.07.2022].

[31] Kontejneryne zheleznodorozhnye perevozki na evrazijskom prostranstve v 2021 godu, 18 marca 2022, Index1520.com, <https://index1520.com/analytics/konteyneryne-zheleznodorozhnye-perevozki-na-evrazijskom-prostranstve-v-2021-godu/> [dostęp: 23.07.2022].

[32] IATA, <https://www.iata.org/contentassets/c81222d96c9a4e0bb4ff6ced0126f0bb/iata-annual-review-2020.pdf>.

[33] Cassint, <https://www.caasint.com/preighters-on-the-march-in-europe-and-asia/>

[34] Alphaliner TOP 100 / 30 Aug 2022, <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/> [dostęp: 30.08.2022].

[35] Air Cargo News: <https://www.aircargonews.net/airlines/iberia-introduces-first-a330-preighter/>

[36] INN POLAND, <https://innpoland.pl/177994,antonow-an-225-mrija-najwiekszy-samolot-swiata-zniszczony-zdjecia>

[37] Bankier, <https://www.bankier.pl/waluty/kursy-walut/nbp/USD>

[38] Rozstaw szyn na świecie, https://pl.wikipedia.org/wiki/Rozstaw_szyn [dostęp: 25.07.2022]

[39] OPWS 2010 art. 1.1.1. https://pisil.pl/wp-content/uploads/2015/09/OPWS_2010.pdf

[40] <https://sip.lex.pl/akty-prawne/dzu-dziennik-ustaw/kodeks-cywilny-16785996/art-794> [dostęp: 25.07.2022]

[41] <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20011381545/U/D20011545Lj.pdf>

[42] <https://www.marineinsight.com/know-more/10-largest-container-shipping-companies-in-the-world/> [dostęp: 25.07.2022]

[43] Licencja na wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, <https://www.biznes.gov.pl/pl/opisy-procedur/-/proc/1601> [dostęp: 1.08.2022]

[44] <https://en.sse.net.cn/indices/scfinew.jsp> [dostęp: 1.08.2022]

[45] <https://www.railfreight.com/specials/2022/01/14/the-2021-silk-road-numbers-are-here-what-do-they-tell-us/?gdpr=accept> [dostęp: 1.08.2022]

[46] Final Report for Fact Finding No. 29, Federal Maritime Commission, <https://www.fmc.gov/commissioner-dye-releases-final-report-for-fact-finding-no-29/> [dostęp: 4.08.2022].

[47] Boerenfiles kosten niet alleen tijd: 'Zo'n 200 euro per uur per vrachtwagen', <https://www.rtlnieuws.nl/nieuws/nederland/artikel/5317594/file-boeren-stikstof-200-euro> [dostęp: 30.08.2022].

[48] Jérôme De Ricqlès, Monthly Containershipping Barometr – March 2021, Upplly 2021, s. 4, https://www.upplly.com/hubfs/barometres_upplly_shipping_mars_2021/EN_monthly_container_shipping_barometer_march_2021.pdf?utm_campaign=i50421_barometre_shipping_avril_2021&utm_medium=email&_hsmt=i21528378&_hsenc=p2ANqtz-_TypYZE3pxOZVliq-qLPgBNi35B00h9Z-eDMAULTBwM8EuSX00ukrBRx8xsMzQCbegZ3cvz_Bge2c9SCVuq9xi2s5lw&utm_content=i21528378&utm_source=hs_automation [dostęp: 14.09.2022].

Słownik

BCO – (Beneficial Cargo Owner).

BEIC – Biuro ds. Egzekwowania, Dochodzeń i Zgodności w USA.

BIFA – (British International Freight Association) – Brytyjskie Stowarzyszenie Spedytorów Międzynarodowych, to organizacja non-profit dla zarejestrowanych w Wielkiej Brytanii firm zajmujących się międzynarodowym przemieszczaniem ładunków wszystkimi rodzajami transportu, powietrznym, drogowym, kolejowym i morskim, i/lub pośrednictwem celnym. BIFA ma około 1500 członków z sektora logistyki i łańcucha dostaw, znanych ogólnie jako spedytorzy, którzy oferują szeroki zakres usług w ramach tych różnych środków transportu.

Blank sailing – anulacja przez armatora zawinięcia do danego portu pomimo wcześniejszych bookingów.

Booking – złożenie rezerwacji na przewóz.

Box Club – nieformalnie określenie miejsca zamkniętych spotkań kierownictw linii żeglugowych, zrzeszonych w ramach Międzynarodowej Rady Operatorów Kontenerowców.

CLECAT – Europejskie Stowarzyszenie Spedycji, Transportu, Logistyki i Usług Celnych

Demurrage – odszkodowanie wypłacane w transporcie morskim za przekroczenie czasu załadunku/ rozładunku statku.

Detention – opłata stosowanych w transporcie morskim, za przestoje w portach i przetrzymywanie kontenerów.

FEU (forty foot equivalent unit) – jednostka pojemności kontenerów równoważna kontenerowi 40-stopowemu.

FIATA – Międzynarodowa Federacja Zrzeszeń Spedytorów.

FMC (Federal Maritime Commission) – Federalna Komisja Morska Stanów Zjednoczonych.

Frachtowiec – samolot przystosowany do przewozu wyłącznie ładunków.

GRD (General Rate Decrease) – ogólne obniżenie stawek dla całego rynku.

GRI (General Rate Increase) – ogólne podniesienie stawek dla całego rynku.

HUB – centralny punkt dla zbierania, sortowania, przeładunku i dystrybucji towarów dla danego obszaru.

IMO (International Maritime Organization) – Międzynarodowa Organizacja Morska, będąca Specjalną Agencją Narodów Zjednoczonych ds. Bezpieczeństwa i Ochrony na Morzu oraz Zapobiegania Zanieczyszczeniu Morza i Powietrza przez Statki.

Nowy Jedwabny Szlak – chińska inicjatywa gospodarcza, wchodząca w skład gigantycznego projektu Jeden pas, jedna droga (One Belt, One Road). Celem Nowego Jedwabnego Szlaku jest reaktywacja historycznego Jedwabnego Szlaku i połączenie transportowe Azji, Afryki i Europy poprzez korytarze lądowe oraz morskie.

Oligopol jest modelem konkurencji rynkowej stworzonym przez dwóch lub kilka podmiotów, kontrolujących większość udziału w rynku. Uczestnicy oligopolu samodzielnie decydują i kontrolują ile oferowanych przez nich produktów wejdzie na rynek, oraz jaka będzie ich cena.

Pokusa nadużycia (moral hazard) – zjawisko, które występuje wtedy, gdy jeden z podmiotów umowy chce osiągnąć profit kosztem drugiej strony (wbrew jej woli), ponieważ jest chroniony przed ryzykiem i nie ponosi pełnej odpowiedzialności za swoje działania.

Preighter – samolot pasażerski służący do przewozu ładunków cargo na siedzeniach pasażerskich.

P2F – Passenger to Freighter – konwersja samolotu pasażerskiego na frachtowiec.

Rate Sheet – cennik pokazującego stawki frachtowe oraz dodatki dla danego portu obowiązujące w określonym czasie.

SITC (Standardowa klasyfikacja handlu międzynarodowego) – klasyfikacja opracowana przez ONZ m.in. dla materiałów produkcyjnych, zastosowania i znaczenia towarów. Jest wykorzystywana do statystyk handlu zagranicznego, w szczególności w zakresie wartości eksportu i importu oraz wolumenu towarów.

SCFI – Shanghai Containerized Freight Index

SPOT – platforma on-line, dostępna dla wszystkich, którzy się do niej rejestrują i otrzymają odpowiedni dostęp od armatora, na której każdy użytkownik może w prosty sposób sprawdzić stawkę frachtową oraz złożyć booking dla określonego kontenera lub kontenerów na określonej relacji, pomiędzy portami, jak i w relacji door-door oraz na ściśle określone wyjście.

TEU (twenty-foot equivalent unit) – jednostka pojemności kontenerów o rozmiarze jednego kontenera o długości 20 stóp.

Transit time – czas przewozu

War surcharge – dodatek do frachtu lotniczego spowodowany Wojną na Ukrainie. Dodatek pokrywa koszt dłuższej trasy przelotu.



ul. Raławicka 2-4,
53-146 Wrocław
instytut@pitd.org.pl
www.pitd.org.pl