



POLSKI
INSTYTUT
TRANSPORTU
DROGOWEGO

R A P O R T

TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY

– wyzwania i rola spedytora w zmieniającym się świecie

Rozdział 3. Opis rynku morskiego

autor: Bartosz Wilga

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.

Rys. 3.1 Podmioty i działania w transporcie morskim, w szczególności kontenerowym



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, spedytor zajmuje się organizacją transportu oraz usług około transportowych (w szerokim ujęciu, tj: magazynowanie, konfekcjonowanie, segregacja, dystrybucja itp.).

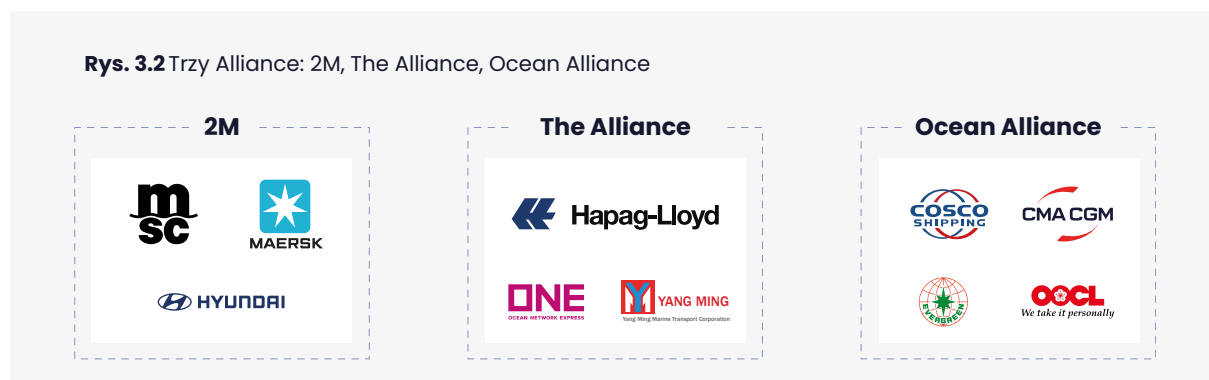
Spedytor, działając na otwartym rynku transportowym współpracuje z różnymi podmiotami o różnym zakresie i zasięgu usług, zapewniając unikalną na rynku elastyczność i praktycznie nieograniczony wachlarz usług, które odpowiadają na zapotrzebowanie zleceniodawcy. Ogólnie rzecz ujmując, charakterystyką działalności 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. Spedytor 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.

Armatorki w ramach swojej działalności, dla optymalizacji działań operacyjnych, jaki 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 przemieszczenie 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.

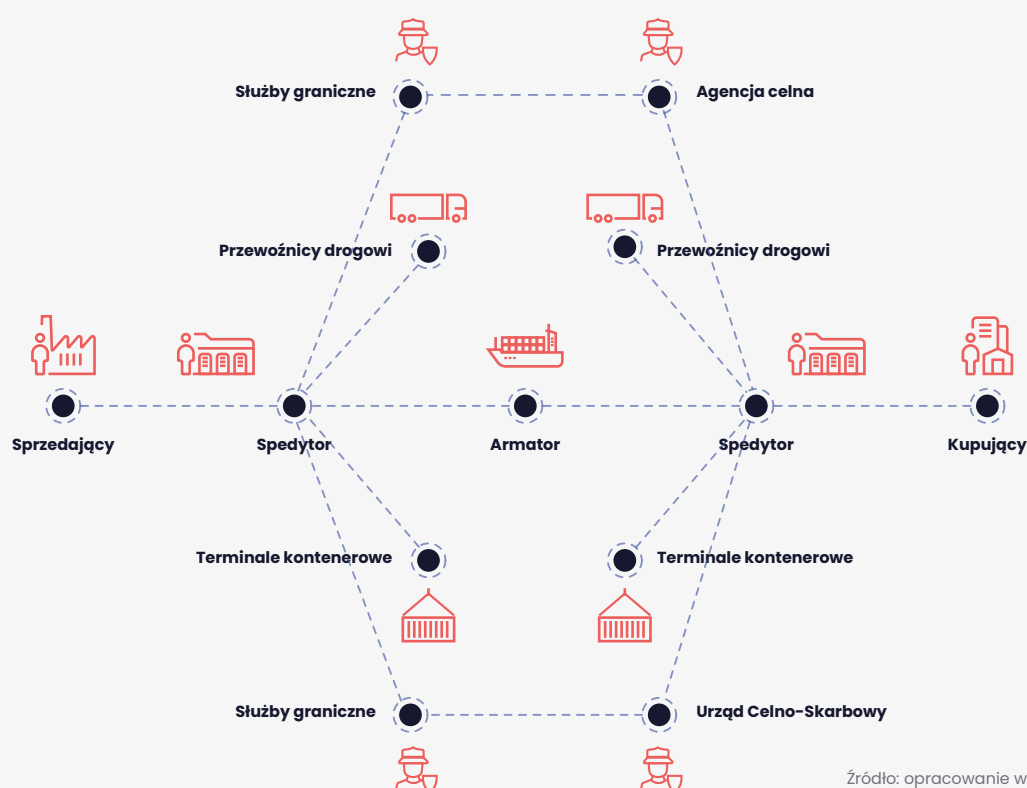
Należy wspomnieć, iż aktualny stan prawny, uwalniający zawód agenta celnego od wymogu posiadania stosownych uprawnień, poprzedzonych kursem i zdaniem egzaminu państwowego, zezwala na dopuszczenie do roli agenta celnego osoby z tzw. wpisem na listę agentów. Wprowadzona zmiana prawa sprawiła, iż firmy 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, spedytorze, 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)

Źródło: opracowanie własne

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 zachęteni 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 spedytorzy, 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 spedytorów, 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.

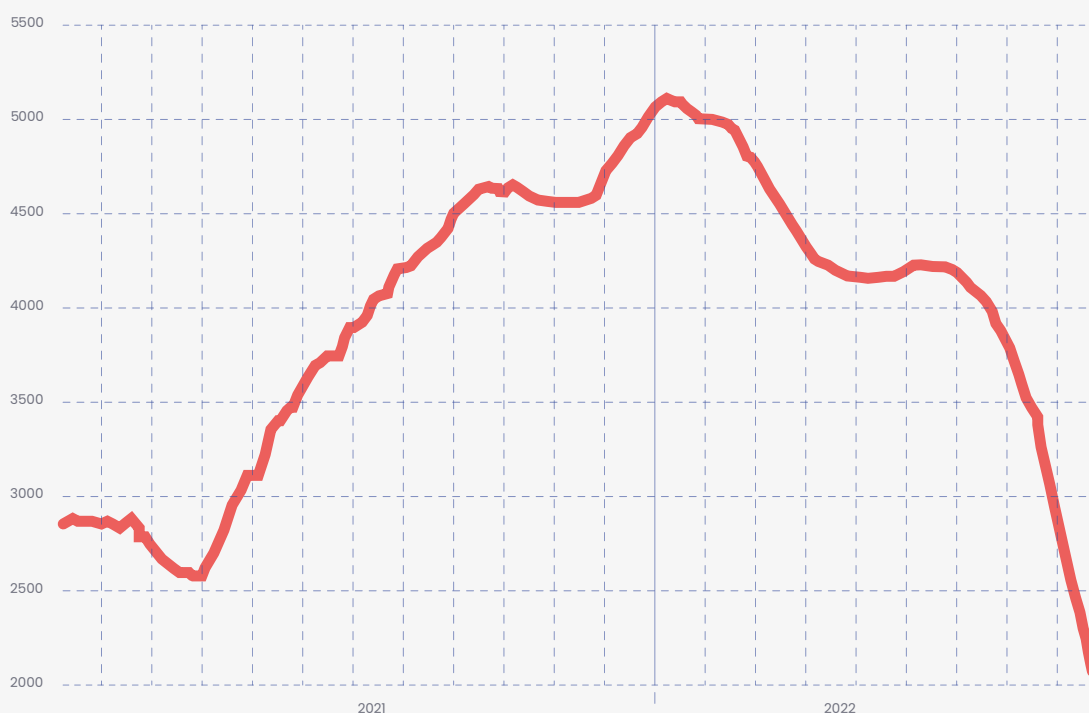
Stawki SPOT'owe są to stawki, które regulowane są w zależności od użycia miejsca na danym statku. Jeśli na danym statku dostępna jest duża ilość slotów, miejsca na kontenery, stawki są relatywnie niskie, jeśli zainteresowanie wzrasta, a co za tym idzie użycia miejsca wzrasta (dostępność miejsca spada) 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 współprace 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 renegotiacji 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.

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 zgrupowanie: 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 Żeglugi 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/?gdp=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].



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