BIULETYN

Polskiej Izby Spedycji i Logistyki

POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI PISiL
PIFFA POLISH INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

CZERWIEC-SIERPIEŃ
06-08/12

ISSN 1898-0244

e-mail: pisil@pisil.pl
www.pisil.pl

Quo vadis konteneryzacjo? XIII Kongres Spedytorów zakończył obrady

Konkurs Spedytor Roku 2011 rozstrzygnięty

XIII Kongres Spedytorów, 22 maj 2012, Toruń – „Quo vadis konteneryzacjo?"

22 maja 2012 roku w Toruniu już po raz trzynasty obradował Kongres Spedytorów. Tegoroczne hasło spotkania brzmiało **„Quo vadis konteneryzacjo!?"**. Patronat nad wydarzeniem objęły Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej oraz Krajowa Izba Gospodarcza, patronami medialnymi byli Polska Gazeta Transportowa i portal Spedycje.pl, Sponsorami konferencji zaś Donoria Sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu i Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia S.A.

Jako jedno z ważniejszych cyklicznych wydarzeń środowiska firm transportowo-spedycyjno – logistycznych w Polsce kongres zgromadził ponad 100 przedstawicieli zarządów polskich firm działających na rynku branży TSL, a także naukowców i dziennikarzy. Obecność wielu zacnych gości potwierdziła, że kongresy organizowane przez PISiL stanowią forum dyskusji na tematy ważne dla przedsiębiorców w perspektywie działalności gospodarczej.

Obrady otworzył Przewodniczący Rady PISiL pan Marek Tarczyński , który przywitał zebranych, a następnie krótko przypomniał historię powstania i rozwoju konteneryzacji.

Radca Ministra Transportu, Budownictwa i Gospodarki morskiej pani Janina Mentrak przekazała zebranym informacje na temat polityki morskiej państwa na rok 2012 i lata najbliższe.

Pan profesor Andrzej Grzelakowski zapoznał zebranych z tendencjami rozwoju żeglugi kontenerowej i ich wpływem na gospodarkę.

Moderatorem konferencji był pan profesor Janusz Neider, który także poprowadził panel poświęcony polskim portom wobec zmian w żegludze kontenerowej.

Pan redaktor Maciej Borkowski poprowadził panel poświęcony zmianom jakościowym i ilościowym na rynku żeglugi kontenerowej".

W ciekawej i bardzo merytorycznej dyskusji udział wzięli przedstawiciele armatorów, terminali kontenerowych oraz zarządów polskich portów.

Kongres zakończyło ogłoszenie wyników oraz wręczenie dyplomów zwycięzcom Konkursu „Spedytor Roku 2011" . Tytuły te otrzymali: w kategorii o zatrudnieniu do 50 osób firma Enterprise Logistics Sp. z o.o. oraz w kategorii o zatrudnieniu powyżej 50 osób firma JAS FBG S.A. Zwycięzcom gratulujemy.

Wszystkim uczestnikom kongresu, którzy wspólnie dyskutowali o przyszłości żeglugi kontenerowej i polityce naszych portów bardzo serdecznie dziękujemy.

Dziękujemy także naszym patronom i sponsorom.

W dalszej części Biuletynu przekazujemy Państwu szczegółowe materiały przedstawione podczas obrad XIII Kongresu Spedytorów oraz przybliżamy sylwetki zwycięzców Konkursu „Spedytor Roku 2011".

POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI PISiL
PIFFA POLISH INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

SPIS TREŚCI

CZERWIEC/LIPIEC/SIERPIEŃ 2012

KONGRES SPEDYTORÓW 2012

XIII Kongres Spedytorów, 22 maj 2012, Toruń – „Quo vadis konteneryzacjo?" (E.S.) ..... okładka 2
Wstęp (E.S.) 2
Polityka morska państwa na 2012 rok i lata następne (J.M.) 3
Transport kontenerów drogą morską w skali globalnej. Podstawowe wyzwania na przełomie I i II dekady XXI wieku (A.G.) 6
Zmiany jakościowe i ilościowe na rynku żeglugi kontenerowej (M.B.) 27
Polskie porty wobec zmian w żegludze kontenerowej (J.N.) 30
Donoria Sp. z o.o. – Sponsor XIII Kongresu Spedytorów (red.) 33

KONKURS „SPEDYTOR ROKU"

XII Konkurs „Spedytor Roku" rozstrzygnięty (E.S.) 34
Sylwetki zwycięzców: Enterprise Logistics Sp. z o.o., JAS FBG S.A. (red.) 36

SPEDYCJA I TRANSPORT DROGOWY

Systemy poboru opłat drogowych sprawiedliwe dla wszystkich kierowców (Źr. Kom.prasowy KE -IP/12/471/ES) 40
Wezwanie Komisji Europejskiej do stosowania dyrektywy w sprawie czasu pracy w odniesieniu do kierowców pracujących na własny rachunek. (źr.kom.prasowy KE IP/12/409/ES) 41
Wyjaśnienia Komisji Europejskiej odnośnie istniejących przepisów dotyczących transgranicznego wykorzystania dłuższych pojazdów ciężarowych. (źr.kom.prasowy KE IP/12/409/ES) 41

SPEDYCJA I TRANSPORT KOLEJOWY

Zmiany i uzupełnienia do Umowy o Międzynarodowej Kolejowej Komunikacji Towarowej (SMGS) według tekstu jednolitego z 1 lipca 2008 r. obowiązujące od 1 lipca 2012 r. (J.G.) 42
Trwają prace Komisji Europejskiej nad ujednoliceniem europejskich systemów zarządzania ruchem kolejowym (źr. Komunikat prasowy KE IP/12/366 i 520 /ES) 42

SPEDYCJA I TRANSPORT MORSKI

Decyzja grupy armatorów Maersk Line/Seago Line/Safmarine w sprawie wprowadzenia Terminal Handling Charge (THC) na terminalu DCT w Gdańsku.(D.A.) 43

SPEDYCJA I TRANSPORT LOTNICZY

Państwa członkowskie UE popierają przegląd przegląd unijnych przepisów w zakresie hałasu powodowanego przez porty lotnicze (źr. Komunikat prasowy KE IP/12/582 /ES) 43

CŁO, PODATKI

Rozwiązania celne i podatkowe ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej, konferencja 9.05.2012, Gdańsk (K.P.) 44

FIATA / CLECAT / EUROINFORMACJE

Problemy rozwoju transportu kombinowanego w Polsce (R.R.) 47
Inicjatywa Europejska „Łącząc Europę" (źr. Kom. KE nr IP/11/1200/ES) 52

ARTYKUŁY / INFORMACJE RÓŻNE / Z PRAC PISiL

Zwyczajne Walne Zgromadzenie PISiL (ES) 53
Posiedzenie Rady PISiL (E.S.) 53
PISiL w mediach , konferencje, spotkania, artykuły, prezentacje /red/ ..... okładka 3

Biuletyn PISiL

Nakład: 200 egzemplarzy

Redaktor Naczelny:
Elżbieta Soszyńska
Kolegium redakcyjne:
Danuta Adamczyk

Wydawca:
Polska Izba Spedycji i Logistyki
tel.: 58 620 98 26
58 620 19 50
fax: 58 661 39 35
ul. Świętojańska 3/2
81-368 Gdynia
e-mail: pisil@pisil.pl
www.pisil.pl

Konto:
Bank Millennium S.A.
nr 34116022020000000061904525
NIP: 586-20-75-731
Regon: 192629364
KRS: 0000068564
Sąd Rejonowy Gdańsk-Północ, VIII Wydział Gospodarczy KRS

Skład i druk:
Drukarnia ELFAX
ul. Płk. Dąbka 308
Gdynia - Pogórze
tel./fax: 58 665 02 42
58 665 02 37
www.elfax.pl
e-mail: elfax@elfax.pl

"*Umieszczone w Biuletynie artykuły, komentarze, materiały i wszelkie inne treści w nim zamieszczone nie stanowią ani źródła prawa, ani oficjalnej jego wykładni; nie są też poradą bądź opinią prawną / prawno-podatkową. Stanowią wyłącznie odzwierciedlenie poglądów Autora, a zatem ich przywoływanie w stosunkach prawnych pomiędzy stronami, osobami trzecimi oraz przed urzędami i sądami odbywać się może wyłącznie na ryzyko Czytelnika.*"

KONGRES SPEDYTORÓW 2012

Wstęp

Za pomysłodawcę idei wykorzystania kontenera w transporcie ładunków uważa się Amerykanina Malcoma McLean. Ten właściciel samochodowej firmy przewozowej nie będąc zadowolonym z obsługi samochodów charakterystycznej dla żeglugi konwencjonalnej i wyczekiwania samochodów pod operacjami przeładunkowymi, poszukiwał rozwiązania pozwalającego na wyczepienie kontenera z naczepy samochodu i przemieszczenie go na burtę statku. Malcolm McLean , zgodnie z antymonopolowym prawem amerykańskim, nie mógł jednocześnie prowadzić działalności przewozowej na lądzie i morzu, a więc sprzedał swoje przedsiębiorstwo samochodowe i zainwestował pieniądze w usprawnienie przeładunku ładunków z samochodów na statki. W 1956 roku kupił armatora Pan-Atlantic Steamship Corporation i zlecił przerobienie tankowca na kontenerowiec. Statek ten nazwany Ideal X wypłynął w swój pierwszy rejs z ładunkiem kontenerów z Newark do Houston w marcu 1956 roku. PASC w 1960 roku przekształcił się w Sea Land Service.

Datą przełomową dla żeglugi był rok 2008 – upadek Banku Lehman Brothers i kryzys finansowy, który przeniósł się na handel światowy, przyczyniając się do późniejszych reperkusji dla żeglugi, poprzez obnażenie słabości systemu kontenerowego kształtowanego nie tylko przez armatorów ale także operatorów terminali kontenerowych , operatorów logistycznych, spedytorów, operatorów intermodalnych a więc wszystkich uczestników ogniw łańcucha dostaw towarów.

Wspominając Malcolma McLean (1913-2001) trzeba także wspomnieć o Arnoldzie Mearsku (1913-2012), który przejmując w latach sześćdziesiątych ubiegłego stulecia firmę rodzinną Mærsk Mc-Kinney Møller doprowadzil tego armatora do przodującej pozycji na liście rankingowej w żegludze kontenerowej. Tegoroczna śmierć Arnolda Mearsk ma wydźwięk symboliczny ponieważ oznacza ona koniec epoki prostego dynamicznego wzrostu żeglugi kontenerowej.

W obecnej chwili ponad 90% drobnicy jest transportowanej w kontenerach, pojawiły się, często bardzo trudne do rozwiązania, nowe wyzwania dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw towarów, i właśnie tym wyzwaniom zawartym w myśli przewodniej XIII Kongresu Spedytorów – „dokąd zmierzasz konteneryzacjo ?!" - poświęcone było tegoroczne spotkanie.

(opr. na podstawie wystąpienia przewodniczącego rady pisil MT/E.S.)

Obrady kongresu otwarte; od lewej: Janina Mentrak, Marek Tarczyński, Janusz Neider

Polityka morska państwa na 2012 rok i lata następne

Radca Ministra Transportu,
Budownictwa i Gospodarki Morskiej
Janina Mentrak

Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej

POLITYKA MORSKA PAŃSTWA na 2012 r. i lata następne

Janina Mentrak
Departament Transportu Morskiego i Bezpieczeństwa Żeglugi

XIII Kongres Spedytorów „Quo vadis konteneryzacjo!?"
Toruń, 22 maja 2012 r.

Podstawy zintegrowanej polityki morskiej UE

- **„Zielona Księga"** ws. Przyszłej Polityki Morskiej UE: Europejska Wizja Mórz i Oceanów (COM (2006) 275);
- **„Błękitna Księga"** – „Blue Book" - Zintegrowana Polityka Morska UE (COM (2007) 575).

Podstawy zintegrowanej polityki morskiej UE

- Powstała jako odpowiedź na:
  - Większy stopień wykorzystania mórz,
  - Konflikty interesów,
  - Zagrożenia dla środowiska naturalnego;
- Podstawa: Zintegrowane podejście - wszystkie sprawy morskie są ze sobą powiązane;
- Ma się przysłużyć do:
  - Optymalnego i zrównoważonego wykorzystania istniejących zasobów,
  - Zwiększenia konkurencyjności i zatrudnienia,
  - Poszanowania środowiska naturalnego.

Podstawy polityki morskiej RP

- Misja polityki morskiej RP: maksymalizacja wszechstronnych korzyści dla obywateli i gospodarki narodowej płynących ze zrównoważonego wykorzystania nadmorskiego położenia kraju oraz zasobów naturalnych mórz i oceanów;
- Dokument rządowy „Założenia polityki morskiej RP do roku 2020" - przyjęty przez Komitet Stały Rady Ministrów w dniu 14 września 2009 r.;
- Coroczne raporty z przebiegu realizacji polityki morskiej RP - podstawowy instrument monitorowania wdrażania zintegrowanego podejścia do spraw morskich.

Priorytety polityki morskiej RP

1. Rozwój szkolnictwa, nauki i badań morskich;
2. Rozwój portów morskich i ich ochrony;
3. Ułatwienia dla transportu morskiego;
4. Poprawa bezpieczeństwa energetycznego kraju;
5. Zrównoważony rozwój rybołówstwa morskiego;
6. Zrównoważone wykorzystanie zasobów naturalnych mórz i oceanów;
7. Poprawa stanu środowiska morskiego i ochrona brzegu morskiego;
8. Poprawa bezpieczeństwa morskiego;
9. Usprawnienie zarządzania morskiego.

Poziomy realizacji polityki morskiej RP

- Międzynarodowy
  - Globalny
    - Międzynarodowa Organizacja Morska (IMO)
    - Międzynarodowa Organizacja Pracy (ILO)
    - Międzyrządowa Komisja Oceanograficzna (IOC)
  - Regionalny (CBSS, HELCOM)
    - Rada Państw Morza Bałtyckiego (CBSS)
    - Komisja Helsińska (HELCOM)
- Europejski
- Krajowy

Międzyresortowy Zespół ds. Polityki Morskiej Rzeczypospolitej Polskiej

- Organ pomocniczy Prezesa Rady Ministrów;
- Utworzony na mocy Zarządzenia Nr 103 Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 września 2008 r.
- Główne zadania:
  - Monitorowanie przebiegu realizacji polityki morskiej RP;
  - Przygotowanie projektu dokumentu „Polityka morska Rzeczypospolitej Polskiej do 2020 r."
  - Opracowywanie projektów stanowisk Rady Ministrów do dokumentów morskich UE
  - Przygotowywanie projektów jednolitego stanowiska Rady Ministrów w sprawach związanych z polityka morska
  - Opiniowanie dokumentów rządowych w sprawach morskich

Międzyresortowy Zespół ds. Polityki Morskiej Rzeczypospolitej Polskiej

- Przewodniczący: Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej;
- Wiceprzewodniczący: Podsekretarz Stanu w MTBiGM właściwy ds. gospodarki morskiej;
- Członkowie:
  - Sekretarze lub podsekretarze stanu reprezentujący resorty zaangażowane wprowadzenie spraw morskich;
  - Komendant Główny Straży Granicznej i Szef Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego;
- Sekretarz: Dyrektor Departamentu w MTBiGM
- Wydział Polityki Morskiej MTBiGM

Międzyresortowy Zespół ds. Polityki Morskiej Rzeczypospolitej Polskiej

- XVI posiedzenie MZds.PMRP (21 lutego 2012 r.) poświęcone przeszkodom w rozwoju przedsiębiorczości morskiej;
- Z udziałem przedstawicieli:
  - Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki
  - Zarządów Portów Morskich o podstawowym znaczeniu dla gospodarki narodowej;
  - Związku Armatorów Polskich

Międzyresortowy Zespół ds. Polityki Morskiej Rzeczypospolitej Polskiej

Wskazano m.in. na następujące bariery:

- Ograniczenia w dostępie drogowym i kolejowym do portów;
- Mnogość i uciążliwość granicznych służb kontrolnych w portach (służby sanitarne, fitosanitarne, jakości handlowej, weterynaryjne i celne);
- Negatywne skutki planowanego ograniczenia zawartości siarki w paliwach żeglugowych po 2015 r. dla obszarów SECA (Konwencja MARPOL i dyrektywa UE).

Polityka Morska w systemie rozwoju kraju

- Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju
- Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju (do 2030 r.)
- Średniookresowa Strategia Rozwoju Kraju (do 2020 r.)
- 9 strategii horyzontalnych (do 2020 r.)
  - Strategia Rozwoju Transportu
    - Program Rozwoju Polskich Portów Morskich

Uwarunkowania rozwoju polskich portów morskich:

1. Uwarunkowania organizacyjno-prawne
2. Diagnoza obecnego stanu polskich portów morskich
   - Ramy prawne i powiązania z innymi dokumentami strategicznymi i dokumentami Unii Europejskiej
   - Model zarządzania portami morskimi
   - Administracja morska w portach
3. Współfinansowanie ze środków budżetowych UE w latach 2014-2020

System realizacji „Programu rozwoju portów morskich" oraz kierunki działań interwencyjnych

- Działania organizacyjno-legislacyjne
- Działania inwestycyjne:
  - poprawa dostępu do portów:
    - od strony lądu (skala mikro i makro)
    - od strony morza
  - poprawa infrastruktury portowej
- Rozwój funkcji dystrybucyjno – logistycznej portów

Finansowanie

W okresie objętym Programem inwestycje infrastrukturalne w portach morskich uzyskają wsparcie z budżetu państwa, budżetu UE oraz międzynarodowych instytucji finansowych.

W ramach budżetu UE wsparcie będzie możliwe ze środków:

- Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego
- CEF - nowego instrumentu
- Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach regionalnych programów operacyjnych
- Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego

Inwestycje portowe będą mogły uzyskać również dofinansowanie ze środków Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Banku Światowego oraz innych międzynarodowych instytucji finansowych.

Fundusze UE w latach 2014-2020

W październiku 2011 r. KE opublikowała pakiet projektów aktów legislacyjnych mających regulować interwencję finansową w transporcie po 2013 r.

- rozporządzenia polityki spójności (z punktu widzenia transportu najważniejsze to rozp. ogólne, rozp. FS, rozp. EFRR);
- rozporządzenie ustanawiające instrument Connecting Europe Facility.

W listopadzie 2011 r. KSE przyjął Stanowisko Rządu ws. CEF, natomiast pozostałe stanowiska zostały przyjęte w styczniu 2012 r.

Najważniejsze elementy nowej polityki spójności:

Programowanie strategiczne

- Wspólne Ramy Strategiczne
  - poziom UE
  - przełożenie EU2020 na priorytety inwestycyjne
- Kontrakt Partnerski
  - poziom krajowy
  - kamienie milowe
- Programy Operacyjne
  - poziom operacyjny
  - Cele i wskaźniki

Najważniejsze elementy nowej polityki spójności (cd.):

Warunkowość ex ante

Obszar transportowy *„Promowanie zrównoważonego transportu i usuwanie niedoborów przepustowości w działaniu najważniejszych infrastruktur sieciowych"*: warunek ex ante – istnienie kompleksowego krajowego planu transportowego zawierającego m.in.: •priorytetyzację inwestycji w sieć TEN-T oraz pozostałe części infrastruktury transportu; •realistyczny harmonogram czasowy i budżetowy; •strategiczną ocenę oddziaływania na środowisko.	Wprowadzenie warunków do spełnienia przed rozpoczęciem wdrażania programów. PCz zobowiązane do przedstawienia harmonogramu wdrożenia warunku: • najpóźniej do 31 grudnia 2016 r. lub • w ciągu dwóch lat od przyjęcia Kontraktu Partnerskiego.

Najważniejsze elementy nowej polityki spójności (cd.):

Lista projektów indywidualnych

Lista dużych projektów (> 50 mln EUR) stanowi załącznik do programu operacyjnego. Zmiana listy dużych projektów indywidualnych będzie wymagała zmiany całego programu operacyjnego Aktualizacja listy projektów indywidualnych będzie obligatoryjna po 2 latach od przyjęcia PO.	W uwagach do stanowiska Rządu RP do rozporządzenia ogólnego MTBiGM zawarło sprzeciw wobec projektowanego usztywnienia listy projektów indywidualnych oraz ograniczenia listy projektów do inwestycji, których rzeczowa realizacja powinna rozpocząć się do dnia 1 stycznia 2018 r. Proponowane jest także odstąpienie od zatwierdzania dużych projektów przez KE oraz podniesienie ich minimalnej wartości nawet do 300 mln EUR.

Najważniejsze elementy nowej polityki spójności (c.d.):

Zakres interwencji Funduszu Spójności

- Transport: sieć TEN-T
- Środowisko: w zakresie zrównoważonego rozwoju także niskowęglowy transport (w tym miejski) oraz interoperacyjne systemy kolejowe.

Zawężenie katalogu inwestycji mogących otrzymać wsparcie w stosunku do obecnego okresu programowania:

- Wsparcie sieci transportowych poza siecią TEN-T ma dotyczyć jedynie transportu niskowęglowego i przyjaznego środowisku – jednakże możliwość wsparcia transportu poza siecią TEN-T nie wynika wprost z zapisów rozporządzenia.
- Dla żeglugi śródlądowej w katalogu wskaźników FS znalazł się wzrost masy towarów transportowanych na zmodernizowanych trasach żeglugowych wyrażony w tonach – wskaźniki będą podlegać dalszym negocjacjom z KE.

Connecting Europe Facility

Najważniejsze elementy propozycji KE:

- 31,7 mld EUR, w tym 10 mld pochodzące z Funduszu Spójności;
- 10 mld EUR z FS tylko dla krajów kohezyjnych;
- Tryb konkursowy wyboru projektów;
- Specjalne konkursy dla krajów kohezyjnych;
- Zarządzanie centralne przez agencję KE – analogicznie do Funduszu TEN-T;
- Ograniczenie interwencji do sieci bazowej

Fundusze 2014 - 2020 – co dalej?

- Obecnie trwają prace nad projektami rozporządzeń
- Najprawdopodobniej przez cały 2012 r. będą trwały negocjacje zasad wydatkowania funduszy i ram finansowych;
- MTBiGM rozpoczęło wstępne prace nad listą projektów proponowanych do realizacji w latach 2014-2020;
- Zgodnie z dotychczasowymi zapewnieniami MRR w roku 2012 rozpoczną się prace nad programami operacyjnymi.

Dziękuję za uwagę

www.transport.gov.pl
polityka.morska@transport.gov.pl
jmentrak@transport.gov.pl

Transport kontenerów drogą morską w skali globalnej Podstawowe wyzwania na przełomie I i II dekady XXI w.

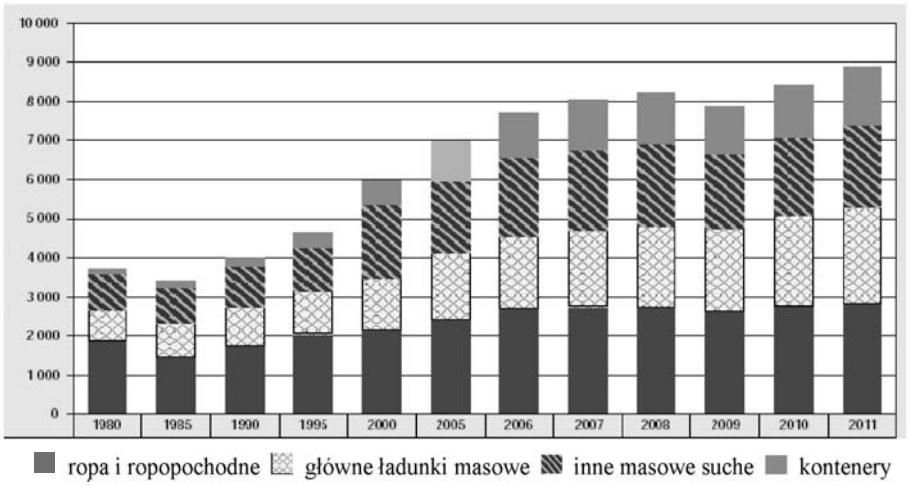
od lewej: Andrzej Grzelakowski, Janina Mentrak, Marek Tarczyński

I. Transport morski stymulatorem rozwoju handlu światowego i gospodarki globalnej

Transport morski odgrywa istotną rolę we współczesnej gospodarce globalnej oraz rozwoju globalnych łańcuchów i sieci dostaw, współokreślając efektywność realizacji światowej wymiany towarowej. Znaczenia transportu morskiego w gospodarce globalnej wręcz nie sposób przecenić, zważywszy na fakt, iż obecnie już nieco ponad 80 procent wolumenu handlu światowego przemieszczane jest drogą morską (tzw. handel morski), co przy znacznej średniej - wzrastającej ponadto w warunkach globalizacji odległości przewozu (ponad 4200 mil morskich) - sprawia, iż licząc w jednostkach pracy przewozowej, ta gałąź transportu realizuje ponad 90 procent światowej wymiany towarowej.[1] W 2011 r przemieszczono drogą morską 8,88 mld. ton masy towarowej, odnotowując wzrost o 5,9 procent w stosunku do 2010 r. Przewozy te były ponad 2,4 razy większe niż w 1990 r. (por. rys. 1).

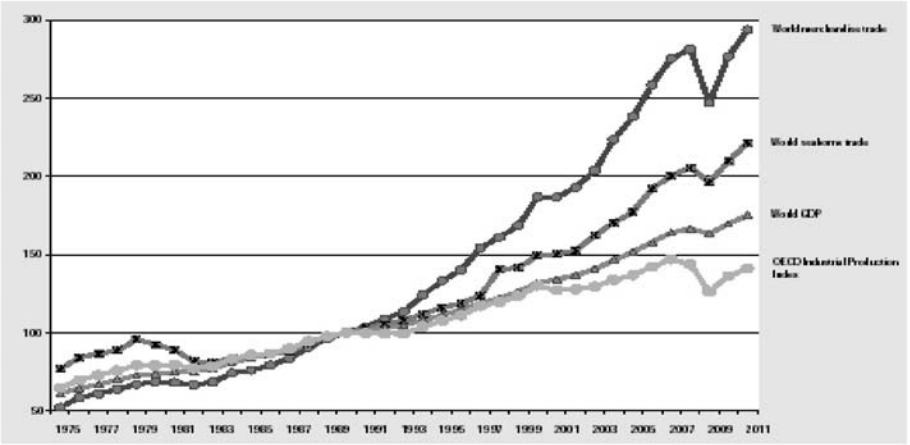
Od 1970 r. handel drogą morską wzrastał przeciętnie o 3,2 procent, a tempo tego wzrostu wyprzedzało dynamikę wzrostu światowego PKB oraz produkcji przemysłowej krajów OECD, lecz było niższe od dynamiki wzrostu handlu światowego - w latach 2000-2011 wynosiła ona przeciętnie rocznie 8,9%. Wzajemne relacje między tymi wielkościami w ujęciu dynamicznym w wybranych latach okresu 1975 – 2011 prezentuje rysunek 2. Jeśli dotychczasowa wysoka dynamika wzrostu handlu morskiego w skali globalnej się utrzyma, oznacza to, iż w 2020 r wielkość przemieszczanej masy towarowej drogą morską zwiększy się o 36-40 %, osiągając

Rys. 1. Światowe przewozy drogą morską w wybranych latach w okresie 1990-2011 [wybrane grupy ładunkowe w mln t na bazie załadunku]



Źródło: Review of Maritime Transport 2011. Report by the UNCTAD secretariat., New York - Geneva, s. 10

Rys. 2. Dynamika wzrostu handlu światowego i morskiego oraz PKB i produkcji przemysłowej (na bazie indeksu OECD)



Źródło:Review of Maritime Transport 2011. New York and Geneva, s. 4

[1] Review of Maritime Transport 2011. Report prepared by the UNCTAD secretariat. UN New York –Geneva 2012, s. 2

12,0 - 12,5 mld. t, a w 2031 r. zostanie podwojona w stosunku do jej poziomu z 2010 r. W rezultacie tego udział transportu morskiego w łącznych przewozach handlu światowego w tonach może wzrosnąć w 2020 r. nawet do 85 % (w 2006 r. wynosił 75 %), kosztem zmniejszenia udziału transportu lądowego (kolejowy, drogowy i przesyłowy) z obecnych 24 do 14,6%, przy jednoczesnym wzroście udziału transportu lotniczego w obsłudze handlu światowego z obecnych 0,3 % do 0,4 %. [2]

Największą dynamikę wzrostu wykazują przewozy wysokowartościowych ładunków w kontenerach. Technologia kontenerowa od początku lat dziewięćdziesiątych znajduje się w stadium silnego wzrostu. Wzrost ten jest szacowany na około 10% rocznie (w latach 1990 – 2010 było to 8,2%). W wyniku tego w okresie 1985-2010 udział tej technologii w obsłudze przewozów morskich zwiększył się trzykrotnie, a w latach 2000-2011 podwoił się - w 2000 roku wynosił bowiem tylko 8,5%, a w 2011 r. wykorzystywana była ona już w obsłudze ponad 17% wolumenu światowego handlu morskiego. Transportem morskim przemieszczono ponad 1,45 mld. t masy towarowej (ponad 144 mln. TEU), co oznacza, że w skali globalnej wykorzystanie kontenerów dla obsługi ładunków drobnicowych podatnych na jednostkowanie wzrosło z 28,6% w 2000 r. do blisko 58% w 2011 r.[3]

Transport morski jest także dominującą gałęzią transportu w obsłudze handlu światowego jeśli mierzyć jego udział w przewozach masy towarowej w jednostkach wartościowych. Szacuje się, nie uwzględniając handlu wewnętrznego UE, że partycypuje on obecnie w jej przewozach w ok. 76 procentach. Uwzględniając natomiast wymianę towarową krajów członkowskich UE, jako integralną część handlu światowego, ocenia się obecnie udział transportu morskiego w jego obsłudze na bazie eksportu na poziomie 59 %; udział ten wzrastał z 44 % w 1997 r. do 56 % w 2007 r.[4] Oznacza to, że transport lądowy obsługuje łącznie zaledwie 30 % (w tym 2 % rurociągowy) globalnego eksportu liczonego w jednostkach wartościowych, a lotniczy ok. 12 %.[5]

Przyjmując na podstawie danych WTO, iż wartość światowego eksportu towarów w 2011 r wyniosła 16,2 bil. $, można oszacować wartość handlu morskiego w skali globalnej na poziomie 9,72 bil. $.[6] Wartość przewozów drogą morską tak określona sukcesywnie wzrasta – szybciej niż wolumen eksportowanej masy towarowej – to skutek między innymi wzrostu cen towarów oraz zmian ich struktury rodzajowej (wzrasta udział wysokowartościowych ładunków) i w konsekwencji zakłada się, iż w 2020 r. transportem morskim przemieszczać się będzie towary o wartości nie mniejszej niż 16,6 bil. $. [7] To z kolei oznacza, iż przeciętna wartość jednej tony ładunku przemieszczanego (eksportowanego) drogą morską wynosi obecnie około 1.100 $ i wykazuje - szczególnie na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia stałą dynamikę wzrostu. Według obliczeń UNCTAD jeszcze w 2000 r. wartość jednej tony masy towarowej przewożonej drogą morska była prawie 90,5 razy niższa od wartości 1 t przemieszczanej transportem lotniczym (wówczas 56.624 US $), podczas, gdy już w 2006 r. relacja ta kształtowała się jak 1 : 67, a obecnie wynosi jak 1: 58. W stosunku natomiast do wartości 1 tony masy towarowej transportowanej drogą lądową relacja ta na bazie danych z 2010 r. kształtuje się już jak 1 : 2. W rezultacie tego przeciętna wartość 1 tony masy towarowej globalnego handlu morskiego stanowi już obecnie prawie 84 % przeciętnej wartości takiej jednostki wolumenu handlu światowego przemieszczanego w skali globalnej różnymi środkami transportu (w 2006 r. było to jeszcze 72,4 %, a w 2006 r. 78,3 %).[8]

Oprócz wskazanego już czynnika wzrostu cen i z mian struktury asortymentowej handlu i transportu światowego, istotny wpływ na tę tendencję ma postępujący proces jednostkowania ładunków, a przede wszystkim konteneryzacja. W efekcie jej rozwoju, z czym w warunkach utrwalonego już współcześnie modelu funkcjonowania i rozbudowy logistycznych sieci dostaw i łańcuchów dostaw wiąże się w coraz większym stopniu wzrost szybkości, terminowości i bezpieczeństwa dostaw, sukcesywnie wzrasta odsetek wysokowartościowych towarów w handlu morskim; ich udział w handlu światowym szacowany jest już obecnie na min. 72 % wartości światowego eksportu. Przyjmując na bazie danych UNCTAD i WTO, iż aktualnie 17 % wolumenu handlu morskiego i aż 60 % jego wartości transportowane jest w skali globalnej w kontenerach, szacuje się, że za pomocą tej technologii przewozu w 2011 r. przemieszczono towary o łącznej wartości 5, 83 bil. $ US. Wartość tę wyrazić można również w odniesieniu do wartości produkcji światowej – ma ona w niej swój udział w wysokości 1 $ w każdych 14 $ wytworzonej produkcji.[9] Oznacza to, że przeciętna wartość 1 tony ładunku w eksporcie drogą morską w kontenerach jest 3,7 razy wyższa od przeciętnej jednostkowej wartości ładunku w handlu morskim.

Wielkość i wartość handlu światowego jaki obsługuje transport morski jednoznacznie wskazuje na jego szczególne znaczenie i funkcje w układzie gospodarki globalnej i w systemie światowego transportu. Jego dynamiczny rozwój, wyrażający się w postaci stałego wzrostu potencjału przewozowego floty światowej i jej wysokiej adaptacji do wymogów tak ilościowych, jak i jakościowych rynków towarowych, jednoznacznie dowodzi, iż nadąża on za potrzebami i wymogami handlu światowego, obsługując sprawnie i efektywnie ogromne strumienie towarowe. W rezultacie tego zabezpiecza on i tworzy zarówno w kategoriach techniczno-operacyjnych, jak i ekonomiczno-finansowych odpowiedni potencjał transportowo-logistyczny,

---

[2] International Chamber of Shipping. *Shipping and world trade*. http://www.ics.org (27.02.2012) i A. Stachniol , *The expected overall impact on trade from a maritime Market Based-Mechanism (MBM)*, March 2011.

[3] ISL. International Shipping Statistics and Market Review. 2010, nr 9, http://www.isl.org (05.03.2012). oraz WTO 2011. Trade growth to ease in 2011 but despite 2010 record surge, crisis hangover persists. World Trade 2010. Prospects for 2011, Press Releases/6287, April 2011

[4] *Insight& Analysis*. World Trade Service Brochure. GlobalInsight 2011, s. 2

[5] Jak wyżej s. 2-3, L. Hauke Kite-Powell, Marine Policy: Shipping and Ports. Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution, Hole, Massachusetts, 2010, s. 35-38, A. S.. Grzelakowski, Uwarunkowania i bariery transportowe funkcjonowania i rozwoju globalnych łańcuchów dostaw. Zeszyty Naukowe. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa, 2011, nr 31. s. 157-158,

[6] WTO 2011. Trade growth to ease in 2011 but despite 2010 record surge, crisis hangover persists. World Trade 2010. Prospects for 2011, Press Releases. 6/287, April 2011, W. Mandryk, Measuring global seaborne trade. Lloyd's Marine Intelligence Unit. International Maritime Statistics Forum. New Orlean, May 2009, s. 17-18 i A. Stachniol , The expected overall impact on trade from a maritime Market Based- Mechanism (MBM), March 201, s. 2,

[7] TWN Info Service on WTO and Trade Issues. 09.12.2012, s. 2 i International Chamber of Shipping. Shipping and world trade. http://www.ics.org (27.02.2012).

[8] Insight& Analysis. World Trade Service Brochure. GlobalInsight 2011, s. 2 i International Chamber of Shipping. Shipping and world trade, op. cit., s. 5,

[9] WTO 2011. Trade growth to ease in 2011 …Op. cit., s. 5 i International Chamber of Shipping. Shipping and world trade, op. cit., s. 7,

konieczny dla dalszego, niezakłóconego rozwoju handlu morskiego i tym samym wzrostu gospodarki globalnej, stymulowanego procesami outsourcingu i offshoringu. Ogromną rolę w tym zakresie odgrywa konteneryzacja, będąca nośnikiem globalizacji oraz dźwignią rozwoju handlu światowego i intermodalnego transportu międzynarodowego, który stanowi element integracji globalnego łańcucha dostaw i rozwoju logistycznych sieci dostaw.

II. Podstawowe tendencje rozwoju przewozów kontenerowych drogą morską w skali globalnej

Podstawowe kierunki i tendencje oraz prawidłowości rozwoju przewozów kontenerowych drogą morską w skali globalnej odzwierciedlają współczesne cząstkowe rynki frachtowe właściwe dla tego segmentu przewozów. Światowe rynki transportu kontenerów obsługują gros kontenerowych strumieni przewozowych rozmieszczonych w układzie globalnych łańcuchów i sieci dostaw, charakteryzując się, jak żadne inne rodzaje rynków frachtowych, bardzo niskim stopniem fragmentaryzacji. Wyróżniającą je bowiem cechą charakterystyczną jest obecnie silna integracja światowych rynków, która jest z jednej strony wynikiem wysokiego zunifikowania tej intermodalnej technologii przewozów i stopnia jej rozwoju w skali globalnej, a z drugiej narastającej pod wpływem konkurencji międzynarodowej presji ekonomicznej w kierunku dalszej koncentracji podmiotowej i kapitałowej w tym segmencie żeglugi i w konsekwencji coraz większej koncentracji strumieni przepływu kontenerów w wymiarze geograficzno-przestrzennym.

Dzięki aktywności i przemyślanej strategii operatorów globalnych logistycznych łańcuchów dostaw, spedytorów międzynarodowych oraz samych kontenerowych operatorów żeglugowych, rynki te poddawane są stałej presji procesów dostosowawczych. Ich strona podażowa relatywnie szybko i sprawnie reaguje na wszelkie, ostatnio dość dynamicznie dokonujące się zmiany po stronie popytowej rynku, wykazując wysoki stopień adaptacji zarówno do ilościowych, jak i jakościowych, a więc strukturalnych przeobrażeń zachodzących w sferze popytowej rynków frachtowych. Przejawia się to na wielu płaszczyznach i jest uwarunkowane różnymi czynnikami, spośród których omówione zostaną jedynie najistotniejsze.

II.1. Charakterystyka potencjału przewozowego w segmencie żeglugi kontenerowej oraz kierunki jego rozwoju (aspekty podażowe rynku frachtowego)

Cechą charakterystyczną strony podażowej kontenerowych rynków frachtowych jest rosnąca wielkość potencjału przewozowego światowej floty kontenerowej oraz wzrastająca (widoczna jednak w długim horyzoncie czasu) jej produktywność. Stopień skorelowania jej pojemności i zdolności przewozowej – w układzie poszczególnych typów i rodzajów statków (segmentów rynku) - z popytem na tego typu tonaż, jest jednakże na przestrzeni ostatnich czterech lat daleki od oczekiwań armatorów i przewoźników kontenerowych. Nic też obecnie nie wskazuje na to, by w ciągu najbliższego okresu (1-2 lat) mógł on ulec zasadniczym zmianom, pozwalającym na względne zbilansowanie popytu efektywnego z podażą potencjalną globalnego kontenerowego rynku frachtowego.

W styczniu 2012 r. światowa flota osiągnęła 1,47 md. dwt [48.200 statków], a w tym kontenerowa 194 mln. dwt [15,4 mln. TEU], co stanowi 13,5 % łącznej nośności floty światowej. Flota jednostek pełnokomorowych wzrosła o 8,7% w relacji do początku 2011r. (w TEU), a przeciętny roczny wzrost pojemności kontenerowców w latach 2008-2012 wyniósł 9,2 % (8,0% w dwt), przy średniej dla floty światowej 7,9 %. Jednostki znajdujące się obecnie w eksploatacji powyżej 4000 TEU to statki praktycznie już bez jakiegokolwiek wyposażenia przeładunkowego.

Kontenerowce należą do najmłodszych jednostek będących w eksploatacji - ich średni wiek wynosi obecnie 10,4 lat, przy średniej dla całej floty - 16,7 lat. Flota ta na skutek stałych dostaw nowego tonażu sukcesywnie odmładza się. W szczególności obniża się wiek tonażu w przeliczeniu na dwt (w relacji do wieku/statek), gdyż nowo budowane jednostki są większe od znajdujących się w eksploatacji (dla porównania: statki budowane w ciągu ostatnich 4 lata są przeciętnie 6,5 razy większe od tych przekazywanych do eksploatacji 20 lat wcześniej).

Łączny portfel zamówień na statki kontenerowe w stoczniach światowych w początkach 2012 r. wynosi już 26% istniejącej pojemności tej floty (dla floty światowej ogółem relacja ta wynosi 24%).[10] Co charakterystyczne, rośnie też dynamicznie przeciętna wielkość statku kontenerowego – tak w budowie, jak i w eksploatacji. Na przestrzeni ostatnich 20 lat wzrosła ona ponad 2-krotnie – z 1250 TEU w 1990 r. do 3064 TEU na początku 2012 r.

Jeszcze pod koniec lat 90-tych XX w. największe statki kontenerowe nie przekraczały w zasadzie - poza nielicznymi wyjątkami - pojemności 4400 TEU (klasa Panamax), a obecnie w eksploatacji jest już 112 statków kontenerowych o pojemności 10.000 TEU i więcej (por. rys. 3). Znajdujące się natomiast aktualnie w portfelach zamówień stoczni światowych kontenerowce komorowe posiadają przeciętną pojemność 6900 TEU. Maersk Line, największy operator kontenerowy na świecie, bije jednakże w tym zakresie wszelkie rekordy. Na początku 2011 r. zawarł on kontrakt ze stocznią DSME na dostawę 10 mega-jednostek nowej generacji, tzw. *Triple-E (Economy of scale, Energy efficiency and Environmentally improved)* z dostawą w latach

Rys. 3. Nowe klasy statków kontenerowych wprowadzanych do eksploatacji przez Maersk Line w latach 1996 - 2013

Źródło: J. Martin, The official Maersk Press release, December 2011

10 Shipping Statistics and Market Review. Nr 1-2, 2012, s. 5

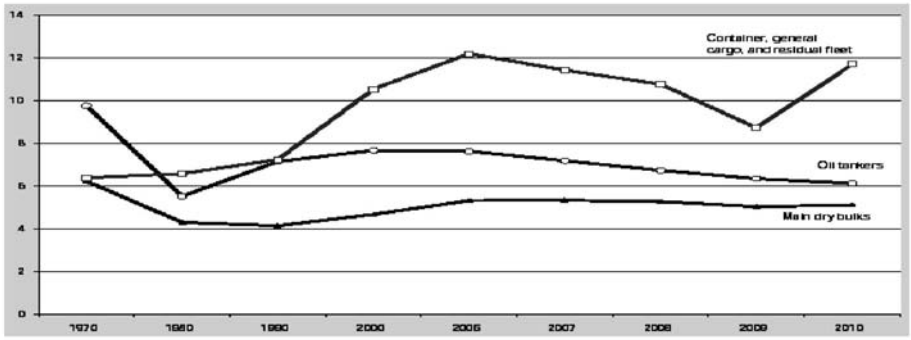
2013 – 2015 wraz z opcją zakupu 20 innych kontenerowców tej samej klasy, z których każdy posiada pojemność 18.000 TEU i nośność 165.000 dwt (por. rys. 3). Będą to jednostki o długości 400 m, szerokości 59 m i wysokości 73 m oraz zanurzeniu 14,5 m. Każda z tych jednostek posiada pojemność o ponad 16 % większą niż *Emma Maersk* (wzrost o 2500 TEU), co stawia ogromne wyzwania przed zarządami portów i operatorami terminali kontenerowych na świecie.

Dzięki realizacji tej inwestycji Maersk Line zamierza wykorzystać utrzymującą się tendencję stałego wzrostu handlu z Azji do Europy w granicach 5-8% i umocnić swoją pozycję lidera w przewozach kontenerów w tej relacji.[11] Ponadto spektakularnym sukcesem Maerska, dzięki nowym parametrom techniczno-eksploatacyjnym zamówionego tonażu będzie obniżka aż o 50% emisji CO_2 w przeliczeniu na 1 TEU w relacji do aktualnie przeciętnej na trasie Azja-Europa.[12]

Działania Maersk Line, szczególnie w zakresie realizacji efektów skali produkcji, naśladują też inni operatorzy kontenerowi, a w tym francuski operator CMA CGM i niemiecki właściciel floty Offen. Negocjują oni wspólnie z grupą stoczni koreańskich możliwości powiększenia pięciu jednostek o ich obecnej pojemności 12.800 TEU do 16.000 TEU, które również zamierzają wprowadzić na trasę Azja –Europa, co niewątpliwie dodatkowo nasili konkurencję w tej relacji.

2.2. Produktywność tonażu kontenerowego

Produktywność floty światowej mierzona w tonach/dwt od 2006 r. (8,0 t/dwt) systematyczne spada i w 2012 r kształtowała się średnio na poziomie 6,04 t/dwt. Wskaźnik produktywności 1 : 6 oznacza, że przeciętnie w skali roku każdy statek wykonał sześć podróży z pełnym ładunkiem, a więc przewiózł masę towarową równą 6-krotności swojej maksymalnej dopuszczalnej nośności. Generalnie jednak obniżka tego parametru wydajności światowej floty wskazuje na to, iż dynamika wzrostu handlu morskiego była niższa w tym okresie od dynamiki przyrostu tonażu. W przypadku natomiast ładunków masowych suchych obserwuje się znaczny wzrost produktywności tonażu – z 6,38 t/dwt do 11,79 t/dwt w 2012 r. W grupie statków kontenerowych, gdzie produktywność jest zdecydowanie najwyższa, jej poziom uwarunkowany jest – co nie występuje z reguły w przypadku masowców - możliwością pozyskania ładunków powrotnych. Tendencję tę ilustruje rys. 4.



Rys. 4. Produktywność podstawowych grup tonażu w tonach/dwt w wybranych latach okresu 1970-2010

Źródło: Review of maritime transport 2011. UNCTAD Secretariat. New York – Geneva, s. 82 i IHS Fairplay data on the world fleet (in dwt).

Innym, bardziej kompleksowym i o większej zdolności poznawczej miernikiem produktywności, jest miernik oparty na relacji pracy przewozowej floty wyrażonej w tonomilach do jej nośności (tm/dwt). Tak mierzona produktywność floty światowej na przestrzeni ostatnich czterech lat wynosiła przeciętnie 25 tys. tm/dwt. Na skutek jednak globalnego kryzysu gospodarczego i w konsekwencji stosowania przez operatorów żeglugowych (nie tylko zresztą w segmencie żeglugi kontenerowej) strategii *slow steamingu*, produktywność ta w 2010 r. obniżyła się do poziomu 16,9 tys. tm/dwt, podczas gdy jeszcze w 2008 r. wynosiła 22,8 tys. tm/dwt. Nadpodaż tonażu kształtowała się w 2011 r. przeciętnie na poziomie tylko 1,3%, podczas gdy jeszcze w 1990 r. wynosiła 23,4%, a w 2000 r. – 3,1%.

Zjawisko to związane było w dużym stopniu z kryzysem gospodarczym oraz rosnącą liczbą ośrodków produkcji i konsumpcji w skali globalnej i w konsekwencji nadal wzrastającą przeciętną odległością między źródłami zaopatrzenia w surowce i materiały, a centrami produkcji i konsumpcji światowej (wyhamowuje ją od kilku lat jednak dość skutecznie rosnący poziom cen bunkru). W odniesieniu do tego miernika, opartego na jednostce pracy przewozowej, produktywność floty kontenerowej kształtuje się zdecydowanie bardzo wysoko, wyżej niż w przypadku miernika opartego na ilości przewiezionej masy towarowej. Wynika to między innymi w dużym stopniu z istniejącego modelu organizacji przewozów w skali globalnej, gdzie czołowi operatorzy kontenerowi nie łączą bezpośrednio poszczególnych portów, lecz funkcjonują wykorzystując system *hub and spoke*, tj. tzw. system hubowy, zaczerpnięty z rynku przewozów lotniczych. Zgodnie z nim wyróżnić można dwa zasadnicze typy przewozów, tj. przewozy oceaniczne realizowane za pomocą tzw. *mother vessels* oraz tzw. serwis dowozowy (*feedering*), w rezultacie czego, średnio jeden kontener przeładowywany jest w portach 3,8 – 4,0 razy. Obecnie tzw. transshipment stanowi bowiem 24 - 26% obrotów kontenerowych portów morskich na świecie. Łączna zatem praca transportowa (operatorzy portowi i żeglugowi) niezbędna do przemieszczenia 1 TEU w światowym transporcie morskim jest wysoka, w związku z czym wskaźniki produktywności tonażu kontenerowego oparte na pracy przewozowej w przeliczeniu tak na 1 TEU zaangażowanej pojemności transportowej lub 1 dwt są zdecydowanie wyższe niż w innych rodzajach tonażu.[13]

[11] Cena kontraktowa każdej jednostki klasy 3-E wynosi 190 mln US $, a łączny kontrakt opiewa na kwotę 5,7 mld. $

[12] Każda jednostka typu Triple-E Class wyposażona będzie w dwa silniki napędzające dwie śruby okrętowe, co pozwoli zaoszczędzić 4 % energii, zapewniając jednocześnie maksymalną prędkość eksploatacyjną na poziomie 23 węzłów, tj. o 2 mniej od dotychczas praktykowanych na największych jednostkach Maerska.

[13] Review of maritime transport. Op. cit., s. 34 oraz A. S. Grzelakowski, Uwarunkowania i bariery ...Op. cit., s. 159,

III. Kryzys gospodarczy i paliwowy - jego skutki dla sektora żeglugi kontenerowej

3. 1. Strategia *slow steamingu* i jej reperkusje ekonomiczne

Cechą charakterystyczną rozwoju żeglugi kontenerowej okresu 2008-2011 było upowszechnienie praktyki *slow steamingu* (spowolnienia tempa podróży). Była to reakcja dużych operatorów kontenerowych:

1/ najpierw na dramatycznie rosnące ceny paliwa, kiedy to w obliczu dynamiki zmian tego składnika kosztów, stosowanie dodatku BAF straciło jakikolwiek sens, a następnie
2/ na dość drastyczny spadek popytu i utrzymującą się nadwyżkę potencjału przewozowego w okresie silnego spowolnienia.[14]

Żegluga kontenerowa charakteryzuje się szczególnie wysokim poziomem energochłonności, co wynika z konieczności utrzymania wysokich standardów dotyczących czasu przewozu wysokowartościowych ładunków w warunkach upowszechnienia standardów logistyki i forsowania logistycznych koncepcji zarządzania łańcuchem dostaw w skali globalnej.

W żegludze morskiej, szczególnie kontenerowej, nie dostrzega się przy tym wyraźnej dodatniej korelacji między poziomem cen paliwa a wysokością stawek frachtowych. Wzrost cen bunkru nie idzie bowiem w parze, jak wskazują wyniki analiz rynkowych z okresu ostatniego kryzysu paliwowego, ze wzrostem poziomu stawek frachtowych. Tymczasem na przestrzeni jednego roku (I kw. 2008 r. : I kw. 2007 r.) ceny bunkru wzrosły przeciętnie o 79 %, podczas, gdy w tym samym okresie stawki frachtowe zwiększyły się jedynie:
1/ w relacji trans-pacyficznej o 9 %,
2/ transatlantyckiej o 6 % i
3/ euroazjatyckiej o 30 %.[15]

Oznacza to, że mechanizm pozyskiwania rekompensat z tytułu wzrostu kosztów paliwa i w konsekwencji ogólnych kosztów eksploatacji tonażu poprzez wzrost przychodów uzyskiwanych na skutek wzrastających stawek frachtowych w tym okresie, w żegludze kontenerowej nie funkcjonował. W tej sytuacji armatorzy musieli poszukiwać innych sposobów i form reakcji na tego typu wyzwanie eksploatacyjne generowane przez układ rynków zaopatrzenia – rynków energetycznych, który nie po raz pierwszy wykazały siłę swego oddziaływania na sferę rynków frachtowych (integracja rynków).

Szacuje się, że koszty bunkru stanowią przeciętnie ponad 50% łącznych kosztów operacyjnych statku, a w przypadku statków kontenerowych są one wyższe nawet o 20 %. Według danych Germanischer Lloyd, dla jednostki o pojemności 8000 TEU wynoszą one 67 % jej kosztów operacyjnych.[16] W przypadku zatem znacznego wzrostu cen bunkru, np. w takiej skali, jaki miał miejsce w latach 2007 – 2008, kiedy to jego ceny, jak to zaznaczono, wzrosły aż o 79 %, armatorzy kontenerowi zmuszeni zostali do podjęcia operacyjno-taktycznych działań prowadzących do zmniejszenia zużycia paliwa.

W wersji optymalnej z eksploatacyjnego punktu widzenia sprowadzały się one do ograniczenie prędkości statków. Z analiz wynika bowiem, że redukcja prędkości statku kontenerowego o 10 procent zmniejsza zużycie paliwa o około 25 procent.[17] Efekt po stronie kosztów eksploatacyjnych jest w takiej sytuacji znaczny i wielu operatorów, szczególnie w warunkach utrzymującej się nadpodaży tonażu wybiera takie rozwiązanie. Ilustruje je poniższe zestawienie (tab. 1).

Tab. 1. Porównanie kosztów przewozu 1 TEU w relacji Azja – Europa w wariancie normalnej prędkości eksploatacyjnej (8 statków) oraz zredukowanej (9 statków) w warunkach rosnących cen paliwa w okresie grudzień 2008 –czerwiec 2009*

Regular steaming versus slow steaming on the Asia-Europe trade

Fixtures Date	Regular Steaming: 8 vessels (T/C + bunker cost per TEU)	Slow Steaming: 9 vessels (T/C + bunker cost per TEU)	Bunker Price (US $)
Dec-08	340	341	236
Jan-09	368	368	262
Feb-09	368	368	262
Mar-09	353	353	248
Apr-09	401	400	293
May-09	457	453	345
Jun-09	515	509	400

** Do celów porównawczych przyjęto, iż serwis Azja-Europa bazuje na ośmiu statkach – każdy o nominalnej pojemności 8.400 TEU i pojemności ładunkowej (realnej) 6.700 TEU. Każdy statek zatrudniony jest w ramach umowy czarteru na czas (T/C) , a dobowa stawka czarterowa wynosi 10.500 $. Rejsowe koszty operacyjne każdej jednostki obejmują koszty paliwa oraz stawkę time-czarteru, które stanowią łącznie ok. 80 % stałych kosztów eksploatacyjnych kontenerowca tej klasy.*

Źródło: Slow steaming to take hold in Europe again in 2011? The Container Shipping Manager October 2010.

14 W latach 2010 i 2011 linie kontenerowe dążąc do redukcji wydatków na zakup bunkru oraz zniwelowania negatywnych skutków utrzymującej sie nadpodaży tonażu kontynuowały strategie redukcji prędkości eksploatacyjnej. Także zbiornikowce praktykowały powszechnie *"slow steaming"*, redukując swoja prędkość eksploatacyjną z 24 węzłów nawet do ponad 50 % - szczególnie wówczas, gdy w podróży powrotnej wracały bez ładunku, co pozwalało zaoszczędzić do 22.000 $ /dobę. Por. Review of maritime transport 2011. Op. cit., s. 79

15 H. Benamara, J. Hoffmann, V. Valentine, H. Fugara , *Fuel proces, transport costs and the geography of trade*. Geneva, UNCTAD Transport Newsletter" 2008, Nr 39, s. 6 -7

16 Ibidem, s. 7

17 H. Benamara, J. Hoffmann, V. Valentine, H. Fugara , *Fuel proces, transport costs and the geography of trade*..Op.cit s. 7 – 8

W okresie spowolnienia większość operatorów kontenerowych obsługujących serwisy Azja – Europa eksploatowało swój tonaż z prędkością 17-19 węzłów zamiast normalnie praktykowanej w tej relacji 21 - 25 węzłów. W zależności od poziomu cen bunkru linie oszczędzały w ten sposób na głównych szlakach w relacji Wschód – Zachód do 100 $ w przeliczeniu na każde przewożone TEU. Oszczędności te nie przekładały się jednakże na efekty załadowców. Dla nich tego typu praktyka oznaczała bowiem zawsze wzrost kosztów logistycznych wynikających z konieczności utrzymywania zbędnych zapasów oraz rosnących wymagań dotyczących posiadania bezpiecznego poziomu rezerw. Te dodatkowe koszty o charakterze logistycznym częstokroć przewyższały oszczędności na kosztach transportu generowane przez przewoźników kontenerowych.

Praktyka *slow steamingu* ma zatem szereg mankamentów, które powodują, iż w wielu wypadkach skala kosztów pośrednich i skutków o charakterze ekonomiczno-finansowym czyni takie działanie wręcz szkodliwym dla wszystkich uczestników kontenerowego handlu morskiego - także dla samego armatora. Następstwem realizacji takiej strategii jest bowiem wydłużenie czasu trwania rejsów (podróży) i w konsekwencji tego zmniejszenie liczby wykonanych cykli produkcyjnych statku w skali roku, a wiec tym samym redukcja przychodów ze sprzedaży usług przewozowych. Ponadto prowadzi ona do powstania dodatkowych, często bardzo wysokich kosztów pośrednich, wynikających z wydłużonego czasu zamrożenia kapitału tkwiącego w towarach przemieszczanych drogą morską oraz wzrostu kosztów logistycznych w układzie całego łańcucha dostaw w relacjach lądowo-morskich i może przenosić się na wzrost cen towarów (stymulować też procesy inflacyjne).

Do grupy tych kosztów będących skutkiem realizacji strategii *slow steamingu* należą także te, które pośrednio wynikają z nadmiernej absorpcji przez operatorów żeglugowych kapitału trwałego, a w tym głównie opakowań zwrotnych – przede wszystkim jednak kontenerów. Ich cykl obrotowy w takich warunkach znacznie się przecież wydłuża ponad zwyczajowo określone standardy w tej dziedzinie. W rezultacie tego – w zależności od skali nasilenia zjawiska spowolnienia prędkości eksploatacyjnej, gdzie kontenery z formy *zjednostkowanego* opakowania przekształcają się faktycznie w magazyny – wzrasta silnie zapotrzebowanie na nie w ośrodkach produkcji, dystrybucji i konsumpcji, co może prowadzić – tak jak miało to również miejsce w warunkach ostatniego kryzysu – do wyczerpania istniejących rezerw i braku kontenerów koniecznych do załadunku towarów.[18] Zjawisko to rodzi w oczywisty sposób nie tylko dodatkowe koszty transportowo-logistyczne, przekładające się na sferę obrotu towarowego – jego efektywności i sprawności przepływu strumieni towarowych w skali globalnej, ale generuje również silne konflikty między przewoźnikami morskimi i załadowcami, które destabilizują w pewnym stopniu istniejące między nimi, oparte na długoletnim zaufaniu formalne i nieformalne struktury oraz więzi porozumienia i kooperacji, stanowiące podstawę funkcjonowania i rozwoju transportu i handlu morskiego w skali globalnej.

Skutki realizacji tej strategii odczuwają zatem nie tylko armatorzy, ale również – jeśli nie przede wszystkim – załadowcy, którzy funkcjonując w układzie łańcuchów i sieci dostaw w skali globalnej i realizując strategie logistycznych operatorów łańcuchów dostaw, napotykają na nowe, dodatkowe bariery o charakterze zewnętrznym, utrudniające im realizację ustalonych strategii i planów działania. Skutki kryzysowych sytuacji powstających w jednym z ogniw łańcucha dostaw przenoszą się bowiem z reguły dość szybko na pozostałe ogniwa, deformując jego funkcjonowanie lub prowadząc do mniej lub bardziej uciążliwych zakłóceń w tym układzie.[19]

Patrząc perspektywicznie na zjawisko spowolnienia obserwowane w sektorze transportu kontenerowego należy zaznaczyć, iż jego symptomy mogą się ponownie nasilić w skali globalnej i to już od II połowy obecnej dekady w związku z wdrażaniem przez IMO oraz KE surowych norm w zakresie emisji spalin w transporcie morskim. Dotyczy to w szczególności restrykcyjnych norm zawartości siarki w paliwie okrętowym. IMO w kwietniu 2008 r. zmieniła załącznik VI do konwencji MARPOL 73/78, określając bardzo rygorystyczne normy zawartości siarki w paliwach okrętowych w skali globalnej. Zgodnie z nowymi wymogami konwencji, norma ta poza strefami ograniczonej emisji (SECA) została ustalona na poziomie: 4,5 % do końca 2011 r, 3,5 % od stycznia 2012r. i 0,5 % od 2020 r., przy czym, jeśli w 2018 r. eksperci IMO stwierdzą, iż jest to w skali światowej nierealne, wówczas, norma ta będzie obowiązywać dopiero od 2025 r. Jednocześnie decyzją IMO od sierpnia 2012r. strefy kontrolne SECA powstaną także u wybrzeży USA i Kanady. W strefach kontroli SECA (utworzonych już dla Bałtyku i M. Północnego wraz ze strefą kanału La Manche) normy zawartości siarki w paliwie okrętowym zostały zredukowane do wielokrotnie niższego poziomu. Już od lipca 2010r. wprowadzono tam limit w wysokości 1,0 % (do końca czerwca było to jeszcze 1,5 %), zamierzając zgodnie z wymogami załącznika VI konwencji MARPOL zredukować go od 2015r. do 0,1 %. Wzrost cen paliwa będzie więc nieuchronny i spowoduje daleko idące konsekwencje kosztowe dla operatorów i w efekcie również załadowców

3. 2. Rynek obrotu kontenerów i jego perturbacje w okresie kryzysu

Kontenery – ich ogólna liczba i struktura oraz dostępność warunkują w dużym stopniu możliwości rozwoju handlu światowego oraz samej konteneryzacji w skali globalnej. O ile jeszcze w 1991 r. było zaledwie 7 mln kontenerów (TEU) używanych w obsłudze ładunków handlu morskiego, o tyle obecnie ich liczba wzrosła ponad 4-krotnie i wynosi ponad 29,5 mln. TEU.

Rosnącej dynamicznie liczbie kontenerów towarzyszy jednocześnie wzrastająca efektywność ich wykorzystania, czego przejawem jest rosnąca liczba cykli użycia standardowego kontenera w skali roku (jego za- i wyładunku). O ile na początku lat 90-tych przeciętnie był on wykorzystywany 14 razy, to już obecnie dzięki rosnącej liczbie *transshipmentów*, wzrastającej prędkości statków oraz wydatnej poprawie tempa operacji przeładunkowych w portowych terminalach kontenerowych i usprawnieniu odpraw celnych, przeciętna liczba jego cykli produkcyjnych wzrosła do prawie 20. Analogiczna tendencja jest widoczna, jeśli porówna się ogólna liczbę kontenerów z łączną liczbą (pojemnością) slotów na statkach kontenerowych). Tak określony wskaźnik obniżył się z 3 (1991 r) do mniej niż 2 kontenerów na 1 slot (15,3 mln TEU w 2012 r.).

Wskaźnik ten nie odzwierciedla jednakże w pełni rosnącej produktywności floty kontene-

[18] P. Loranie, Shipping Company Strategies. Global Management under Turbulent Conditions. Elsevier Amsterdam 2009, s. 38 - 42

[19] S. Chopra, P. *Meindl, Supply Chain management. Strategy, Planning, and Operation*. Pearson. Fourth Editio, New Jersey, s. 380 i dalsze

rowej, jak i wzrastającej efektywności wykorzystania kontenerów w handlu morskim. Jego poziom był bowiem w dużym stopniu zdeterminowany:

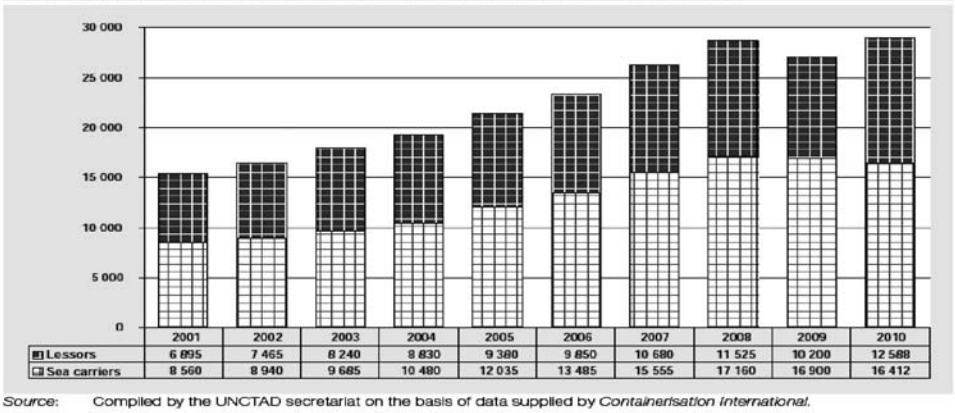
1/ istniejącą nadpodażą potencjału przewozowego floty kontenerowej – szczególnie w latach 2009-2010 oraz
2/ utrzymującym się brakiem pustych kontenerów (skutek slow steamingu).

Te dwa czynniki doprowadziły do poważnych perturbacji na rynku kontenerów.

Zasadniczo sektor produkcji kontenerów - w odróżnieniu od sektora budownictwa okrętowego, gdzie realizacja portfela zamówień trwa zazwyczaj kilka lat a cykl budowy statku przeciętnie rok - reaguje bardzo szybko na wszelkie zmiany dokonujące się po stronie popytu i generalnie średnio cykl realizacji zamówienia trwa 3 miesiące. Jednakże od IV kwartału 2008 r. na skutek kryzysu ekonomicznego i załamania handlu morskiego rynek ten uległ pewnemu rozchwianiu. Operatorzy kontenerowi znajdujący się w finansowym klinczu zmuszeni zostali do potężnych cięć kosztów eksploatacji, a w tym dotyczących również utrzymywania dzierżawionych, niewykorzystywanych- pojemników, których liczba rosła między innymi z powodu nasilenia na masową skalę praktyki *slow steamingu*. Działając pod silna presją czynnika kosztów zwracali zatem kontenery firmom, od których je wydzierżawili, aczkolwiek jeszcze na początku 2008 r. dobowa stawka wynajmu kontenera 20'' wynosiła zaledwie 0,70 US $. Firmy te z kolei musiały dostosować się w tych warunkach do dramatycznego spadku popytu na nie, w rezultacie czego dokonywano na masową wręcz skalę złomowania starych pojemników i ograniczano produkcję nowych.

Już jednak w IV kwartale 2009 r. i na początku 2010 r. nastąpił widoczny wzrost popytu na przewozy kontenerowe (faza ożywienia gospodarki światowej), co w tej sytuacji, przy nadal utrzymującej się praktyce wydłużonego cyklu obrotu kontenera (*slow steaming*) spowodowało dość nagłe odwrócenie dotychczasowej tendencji. Pojawił się widoczny niedobór kontenerów na rynku i w konsekwencji wzrost ich cen (por. rys. 6).**20**

Figure 2.2. World container fleet, selected years (*mid-year figures, thousands of TEUs*)



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Lessors	6 895	7 465	8 240	8 830	9 380	9 850	10 680	11 525	10 200	12 588
Sea carriers	8 560	8 940	9 685	10 480	12 035	13 485	15 555	17 160	16 900	16 412

Source: Compiled by the UNCTAD secretariat on the basis of data supplied by *Containerisation International*.

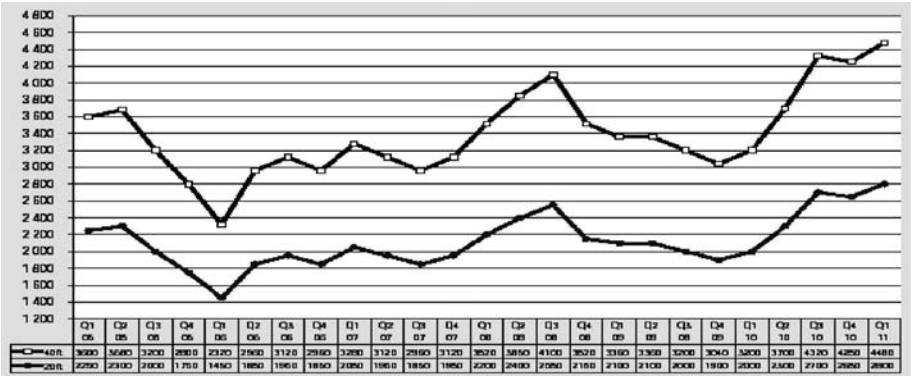
Rys. 5. Liczba kontenerów w morskim obrocie towarowym w latach 2001-2010 z uwzględnieniem struktury własnościowej .
Źródło: Review of maritime transport...op. cit., s. 73,

Na skutek rosnącego popytu firmy wydzierżawiające kontenery powiększyły swój potencjał o 23 % i w 2011 r. dysponowały prawie 45 % globalnych zasobów kontenerów (por. rys. 5). W przypadku natomiast specjalistycznych kontenerów, np. chłodniczych, które stanowią obecnie 6,5 % ogólnej liczby kontenerów, leasingodawcy dostarczyli aż 55 % nowych kontenerów. Mimo tego już z początkiem 2011 r. niektórzy operatorzy kontenerowi wyrażali niepokój z powodu dostrzeganego nadal braku kontenerów, który był następstwem z jednej strony rosnącego popytu w segmencie przewozów kontenerowych, a z drugiej spowodowany był kontynuacją praktyki slow steamingu, co generowało dodatkowy popyt wynikający z nadmiernie wydłużonego czasu pobytu kontenerów wraz z ładunkiem „w morzu". Na to jeszcze w marcu 2011 r. nałożyły się skutki tsunami w Japonii, w wyniku którego utracono ok. 1 mln. TEU. W tych okolicznościach przewoźnicy sztucznie przedłużali cykl życia starych kontenerów, dążąc jednocześnie do możliwie pełnego wykorzystania ich pojemności i jednocześnie pojemności statków by unikać przewozu pustych pojemników, jako opakowań zwrotnych. Maersk Line, jako lider wśród operatorów kontenerowych pod presją występujących niedoborów sam nawet podjął się produkcji nowych kontenerów. Inni przewoźnicy kontenerowi z kolei wykorzystywali tę sytuację, by ponownie wprowadzić "peak season surcharges" obciążając w ten sposób dodatkowymi kosztami załadowców za to, iż wygenerowali na rynkach frachtowych popyt „wyższy od oczekiwanego" przez nich.

Niedostosowanie podaży do rosnącego popytu na kontenery spowodowało znaczny wzrost cen ich zakupu. W końcu 2009 r. standardowy TEU kosztował przeciętnie 1.900 $. Jego cena silnie wzrastała w 2010 r. i w pierwszym kwartale 2011 r osiągnęła pułap 2.800 $, co było wzrostem prawie 50% i następnie nadal rosła przekraczając poziom 3.000 $. Zjawisko to prezentuje rys. 6.

Czynnikiem stymulującym obecnie silnie wzrost popytu na kontenery jest wzrost potencjału przewozowego światowej floty kontenerowej. To sprawia, że mimo utrzymującej się w ostatnich latach tendencji spadku wskaźnika liczby kontenerów na statek, ich ogólna liczba w obrocie rośnie.

20 Zjawisko to było w pewnym momencie tak dotkliwe, iż Federalna Komisja Morska (US FMC) w 2010 r. wszczęła postępowanie wyjaśniające w tej sprawie



Rys. 6. Ceny zakupu kontenerów w latach 2005-2011 (przeciętne kwartalne w roku w US $).

Źródło: Opracowanie sekretariatu UNCTAD (Review of maritime transport 2011, s. 82-83) na podstawie Coniainerization International Magazine (różne numery z lat 2005-2011).

IV. Procesy koncentracji kapitałowej i integracji w sektorze żeglugi kontenerowej i w portach morskich

4.1. Operatorzy kontenerowi - procesy koncentracji tonażu, kapitału i rynku

Żegluga kontenerowa cechuje się po stronie podażowej bardzo wysokim stopniem koncentracji, która jest pochodną:

- z jednej strony wysokiej kapitałochłonności działalności transportowej tego sektora,
- z drugiej silnej konkurencji, jaka występuje od dawna w tym segmencie rynku frachtowego.

Koncentracja ta przejawia się tak w postaci poziomej, podmiotowej integracji kapitału (fuzje, przejęcia), jak też w formie operacyjno-produkcyjnej, tj. handlowo-rynkowej, a więc tworzenia strategicznych i taktycznych aliansów żeglugowych na głównych trasach przewozu kontenerów. Przejawem tej pierwszej było np. przejęcie przez APM Moeller – Maersk Group w 2005 r. Royal P&O Nedlloyd i połączenie tego operatora z Maersk-Sealand w Maersk Line. Z kolei druga, operacyjno-handlowa forma integracji przejawiała się w tworzeniu już od początku lat 90-tych XX w. dużych aliansów kontenerowych, wśród których do grudnia 2011 r., a więc do momentu powstania aliansu G6, największe znaczenie miały trzy. Były to:

1/ New Word Alliance (NWA), który dysponował do niedawna prawie 290 jednostkami o pojemnosci 1,3 mln TEU i skupiał takich armatorów, jak: APL, MOL i HMM,
2/ Grand Alliance (GA), który dysponował prawie 300 jednostkami o pojemności 1,32 mln TEU i integrował operacyjnie takich armatorów jak: Hapag Lloyd, OOLC i NYK Line,
3/ CKYH Alliance (ponad 400 jednostek o pojemności 1,65 mln TEU), który wyłonił się z United Alliance w 2006 r. i opiera swoją działalnosc na takich operatorach, jak: Hanjin, Yang Ming, K Line i COSCO.

Według stanu na 13.05 2012 r. światowa flota kontenerowa składała się już z 4.944 kontenerowców o pojemności 6.332.136 TEU (211.367.238 dwt). Jeszcze w 2010 r. 20 największych operatorów kontenerowych na świecie dysponowało potencjałem przewozowym stanowiącym 67.7% światowego potencjału floty kontenerowej, a obecnie ich udział wzrósł już do 72 %. Pierwszych 10 z nich, wśród których jest aż 4 armatorów z Europy, skupiło już w 2008 r aż 52 % (w 2010 r. było to jednak 50,2 %) pojemności floty kontenerowej, a w 2012 r. ich udział wzrósł do 63,6% (por. tab. 2). Tylko trzej najwięksi z nich, tj. Maersk Line, MSC oraz CMA CGM posiada dziś 37,9 % światowej pojemności floty (w TEU); a jeszcze w 2008 r. ich udział wynosił 28 %. Kolejnych trzech największych operatorów, tj. COSCO, Evergreen Line i Hapag-Lloyd (tab. 2) dysponuje już jednak „tylko" udziałem w wysokości 12,30 %.

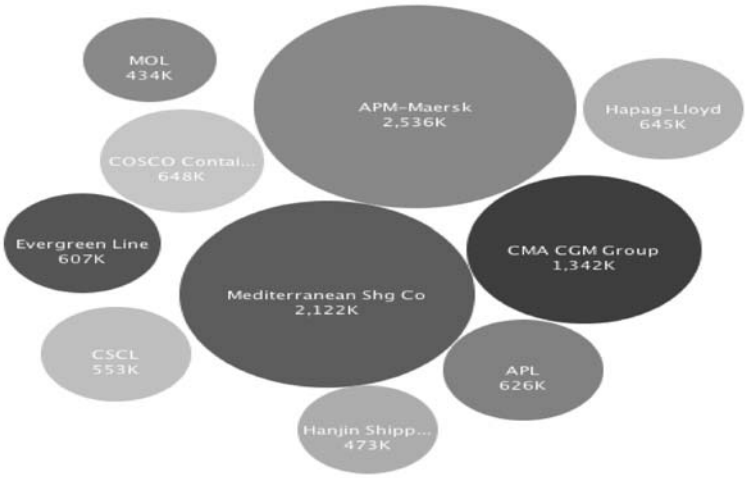
Pozycja	Operator	TEU	Udział
1	APM-Maersk	2,627,323	16.1%
2	Mediterranean Shg. Co.	2,233,841	13.7%
3	CMA CGM Group	1,320,266	8.1%
4	COSCO Container L.	699,905	4.3%
5	Evergreen Line	647,693	4.0%
6	Hapag-Lloyd	645,997	4.0%
7	APL	616,456	3.8%
8	CSCL	558,711	3.4%
9	Hanjin Shipping	541,378	3.3%
10	MOL	475,559	2.9%

Tab. 2. Najwięksi operatorzy kontenerowi na świecie – pojemność ich potencjału przewozowego w TEU oraz udział w rynku globalnym (w %) według stanu na 13.05.2012 r.

Źródło: Opracowano na podstawie: Alphaliner – TOP 100. Operated fleet as per 13 May 2012. www:alphaliner.com

Charakterystyczne jest to, iż w wyniku dynamicznie rosnących zamówień nowego tonażu, udział największych operatorów w rynku będzie nadal wzrastał, a to sukcesywnie prowadzić będzie do dalszego wzrostu koncentracji podaży w tym segmencie rynku frachtowego.[21]

W sposób poglądowy zjawisko podmiotowej koncentracji tonażu kontenerowego w układzie 10 największych operatorów działających w tym segmencie rynku na świecie prezentuje rys. 7.



Rys. 7 Najwięksi operatorzy kontenerowi na świecie pod względem pojemności tonażu (w TEU).

Źródło: J. Konrad, Container Shipping Companies – The Ten Largest Visualized. Data via Alphaliner. March 7, 2009; updated: February 2012

4.2. Porty morskie i globalni operatorzy terminali kontenerowych – procesy koncentracji obrotów kontenerowych i kapitału

Zjawisko nasilającej się koncentracji podaży w układzie globalnego kontenerowego rynku frachtowego, wyrażające się w postaci skupiania w gestii największych operatorów coraz większej pojemności floty kontenerowej i w konsekwencji również strumieni przewozowych (relacje: trans-pacyficzna, trans-atlantycka oraz Azja – Europa), znajduje swoje odzwierciedlenie w koncentracji przeładunków kontenerowych w największych portach morskich na świecie. 100 największych portów kontenerowych koncentruje ponad 80% światowych obrotów, a 20 z nich prawie 50% ogółu przeładunków (TEU), z czego same porty Chin obsługują obecnie już ponad 30 % obrotów kontenerowych świata, szacowanych w końcu 2011 r. na około 564 ml TEU (por. tab. 3).

Tab. 3 Przeładunki kontenerów (w tys. TEU) w portach morskich wg. regionów świata w latach 2010-2011

Źródło: R. J. Sanchez, Maritime Bulletin. No. 48 – April 2012. Infrastructure Services Unit, UNECLAC

	Port Throughput 2010	Port Throughput 2011e	Evolution 2011e/2010	Market Share 2010	Market Share 2011
North America (exc. MX)	44.010	45.000	2,2%	8,5%	8,0%
North Europe	57.325	62.000	8,2%	11,1%	11,0%
Mediterranean	42.411	46.650	10,0%	8,2%	8,3%
China	147.585	164.000	11,1%	28,5%	29,1%
Asia (excl. China)	161.199	175.855	9,1%	31,1%	31,2%
Latin America and the Caribbean	37.205	41.317	11,1%	7,2%	7,3%
Other regions	25.734	27.140	5,5%	5,0%	4,8%
WORLD TOTAL	517.845	563.779	8,9%	100,0%	100,0%

Source: Infrastructure Services Unit, UNECLAC, 2012.

Spośród czołówki największych 20 portów kontenerowych świata, każdy zaliczany do pierwszej 11- tki przeładowuje nie mniej niż 11.500 mln TEU rocznie. W tej grupie Hongkong (24,44 mln TEU w 2011 r.) - trzeci co do wielkości obrotów kontenerowych port świata, przeładowuje ponad dwa razy więcej niż największy port kontenerowy Europy Rotterdam.[22] Listę 20 największych portów świata zamyka Brema/Bremerhaven, która przeładowała w 2011 r. 5,92 mln TEU. Tuż przed portami bremeńskimi znajduje się Long Beach z przeładunkami 6,06 mln TEU, a wyprzedza go tylko jeszcze jeden port USA zachodniego wybrzeża - Los Angeles (16 pozycja), który przeładował 7,94 mln TEU w 2011r. Co charakterystyczne, procesy koncentracji obrotów kontenerowych w grupie 20 największych portów kontenerowych świata przybierają w ostatnich latach znacznie na sile (asymetria obrotów umacnia się).[23]

W grupie 20 największych portów kontenerowych świata w 2011 r znajdowały się tylko 4 porty Płn. Europy, tj. Rotterdam (10

[21] Według stanu na 13.05.2012 Maersk Line zamówił tonaż o pojemności równej 17,9 % obecnie posiadanej pojemności floty kontenerowej (w TEU), MSC – 16,1 %, COSCO Line - 26,2 %, Evergreen Line – 68,9 %, Hapag-Lloyd – 20,4 % i APL – 42,2 %. Por. www./C:/Alphaliner –Top100.mht

[22] W 2011 r. Szanghaj przeładował 31,74 mln TEU a Singapur zajmujący drugą pozycję na liście światowej 29,94 mln TEU

[23] Por. The Port of Hamburg regains market shares and foresees a positive annual balance on total seaborne cargo throughput . Annual Press Conference 2012, 13 February 2012

pozycja; 11,877 mln TEU), Hamburg (14; 9,014 mln TEU), Antwerpia (15; 8,664 mln TEU) i Brema/Bremerhaven (20; 5,925 mln TEU). Z portów bałtyckich St. Petersburg z przeładunkami 2,36 mln TEU w 2011 r. zajmuje pozycję 10 na liście 20 największych portów Europy. Zamyka ją Goeteborg z przeładunkami w wysokości 0,89 mln TEU. Na liście tej może się znaleźć port gdański w perspektywie 3-4 najbliższych lat, szczególnie wówczas, gdyby alians G6 uruchomił swoje połączenie z DCT i tym samym znaczna część obecnego strumienia przewozów kontenerowych przemieszczanych via Hamburg byłaby obsługiwana bezpośrednio przez terminale kontenerowe portów Gdyni i Gdańska.

Cechą charakterystyczną procesów koncentracji obrotów kontenerowych w portach morskich na świecie jest również nasilenie koncentracji przeładunku w wybranych, największych terminalach kontenerowych, zarządzanych przez globalnych operatorów portowych. Jeszcze do 2001 r. globalni operatorzy portowych terminali kontenerowych kontrolowali nie więcej niż 35% przeładowywanych kontenerów, a operatorzy żeglugowi byli właścicielami 19% tego typu terminali. W miarę upływu czasu, na skutek dokonujących się w skali globalnej procesów tak poziomej, jak i pionowej koncentracji kapitału, struktura własności portowych terminali kontenerowych stawała się coraz bardziej złożona. W rezultacie tego, że operatorzy określonych terminali portowych maja różne udziały w różnych terminalach kontenerowych którymi zarządzają, miarą ich efektów przeładunkowych w danym terminalu jest wielkość jego obrotów w TEU, skorygowana wskaźnikiem udziału operatora w kapitale akcyjnym spółki zarządzającej terminalem (tzw. equity-based throughput).[24] Zgodnie z tą metodą pomiaru wielkości obrotów kontenerowych, udziały 10 największych globalnych operatorów kontenerowych (GCPO) w łącznych przeładunkach kontenerów na świecie, kształtowały się w 2010 r. w wysokości 42%.[25]

Byli to następujący operatorzy z listy tych 67 GCPO, których przeładunki przekraczają 1 mln TEU:

Lp.	Operator*	TEU (mil)	udział (w %)
1.	PSA	51,3	9,4
2.	HPH	36,0	6,6
3.	DPW	32,6	6,0
4.	APMT	31,6	5,8
5.	SIPG	19,5	3,6
6.	China Merchants	17,3	3,2
7.	Cosco	13,6	2,5
8.	MSC	9,9	1,8
9.	SSA Marine/Carrix	8,6	1,6
10	Modern Terminals	8,3	1,5

** Figures include total annual throughput for all terminals in which 10% plus shareholdings were held as at 31st December 2010, adjusted according to the extent of equity held in each terminal. Figures include stevedoring operations at common user terminals. Cosco includes Cosco Pacific and Cosco Container Line .PSA and HPH figures have been adjusted to account for PSA's 20% shareholding in HPH*

Źródło: Drewry (2011), Annual Review of Global Container Terminal Operators.

Do grupy największych globalnych operatorów terminali portowych klasyfikowanych z kolei wg. wielkości przeładowywanej masy towarowej należą: Hutchison Port Holdings (HPH, Hongkong), PSA International (Singapur), DP World (Dubai, ZEA) , APM Terminals (Haga, Holandia) , COSCO (Pekin, ChRL) , MSC, Evergreen, SSA Marine, EUROGATE (Brema, Niemcy), CMA-CGM, HHLA i APL 20 największych operatorów terminali kontenerowych, wśród których znajduje się też ICTSI, obsłużyło łącznie w 2011 r. prawie 65% portowych obrotów kontenerowych na świecie. W 2012 r. ich udział wzrośnie do ponad 2/3 obrotów globalnych.

Analizując procesy koncentracji przeładunku kontenerów w portach morskich w skali globalnej, zauważa się istniejące nadal znaczne regionalne różnice w udziale globalnych operatorów portowych w łącznych przeładunkach terminali kontenerowych danego regionu świata. I tak np. w Europie Zachodniej i Płd. Azji ich udział wynosi obecnie nawet ponad 70% obrotów, podczas gdy w Europie Wschodniej już tylko 25 %, a w Ameryce Płd. mniej niż 11 %.[26] Ponadto, współcześnie dokonuje się nie tylko koncentracja pozioma, tj. horyzontalna integracja kapitału i produkcji, tak widoczna w segmencie żeglugowym (fuzje i przejęcia operatorów, tworzenie konsorcjów żeglugowych i aliansów), jak i portowym. Na skutek silnej dynamiki rozwoju globalnych łańcuchów i sieci dostaw opartych na bazie logistycznej - przepływowej formule transferu dóbr, w coraz większym stopniu w sferę tę wkracza koncentracja pionowa w ramach zarówno łańcucha transportowego, obejmująca jego elementy morskie i lądowe, jak też łańcucha dostaw.

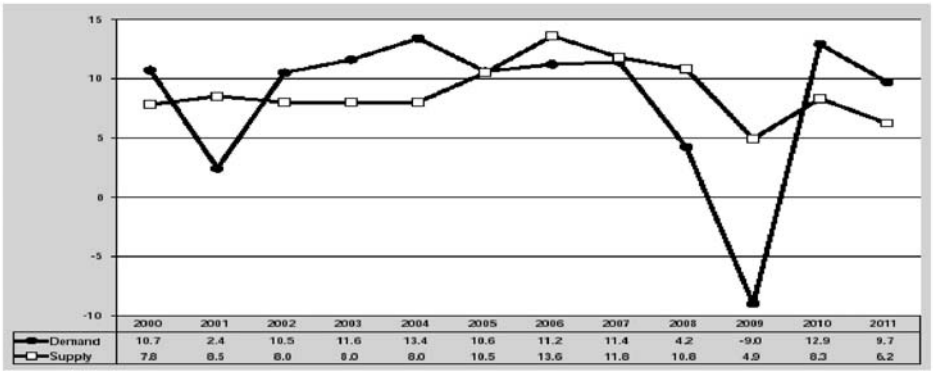
[24] Istota tej metody (equity - based throughput) polega na tym , że jeśli dwu operatorów terminali portowych ma udziały w określonym terminalu w wysokości odpowiednio 75% i 25%, a terminal ten w skali roku przeładował 100 tys. TEU, to pierwszemu z nich przypisuje się obrót w wysokości 75 tys. TEU, a drugiemu 25 tys. TEU.

[25] PSA zajmuje w tym rankingu pierwszą pozycję, nawet jeśli HPH, DPW i APM posiadają większą liczbę terminali w swoim portfolio. PSA ma bowiem 20 % udział w HPH, co z punktu widzenia przyjętej metody obliczeń oznacza, że w tej proporcji przejmuje obroty wszystkich terminali zarządzanych przez HPH. Por. Jean-Paul Rodrigue, Dept. of Global Studies & Geography, Hofstra University, New York, USA., 2011,

[26] N. Davidson, Global container terminal operators forecast: 2012. Global economic downturn, demand upturn and the changing face of terminal network investment. Drewry Shipping Consultants, London, UK

V. Rynek frachtowy i jego dynamika – indeksy frachtowe i czarterowe

Koszty transportu morskiego kształtują się przeciętnie w skali globalnej na poziomie 2-3 razy większym, niż opłaty celne krajów importujących produkty przemieszczane drogą morską. Statek pozostaje też nadal najtańszym środkiem transportu zdolnym do przewozu dużych ilości towarów na znaczne odległości. Ta generalna uwaga odnosi się w pełni do transportu kontenerowego drogą morską, który posiada ogromne zdolności adaptacyjne do wymogów otoczenia. Ta jego cecha w pełni uwidoczniła się już w 2010 r. Na początku tego roku, wskutek trwającego kryzysu, nadwyżka potencjału przewozowego floty kontenerowej wynosiła jeszcze 11,7 % (600 jednostek nie miało zatrudnienia), a już w rok później - w wyniku imponującego wzrostu przewozów w 2010 r. o ponad 12%, nadwyżka ta spadła do 1,9 %. Zjawisko to w dłuższym horyzoncie czasu prezentuje rys. 8.

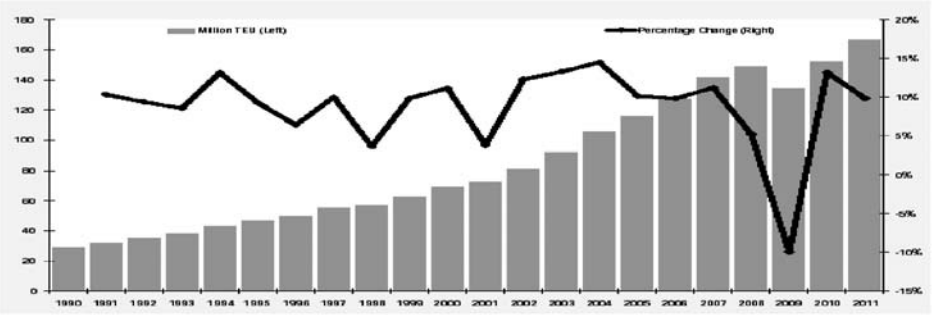


Rys. 8. Wzrost popytu i podaży w żegludze kontenerowej w latach 2000–2011 (przeciętny roczny wzrost)

Źródło: Opracowano na podstawie danych sekretariatu UNCTAD zestawionych na w oparciu o dane publikowane w różnych wydaniach Clarkson Container Intelligence Monthly. Zawarte w tabeli dane obejmują pojemność wszystkich jednostek zdolnych do przewozu kontenerów, włączając do tej grupy statki wielozadaniowe i inne jednostki posiadające możliwość transportu kontenerów. UNCTAD Review of maritime transport 2011, op. citp. 76

Tak silne rozchwianie rynku przewozowego kontenerów i taka skala zmian po stronie popytowej i podażowej (efektywnej podaży i popytu rynku frachtowego) nie miała dotychczas miejsca w ciągu ostatnich 20 lat. Obrazuje to wykres 9, na którym przedstawiono wielkość przewozu kontenerów (w TEU) w skali globalnej oraz ich wahania obserwowane w skali rocznej (rys. 9).

Wykres ten w sposób szczególny odzwierciedla dynamikę rynku kontenerowego, podkreślając specyfikę okresu 2008-2010. Co charakterystyczne, przeciętna stopa wzrostu przewozów w 2010 r w stosunku do 2009, jedna z najwyższych w historii rozwoju konteneryzacji od 1980 r., którą w kategoriach statystycznych można traktować jako efekt niskiej bazy, kształtowała się różnie w poszczególnych segmentach morskiego rynku przewozów kontenerowych – generalnie jednak dość asymetrycznie.



Rys. 9 Globalne przewozy kontenerowe w latach 1990–2011 (TEU i roczne procentowe zmiany)

Źródło: Zestawiono na podstawie: Drewry Shipping Consultants, Container Market Review and Forecast 2008/09; Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, May 2011

Zjawisko tej asymetrii dostrzega się szczególnie analizując wielkość przewozów kontenerowych w układzie głównych szlaków przewozowych. Istniejące w tym zakresie różnice ilustrują dane tab. 4.

Tab. 4 nie tylko wyraźnie wskazuje regiony o najwyższej dynamice wzrostu (Azja – Daleki Wschód), ale również silnie eksponuje istniejące w tym zakresie zjawisko asymetrii przewozów – w układzie najważniejszych segmentów globalnego rynku kontenerowego. Asymetria ta dotyczy tak samej wielkości przewozów kontenerowych, jak i dynamiki ich wzrostu w układzie wskazanych trzech tras, oraz co istotne, także w ramach każdej z nich. W tym ostatnim przypadku przejawia się ona najsilniej w postaci występowania znacznych różnic w strukturze kierunkowej przewozów kontenerów, przede wszystkim w relacji transpacyficznej i euro-azjatyckiej, gdzie stopień nie zbilansowania strumieni przewozowych jest najwyższy.

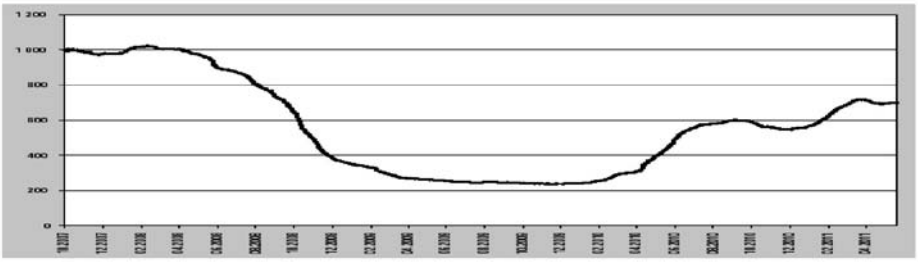
Skutkiem dynamicznego, nieoczekiwanego przez rynki towarowe i frachtowe wzrostu

Tab. 4. Przewozy kontenerów(w mln TEU) na trzech głównych szlakach transportowych w latach 2008-2010

Źródło: Container Trade Statistics (CTS), May 2011, and Containerisation International, May 2011.

	Transpacific		Europe Asia		Transatlantic	
	Far East – North America	North America – Far East	Asia – Europe	Europe – Asia	Europe – North America	North America – Europe
2008	13.4	6.9	13.5	5.2	3.3	3.3
2009	12.0	7.0	11.5	5.5	2.8	2.5
2010	14.3	8.6	13.5	5.6	3.2	2.8
% change 2009–2010	19%	23%	18%	2%	13%	10%

popytu na usługi przewozowe kontenerów, był silny wzrost stawek frachtowych. W marcu 2010 r. stawki te w relacji Szanghaj – porty Europy wynosiły przeciętnie 2.164 $/TEU, spadając już jednak pod koniec roku do poziomu 1.401 $/TEU. Mimo ich znacznego wzrostu znajdowały się one nadal zdecydowanie poniżej poziomu sprzed kryzysu. Zjawisko to w sposób syntetyczny prezentuje rys. 10, który na bazie indeksu frachtowego New ConTex określa dynamikę zmian stawek czarterowych w żegludze kontenerowej na większości tras przewozowych do i z Europy w latach 2007–2011.[27]



Rys. 10. Indeks frachtowy New ConTex 2007–2011 (baza: 1.000 – X 2007)

Źródło: UNCTAD secretariat 2011 oraz http://www.vhss.de

Nawiązując do indeksu NCT i zjawiska asymetrii w przewozach, w tym w relacji Azja –Europa (relacje: homebound - outbound) oraz jego konsekwencji dla rynku frachtowego, należy podkreślić, iż w analizowanym okresie wskaźnik ten w relacji Azja-Europa (homebound index) wzrósł o ponad 100 %, podczas gdy dla relacji Europa-Azja (eksport z Europy), zwiększył się zaledwie o 45 %.

Z uwagi na fakt, iż w segmencie żeglugi kontenerowej nie ma jednego syntetycznego (uniwersalnego) indeksu frachtowego, którym można byłoby posługiwać się w takim stopniu, jak np. wskaźnikiem BDI (Baltic Dry Index) , szczegółowa analiza rynku przewozów kontenerowych w skali globalnej wymaga zastosowania różnych wskaźników, które odzwierciedlają (głównie ex post) stan tego rynku w danym czasie oraz dynamikę zmian stawek czarterowych lub frachtowych na wybranych rynkach cząstkowych i ich segmentach.

Wskaźniki tego typu, opracowane przez znane firmy konsultingowe oraz maklerskie, dzielą się generalnie na 2 grupy: indeksy czarterowe i frachtowe. Do grupy tych pierwszych, zalicza się takie między innymi indeksy, jak:
- Clarkson Index,
- Howe Robinson Container Index,
- Harpex Containership Index,
- Maersk Broker Container Index,
- Braemar BOXi Index,
- Containership Time Charter Assessment Index,
- Hamburg Shipbrokers' Association Index (VHSS).

Z kolei do najczęściej stosowanych indeksów frachtowych zalicza się takie wskaźniki, jak :
- China Containerized Freight Index,
- Shanghai Containerized Freight Index,
- Drewry Container Freight Rate Index.[28]

Oprócz niego (DCFRI) publikowane są tzw. dwumiesięczne zagregowane indeksy frachtowe wyrażone w $ US oparte na statystycznie wyważanych benchmarkach dla każdej z relacji. W tej grupie indeksów mieszczą się następujące wskaźniki:
- Drewry Global Freight Rate Index (wyłączający relacje intra-azjatyckie),
- Drewry Regional Freight Rate Index (dla importu do USA),
- Drewry Regional Freight Rate Index (dla eksportu z USA).
- Drewry Regional Freight Rate Index for (dla importu do Europy),
- Drewry Regional Freight Rate Index (dla eksportu z Europy),
- Drewry Intra-Asia Freight Rate Index .

W 2011 r. sytuacja na rynku przewozów kontenerowych, czego wyraźne symptomy dostrzegane były już w końca 2010 r., uległa ponownie załamaniu. Widoczne było to szczególnie na początku 2011 r. i w II połowie roku, kiedy to stawki spadły do poziomu z połowy 2009 r. Roczna analiza stawek frachtowych wskazuje, że stawki te w 2011 r. kształtowały się w różnych relacjach w przedziale 1/3 – 2/3 ich poziomu z roku poprzedniego. Był to tzw. efekt kaskady, spowodowany z jednej strony wejściem do eksploatacji nowych, dużych jednostek kontenerowych, który wywołał silną presję na stawki frachtowe we wszystkich segmentach rynku kontenerowego, tworząc nadwyżkowy potencjał w sektorze mniejszych jednostek, a z drugiej - kolejnym spowolnieniem wzrostu w grupie głównych lokomotyw gospodarki globalnej, czego skutkiem był wyraźny spadek popytu efektywnego na przewozy kontenerowe.[29] Publikowany tzw. ważony indeks kontenerowy (HRCI) określa poziom stawek czarterowych w końcu grudnia 2011 r. w wysokości 476 pkt., co oznacza, iż w relacji z grudniem 2010 spadły one o 30,7 %.[30]

Zachodzące zmiany ilustruje rys. 11 (na następnej stronie).

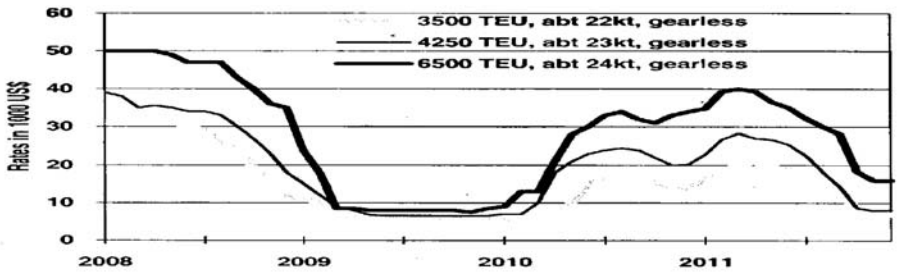
---

27 New ConTex Index opracowany przez Hamburg Shipbrokers' Association jest oparty na bazie skompilowanych stawek czarterowych dla kontenerowców obsługujących główne trasy przewozowe. Należy przy tym nadmienić, iż HSA opracowuje tego typu indeks, gdyż w segmencie żeglugi liniowej utrzymuje się silna dominacja własności niemieckiej. Niemieccy armatorzy kontrolują obecnie już 2/3 kontenerowego rynku czarterowego i ponad 1/3 łącznej pojemności floty kontenerowej. Por. Review of maritime transport 2011 oraz .http://www.vhss.de

28 Indeks ten publikowany jest cotygodniowo charakteryzując rynek spot, a więc poziom stawek frachtowych, jakie operatorzy kontenerowi oferują NVOCCs. Odzwierciedla on podstawowe tendencje, jakie występują w zakresie kształtowania się stawek kontenerowych na pierwotnym rynku przewozowym.

29 Por .ISL.Shipping Statistics and Market Review. January/February 2012, p. 8-9,

30 Howe Robinson Container Index www.hrci.com (15.04.2012)



Rys. 11. HARPEKS Containership Index (HRCI) 2010-2011

Źródło: ISL. SSMR January/February 2012, p. 14

Spadek ten w dużym stopniu dotknął rynek przewozowy Azja-Europa, na co dodatkowo nakładał się wzrost kosztów paliwa. Już w kwietniu 2011 r. BAF wzrósł zatem w tej relacji do 135 $/TEU, a w czerwcu 2011 wynosił już 250 $/TEU. Na trasie Szanghaj – M. Śródziemne BAF w kwietniu 2011 r. stanowił dodatkowe 700 $ w relacji do stawki frachtowej wynoszącej średnio 960 $/TEU. Na skutek jednak dalszego, szybkiego przyrostu pojemności tonażu w tej relacji, któremu towarzyszyła odwrotna tendencja po stronie popytu, w relacji Daleki Wschód- Europa w połowie grudnia 2011r. kwotowano stawki już nawet na poziomie 500 $/TEU, tj. w wysokości 1/3 ich poziomu z początku roku.[31] W tym samym czasie stawki frachtowe brutto (*all-inclusive freight rates*) z Szanghaju na zachodnie wybrzeże USA kształtowały się na poziomie 1.650–1.850 $/FEU, podczas, gdy stawki na wschodnie wybrzeże wynosiły od 2.980–3.200 $/FEU. Sukcesywnie narastała też liczba uwiązanych statków kontenerowych, urastając wg. danych Alphaliner na dzień 05.12.2011 r. do najwyższego od 18 miesięcy poziomu: 210 jednostek o łącznej pojemności 526.000 TEU. W tej sytuacji najwięksi operatorzy kontenerowi, po doświadczeniach okresu kryzysowego lat 2008-2010, musieli zareagować w sposób zdecydowany, dostosowując swoje strategie operacyjne w warunkach znacznej nadpodaży potencjału do wymogów rynku.

VI. Nowa struktura organizacji globalnego rynku przewozów kontenerowych – alianse żeglugowe ich strategie i wyzwania rynkowe na przełomie 2011 i 2012 r.

Postępujące w trakcie 2011 r. załamanie rynku przewozów kontenerowych i w konsekwencji dramatyczny spadek poziomu stawek frachtowych i czarterowych, które w wielu segmentach rynku – w tym szczególnie w relacji Daleki Wschód-Europa, sięgało poziomowi dna z 2009 r., wywołało szereg negatywnych reperkusji po stronie podażowej rynku. W konsekwencji narastającej destabilizacji rynku frachtowego i nasilającego się kryzysu finansowego w tym sektorze transportu morskiego, wielu armatorów znalazło się pod presją drastycznego spadku przychodów, a w wielu przypadkach wręcz groźby upadłości.

Głębokość kryzysu finansowego, jaki dotknął tę branżę w 2011 r. i nie oszczędził nawet największych, widać na przykładzie CMA CGM, który w III kw. tego roku uzyskując przychody w wysokości 3,86 mld. $ dolarów odnotował stratę netto równą 223 mln. $. MSC z kolei, nie opublikował swoich danych finansowych w ustalonym terminie w ogóle. Malezyjski operator kontenerowy MISC, który stracił łącznie 789 mil. $ w ciągu trzech lat ogłosił w końcu 2011 r., że wycofuje się w ogóle z przewozów kontenerowych. Izraelski Zim, by wyrównać straty poszukiwał ponad 100 mln $ nowego kapitału, a chilijski CSAV partnera, celem wsparcia go kwotą 1,2 mld. $ (konieczność podwyższenia kapitału zakładowego). W tych warunkach, tj. kolejnego załamania o cechach kryzysu strukturalnego, zaczęło podejmować strategiczne decyzje operacyjno-eksploatacyjne istotne dla sfery organizacji globalnego rynku przewozów kontenerowych.

Pierwszego posunięcia dokonał Maersk Line, uruchamiając we wrześniu na trasie Daleki Wschód-Europa stały dzienny serwis, tzw. *Daily Maersk service*, oferując codziennie odjazdy z głównych portów kontenerowych Azji do Europy. Decyzja ta wywołała wręcz panikę u konkurentów, tj. tak Mediterranean Shipping Co. i CMA CGM SA, jak i pozostałych operatorów działających w aliansach: Grand Alliance, New World Alliance i CYKH. Ich odpowiedzią było:

1. zawarcie umowy 01.12.2011 r. między Mediterranean Shipping Co. i CMA CGM SA o wspólnej obsłudze linii przez statki obu armatorów (tzw. *operating joint liner services agreement* lub *vessel- sharing accord on the same voyage*), która powinna zdaniem obu operatorów „stworzyć nowe możliwości w zakresie optymalizacji wykorzystania posiadanego tonażu, przyczyniając się jednocześnie do poprawy czasu trwania rejsów i zwiększenia wydajności floty”[32]. Obecny potencjał przewozowy obu armatorów – nr 2 i 3 na liście światowej - to prawie 22 % pojemności, a więc o 6 % więcej od Maersk Line,
2. zawarcie w połowie grudnia 2011 r. przez sześciu operatorów, działających w Grand Alliance i New World Alliance, nowego aliansu dla relacji Azja-Europa, tzw. sojuszu G6, który składa się z trzech operatorów Grand Alliance, tj. niemieckiego Hapag-Lloyd, japońskiego NYK Line i OOCL (Hongkong) oraz trzech z New World Alliance – singapurskiego Neptune Orient Lines, koreańskiego Hyundai Merchant Marine i japońskiego Mitsui OSK Lines; alians G6, który tworzy nowe podstawy współpracy firm żeglugowych, oferuje siedem tygodniowych serwisów z portów Azji do Płn. Europy i dwa do portów M. Śródziemnego,[33]
3. zawarcie w końcu grudnia 2011 r. porozumienia o współpracy operacyjnej między CHKY – The Green Alliance, w skład którego wchodzi: Cosco, K Line, Yangming i Hanjin z Evergreen Line, która zachowuje nadal

31 Przyczynę tę w raportach Platou Markets (RS Platou ASA Oslo) oraz paryskiego Alphaliner określano, jako występujące jednocześnie zjawisko „swelling fleet and slowing growth in demand”.

32 Z wypowiedzi D. Aponte, wiceprezesa MSC w dniu zawarcia porozumienia dla *Financial Times*.

33 G6 uruchomił w marcu sześć serwisów w relacji Azja- Płn. Europa w relacji z portami Japoni, a w kwietniu siódmy serwis z bezpośrednim połączeniem portów Dalian i Xingang. Alians ten kontynuuje także istniejące połączenie: Asia-Mediterranean Express Service i uruchamia nowy serwis pod nazwa: Asia-Black Sea Express Service.

swoją całkowitą niezależność i nie przystępuje do sojuszu; jego celem jest zwiększenie częstotliwości odjazdów z głównych portów i podniesienie jakości obsługi klientów na trasach Azja- Europa Płn. i Azja-M. Śródziemne począwszy od II kw. 2012 r. W tym pierwszym przypadku kooperujące firmy żeglugowe chcą zaoferować cotygodniowo 8 pełnych cykli przewozowych, a w drugim 4, przy wykorzystaniu na tych trasach jednostek o pojemności 8 – 13 tys. TEU.

Wszystkie trzy alianse kontenerowe, chociaż o różnym stopniu współpracy operacyjnej, koncentrują ogromny potencjał przewozowy. Alians G6 dysponuje tonażem stanowiącym ok. 24 % pojemności floty zatrudnionej w relacji Azja-Europa. Taki sam udział na tej trasie posiada grupa MSC- CMA CGM. Jeśli pojemność ich floty zatrudnionej w relacji Daleki Wschód- Europa zostanie dodana do pojemności floty A.P. Moeller-Maersk A/S, tj. Maersk Line, który jako niezależny operator koncentruje 19 % tonażu. wówczas łączna pojemność w TEU tylko tych trzech ugrupowań stanowić będzie 68% podaży potencjalnej oferowanej przez wszystkich operatorów działających na tej trasie, a jeśli dodać CHKY – The Green Alliance, wzrasta już do 72 %.[34]

Alians G6, który określa zawarte porozumienie o współpracy w swojej grupie jako *„milestone agreement"* podkreśla, iż jest ono odpowiedzią sektora żeglugi kontenerowej na *Daily Maersk service*, który spowodował efekt domina w obszarze nowych form porozumień, które zmierzają w kierunku racjonalizacji kosztów eksploatacji i tworzenia serwisów według formuły innej, niż ta, która była oparta na dotychczasowym układzie powiązań głównych operatorów. Wskazując na efekty jakie on przyniesie, akcentuje przede wszystkim zwiększenie częstotliwości odjazdów oraz liczby obsługiwanych portów, a w tym poprawę sieci bezpośrednich połączeń, co umożliwi pozyskanie dzięki lepszej pozycji konkurencyjnej większych udziałów na rynku frachtowym. Podejmując współpracę w początkach II kw. 2012 r. G6 włącza do swego serwisu 40 portów na obu kontynentach zatrudniając w tych relacjach 90 jednostek o pojemności do 14.000 TEU.

Analitycy rynków frachtowych podkreślają natomiast, iż nowy układ sił, jaki wykreował się w segmencie żeglugi kontenerowej w końcu 2011 r. głównie w relacji Azja-Europa, powinien skutecznie położyć kres walce o udziały w rynku, stwarzając podstawy do budowy strategii operacyjnych kładących większy nacisk na poziom stawek frachtowych i lepsze wykorzystanie pojemności eksploatowanych statków. To z kolei powinno przyczynić się do w ożywienia stawek frachtowych w 2012 roku.[35]

VII. Perspektywy rozwoju przewozów kontenerowych droga morską

Szacując rozwój rynku przewozów kontenerowych w skali globalnej, uwzględnić należy co najmniej dwa elementy determinujące tempo i charakter (strukturę) tego rozwoju. Są to:

1/ dynamika rozwoju gospodarczego i tempo wzrostu handlu światowego towarami wysokowartościowymi – aspekty popytowe rynku kontenerowego,
2/ możliwości adaptacji strony podażowej rynku przewozów kontenerowych (nadwyżkowy potencjał przewozowy) do zmiennych uwarunkowań strony popytowej, a więc aspekt cenowo-kosztowy, determinujący zachowania i decyzje globalnych armatorów i operatorów kontenerowych.

W tym pierwszym aspekcie zakłada się, że na skutek wzrostu cen paliw i pogorszenia stanu gospodarki UE, handel światowy w 2012 r. wzrośnie zaledwie o 5,8 % w relacji do 2011 zamiast oczekiwanego jeszcze do niedawna na bazie prognozy MFW 6,7 % wzrostu. Oznacza to, że wzrost popytu efektywnego na rynku przewozów kontenerowych w skali globalnej, a w szczególności w relacjach z Europą nie przekroczy przeciętnie progu 7 %. Wzrastającemu natomiast poziomowi stawek frachtowych w relacji Azja - Europa, co nastąpiło w pewnym stopniu dzięki nowej organizacji rynku i serwisów (01.03.2012 r. stawki te przeciętnie kształtowały się na poziomie 750-800 $/TEU (*westbound*), a więc o 1/4 więcej niż w szczytowym okresie bessy w 2011 r.) – zaszkodzić może ponownie znaczny przyrost nowego potencjału przewozowego oraz znaczący wzrost cen paliwa.

W tej sytuacji armatorzy, chcąc zachować założone cele, jakie legły u podstaw nowej organizacji serwisów i jednocześnie niezbędny poziom płynności finansowej, stosować będą na szeroką skalę dodatki frachtowe. Dotyczy to nie tylko BAF, ale również CAF, jak też w głównej mierze THC w formule L/D. Np. Evergreen w relacji eksportowej Belgia-Daleki Wschód stosuje THC/L w wysokości 155 EUR/20"/40" kontener i w takiej samej wysokości w terminalu wyładunkowym THC/D. Dodatek ten zróżnicowany jest jednak znacznie w zależności o portu za- i wyładunku (np. eksport: Indonezja - Europa: THC/D – 275 $/TEU a THC/L – 95 $/TEU i 145$/FEU). Dodatek BAF w relacji Europa-Singapur (import) wynosi dzisiaj 215 $/TEU i 430 $/FEU, a ponadto stosuje się CAF na poziomie 8,81 % bazowej, STF (Suez Transit Fee) - 47 $/TEU i 94 $/FEU oraz THC. W relacjach z portami krajów arabskich powszechnie wprowadza się PS (*piracy surcharge*) z reguły nie mniejszy dzisiaj niż 25 $/TEU. W kwietniu 2011 r. Hapag-Lloyd wprowadził opłatę za opieczętowanie kontenera (*seal fee*) w wysokości 4,6 $/TEU na wszystkie eksportowane z Korei pojemniki oraz 6,8 $/TEU z portu w Ningbo. Maersk Line z kolei od 2011 r. stosuje specjalny dodatek w wysokości 16 $/TEU za wyładunek kontenera ze sprzętem elektronicznym. W powszechnym użyciu jest również dodatek ISPS i to z reguły nie mniejszy niż 15 $/TEU. Stawki frachtowe w tej sytuacji stanowią jedynie pewien element kosztów przewozu kontenerów droga morską. Jeśli nie obowiązuje reguła *all-inclusive*, to wówczas trudno jest załadowcy określić całkowite koszty transportu.

Chcąc zmienić ten mało przejrzysty mechanizm kształtowania kosztów w transporcie morskim, UE w 2008 r. uchyliła przyznane wcześniej konferencjom liniowym blokowe zwolnienie z obowiązku wspólnego ustalania stawek frachtowych, co oznaczało, że operatorzy liniowi mogli ustalać ceny niezależnie. Studium wykonane na zlecenie KE dotyczące stosowania THC w 44 portach Europy wykazało jednak, że poziom tych opłat wzrósł po wyeliminowaniu konferencji liniowych i nastąpiło znacznie uśrednienie stosowanych dodatków.[36] To z kolei spowodowało szereg skarg kierowanych przez załadowców (poprzez ESC), że THC nie odzwierciedlają rzeczy-

[34] W tej relacji w 2011 r. przewieziono 19,97 mln TEU, tj. o 4,5% więcej niż w 2010 r. W eksporcie z Europy do Azji przewozy wyniosły 6,053 mln TEU (+ 7,48 %), podczas, gdy w imporcie z Azji do Europy przemieszczono 13,921 mln TEU (+ 3,3 %). Z kolei w relacji transatlantyckiej z Europy do Ameryki Płn. przewieziono 3,369 mln TEU (+ 8,4), a w imporcie z Ameryki Płn. do Europy 2,866 mln TEU (+ 3,4 %). Por. Balic Transport Journal. No. 2 (46) 2012, s. 8

[35] Z wypowiedzi singapurskiego analityka R. Kapoor'a dla banku inwestycyjnego Platou w lutym 2012 r.

[36] Terminal Handling Charges During and After the Liner Conference Era. Competition reports. European Commission. Brussels. October 2009

wistych bieżących kosztów ponoszonych przez operatorów terminali oraz, że są one wykorzystywane przez armatorów głównie w roli instrumentu kompensaty finansowej strat powstających w warunkach bessy rynkowej (niskich stawek).

Dodatków frachtowych, postrzeganych niekiedy przez armatorów jako forma rekompensaty za utracone wpływy, jest wiele i co charakterystyczne, nie ubywa ich, ale wręcz przybywa. Przed dwoma laty COSCO wprowadziło dodatek EES (*emergency equipment surcharge*) w wysokości 400 $/FEU na trasie trans-pacyficznej z powodu braku kontenerów. Maersk Line publikuje listę 107 dodatków frachtowych, jakie są/były stosowane w żegludze.[37] Każdy z operatorów zachowuje jednak niezależność w zakresie wprowadzania dodatków frachtowych i/lub ich podwyższania, co nie oznacza, iż nie występuje tutaj efekt naśladownictwa.

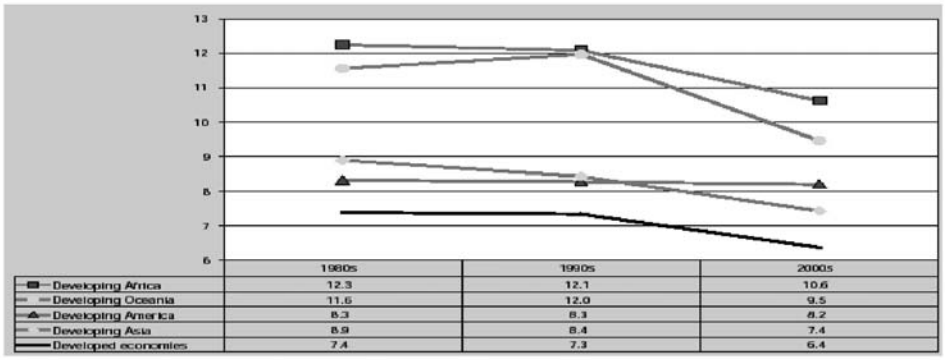
Dodatki frachtowe podwyższając koszty transportu ładunków drogą morską, przyczyniają się bez wątpienia do wzrostu ich udziału w cenach zbytu towarów w ośrodkach konsumpcji. W praktyce jednakże, zważywszy na wysokość kwotowanych stawek frachtowych i ich relacje względem wartości przedmiotu przewozu droga morską, ich wpływ na łączny poziom kosztów transportu drogą morską kontenerów, a tym bardziej na poziom cen towarów jest niewielki.

W sposób uproszczony, bazując na przeciętnych w skali globalnej danych dotyczących:

1/ wartości 1 t ładunku przemieszczanego w kontenerze 20" (4.100 $),
2/ wskaźnika załadowania kontenera – 14 t i
3/ wysokości stawki frachtowej *all inclusive* per TEU równej 2.000 $, można oszacować, iż średnio w przewozach kontenerowych udział kosztów przewozu drogą morską wynosi obecnie zaledwie 3-4 % wartości przemieszczanego ładunku tą technologią transportu.

Transport morski, jak wskazują na to szczegółowe analizy funkcjonowania rynków towarowych i frachtowych w dłuższym horyzoncie czasu, nie wpływa negatywnie na wzrost kosztów przewozu i szerzej rozumianych kosztów logistycznych związanych z obsługą dynamicznie rosnących strumieni towarowych w układzie globalnych łańcuchów i sieci dostaw. Co więcej, ze względu na zakres swego udziału w przewozach oraz niski poziom kosztów i cen za usługi (frachtów) wręcz łagodzi skutki wzrostu udziału kosztów logistycznych w cenach zbytu importowanych towarów w gospodarce globalnej, np. koszt przewozu 40" kontenera z ładunkiem na odległość 1 mili morskiej to kształtuje się przeciętnie obecnie na poziomie 0,10 $, co stanowi zaledwie niewielki ułamek kosztów jego transportu drogą lądową.

W rezultacie bowiem rosnącej presji konkurencji w układzie rynków frachtowych i w konsekwencji coraz lepszego dostosowywania podaży usług - potencjału przewozowego floty - do wielkości i struktury popytu na te usługi w skali globalnej, następuje od ponad 20 lat spadek udziału kosztów obsługi transportowej światowego importu, mierzonych wartością frachtów płaconych przez załadowców operatorom żeglugowym (określają one tzw. wartość światowego rynku frachtowego) w stosunku do wartości globalnego importu towarów. I tak na przestrzeni lat 2000 – 2011 handel światowy wzrastał przeciętnie w granicach 10,5 – 11,0 % rocznie, podczas gdy wydatki załadowców mierzone wysokością opłaconych frachtów, jako skutek obniżki kosztów jednostkowych przewozu drogą morską, rosły średnio tylko w granicach 50% tej wielkości. Problem ten prezentuje w sposób syntetyczny poniższe zestawienie (rys. 12).



	1980s	1990s	2000s
Developing Africa	12.3	12.1	10.6
Developing Oceania	11.6	12.0	9.5
Developing America	8.3	8.3	8.2
Developing Asia	8.9	8.4	7.4
Developed economies	7.4	7.3	6.4

Rys. 12. Udział frachtów morskich w wartości importowanych towarów w skali globalnej w ujęciu długookresowym (1980–89, 1990–99 i 2000–09) prezentowany jako przeciętne procentowe zmiany w układzie każdej z trzech dekad.

Źródło: UNCTAD Review of maritime transport 2011

Wysokość wydatków poniesionych przez sektor handlu światowego w formie frachtów za usługi przewozu towarów drogą morską szacuje się w 2011 r na około 785 mld. $, co stanowi ok. 4,8 % światowego importu ogółem i 8,4 % wartości towarów handlu morskiego określanego na bazie importu. W 2006 r wartość światowego rynku frachtowego wynosiła 630 mld. $, co stanowiło ok. 5 % wartości handlu światowego; w 1997 r. udział ten wynosił jeszcze 5, 24 %, a w 1980 r. 6,64% wartości światowego importu.[38] W rezultacie tego maleje również udział łącznych kosztów transportu w wartości towarów importowanych w skali globalnej, który obecnie w grupie krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo na bazie cen detalicznych towarów konsumpcyjnych ocenia się przeciętnie na 6%. Wskaźnik ten zależy od rodzaju produktu, jego ceny jednostkowej (wartości) oraz kraju pochodzenia i odległości przewozu z podziałem na drogę lądową i morską.

Jednym z czynników poza już wskazanymi, który mógłby wpłynąć na wysokość frachtów w żegludze kontenerowej, prowadząc do wzrostu ich udziału w kosztach transportu ogółem i tym samym w cenach zbytu towarów, jest szeroko rozumiany „czynnik portowy". Rosnące z dużą dynamiką przewozy kontenerowe przy zaangażowaniu coraz

37 Lista ta znajduje się na stronie: http://www.maerskline.com/link/?page=brochure&path=/ our_services/Related%20services/VAS/ALL.dk Firma konsultingowa Seaintel podaje z kolei, powołując się na nie wymienionego z nazwy operatora, iż określa on możliwość wprowadzenia w pewnych okolicznościach Az 542 dodatków. Por. http://www.seaintel.com

38 ISL. International Shipping Statistics and Market Review. 2010, nr 9, http://www.isl.org (05.03.2012) oraz Hauke L. Kite-Powell, *Marine Policy: Shipping and Ports*. Marine Policy Center, Woods Hole Oceanographic Institution, Hole, Massachusetts, 2010 .

większych jednostek, mogą wpływać bowiem na poziom potrzeb inwestycyjnych terminali kontenerowych w takim stopniu, iż nie będą one w stanie w krótkim czasie do wymogów tych się dostosować. W rezultacie tego wzrastać może silnie wskaźnik wykorzystania istniejącego potencjału przeładunkowego terminali, który jest już obecnie wysoki, prowadząc do zniwelowania efektów skali produkcji realizowanych przez operatorów kontenerowych, a nawet możliwości wystąpienia w wybranych regionach zjawisk kongestyjnych (por. tab. 6).

AVERAGE REGIONAL CONTAINER TERMINAL UTILIZATION 2010 AND 2016

	2010 actual	2016 forecast
Far East	69.3%	97.8%
South East Asia	72.2%	93.5%
South America	66.3%	87.0%
Middle East	76.0%	88.6%
Central America	67.3%	83.2%
Africa	70.4%	78.9%
North America	54.1%	67.1%
North Europe	60.2%	66.2%
South Asia	76.4%	61.2%
World	**66.5%**	**84.2%**

Source: Drewry Maritime Research

Tab. 6. Wykorzystanie zdolności przeładunkowej terminali kontenerowych – przeciętne dla poszczególnych regionów świata w 2010 r i 2016 (prognoza)

Te z kolei mogą stanowić podstawę do budowy nowego modelu obsługi strumieni kontenerowych w skali globalnej. Przyjmując bowiem za Drewy Maritime Research z 2011 r., że przeładunki kontenerów w skali globalnej wzrastać będą w ciągu najbliższych 5 lat w tempie tylko jednocyfrowym, tj. 7,5 % rocznie, można założyć, że w 2016 r. osiągną one wielkość około 840 mil. TEU, a więc wzrosną o prawie 300 mln TEU, tj. ponad 55 % w stosunku do ich poziomu z 2010 r.[39] W takich warunkach, bez dodatkowych znacznych inwestycji, obecny przeciętny poziom wykorzystania potencjału przeładunkowego terminali kontenerowych wynoszący 66.5 % może przekroczyć 84,2 % w 2016 r. w skali globalnej (tab. 6). W wielu natomiast regionach świata wskaźnik ten może być wyższy o 10 i więcej punktów.

Z zestawienia tego wynika również dość istotna dla Europy i Polski informacja, iż największe terminale kontenerowe Płn. Europy nie plasują się w grupie o najwyższym wskaźniku wykorzystania potencjału (poniżej 2/3 w 2010 r.), a prognoza jego wzrostu do 2016 r. jest bardzo umiarkowana – wzrost do 2/3 obecnej ich zdolności przeładunkowej. Oznacza to, że terminale te będą w najbliższych latach podejmować wszelkie działania, by ograniczyć tworzenie hub'ów kontenerowych w regionie M. Bałtyckiego i utrzymać obecny, bardzo korzystny dla siebie model obsługi kontenerowej w tej części Europy (RMB).[40]

VIII. Sektor TSL w Polsce w aspekcie wyzwań globalnych

Reorganizacja sektora żeglugi kontenerowej w skali globalnej, która z początkiem 2012 r. wywoływała wiele emocji w Polsce, nie przyniosła, jak dotychczas, realnie żadnych istotnych zmian w modelu obsługi kontenerowej portowych terminali. Oczekiwane wejście nowego aliansu G6 do DCT nie nastąpiło, czego powodem jest niewątpliwie relatywnie płytki nadal kontenerowy potencjał rynkowy Polski, szczególnie postrzegany w wymiarze globalnym w relacjach oceanicznych.[41]

Dotychczasowy operator globalny Maersk Line, posiadający wyłączność na przewozy kontenerów z Gdańska w serwisie euro-azjatyckim, skutecznie opierać będzie się też wszelkiej ingerencji w tę sferę rynku swych tradycyjnych rywali. W obliczu nasilającej się konkurencji musi zatem podejmować działania zmierzające do zwiększenia swych udziałów w rynku polskim. Przejawem takich działań jest włączanie się tego globalnego operatora logistycznego (GLO) w układ transportowy terminal/port – zaplecze, celem wzmocnienia pozycji rynkowej swego azjatyckiego serwisu kontenerowego AE10. W rezultacie wyboru strategii typowej dla GLO, uruchomił on w styczniu br. - w porozumieniu z Procont i Schavemaker Cargo - pierwsze połączenie kolejowe DCT – Kąty Wrocławskie, które obsługuje Maersk Amber Express. Z początkiem marca uruchomiono następne połączenie kolejowe w relacji DCT – terminal w Sławkowie. Ten nowy serwis kolejowy, oferujący dwa odjazdy tygodniowo pod nazwą Maersk Balic Express, jest wspólnym przedsięwzięciem Maerska i CTL Logistics oraz Euroterminalu Sławków. Niewątpliwie ten kierunek budowy przewag rynkowych przed spodziewanym kolejnym umiędzynarodowieniem polskiego rynku kontenerowego będzie kontynuowany i powstaną nowe bezpośrednie połączenia kolejowe w relacji północ – południe.

Przedsięwzięcia tego typu z udziałem dużych globalnych operatorów logistycznych

[39] Global container terminal operators forecast: 2012. Global economic downturn, demand upturn and the changing face of terminal network investment. Comments of N. Davidson Senior Ports Advisor, Drewry Shipping Consultants, London, UK 2012

[40] Działania takie podejmować będzie niewątpliwie Hamburg, czego dowodem jest entuzjazm podmiotu zarządzającego tym portem z powodu wzrostu obrotów kontenerowych w 2011 r., w przeładunkach których udział RMB stanowił 27 %. (transshipment). Przewozy feederowe z Rosją wzrosły nawet o 35,7 % i wyniosły 596.000 TEU. W relacjach z portami polskimi przewieziono w 2011 r. w serwisach dowozowo-odwozowych łącznie 238.000 TEU, co stanowiło wzrost aż o 33,3 % w stosunku do 2010 r.. Ogółem w porcie Hamburg w transshipmencie przeładowano 3,3 mil. TEU. Wynik ten jest bez wątpienia efektem dużej częstotliwości odjazdów z terminali kontenerowych Hamburga, który oferuje więcej niż 150 połączeń tygodniowo, co sprawia, że port ten jest głównym portem feesderowym w Płn. Europie dla RMB.. Por. The Port of Hamburg regains market shares and foresees a positive annual balance on total seaborne cargo throughput . Annual Press Conference 2012, 13 February 2012

[41] G6 włączył jednak Goeteborg do swego bezpośredniego serwisu dalekowschodniego (obsługa w terminalu APM, należącym do APMT – b. Skandia Container Terminal), który jest drugim bezpośrednim połączeniem tego portu z portami azjatyckimi obok serwisu Maerska. W 2011 r. port ten przeładował łącznie 890 tys. TEU.

wywierać będą znaczny wpływ na sferę sektora TSL w Polsce. Przejawiać się to może w :

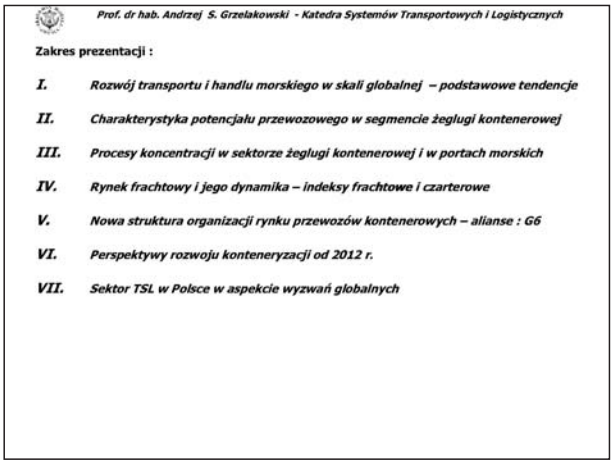
1/ stopniowym forsowaniu stosowanego przez nich, sprawdzonego w układzie globalnych łańcuchów i sieci dostaw, modelu bezpośredniej obsługi strumieni ruchu kontenerowego z ich wiodącą funkcją jako GLO,

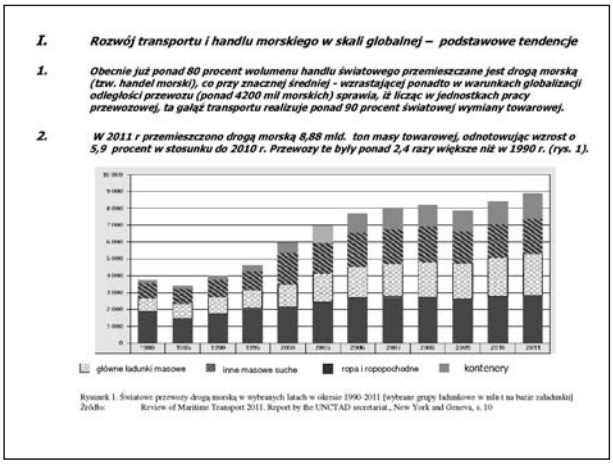
2/ wprowadzeniu na szeroką skalę w relacjach z operatorami terminali kontenerowych dodatków THC w formule L/D, co przyczynić się może do stopniowej redukcji roli spedytora portowego i ograniczenia jego wpływu na kształtowanie wzajemnych relacji miedzy operatorem terminalu i operatorem żeglugowym,

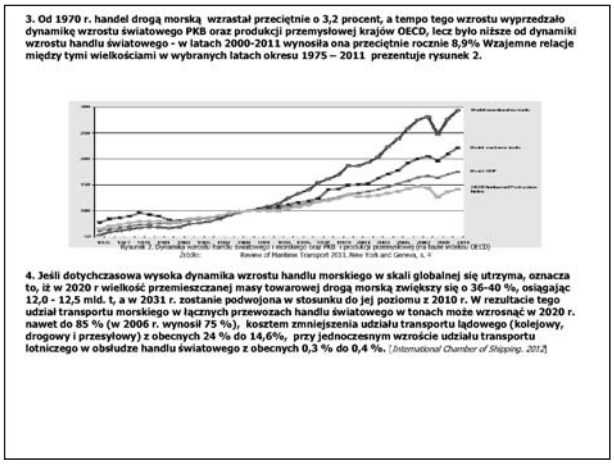
3/ konieczności przebudowy obecnego, tradycyjnego, znacznie podmiotowo rozproszonego modelu spedycji morskiej w kierunku modelu bardziej skoncentrowanego.

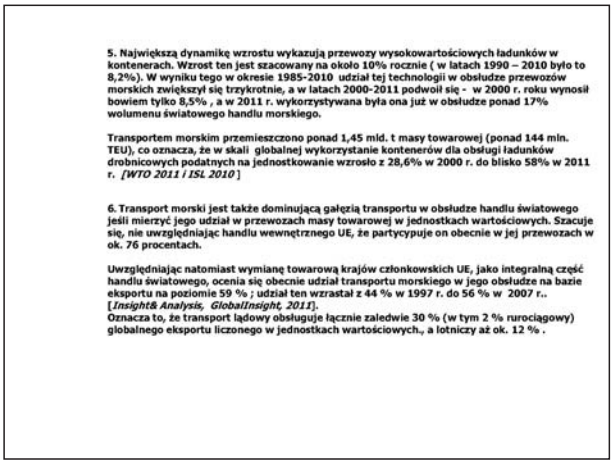
Proces ten, który zdaje się być nieunikniony w miarę postępu globalizacji tego sektora i polskiego rynku spedycji (TSL). Dokonywać się on będzie poprzez konsolidację branży spedycji portowo-morskiej oraz zacieśnienie jej relacji (w tym kapitałowych) z branżą spedycji lądowej – głównie kolejowej, a także kreowanie nowych, opartych na relacjach partnerskich modeli biznesowych w układzie logistycznych łańcuchów i sieci dostaw, z rolą spedytora jako operatora logistycznego.

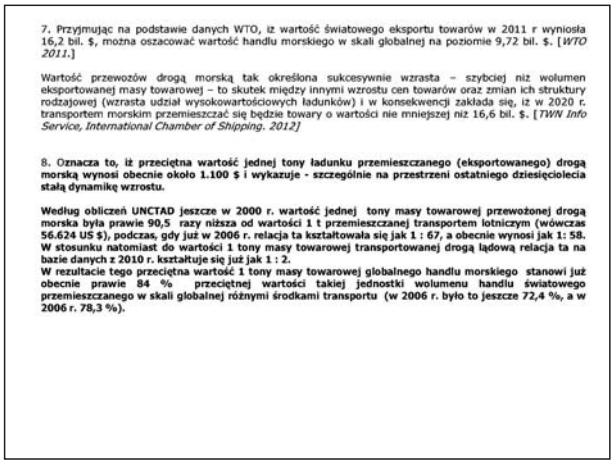
Andrzej S. Grzelakowski
Katedra Systemów Transportowych i Logistycznych
Akademia Morska w Gdyni











9. Oprócz czynnika wzrostu cen i z mian struktury asortymentowej handlu i transportu światowego, istotny wpływ na tę tendencję ma postępujący proces jednostkowania ładunków, a przede wszystkim konteneryzacja. Dzięki jej rozwojowi sukcesywnie wzrasta odsetek wysokowartościowych towarów w handlu morskim; ich udział w handlu światowym szacowany jest już obecnie na min. 72 % wartości światowego eksportu.
Przyjmując na bazie danych UNCTAD i WTO, iż aktualnie 17 % wolumenu handlu morskiego i aż 60 % jego wartości transportowane jest w skali globalnej w kontenerach, szacuje się, że za pomocą tej technologii przewozu w 2011 r. przemieszczono towary o łącznej wartości 5, 83 bil. $ US.

10. Wartość tę wyrazić można również w odniesieniu do wartości produkcji światowej – ma ona w niej swój udział w wysokości 1 $ w każdych 14 $ wytworzonej produkcji [*WTO 2011. i International Chamber of Shipping, 2012,]*

Oznacza to, że przeciętna wartość 1 tony ładunku w eksporcie drogą morska w kontenerach jest 3,7 razy wyższa od przeciętnej jednostkowej wartości ładunku w handlu morskim.

II Charakterystyka potencjału przewozowego w segmencie żeglugi kontenerowej

1. W styczniu 2012 r. światowa flota osiągnęła 1,47 md. dwt [48.200 statków], a w tym kontenerowa 194 mln. dwt [15,4 mln. TEU], co stanowi 13,5 % łącznej nośności floty światowej.
Flota jednostek pełnokomorowych wzrosła o 8,7% w relacji do początku 2011r. (w TEU), a przeciętny roczny wzrost pojemności kontenerowców w latach 2008-2012 wyniósł 9,2 % (8,0% w dwt), przy średniej dla floty światowej 7,9 %.

   Kontenerowce należą do najmłodszych jednostek będących w eksploatacji - ich średni wiek wynosi obecnie 10,4 lat, przy średniej dla całej floty - 16,7 lat. Flota ta na skutek stałych dostaw nowego tonażu sukcesywnie odmładza się. W szczególności obniża się wiek tonażu w przeliczeniu na dwt (w relacji do wieku/statek), gdyż nowo budowane jednostki są większe od znajdujących się w eksploatacji (dla porównania: statki budowane w ciągu ostatnich 4 lata są przeciętnie 6,5 razy większe od tych przekazywanych do eksploatacji 20 lat wcześniej).

2. Łączny portfel zamówień na statki kontenerowe w stoczniach światowych w początkach 2012 r. wynosi już 26% istniejącej pojemności tej floty (dla floty światowej ogółem relacja ta wynosi 24%).

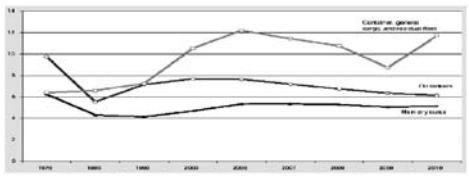
   Co charakterystyczne, rośnie też dynamicznie przeciętna wielkość statku kontenerowego – tak w budowie, jak i w eksploatacji. Na przestrzeni ostatnich 20 lat wzrosła ona ponad 2-krotnie – z 1250 TEU w 1990 r. do 3064 TEU na początku 2012 r. Jeszcze pod koniec lat 90-tych XX w. największe statki kontenerowe nie przekraczały w zasadzie - poza nielicznymi wyjątkami - pojemności 4400 TEU (klasa Panamax), a obecnie w eksploatacji jest już 112 statków kontenerowych o pojemności 10.000 TEU i więcej).

3. Znajdujące się natomiast aktualnie w portfelach zamówień stoczni światowych kontenerowce posiadają przeciętną pojemność 6900 TEU.
Maersk Line na początku 2011 r. zawarł kontrakt ze stocznią DSME na dostawę 10 mega-jednostek nowej generacji, tzw. *Triple-E (Economy of scale, Energy efficiency and Environmentally improved)* z dostawą w latach 2013 – 2015 wraz z opcją zakupu 20 innych kontenerowców tej samej klasy, z których każdy posiada pojemność 18.000 TEU i nośność 165.000 dwt (por. rys. 3). Będą to jednostki o długości 400 m, szerokości 59 m i wysokości 73 m oraz zanurzeniu 14,5 m.
Każda z tych jednostek posiada pojemność o ponad 16 % większą niż Emma Maersk (Δ o 2500 TEU).

Rys. 3. Nowe klasy statków kontenerowych wprowadzanych do eksploatacji przez Maersk Line w latach 1996 -2013
Źródło: J. Martin, The official Maersk Press release, December 2011

4. Produktywność floty światowej mierzona w tonach/dwt od 2006 r. (8,0 t/dwt) systematyczne spada i w 2012 r kształtowała się średnio na poziomie 6,04 t/dwt. Wskaźnik produktywności 1 : 6 oznacza, że przeciętnie w skali roku każdy statek wykonał sześć podróży z pełnym ładunkiem, a więc przewiózł masę towarową równą 6-krotności swojej maksymalnej dopuszczalnej nośności. Generalnie jednak obniżka tego parametru wydajności światowej floty wskazuje na to, iż dynamika wzrostu handlu morskiego była niższa w tym okresie od dynamiki przyrostu tonażu.

   W grupie statków kontenerowych, gdzie produktywność jest zdecydowanie najwyższa, jej poziom uwarunkowany jest – co nie występuje z reguły w przypadku masowców - możliwością pozyskania ładunków powrotnych. Tendencję tę ilustruje rys. 4.



Rys. 4. Produktywność podstawowych grup tonażu w tonach/dwt w wybranych latach okresu 1970-2010
Źródło: Review of maritime transport 2011. UNCTAD Secretariat. New York – Geneva, s. 82 i IHS Fairplay data on the world fleet (in dwt).

5. Produktywność tonażu w żegludze kontenerowej określa stosowany w skali globalnej system *hub and spoke*, tj. tzw. *system hubowy*, który opiera się na dwu zasadniczych typach przewozów, tj. oceanicznych realizowanych przez tzw. *mother vessels* oraz tzw. serwisie dowozowym (*feedering*). W rezultacie tego, średnio jeden kontener przeładowywany jest w portach 3,8 – 4,0 razy.

   Obecnie tzw. *transshipment* stanowi 24 - 26% obrotów kontenerowych portów morskich na świecie. Łączna zatem praca transportowa (operatorzy portowi i żeglugowi) niezbędna do przemieszczenia 1 TEU w światowym transporcie morskim jest wysoka, w związku z czym wskaźniki produktywności tonażu kontenerowego oparte na pracy przewozowej - w przeliczeniu na 1 TEU zaangażowanej pojemności transportowej lub 1 dwt, są zdecydowanie wyższe niż w innych rodzajach tonażu.

Slow steaming

6. Cechą charakterystyczną rozwoju żeglugi kontenerowej okresu 2008-2011 było upowszechnienie praktyki *slow steamingu* (spowolnienia tempa podróży). Była to reakcja dużych operatorów kontenerowych :

   1/ najpierw na dramatycznie rosnące ceny paliwa, kiedy to w obliczu dynamiki zmian tego składnika kosztów, stosowanie dodatku BAF straciło jakikolwiek sens, a następnie

   2/ na dość drastyczny spadek popytu i utrzymującą się nadwyżkę potencjału przewozowego w okresie silnego spowolnienia

7. W żegludze morskiej, szczególnie kontenerowej, nie dostrzega się wyraźnej dodatniej korelacji między poziomem cen paliwa a wysokością stawek frachtowych. Wzrost cen bunkru nie idzie bowiem w parze, jak wskazują wyniki analiz rynkowych z okresu ostatniego kryzysu paliwowego, ze wzrostem poziomu stawek frachtowych.
Tymczasem na przestrzeni jednego roku (I kw. 2008 r. : I kw. 2007 r.) ceny bunkru wzrosły przeciętnie o 79 %, podczas gdy w tym samym okresie stawki frachtowe zwiększyły się jedynie : 1/ w relacji trans-pacyficznej o 9 %, 2/ transatlantyckiej o 6 % i 3/ euroazjatyckiej o 30 %.

   Oznacza to, że mechanizm pozyskiwania rekompensat z tytułu wzrostu kosztów paliwa i w konsekwencji ogólnych kosztów eksploatacji tonażu poprzez wzrost przychodów uzyskiwanych na skutek wzrastających stawek frachtowych w tym okresie, w żegludze kontenerowej nie funkcjonował.

8. Szacuje się, że koszty bunkru stanowią przeciętnie ponad 50% łącznych kosztów operacyjnych statku, a w przypadku statków kontenerowych są one wyższe nawet o 20 %. Według danych Germanischer Lloyd, dla jednostki o pojemności 8000 TEU wynoszą one 67 % jej kosztów operacyjnych. W wersji optymalnej z eksploatacyjnego punktu widzenia sprowadzały się one o ograniczenie prędkości statków. Z analiz wynika bowiem, że redukcja prędkości statku kontenerowego o 10 procent zmniejsza zużycie paliwa o około 25 procent.

   Efekt po stronie kosztów eksploatacyjnych jest w takiej sytuacji znaczny i wielu operatorów, szczególnie w warunkach utrzymującej się nadpodaży tonażu wybiera takie rozwiązanie. Ilustruje to w sposób poglądowy zestawienie prezentowane na kolejnym slajdzie

Tab. 1 Porównanie kosztów przewozu 1 TEU w relacji Azja – Europa w wariancie normalnej prędkości eksploatacyjnej (8 statków) oraz zredukowanej (9 statków)* w warunkach rosnących cen paliwa w okresie grudzień 2008 –czerwiec 2009

Regular steaming versus slow steaming on the Asia-Europe trade			
Fixtures Date	Regular Steaming: 8 vessels (T/C + bunker cost per TEU)	Slow Steaming: 9 vessels (T/C + bunker cost per TEU)	Bunker Price (US $)
Dec-08	340	341	236
Jan-09	368	368	262
Feb-09	368	368	262
Mar-09	353	353	248
Apr-09	401	400	293
May-09	457	453	345
Jun-09	515	509	400

* Do celów porównawczych przyjęto, iż serwis Azja-Europa bazuje na ośmiu statkach – każdy o nominalnej pojemności 8.400 TEU i pojemności ładunkowej (realnej) 6.700 TEU. Każdy statek zatrudniony jest w ramach umowy czarteru na czas (T/C) , a dobowa stawka czarterowa wynosi 10.500 $. Rejsowe koszty operacyjne każdej jednostki obejmują koszty paliwa oraz stawkę time-charteru, które stanowią łącznie ok. 80 % stałych kosztów eksploatacyjnych kontenerowca tej klasy.
Źródło: Slow steaming to take hold in Europe again in 2011? The Container Shipping Manager October 2010.

9. W okresie spowolnienia większość operatorów kontenerowych obsługujących serwisy Azja – Europa eksploatowało swój tonaż z prędkością 17-19 węzłów zamiast normalnie praktykowanej w tej relacji 21-25 węzłów. W zależności od poziomu cen bunkru linie oszczędzały w ten sposób na głównych szlakach w relacji Wschód – Zachód do 100 $ w przeliczeniu na każde przewożone TEU

10. Oszczędności te nie przekładały się jednakże na efekty załadowców. Dla nich tego typu praktyka oznaczała bowiem zawsze wzrost kosztów logistycznych wynikających z konieczności utrzymywania zbędnych zapasów oraz rosnących wymagań dotyczących posiadania bezpiecznego poziomu rezerw. Te dodatkowe koszty o charakterze logistycznym częstokroć przewyższały oszczędności na kosztach transportu generowane przez przewoźników kontenerowych.

11. Patrząc perspektywicznie na zjawisko spowolnienia obserwowane w sektorze transportu kontenerowego należy zaznaczyć, iż jego symptomy mogą się ponownie nasilić w skali globalnej i to już od II połowy obecnej dekady w związku z wdrażaniem przez IMO oraz KE surowych norm w zakresie emisji spalin w transporcie morskim. Dotyczy to w szczególności restrykcyjnych norm zawartości siarki w paliwie okrętowym.

9. IMO w kwietniu 2008r. zmieniła załącznik VI do konwencji MARPOL 73/78, określając bardzo rygorystyczne normy zawartości siarki w paliwach okrętowych w skali globalnej.
Zgodnie z nowymi wymogami konwencji, norma ta poza strefami ograniczonej emisji (SECA) została ustalona na poziomie: 4,5 % do końca 2011r, 3,5 % od stycznia 2012r. i 0,5 % od 2020r., przy czym, jeśli w 2018r. eksperci IMO stwierdzą, iż jest to w skali światowej nierealne, wówczas, norma ta będzie obowiązywać dopiero od 2025r. Jednocześnie decyzją IMO od sierpnia 2012r. strefy kontrolne SECA powstaną także u wybrzeży USA i Kanady.

   W strefach kontroli SECA normy zawartości siarki w paliwie okrętowym zostały zredukowane do wielokrotnie niższego poziomu. Już od lipca 2010r. wprowadzono tam limit w wysokości 1,0 % (do końca czerwca było to jeszcze 1,5 %), zamierzając zgodnie z wymogami załącznika VI konwencji MARPOL zredukować go od 2015r. do 0,1 %.

12. Kontenery – ich ogólna liczba i struktura oraz dostępność warunkują w dużym stopniu możliwości rozwoju handlu światowego oraz samej konteneryzacji w skali globalnej.
O ile jeszcze w 1991 r. było zaledwie 7 mln kontenerów (TEU) używanych w obsłudze ładunków handlu morskiego, o tyle obecnie ich liczba wzrosła ponad 4-krotnie i wynosi ponad 29,5 mln. TEU.

Rosnącej dynamicznie liczbie kontenerów towarzyszy jednocześnie wzrastająca efektywność ich wykorzystania, czego przejawem jest rosnąca liczba cykli użycia standardowego kontenera w skali roku (jego za- i wyładunku). O ile na początku lat 90-tych przeciętnie był on wykorzystywany 14 razy, to już obecnie dzięki rosnącej liczbie transshipmentów, wzrastającej prędkości statków oraz wydatnej poprawie tempa operacji przeładunkowych w portowych terminalach kontenerowych i usprawnieniu odpraw celnych, jego przeciętna liczba cykli produkcyjnych wzrosła do prawie 20.

Analogiczna tendencja jest widoczna, jeśli porówna się ogólną liczbę kontenerów z łączną liczbą (pojemnością) slotów na statkach kontenerowych). Tak określony wskaźnik obniżył się z 3 (1991 r) do mniej niż 2 kontenerów na 1 slot (15,3 mln TEU w 2012 r.).

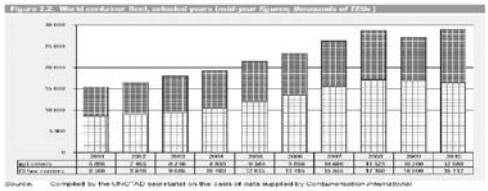
Wskaźnik ten nie odzwierciedla jednakże w pełni rosnącej produktywności floty kontenerowej, jak i wzrastającej efektywności wykorzystania kontenerów w handlu morskim.

Jego poziom był bowiem w dużym stopniu zdeterminowany:

1/ istniejącą nadpodażą potencjału przewozowego floty kontenerowej – szczególnie w latach 2009-2010 oraz
2/ utrzymującym się brakiem pustych kontenerów (skutek *slow steamingu*).

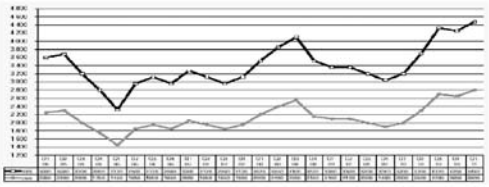
Te dwa czynniki doprowadziły do poważnych perturbacji na rynku kontenerów w latach 2008-2011.

13. Liczbę kontenerów w morskim obrocie towarowym w latach 2001-2010 z uwzględnieniem struktury własnościowej odzwierciedla poniższy wykres (rys. 5).



Popyt na kontenery jednak wzrastał w miare poprawy koniunktury od 2010 r. i na skutek rosnącego popytu firmy wydzierżawiające kontenery powiększyły swój potencjał o 23 %,
W 2011 r. dysponowały one prawie 45 % globalnych zasobów kontenerów (por. rys. 5).
W przypadku natomiast specjalistycznych kontenerów, np. chłodniczych, które stanowią obecnie 6,5 % ogólnej liczby kontenerów, leasingodawcy dostarczyli aż 55 % nowych kontenerów.
Mimo tego już z początkiem 2011 r. niektórzy operatorzy kontenerowi wyrażali niepokój z powodu dostrzeganego nadal braku kontenerów, który był następstwem z jednej strony rosnącego popytu w segmencie przewozów kontenerowych, a z drugiej spowodowany był kontynuacją praktyki *slow steamingu*.

14. Niedostosowanie podaży do rosnącego popytu na kontenery spowodowało znaczny wzrost cen zakupu pojemników. W końcu 2009 r. standardowy TEU kosztował przeciętnie 1.900 $.
Jego cena silnie wzrastała w2010 r. i w pierwszym kwartale 2011 r osiągnęła pułap 2.800 $, co było wzrostem prawie 50% i następnie nadal rosła przekraczając poziom 3.000 $. Zjawisko to prezentuje rys. 6.



Rys. 6. Ceny zakupu kontenerów w latach 2005-2011 (przeciętne kwartalne w roku w US $).
Źródło: Opracowanie sekretariatu UNCTAD (*Review of maritime transport* 2011, s. 82-83) na podstawie *Containerization International Magazine* (różne numery z lat 2005-2011).

Prof. dr hab. Andrzej S. Grzelakowski - Katedra Systemów Transportowych i Logistycznych

III. Procesy koncentracji w sektorze żeglugi kontenerowej i w portach morskich

1. **Żegluga kontenerowa cechuje się po stronie podażowej bardzo wysokim stopniem koncentracji, która jest pochodną z jednej strony wysokiej kapitałochłonności działalności transportowej tego sektora, a z drugiej silnej konkurencji, jaka występuje od dawna w tym segmencie rynku frachtowego. Koncentracja ta przejawia się tak w postaci poziomej, podmiotowej integracji kapitału (fuzje, przejęcia), jak też w formie operacyjno-produkcyjnej, tj. handlowo-rynkowej, a więc tworzenia strategicznych i taktycznych aliansów żeglugowych na głównych trasach przewozu kontenerów.**

2. **Oprócz koncentracji kapitałowej (poziomej), cechuje ten sektor żeglugi druga, operacyjno-handlowa forma integracji, przejawiała się w tworzeniu już od początku lat 90-tych XX w. dużych aliansów kontenerowych, wśród których do grudnia 2011 r., a więc do momentu powstania aliansu G6, największe znaczenie miały trzy. Były to:**

1/ New Word Alliance (NWA), który dysponował do niedawna prawie 290 jednostkami o pojemnosci 1,3 mln TEU i skupiał takich armatorów, jak: APL, MOL i HMM,

2/ Grand Alliance (GA), który dysponował prawie 300 jednostkami o pojemności 1,32 mln TEU i integrował operacyjnie takich armatorów jak: Hapag Lloyd, OOLC i NYK Line,

3/ CKYH Alliance (ponad 400 jednostek o pojemności 1,65 mln TEU), który wyłonił się z United Alliance w 2006 r. i opiera swoją działalnośc na takich operatorach, jak: COSCO, K Line, Yang Ming i Hanjin.

3/ Według stanu na 13.05 2012 r. światowa flota kontenerowa składała się z 4.944 kontenerowców o pojemności 6.332.136 TEU (211.367.238 dwt).
Jeszcze w 2010 r. 20 największych operatorów kontenerowych na świecie dysponowało potencjałem przewozowym stanowiącym 67.7% światowego potencjału floty kontenerowej, a obecnie ich udział wzrósł już do 72 %.
Pierwszych 10 z nich, wśród których jest aż 4 armatorów z Europy, skupiło już w 2008 r aż 52 % (w 2010 r. było to jednak 50,2 %) pojemności floty kontenerowej, a w 2012 r. ich udział wzrósł do 63,6%. [por. rys. 7].

Tylko trzej najwięksi z nich, tj. Maersk Line, MSC oraz CMA CGM posiada dziś 37,9 % światowej pojemności floty (w TEU); a jeszcze w 2008 r. ich udział wynosił 28 %.
Kolejnych trzech największych operatorów, tj. COSCO, Evergreen Line i Hapag-Lloyd (tab. 3) dysponuje już jednak „tylko" udziałem w wysokości 12,30 %.
Charakterystyczne jest to, iż w wyniku dynamicznie rosnących zamówień nowego tonażu, udział największych operatorów w rynku będzie nadal wzrastał, a to sukcesywnie prowadzić będzie do dalszego wzrostu koncentracji podaży w tym segmencie rynku frachtowego.

Rys. 7. **Najwięksi operatorzy kontenerowi na świecie – ich potencjał przewozowy w TEU (wg. J. Konrad, Container Shipping Companies – The Ten Largest Visualized. Data via Alphaliner. March 7, 2009; updated: February 2012**

4/ Zjawisko nasilającej się koncentracji podaży w układzie globalnego rynku kontenerowego , znajduje też swoje odzwierciedlenie w koncentracji przeładunków kontenerowych w największych portach morskich na świecie.

100 największych portów kontenerowych koncentruje ponad 80% światowych obrotów, a 20 z nich prawie 50% ogółu przeładunków (TEU), z czego same porty Chin obsługują obecnie już ponad 30 % obrotów kontenerowych świata, szacowanych w końcu 2011 r. na około 564 ml TEU. (por. tab. 4).

Spośród czołówki największych 20 portów kontenerowych świata, pierwszych 11 przeładowuje ponad 11,500 mln TEU rocznie każdy. W tej grupie Hongkong (24,44 mln TEU w 2011 r.) - trzeci co do wielkości obrotów kontenerowy port świata, przeładowuje ponad dwa razy więcej niż największy port kontenerowy Europy Rotterdam. Listę 20 największych portów świata zamyka Brema/Bremerhaven, która przeładowała w 2011 r. 5,92 mln TEU.
Co charakterystyczne, procesy koncentracji obrotów kontenerowych w grupie 20 największych portów kontenerowych świata przybierają w ostatnich latach znacznie na sile (asymetria obrotów) W 2011 r. Szanghaj przeładował 31,74 mln TEU a Singapur zajmujący drugą pozycję na liście światowej 29,94 mln TEU

5. W grupie 20 największych portów kontenerowych świata w 2011 r znajdowały się tylko 4 porty Płn. Europy, tj. Rotterdam (10 pozycja; 11,877 mln TEU), Hamburg (14; 9,014 mln TEU), Antwerpia (15; 8,664 mln TEU) i Brema/Bremerhaven (20; 5,925 mln TEU).
Z portów bałtyckich St. Petersburg z przeładunkami 2,36 mln TEU w 2011 r. zajmuje pozycję 10 na liście 20 największych portów Europy. Zamyka ją Goeteborg z przeładunkami w wysokości 0,89 mln TEU.
Na liście tej może się znaleźć port gdański w perspektywie 3-4 najbliższych lat, szczególnie wówczas, gdyby alians G6 uruchomił swoje połączenie z DCT i tym samym znaczna część obecnego strumienia przewozów kontenerowych przemieszczanych via Hamburg byłaby obsługiwana bezpośrednio przez terminale kontenerowe portów Gdyni i Gdańska

6/ Cechą charakterystyczną procesów koncentracji obrotów kontenerowych w portach morskich na świecie jest również nasilenie koncentracji przeładunku w wybranych, największych terminalach kontenerowych, zarządzanych przez globalnych operatorów portowych.

Jeszcze do 2001 r. globalni operatorzy portowych terminali kontenerowych kontrolowali nie więcej niż 35% przeładowywanych kontenerów, a operatorzy żeglugowi byli właścicielami 19% tego typu terminali.
W miarę upływu czasu, na skutek dokonujących się w skali globalnej procesów tak poziomej, jak i pionowej koncentracji kapitału, struktura własności portowych terminali kontenerowych stawała się coraz bardziej złożona.

7/ W rezultacie tego, że operatorzy określonych terminali portowych mają różne udziały w różnych terminalach kontenerowych którymi zarządzają, miarą ich efektów przeładunkowych w danym terminalu, jest wielkość jego obrotów w TEU, skorygowana wskaźnikiem udziału operatora w kapitale akcyjnym spółki zarządzającej terminalem (tzw. equity-based throughput).

Zgodnie z tą metodą pomiaru wielkości obrotów kontenerowych, udziały 10 największych globalnych operatorów kontenerowych (GCPO) w łącznych przeładunkach kontenerów na świecie, kształtowały się w 2010 r. w wysokości 42%. Byli to następujący operatorzy z listy tych 67 GCPO, których przeładunki przekraczają 1 mln TEU :

8/ Byli to następujący operatorzy z listy tych 67 GCPO, których przeładunki przekraczają 1 mln TEU :

Operator*	TEU (mil)	udział (w %)
1. PSA	51,3	9,4
2. HPH	36,0	6,6
3. DPW	32,6	6,0
4. APMT	31,6	5,8
5. SIPG	19,5	3,6
6. China Merchants	17,3	3,2
7. Cosco	13,6	2,5
8. MSC	9,9	1,8
9. SSA Marine/Carrix	8,6	1,6
10. Modern Terminals	8,3	1,5

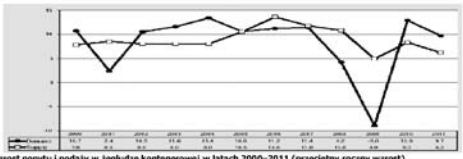
- Figures include total annual throughput for all terminals in which 10% plus shareholdings were held as at 31st December 2010, adjusted according to the extent of equity held in each terminal. Figures include stevedoring operations at common user terminals. Cosco includes Cosco Pacific and Cosco Container Line .PSA and HPH figures have been adjusted to account for PSA's 20% shareholding in HPH.
- Źródło: Drewry (2011), Annual Review of Global Container Terminal Operators.

Do grupy największych globalnych operatorów terminali portowych, klasyfikowanych z kolei wg. wielkości przeładowywanej masy towarowej należą: Hutchison Port Holdings, PSA International , DP World , APM Terminals , COSCO , MSC, Evergreen, SSA Marine, EUROGATE , CMA-CGM, HHLA i APL
20 największych operatorów terminali kontenerowych, wśród których znajduje się też ICTSI, obsłużyło łącznie w 2011 r. prawie 65% portowych obrotów kontenerowych na świecie.
W 2012 r. ich udział wzrośnie do ponad 2/3 obrotów globalnych.

IV. Rynek frachtowy i jego dynamika – indeksy frachtowe i czarterowe

1. Koszty transportu morskiego kształtują się przeciętnie w skali globalnej na poziomie 2-3 razy większym, niż opłaty celne krajów importujących produkty przemieszczane drogą morską. Statek pozostaje też nadal najtańszym środkiem transportu zdolnym do przewozu dużych ilości towarów na znaczne odległości. Ta generalna uwaga odnosi się w pełni do transportu kontenerowego drogą morską, który posiada ogromne zdolności adaptacyjne do wymogów otoczenia.

   Ta jego cecha w pełni uwidoczniła się już w 2010 r. Na początku tego roku, wskutek trwającego kryzysu, nadwyżka potencjału przewozowego floty kontenerowej wynosiła jeszcze 11,7 % (600 jednostek nie miało zatrudnienia), a już w rok później - w wyniku imponującego wzrostu przewozów w 2010 r. o ponad 12%, nadwyżka ta spadła do 1,9 %. Zjawisko to w dłuższym horyzoncie czasu prezentuje poniższy wykres



Rys. 8. Wzrost popytu i podaży w żegludze kontenerowej w latach 2000–2011 (przeciętny roczny wzrost)
Źródło: Opracowano na podstawie danych sekretariatu UNCTAD zestawionych na w oparciu o dane publikowane w różnych wydaniach *Clarkson Container Intelligence Monthly*.

2. Charakterystyczną cechą rynku przewozów kontenerowych jest zjawisko asymetrii. Dostrzega się je szczególnie analizując wielkość przewozów kontenerowych w układzie głównych szlaków przewozowych. Istniejące w tym zakresie różnice ilustrują dane tab. 4.

Tab. 4 Przewozy kontenerów (w mln TEU) na trzech głównych szlakach transportowych w latach 2008-2010

	Transpacific		Europe-Asia		Transatlantic	
	Far East – North America	North America – Far East	Asia – Europe	Europe – Asia	Europe – North America	North America – Europe
2008	12.4	6.9	13.5	5.2	3.3	3.3
2009	10.8	7.0	11.5	5.5	2.8	2.5
2010	14.3	8.0	13.5	5.6	3.2	2.8
% change 2008-2010	15%	23%	18%	2%	13%	16%

Źródło: Container Trade Statistics (CTS), May 2011, and *Containerisation International*, May 2011.

Tab. 4 nie tylko wyraźnie wskazuje regiony o najwyższej dynamice wzrostu (Azja – Daleki Wschód), ale również silnie eksponuje istniejące w tym zakresie zjawisko asymetrii przewozów – w układzie najważniejszych segmentów globalnego rynku kontenerowego.

3. Skutkiem dynamicznych zmian popytu dokonujących się na rynkach towarowych i frachtowych, a w tym popytu na usługi przewozowe kontenerów, są znaczne wahania poziomu stawek frachtowych. W segmencie żeglugi kontenerowej nie ma jednego syntetycznego (uniwersalnego) indeksu frachtowego, którym można byłoby posługiwać się do celów analizy rynku w takim stopniu, jak np. wskaźnikiem BDI.
   Szczegółowa analiza rynku przewozów kontenerowych w skali globalnej wymaga zastosowania różnych wskaźników, które odzwierciedlają (głównie *ex post*) stan tego rynku w danym czasie oraz dynamikę zmian stawek czarterowych lub frachtowych na wybranych rynkach cząstkowych i ich segmentach.

4. Wskaźniki tego typu, dzielą się generalnie na 2 grupy: indeksy czarterowe i frachtowe.

   Do grupy tych pierwszych, zalicza się takie między innymi indeksy, jak:
   - Clarkson Index,
   - Howe Robinson Container Index,
   - Harpex Containership Index,
   - Maersk Broker Container Index,
   - Braemar BOXi Index,
   - Containership Time Charter Assessment Index,
   - Hamburg Shipbrokers' Association Index (VHSS).

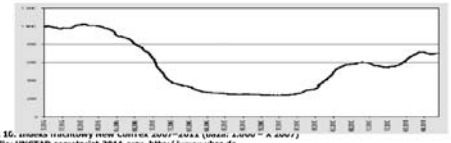
   Z kolei do najczęściej stosowanych indeksów frachtowych zalicza się takie wskaźniki, jak :

   - China Containerized Freight Index,
   - Shanghai Containerized Freight Index,
   - Drewry Container Freight Rate Index.

   Oprócz niego(DCFRI) publikowane są tzw. dwumiesięczne zagregowane indeksy frachtowe wyrażone w $ US, oparte na statystycznie wyważanych benchmarkach dla każdej z relacji.
   W tej grupie indeksów mieszczą się następujące wskaźniki:

   - Drewry Global Freight Rate Index (wyłączający relacje intra-azjatyckie),
   - Drewry Regional Freight Rate Index (dla importu do USA),
   - Drewry Regional Freight Rate Index (dla eksportu z USA).
   - Drewry Regional Freight Rate Index for (dla importu do Europy),
   - Drewry Regional Freight Rate Index (dla eksportu z Europy),
   - Drewry Intra-Asia Freight Rate Index .

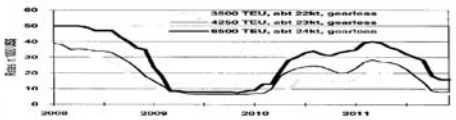
5. Zjawisko dynamiki zmian stawek czarterowych i jednocześnie rynku kontenerowego w ujęciu syntetycznym na większości tras przewozowych w żegludze kontenerowej do i z Europy w latach 2007–2011 określono na bazie indeksu frachtowego New ConTex



Rys. 10. Indeks frachtowy New ConTex 2007 – 2011 (wart. 2000 = 1 000)
Źródło: UNCTAD secretariat 2011 oraz http://www.vhss.de

6. W 2011 r. sytuacja na rynku przewozów kontenerowych, czego wyraźne symptomy dostrzegane były już w końca 2010 r., uległa ponownie załamaniu.. Roczna analiza stawek frachtowych wskazuje, że stawki te w 2011 r. kształtowały się w różnych relacjach w przedziale 1/3 – 2/3 ich poziomu z roku poprzedniego. Był to tzw. efekt kaskady, spowodowany z jednej strony wejściem do eksploatacji nowych, dużych jednostek kontenerowych, który wywołał silną presję na stawki frachtowe we wszystkich segmentach rynku kontenerowego, tworząc nadwyżkowy potencjał w sektorze mniejszych jednostek, a z drugiej - kolejnym spowolnieniem wzrostu w grupie głównych lokomotyw gospodarki globalnej, czego skutkiem był wyraźny spadek popytu efektywnego na przewozy kontenerowe

7. Publikowany tzw. ważony indeks kontenerowy (HRCI) określa poziom stawek czarterowych w końcu grudnia 2011 r. w wysokości 476 pkt., co oznacza, iż w relacji z grudniem 2010 spadły one o 30,7 %. Problem ten ilustruje rys. 11



Rys. 11. HARPEKS Containership Index (HRCI) 2010–2011

Źródło: ISL. SSMR January/February 2012, p. 14

8. Spadek ten w dużym stopniu dotknął rynek przewozowy Azja-Europa, na co dodatkowo nakładał się wzrost kosztów paliwa. Już w kwietniu 2011 r. BAF wzrósł zatem w tej relacji do 135 $/TEU, a w czerwcu 2011 wynosił już 250 $/TEU. Na trasie Szanghaj – M. Śródziemne BAF w kwietniu 2011 r. stanowił dodatkowe 700 $ w relacji do stawki frachtowej wynoszącej średnio 960 $/TEU.
   Na skutek jednak dalszego, szybkiego przyrostu pojemności tonażu w tej relacji, któremu towarzyszyła odwrotna tendencja po stronie popytu, w relacji Daleki Wschód- Europa w połowie grudnia 2011r. kwotowano stawki już nawet na poziomie 500 $/TEU, tj. w wysokości 1/3 ich poziomu z początku roku .
   Sukcesywnie narastała też liczba uwiązanych statków kontenerowych, urastając wg. danych Alphaliner na dzień 05.12.2011 r. do najwyższego od 18 miesięcy poziomu: 210 jednostek o łącznej pojemności 526.000 TEU.

V. Nowa struktura organizacji rynku przewozów kontenerowych – alianse : G6

1. Postępujące w trakcie 2011 r. załamanie rynku przewozów kontenerowych i w konsekwencji dramatyczny spadek poziomu stawek frachtowych i czarterowych, które w wielu segmentach rynku – w tym szczególnie Daleki Wschód-Europa, sięgało poziomowi dna z 2009 r., wywołało szereg negatywnych reperkusji po stronie podażowej rynku. W konsekwencji narastającej destabilizacji rynku frachtowego i nasilającego się kryzysu finansowego w tym sektorze transportu morskiego, wielu armatorów znalazło się pod presją drastycznego spadku przychodów, a w wielu przypadkach wręcz groźby upadłości.

   Głębokość kryzysu finansowego, jaki dotknął tę branżę w 2011 r. i nie oszczędził nawet największych, widać na przykładzie CMA CGM, który w III kw. tego roku uzyskując przychody w wysokości 3,86 mld. $ dolarów odnotował stratę netto równą 223 mln. $.
   MSC z kolei, nie opublikował swoich danych finansowych. Malezyjski operator kontenerowy MISC, który stracił łącznie 789 mil. $ w ciągu trzech lat ogłosił w końcu 2011 r., że wycofuje się w ogóle z przewozów kontenerowych. Izraelski Zim, by wyrównać straty poszukiwał ponad 100 mln $ nowego kapitału, a chilijski CSAV partnera, celem wsparcia go kwotą 1,2 mld. $ (konieczność podwyższenia kapitału zakładowego).
   W tych warunkach, tj. kolejnego załamania o cechach kryzysu strukturalnego, zaczęło podejmować strategiczne decyzje operacyjno-eksploatacyjne istotne dla sfery organizacji globalnego rynku przewozów kontenerowych.

2. Pierwszego posunięcia dokonał Maersk Line, uruchamiając we wrześniu na trasie Daleki Wschód-Europa stały dzienny serwis, tzw. *Daily Maersk service*, oferując codziennie odjazdy z głównych portów kontenerowych Azji do Europy. Decyzja ta wywołała wręcz panikę u konkurentów, tj. tak Mediterranean Shipping Co. i CMA CGM SA, jak i pozostałych operatorów działających w aliansach: Grand Alliance, New World Alliance i CYKH.

3. Ich odpowiedzią było

A. zawarcie umowy 01.12.2011 r. między Mediterranean Shipping Co. i CMA CGM SA o wspólnej obsłudze linii przez statki obu armatorów (tzw. *operating joint liner services agreement* lub *vessel- sharing accord on the same voyage)*, która powinna zdaniem oby operatorów „stworzyć nowe możliwości w zakresie optymalizacji wykorzystania posiadanego tonażu, przyczyniając się jednocześnie do poprawy czasu trwania rejsów i zwiększenia wydajności floty" .
   Obecny potencjał przewozowy obu armatorów – nr. 2 i 3 na liście światowej - to prawie 22 % pojemności, a więc o 6 % więcej od Maersk Line,

B. zawarcie w połowie grudnia 2011 r. przez sześciu operatorów, działających w Grand Alliance i New World Alliance, nowego aliansu dla relacji Azja-Europa, tzw. sojuszu G6, który składa się z trzech operatorów Grand Alliance, tj. niemieckiego Hapag-Lloyd, japońskiego NYK Line i OOCL (Hongkong) oraz trzech z New World Alliance – singapurskiego Neptune Orient Lines, koreańskiego Hyundai Merchant Marine i japońskiego Mitsui OSK Lines.
   Alians G6, który tworzy nowe podstawy współpracy firm żeglugowych, oferuje siedem tygodniowych serwisów z portów Azji do Płn. Europy i dwa do portów M. Śródziemnego,

C. zawarcie w końcu grudnia 2011 r. porozumienia o współpracy operacyjnej między CHKY – The Green Alliance, w skład którego wchodzi: Cosco, K Line, Yangming i Hanjin z Evergreen Line, która zachowuje nadal swoją całkowita niezależność i nie przystępuje do sojuszu; jego celem jest zwiększenie częstotliwości odjazdów z głównych portów i podniesienie jakości obsługi klientów na trasach Azja- Europa Płn. i Azja-M. Śródziemne począwszy od II kw. 2012 r. W tym pierwszym przypadku kooperujące firmy żeglugowe chcą zaoferować cotygodniowo 8 pełnych cykli przewozowych, a w drugim 4, przy wykorzystaniu na tych trasach jednostek o pojemności 8 – 13 tys. TEU.

4. Wszystkie trzy alianse kontenerowe, chociaż o różnym stopniu współpracy operacyjnej, koncentrują ogromny potencjał przewozowy. Alians G6 dysponuje tonażem stanowiącym ok. 24 % pojemności floty zatrudnionej w relacji Azja-Europa. Taki sam udział na tej trasie posiada grupa MSC- CMA CGM. Jeśli pojemność ich floty zatrudnionej w relacji Daleki Wschód- Europa zostanie dodana do pojemności floty A.P. Moeller-Maersk A/S, tj. Maersk Line, który jako niezależny operator koncentruje 19 % tonażu. wówczas łączna pojemność w TEU tylko tych trzech ugrupowań stanowić będzie 68% podaży potencjalnej oferowanej przez wszystkich operatorów działających na tej trasie, a jeśli dodać CHKY – The Green Alliance, wzrasta już do 72 %.

5. Alians G6, który określa zawarte porozumienie o współpracy w swojej grupie jako *„milestone agreement"* podkreśla, iż jest ono odpowiedzią sektora żeglugi kontenerowej na *Daily Maersk service*, który spowodował efekt domina w obszarze nowych form porozumień, które zmierzają w kierunku racjonalizacji kosztów eksploatacji i tworzenia serwisów według formuły innej, niż ta, która była oparta na dotychczasowym układzie powiązań głównych operatorów. Wskazując na efekty jakie on przyniesie, akcentuje przede wszystkim zwiększenie częstotliwości odjazdów oraz liczby obsługiwanych portów, a w tym poprawę sieci bezpośrednich połączeń, co umożliwi pozyskanie dzięki lepszej pozycji konkurencyjnej większych udziałów na rynku frachtowym. Podejmując współpracę w początkach II kw. 2012 r. G6 włącza do swego serwisu 40 portów na obu kontynentach zatrudniając w tych relacjach 90 jednostek o pojemności do 14.000 TEU.

6. Analitycy rynków frachtowych podkreślają natomiast, iż nowy układ sił, jaki wykreował się w segmencie żeglugi kontenerowej w końcu 2011 r. głównie w relacji Azja-Europa, powinien skutecznie położyć kres walce o udziały w rynku, stwarzając podstawy do budowy strategii operacyjnych kładących większy nacisk na poziom stawek frachtowych i lepsze wykorzystanie pojemności eksploatowanych statków. To z kolei powinno przyczynić się do w ożywienia stawek frachtowych w 2012 roku.

VI. Perspektywy rozwoju konteneryzacji od 2012 r.

1. zakłada się, że na skutek wzrostu cen paliw i pogorszenia stanu gospodarki UE, handel światowy w 2012 r. wzrośnie zaledwie o 5,8 % w relacji do 2011 zamiast oczekiwanego jeszcze do niedawna na bazie prognozy MFW 6,7 % wzrostu. Oznacza to, że wzrost popytu efektywnego na rynku przewozów kontenerowych w skali globalnej, a w szczególności w relacjach z Europą nie przekroczy przeciętnie progu 7 %.

2. Wzrastającemu poziomowi stawek frachtowych w relacji Azja- Europa, co nastąpiło w pewnym stopniu dzięki nowej organizacji rynku i serwisów (01.03.2012 r. stawki te przeciętnie kształtowały się na poziomie 750-800 $/TEU (*westbound*), a więc o ¼ więcej niż w szczytowym okresie bessy w 2011 r.) – zaszkodzić może ponownie znaczny przyrost nowego potencjału przewozowego oraz znaczący wzrost cen paliwa.

3. W tej sytuacji armatorzy, chcąc zachować założone cele, jakie legły u podstaw nowej organizacji serwisów i jednocześnie niezbędny poziom płynności finansowej, stosować będą na szeroka skalę dodatki frachtowe. Dotyczy to nie tylko BAF, ale również CAF, jak też w głównej mierze THC w formule L/D. Np. Evergreen w relacji eksportowej Belgia-Daleki Wschód stosuje THC/L w wysokości 155 EUR/20"/40" kontener i w takiej samej wysokości w terminalu wyładunkowym THC/D. Dodatek BAF w relacji Europa-Singapur (import) wynosi dzisiaj 215 $/TEU i 430 $/FEU, a ponadto stosuje się CAF na poziomie 8,81 % bazowej , STF (Suez Transit Fee) - 47 $/TEU i 94 $/FEU.
W relacjach z portami krajów arabskich powszechnie wprowadza się PS (*piracy surcharge*) z reguły nie mniejszy dzisiaj niż 25 $/TEU. W kwietniu 2011 r. Hapag-Lloyd wprowadził opłatę za opieczętowanie kontenera (*seal fee*) w wysokości 4,6 $/TEU na wszystkie eksportowane z Korei pojemniki oraz 6,8 $/TEU z portu w Ningbo. Maersk Line z kolei od 2011 r. stosuje specjalny dodatek w wysokości 16 $/TEU za wyładunek kontenera ze sprzętem elektronicznym.
W powszechnym użyciu jest również dodatek ISPS i to z reguły nie mniej niż 15 $/TEU.

4. Stawki frachtowe w tej sytuacji stanowią jedynie pewien element kosztów przewozu kontenerów droga morską. Jeśli nie obowiązuje reguła *all-inclusive*, to wówczas trudno jest załadowcy określić całkowite koszty transportu.

Chcąc zmienić ten mało przejrzysty mechanizm kształtowania kosztów w transporcie morskim, UE w 2008 r. uchyliła przyznane wcześniej konferencjom liniowym blokowe zwolnienie z obowiązku wspólnego ustalania stawek frachtowych, co oznaczało, że operatorzy liniowi mogli ustalać ceny niezależnie. Studium wykonane na zlecenie KE dotyczące stosowania THC w 44 portach Europy wykazało jednak, że poziom tych opłat wzrósł po wyeliminowaniu konferencji liniowych i nastąpiło znaczne uśrednienie stosowanych dodatków.

To z kolei spowodowało szereg skarg kierowanych przez załadowców (poprzez ESC), że THC nie odzwierciedlają rzeczywistych bieżących kosztów ponoszonych przez operatorów terminali oraz, że są one wykorzystywane przez armatorów głównie w roli instrumentu kompensaty finansowej strat powstających w warunkach bessy rynkowej (niskich stawek).

5. Dodatków frachtowych, postrzeganych niekiedy przez armatorów jako forma rekompensaty za utracone wpływy, jest wiele i nie ubywa, a wręcz przybywa. Przed dwoma laty COSCO wprowadziło dodatek EES (*emergency equipment surcharge*) w wysokości 400 $/FEU na trasie trans-pacyficznej z powodu braku kontenerów.

Maersk Line publikuje listę 107 dodatków frachtowych, jakie są/były stosowane w żegludze. Każdy z operatorów zachowuje jednak niezależność w zakresie wprowadzania dodatków frachtowych i/lub ich podwyższania, co nie oznacza, iż nie występuje tutaj efekt naśladownictwa.

[1] Firma konsultingowa Seaintel podaje z kolei, powołując się na nie wymienionego z nazwy operatora, iż określa on możliwość wprowadzenia w pewnych okolicznościach Az 542 dodatków. Por. http://www.seaintel.com

6. W praktyce jednakże, zważywszy na wysokość kwotowanych stawek frachtowych i ich relacje względem wartości przedmiotu przewozu droga morską, ich wpływ na łączny poziom kosztów transportu droga morską kontenerów, a tym bardziej na poziom cen towarów jest niewielki.

7. W sposób uproszczony, bazując na przeciętnych w skali globalnej danych dotyczących:
1/ wartości 1 t ładunku przemieszczanego w kontenerze 20" (4.100 $),
2/ wskaźnika załadowania kontenera – 14 t i
3/ wysokości stawki frachtowej *all inclusive* per TEU równej 2.000 $,
można oszacować, iż średnio w przewozach kontenerowych udział kosztów przewozu droga morską wynosi obecnie zaledwie 3-4 % wartości przemieszczanego ładunku tą technologią transportu.

8. Koszt przewozu 40" kontenera z ładunkiem na odległość 1 mili morskiej kształtuje się przeciętnie obecnie na poziomie 0,10 $, co stanowi zaledwie niewielki ułamek kosztów jego transportu drogą lądową. W rezultacie bowiem rosnącej presji konkurencji w układzie rynków frachtowych i w konsekwencji coraz lepszego dostosowania podaży usług - potencjału przewozowego floty - do wielkości i struktury popytu na te usługi w skali globalnej, następuje od ponad 20 lat spadek udziału kosztów obsługi transportowej światowego importu, mierzonych wartością frachtów płaconych przez załadowców operatorom żeglugowym (określają one tzw. wartość światowego rynku frachtowego) w stosunku do wartości globalnego importu towarów.

9. I tak na przestrzeni lat 2000 – 2011 handel światowy wzrastał przeciętnie w granicach 10,5 – 11,0 % rocznie, podczas gdy wydatki załadowców mierzone wysokością opłaconych frachtów, jako skutek obniżki kosztów jednostkowych przewozu droga morską, rosły średnio tylko w granicach 50% tej wielkości.

10. Wysokość wydatków poniesionych przez sektor handlu światowego w formie frachtów za usługi przewozu towarów droga morską szacuje się w 2011 r na około 785 mld. $, co stanowi ok. 4,8 % światowego importu ogółem i 8,4 % wartości towarów handlu morskiego określanego na bazie importu.
W 2006 r wartość światowego rynku frachtowego wynosiła 630 mld. $, co stanowiło ok. 5 % wartości handlu światowego; w 1997 r. udział ten wynosił jeszcze 5, 24 %, a w 1980 r. 6,64% wartości światowego importu.

11. W rezultacie tego maleje również udział łącznych kosztów transportu w wartości towarów importowanych w skali globalnej, który obecnie w grupie krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo na bazie cen detalicznych towarów konsumpcyjnych ocenia się przeciętnie na 6%.
Wskaźnik ten zależy od rodzaju produktu, jego ceny jednostkowej (wartości) oraz kraju pochodzenia i odległości przewozu z podziałem na drogę lądową i morską.

12. Jednym z czynników, który mógłby wpłynąć na wysokość frachtów w żegludze kontenerowej, prowadząc do wzrostu ich udziału w kosztach transportu ogółem i tym samym w cenach zbytu towarów, jest szeroko rozumiany „czynnik portowy". Rosnące z dużą dynamiką przewozy kontenerowe przy zaangażowaniu coraz większych jednostek, mogą wpływać bowiem na poziom potrzeb inwestycyjnych terminali kontenerowych w takim stopniu, iż nie będą one w stanie w krótkim czasie do wymogów tych się dostosować. W rezultacie tego wzrastać może silnie wskaźnik wykorzystania istniejącego potencjału przeładunkowego terminali, który jest już obecnie wysoki, prowadząc do zniwelowania efektów skali produkcji realizowanych przez operatorów kontenerowych, a nawet możliwości wystąpienia w wybranych regionach zjawisk kongestyjnych (por. tab. 6).

AVERAGE REGIONAL CONTAINER TERMINAL UTILIZATION 2010 AND 2016

	2010 actual	2016 forecast
Far East	69.3%	97.8%
South East Asia	72.2%	93.5%
South America	66.3%	87.0%
Middle East	76.0%	88.6%
Central America	67.2%	82.2%
Africa	70.4%	78.9%
North America	54.1%	67.1%
North Europe	60.2%	66.2%
South Asia	76.4%	61.2%
World	66.5%	84.2%

Source: Drewry Maritime Research

Tab. 6. Wykorzystanie zdolności przeładunkowej terminali kontenerowych – przeciętne dla poszczególnych regionów świata w 2010 r I 2016 (prognoza)

13. Zjawiska te z kolei mogą stanowić podstawę do budowy nowego modelu obsługi strumieni kontenerowych w skali globalnej

Przyjmując bowiem za Drewy Maritime Research z 2011 r., że przeładunki kontenerów w skali globalnej wzrastać będą w ciągu najbliższych 5 lat w tempie tylko jednocyfrowym, tj. 7,5 % rocznie, można założyć, że w 2016 r. osiągną one wielkość około 840 mil. TEU, a więc wzrosną o prawie 300 mln TEU, tj. ponad 55 % w stosunku do ich poziomu z 2010 r. ze wszystkimi skutkami prezentowanymi w zestawieniu.

14. Z zestawienia tego wynika również dość istotna dla Europy i Polski informacja, iż największe terminale kontenerowe Płn. Europy nie plasują się w grupie o najwyższym wskaźniku wykorzystania potencjału (poniżej 2/3 obecnie), a prognoza jego wzrostu do 2016 r. jest bardzo umiarkowana – wzrost do 2/3 obecnej ich zdolności przeładunkowej.

15. Oznacza to, że terminale te będą w najbliższych latach podejmować wszelkie działania, by ograniczyć tworzenie hub'ów kontenerowych w regionie M. Bałtyckiego i utrzymać obecny, bardzo korzystny dla siebie model obsługi kontenerowej w tej części Europy (RMB). [1]

[1] Dowodem tego jest wypowiedź przedstawiciela podmiotu zarządzającego portem w Hamburgu, z okazji podsumowania efektów 2011 r. W porcie tym nastąpił znaczny wzrost obrotów kontenerowych w 2011 r., w przeładunkach których udział krajów Regionu Morza Bałtyckiego (RMB) stanowił 27 %. (transshipment). Przewozy feederowe z Rosją wzrosły nawet o 35,7 % i wyniosły 596.000 TEU.
W relacjach z portami polskimi przewieziono w 2011 r. w serwisach dowozowo-odwozowych łącznie 238.000 TEU, co stanowiło wzrost aż o 33,3 % w stosunku do 2010 r. Ogółem w porcie Hamburg w transshipmencie przeładowano 3,3 mil. TEU. Wynik ten jest bez wątpienia efektem dużej częstotliwości odjazdów z terminali kontenerowych Hamburga, który oferuje więcej niż 150 połączeń tygodniowo, co sprawia, że port ten jest głównym portem feesderowym w Płn. Europie dla RMB.

VII. Sektor TSL w Polsce w aspekcie wyzwań globalnych

1. Reorganizacja sektora żeglugi kontenerowej w skali globalnej, która z początkiem 2012 r. wywoływała wiele emocji w Polsce, nie przyniosła jak dotychczas żadnych istotnych zmian w modelu obsługi kontenerowej portowych terminali. Oczekiwane wejście nowego aliansu G6 do DCT nie nastąpiło, czego powodem jest niewątpliwie relatywnie płytki nadal kontenerowy potencjał rynkowy Polski, szczególnie postrzegany w wymiarze globalnym w relacjach oceanicznych. [1]

Dotychczasowy operator globalny Maersk Line, posiadający wyłączność na przewozy kontenerów z Gdańska w serwisie euro-azjatyckim, skutecznie opierać będzie się też jakiejkolwiek konkurencji, podejmując w obliczu nasilającej się konkurencji działania zmierzające do zwiększenia swych udziałów w rynku polskim.

2. Przejawem tego jest włączanie się tego globalnego operatora logistycznego (GLO) w układ transportowy terminal/port – zaplecze, celem wzmocnienia pozycji rynkowej swego azjatyckiego serwisu kontenerowego AE10.

W rezultacie wyboru strategii typowej dla GLO, uruchomił on w styczniu br. w porozumieniu z Procont i Schavemaker Cargo pierwsze połączenie kolejowe DCT – Kąty Wrocławskie, które obsługuje Maersk Amber Express. Z początkiem marca uruchomiono następne połączenie kolejowe w relacji DCT – terminal w Sławkowie. Ten nowy serwis kolejowy, oferujący dwa odjazdy tygodniowo pod nazwą Maersk Balic Express, jest wspólnym przedsięwzięciem Maersk i CTL Logistics oraz Euroterminalu Sławków.

[1] G6 włączył jednak Goeteborg do swego bezpośredniego serwisu dalekowschodniego (terminal APM), który jest drugim bezpośrednim połączeniem tego portu z portami azjatyckimi obok serwisu Maersk. W 2011 r. port ten przeładował łącznie 810 tys. TEU.

3. Niewątpliwie ten kierunek budowy przewag rynkowych przed spodziewanym kolejnym umiędzynarodowieniem polskiego rynku kontenerowego będzie kontynuowany i powstaną nowe bezpośrednie połączenia kolejowe w relacji północ – południe.

4. Przedsięwzięcia tego typu z udziałem dużych globalnych operatorów logistycznych wywierać będą znaczny wpływ na sferę sektora TSL w Polsce. Przejawiać się to może w:

1/ stopniowym forsowaniu stosowanego przez GLO, sprawdzonego w układzie globalnych łańcuchów i sieci dostaw, modelu bezpośredniej obsługi strumieni ruchu kontenerowego z ich wiodącą funkcją jako operatorów zdolnych do pionowej integracji poszczególnych ogniw łańcucha dostaw,

2/ wprowadzeniu na szeroką skalę w relacjach z operatorami terminali kontenerowych dodatków THC w formule L/D, co przyczynić się może do stopniowej redukcji roli spedytora portowego i ograniczenia jego wpływu na kształtowanie wzajemnych relacji miedzy operatorem terminalu i operatorem żeglugowym,

3/ konieczności przebudowy obecnego, tradycyjnego, znacznie zdekoncentrowanego podmiotowo i kapitałowo modelu spedycji morskiej w kierunku modelu bardziej skoncentrowanego; proces ten, który zdaje się być nieunikniony w miarę postępu globalizacji sektora, dokonywać się będzie poprzez konsolidację branży spedycji portowo-morskiej oraz zacieśnienie jej relacji (w tym kapitałowych) z branżą spedycji lądowej – głównie kolejowej , a także kreowanie nowych, opartych na relacjach partnerskich modeli biznesowych w układzie logistycznych łańcuchów i sieci dostaw, z rolą spedytora jako operatora logistycznego.

Zmiany jakościowe i ilościowe na rynku żeglugi kontenerowej

KongresSpedytorów'2012 ***„Quo vadis, konteneryzacjo?"***

Częścią programu XIII Kongresu Spedytorów, który odbył się 22 i 23 maja w Toruniu pod takim właśnie hasłem, był panel dyskusyjny poświęcony „Zmianom jakościowym i ilościowym na rynku żeglugi kontenerowej". Wystąpili w nim trzej eksperci z polskich przedstawicielstw dużych armatorskich firm kontenerowych: **Krzysztof Pik** – z Maersk Line, **Jarosław Grochowski** – z Mitsui O.S.K. Lines, **Piotr Karczewski** – z ZIM, a także, jako moderator dyskusji, **Maciej Borkowski** – z redakcji dwutygodnika „Namiary na Morze i Handel". Jednym z założeń panelu było, że jego uczestnicy występować będą w nim „pod własną firmą", właśnie jako fachowcy z dziedziny żeglugi kontenerowej, co pozwoliło im wypowiadać się znacznie swobodniej i szerzej, niż gdyby czynili to jako oficjalni reprezentanci swoich firm.

od lewej: Maciej Borkowski, Krzysztof Pik, Jarosław Grochowski, Piotr Karczewski

W pierwszej kolejności uczestnicy panelu próbowali ocenić jakich zmian można się spodziewać w światowej kontenerowej żegludze liniowej w najbliższym czasie, zwłaszcza biorąc pod uwagę straty, jakie ona poniosła w ubiegłym roku.

A straty te szacowane są na 6,5 mld USD, stąd można by oczekiwać, że jakieś upadłości lub konsolidacje w grupie największych armatorów kontenerowych są nieuchronne. Spodziewano się ich już w 2009 r., kiedy to z polskich portów ubyła jedna czwarta masy ładunkowej i o tyleż, mniej więcej, spadły obroty krajowej spedycji. Ale tamten kryzysowy okres wielcy operatorzy kontenerowi przetrwali zadziwiająco dobrze. Rynek żeglugowy – jak stwierdził w dyskusji Krzysztof Pik – jest niezbilansowany: podaż usług nadal przekracza zapotrzebowanie na nie, a tak wielkich strat, jak zeszłoroczne, nie sposób dalej tolerować. Statków jest zbyt wiele, a ze stoczni wciąż dostarczane są kolejne. Na dodatek brak solidarności armatorskiej nie daje nadziei na rychłą poprawę sytuacji.

Jarosław Grochowski wskazał, że jest ona wręcz zabroniona prawem, a jej przejawy są tropione przez władze, czego dowodem były naloty na biura armatorskie, przeprowadzone jesienią ubiegłego roku, w poszukiwaniu dowodów na takie niedozwolone praktyki.

Jego zdaniem, nie należy oczekiwać spektakularnych przejęć jednych firm przez inne, gdyż tak na nie, jak i na konsolidacje, operatorom po prostu brak kapitału, a banki nie kwapią się z jego oferowaniem – tym bardziej, że mają własne problemy, nie związane z żeglugą. W tym roku operatorzy będą obserwowali rynek i próbowali czy uda się podnieść stawki frachtowe, co dałoby im może rok czy półtora oddechu.

Zdaniem Piotra Karczewskiego, można się za to spodziewać kapitałowych fuzji czy współpracy armatorów, mającej na celu optymalizację ruchu floty (wspólne serwisy, wymienianie się slotami). Zauważa się wyraźny spadek zainteresowania poszczególnych państw utrzymywaniem własnej bandery, jakkolwiek przykład ratowania francuskiego CMA CCGM wskazuje, że zjawisko to nie występuje wszędzie.

W dalszej kolejności dyskutowano o tym jak ogólnoświatowe zmiany wpływają, bądź mogą wpłynąć, na sytuację na Bałtyku i jakie szanse w rywalizacji z portami-hubami północno-zachodniej Europy: Hamburgiem, Bremerhaven, Rotterdamem, mają porty bałtyckie. Próbowano też ocenić czy Region Morza Bałtyckiego jest w stanie generować takie wielkości przewozów, które uzasadniałyby uruchamianie kolejnych bezpośrednich serwisów żeglugowych łączących go nie tylko z Dalekim Wschodem, ale i innymi rejonami świata, np. obu kontynentami amerykańskimi. Na globalnym tle, zdaniem Jarosława Grochowskiego, bałtycki rynek żeglugowy prezentuje się dobrze i jest pojemny, stąd można liczyć na dalszy szybki wzrost ruchu kontenerowego, a także pojawienie się tam nowych bezpośrednich serwisów oceanicznych. Według przeprowadzonych przez jego firmę analiz, dotyczy to jednak tylko kierunku dalekowschodniego. Na razie, nie opłaca się np. uruchamiać bezpośrednich zawinięć zza Atlantyku, gdyż dwustronna podaż ładunków „nie spina się". Polski rynek jest jednak perspektywiczny, zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę, że generalnie podaż kontenerów pozostaje w stosunku do liczby ludności kraju jak 1 : 10, a zatem, w naszym przypadku, chodziłoby tu o prawie 4 mln kontenerów (TEU). To znacząca liczba, która może skłonić innych, poza Maerskiem, armatorów do poszerzenia zakresu obsługiwanych portów o bałtyckie, w tym o polskie.

Krzysztof Pik wskazał, że należy pamiętać, iż Rosja również leży nad Bałtykiem, a tamtejsze porty, z St. Petersburgiem na czele, nie mają szans na stanie się hubami. Stąd pojawia

się pilna potrzeba budowania dobrych relacji z krajami sąsiednimi.

Trzeci punkt dyskusji brzmiał: czy potrzeby rynku polskiego i (ewentualnie) krajów ościennych uzasadniają potrzebę utworzenia w Polsce drugiego głębokowodnego portu, w Gdyni, zwłaszcza w świetle odmówienia przez DCT obsługi statków aliansu żeglugowego G6?

Panel „Zmiany jakościowe i ilościowe na rynku żeglugi kontenerowej"

Jarosław Grochowski stwierdził wprost: – *Bez dwóch zdań, takim portem Gdynia powinna się stać.*

Ponieważ mamy sporne zaplecze z Hamburgiem i innymi zachodnimi portami – mówił Piotr Karczewski – musimy o nie walczyć. A jest – jego zdaniem – możliwość przejęcia także części zaplecza skandynawskiego. Tego się jednak nie da zrobić bez odpowiedniej infrastruktury portowej, tymczasem zbudowanie nowego terminalu to nie kwestia 6 miesięcy.

Pojawi się niebawem problem należytej obsługi owych 4 mln TEU, jakie spodziewane są w Polsce w latach 2014 – 2018. Na taki wolumen, mówił Krzysztof Pik, musi zapracować wiele linii żeglugowych. A trzeba też pamiętać, że żegluga bliskiego zasięgu (Short-Sea-Shipping) pozostaje tu w bezpośrednim konflikcie z transportem lądowym, który będzie konkurował o te ładunki, zwłaszcza w relacjach między portami zachodniej Europy a polskim zapleczem.

W czwartym punkcie dyskusji paneliści zajęli się zjawiskiem obserwowanym od dawna na innych rynkach, a ostatnio i w Polsce, czyli przejmowaniem przez wielkie firmy przewozowe i logistyczne kolejnych ogniw łańcucha logistycznego. Dowodem na jego upowszechnianie są np. pociągi *Maersk Amber Express*, *Maersk Baltic Express* oraz rosnący udział w przewozach przewoźników nie dysponujących własnymi statkami (*NVOCC – Non-Vessel-Operating-Common-Carriers*).

– *Nie sądzę, żeby te firmy mogły zawojować świat* – mówił Krzysztof Pik. – *Jest podział na to, co wymaga bezpośredniego zaangażowania linii żeglugowej – i tego, co wymaga pośrednictwa spedytorskiego. Globalizacja ogarniająca świat wymusza jednak na dużych koncernach kontakt z jednym dostawcą usług logistycznych. Do morskiej (może najważniejszej) części dobudowuje się, po jednej i drugiej stronie, pozostałe kawałki łańcucha logistycznego. Uruchomienie przez Maerska wspomnianych dwóch pociągów nie dowodzi, że wkracza on w sferę spedycji, gdyż zostało to wymuszone przez klientów, którzy domagają się od niego dostawy towaru „do drzwi". Mając pewne minimum masy ładunkowej, postanowiliśmy, że będziemy to robić na własny rachunek. Po pewnym okresie wstępnym, zobaczymy czy w ogólnym rachunku nam się to kalkuluje. Linie żeglugowe dysponują t.zw. konosamentem kombinowanym, gdzie odcinek drogi lądowej, po jednej i drugiej stronie, znajduje się w ich gestii. Wystawiając taki konosament mogą zatem brać odpowiedzialność za cały łańcuch.*

O przejmowanie lądowych ogniw łańcucha logistycznego mogą pokusić się jedynie firmy o bardzo dużych obrotach i potencjale. – *Nasza pozycja na rynku, jako linii, jest zupełnie inna i nie zamierzamy wychodzić na ląd. Szczerze mówiąc, nie mielibyśmy nawet czym wypełnić takiego pociągu* – mówił Jarosław Grochowski. – *W skali globalnej jednak, jeśli takie działania będą się opłacały armatorom, będą się w nie angażowali. Frachty morskie raz idą do góry, a innym razem dół. Inwestowanie przez armatorów we własne pociągi czy terminale portowe może zapewniać pewną stabilność dochodów.*

– *W Stanach Zjednoczonych* – mówił z kolei Piotr Karczewski – *udział NVOCC w rynku wzrasta i wynosi już ponad 60% i u nas też będzie to postępować, aczkolwiek wolniej niż część z nas to przewiduje. (…) Linie żeglugowe mają w tej chwili swoje problemy, wydaje się więc, że NVOCC tudzież operatorzy kolejowi, świadczący usługi komplementarne, będą się mogli rozwijać. Ale tempo tego procesu będzie generowane nie przez chęci danego podmiotu lecz poprzez stan rynku. Im więcej globalnych firm produkcyjnych będzie wchodzić na polski rynek, tym bardziej wymuszać to będzie konsolidację partnerów po drugiej stronie.*

– *Mając wielu podusługodawców po drugiej stronie* – uzupełnił tę wypowiedź Krzysztof Pik – *linia żeglugowa nie jest często w stanie zapewnić serwisu, jakiego oczekuje klient. Robiąc to we własnym zakresie, jest w stanie mieć nad tym większą kontrolę. Na pewno przemawia też za tym pewna efektywność kosztów. A „service reliability" jest tym, co zaczyna teraz dominować w świecie żeglugowym.*

W dalszej części dyskusji oceniano jak, z punktu widzenia armatorów, funkcjonuje polskie zaplecze transportowe portów morskich.

Zdaniem Jarosława Grochowskiego z tym zapleczem nie jest źle, gdyż stan dróg się poprawia, jakkolwiek funkcjonowanie kolei wciąż pozostawia wiele do życzenia. Powstaje też wiele terminali lądowych, jest ich nawet, z punktu widzenia armatora, aż za dużo. Nawet jeśli jest ich obecnie w Polsce 20 czy 30, dany armator koncentrować będzie swoje działania w zaledwie trzech lub czterech.

Wedle opinii Piotra Karczewskiego, sytuację na polskim zapleczu ratują trakerzy, utrzymujący „depots on wheels", dzięki którym większość kontenerów trafiających do Polski w imporcie wykorzystywana jest potem

w eksporcie. Wiele jest jednak jeszcze do zrobienia, jeśli chodzi o lądowe terminale kontenerowe, a zwłaszcza ich skomunikowanie z portami. Powołał się przy tym na przykład z Wysp Brytyjskich, gdzie pewien szkocki terminal, dzięki wielu takim połączeniom pociągowym dziennie, z portami w Southampton i Felixtowe, wyeliminował z rynku przewozowego armatorów feederowych, zapewniając obsługę logistyczną całej Szkocji. Takich terminali, i dopasowanej do nich infrastruktury, wciąż jeszcze brakuje w Polsce, a prowadzone w tym względzie inwestycje są zbyt rozproszone, co zagraża przyszłemu bytowi terminali. Istnieje też potrzeba zwrócenia się na Wschód, powiązania polskich portów z krajami ościennymi, a nawet Moskwą.

W zakresie przewozów kontenerowych – w opinii Krzysztofa Pika – transport kolejowy w Polsce jest opóźniony przynajmniej o 10 lat. – *Z tego powodu zniszczyliśmy sobie i tak już nienajlepsze drogi oraz wykorzystujemy trakerów do granic ich wytrzymałości finansowej. Mamy przez to bardzo rozdrobniony własnościowo rynek transportowy, który już od dawna powinien zmieniać swój charakter.*

Jeśli chodzi o terminale lądowe, przychyla się on do opinii, że jest ich już wystarczająco dużo, ale powinien się na nich odbywać efektywny obrót kontenerami, zapewniający nie tylko ich dostawę kolejową, ale także naprawę i inne manipulacje, tak jak oczekuje tego rynek.

Kolejną kwestią w dyskusji były *Terminal Handling Charges* (THC), czyli system rozliczeń między armatorami, terminalami portowymi i pozostałymi uczestnikami obrotu portowego.

Nabrały one ponownie aktualności po tym, gdy o wprowadzeniu t.zw. liniowego THC (od 1 czerwca) poinformował największy z armatorów zawijających do polskich portów, Maersk Line. Kiedy przed kilkunastu laty podobny system rozliczeń wprowadzono w portach Wybrzeża Zachodniego, nie wywołało to większego echa w środowisku spedycyjno-portowym, być może z tego powodu, że obroty kontenerowe były tam niewielkie. Inaczej stało się, gdy 3 lata temu THC wprowadził w Bałtyckim Terminalu Kontenerowym w Gdyni drugi co do wielkości armator kontenerowy świata, Mediterranean Shipping Company. Terminal znajdował się wtedy w trudnej sytuacji i nie był w stanie oprzeć się dyktatowi, niemniej protesty środowiska spedytorskiego doprowadziły wówczas do obniżenia przez MSC narzuconych arbitralnie stawek, a także zniechęciły na jakiś czas pozostałych armatorów do pójścia w jego ślady. Obecnie zdecydował się na to Maersk w Gdańsku, w tamtejszym Deepwater Container Terminal.

W dyskusji panelowej Krzysztof Pik pochwalił działania MSC sprzed 3 lat, wskazując, że polskie zwyczaje portowe są archaiczne i opierają się na przepisach pochodzących jeszcze z 1951 r. W ogromnej większości liczących się w świecie portów, tych większych i tych mniejszych – argumentował – koszty portowe rozliczane są za pośrednictwem armatorów liniowych. – *Wprowadzenie THC nie jest próbą wypchnięcia spedytorów poza terminal, lecz jest to konsekwencja zmian, jakie dokonały się w technologii przewozów. Ładunek jest własnością odbiorcy, ale kontener, w którym jest on przewożony, jest własnością linii.*

Panel „Zmiany jakościowe i ilościowe na rynku żeglugi kontenerowej"

Maersk, jak się okazuje, nosił się z zamiarem wprowadzenia THC w rozliczeniach z polskim terminalem już w 1990 roku i właściwie nie bardzo wiadomo dlaczego tak długo z tą decyzją zwlekał. – *Teraz została jednak podjęta i jest nieodwołalna* – poinformował zebranych K. Pik. Dla wielu zagranicznych klientów armatora dotychczasowy system rozliczania kosztów terminalowych był niezrozumiały.

Jarosław Grochowski wskazał na fakt, że THC wprowadziły właśnie MSC i Maersk, co świadczy o ich pozycji w terminalach. Gdyby nie było ona tak silna – powiedział –prawdopodobnie by się na to nie zdecydowały. MSC zrobiło to, gdy było w BCT największym klientem, a Maersk wprowadza je w DCT, gdy jest tam jedynym klientem. Czy jest to korzystne dla samych terminali? Jego firma ma z nimi własne umowy i THC nie zamierza, przynajmniej na razie, wprowadzać. Niemniej, informacja o tym, że obecnie około połowa obrotu portowego w Polsce rozliczana jest w THC (tyle mniej więcej stanowią łączne obroty Maerska i MSC) już do central innych armatorów dotarła. Może to wpłynąć na ich decyzje, tym bardziej, że jego firma znajduje się w aliansie żeglugowym G6,który także zamierzał uruchomić bezpośredni serwis żeglugowy do Polski.

Piotr Karczewski poinformował, że zamiaru wprowadzenia w Polsce THC – przynajmniej na razie – nie ma także ZIM. Jego zdaniem, armatorzy powinni żyć z frachtu, a spedytorzy z prowizji spedycyjnej, płaconej przez klienta za wykonanie usługi. Przyznał jednak, że zagranicznym klientom ciężko jest wytłumaczyć, jakie są warunki rozliczeń, np. w porcie Gdynia. Generalnie, jego zdaniem, THC nie powinno być źródłem dodatkowych zysków armatora, a powinno odzwierciedlać tylko poniesione przez niego koszty.

Są jednak takie rejony, jak Morze Śródziemne, gdzie system THC nie jest powszechnie stosowany, mówił w dyskusji Maciej Borkowski. Gdy ten system wprowadzany jest w okresie bardzo niskich stawek frachtowych – a tak było w obu omawianych przypadkach, MSC i Maerska – musi to rodzić podejrzenia, że armatorzy próbują się ratować czyimś kosztem. W wielu przypadkach na świecie się to potwierdziło, co zresztą spowodowało w 1991 r. wypowiedzenie umowy o wprowadzenie THC, przez European Shippers Council. Przykładem kraju, w którym istnieje system okresowych kontroli, czy THC odzwierciedlają faktyczne koszty operacji terminalowych, jest

Australia. Istnieje tam prawny obowiązek konsultowania się przewoźników z tamtejszym stowarzyszeniem załadowców w kwestiach ich ustalania.

W dalszej dyskusji, już z udziałem słuchaczy, Marek Tarczyński, wskazał na zjawisko „dinozauryzacji" w żegludze, polegające na zamawianiu coraz to większych i większych jednostek – i to w sytuacji, gdy dotychczas posiadane przez armatorów statki nie mają pełnego zatrudnienia.

Krzysztof Pik, zgadzając się z tym wskazał jednak na liczne przyczyny, które to zjawisko powodują, jak: niedostosowanie taboru do potrzeb, jego starzenie się, usterki techniczne, chęć zastępowania tonażu dzierżawionego własnym itp. Piotr Karczewski z kolei, że z zamówieniami na statki jest jak z hamowaniem wielkiego tankowca. Obecne portfele zamówień na statki powstawały w czasach, gdy perspektywy żeglugi oceniane były bardzo optymistycznie mało kto przewidywał nadejście kryzysu. Dodał jednak, że obecne, bardzo niskie stawki frachtowe powinny ostudzić zapały armatorów. Często są to inwestorzy zupełnie nie związani profesjonalnie z żeglugą, zamawiający statki w celu ich wydzierżawiania. Już zresztą widać, zwłaszcza w stoczniach chińskich, zjawisko wycofywania się z zamówień. A inwestowanie w statki to właściwie próba odgadywania przyszłości, gdyż zamawiane dziś statki będą pływały nie w tym czy przyszłym roku, ale za kilka lat.

Przewoźnicy wolą dziś inwestować nie w statki, ale w co innego, np. w kontenery chłodnicze, jak w przypadku jego firmy – mówił Jarosław Grochowski.

* * *

Niejako naturalnym przedłużeniem dyskusji, które odbywały się podczas panelu poświęconego żegludze, były zagadnienia poruszane w kolejnym panelu, którego tematem były zagadnienia portowe. (MWB)

Polskie porty wobec zmian w żegludze kontenerowej

Pod takim tytułem obradował panel portowy w czasie trwania XIII Kongresu Spedytorów w Toruniu. Wzięło w nim udział liczne grono osób zarządzających zarówno portami, jak i terminalami kontenerowymi. Zaproszenia do dyskusji przyjęli:

- Jarosław Siergiej – prezes Zarządu Morskich Portów w Szczecinie i Świnoujściu,
- Walery Tankiewicz – wiceprezes Zarządu Morskiego Portu Gdynia,
- Wojciech Łakomski – wiceprezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk,
- Krzysztof Szymborski – prezes zarządu spółki BCT,
- Karolina Włodarczyk – prezes zarządu spółki GTK,
- Jean Jacques Moyson – dyrektor handlowy spółki DCT,
- Dominik Landa – dyrektor ds. rozwoju spółki DCT.

Po niezbyt udanym 2009 r., w którym to nastąpił spadek przeładunków kontenerów w portach polskich o 22,3 % (obsłużono tylko 668 tys. TEU) w stosunku do roku 2008, następne lata przyniosły już dynamiczny wzrost obrotów. Dzięki temu w 2010 r. obsłużono 1055 tys. TEU (wzrost o 57,9 % w stosunku do 2009 r.), a w 2011 r. już 1349 tys. TEU (wzrost o 27,9 % w stosunku do 2010 r.). Nie znaczy to oczywiście, że potencjał przeładunkowy polskich terminali jest już bliski wyczerpania, ale w niektórych przypadkach sytuacjach taka może się pojawić, i to w niezbyt odległym czasie. Przeładunki poszczególnych terminali przedstawia tabela 1.

Uczestnicy panelu „Polskie porty wobec zmian w żegludze kontenerowej"

Tab 1. Przeładunki kontenerów w poszczególnych terminalach portowych w latach 2010 - 2011 (w TEU)

Terminal	2009	2010	2011
GDYNIA			
BCT	226 764	281 142	361 858
GTC	149 273	199 101	246 382
BTDG	2 332	4 971	8 201
GDAŃSK			
DCT	162 253	451 730	634 871
GCT	74 809	62 309	43 057
SZCZECIN			
DB Port Szczecin	52 721	56 398	54 985

Źródło: dane zarządów portów.

Najwięcej więc czasu paneliści poświęcili potrzebie dalszego kontynuowania wysiłków inwestycyjnych w portach i w terminalach. Tylko w ten bowiem sposób porty mogą odpowiedzieć na wyzwania płynące z rynku żeglugowego i handlu zagranicznego. Zakładany na najbliższe lata wzrost, i to dość znaczny, przewozów kontenerowych musi napotkać w portach na odpowiedni potencjał przeładunkowy. Musi on też sprostać wymaganiom armatorów, dysponujących coraz większymi statkami, dla których rynek bałtycki, w tym polski, staje się coraz atrakcyjniejszy. Uczestnicy debaty wyrazili przekonanie, że przy tak szybko rosnących obrotach handlowych tego regionu z Dalekim Wschodem, prędzej czy później pojawią się tutaj statki następnych operatorów, bezpośrednio obsługujących tę relację.

Inwestycje portowe, a zwłaszcza infrastrukturalne, są bardzo kosztowne, a czas ich realizacji trwa w polskich realiach ok. 3 lat. Uczestnicy dyskusji poruszyli i ten problem, zastanawiając się nad źródłami ich finansowania. Z wcześniejszego wystąpienia Janiny Mentrak, radcy ministra, wynikało, że środki w ramach następnej unijnej perspektywy finansowej będą dostępne praktycznie dopiero w 2015 r. Wskazywano także na inne możliwości finansowania, jak środki własne terminali i zarządów portów, a także na udział właścicieli terminali, szczególnie w przypadku DCT. Przypomnijmy, że należy on do australijskiego Macquarie Global Infrastructure Fund II (64% udziałów) oraz 3 innych funduszy (36% udziałów).

W tym kontekście przedstawiciele Deepwater Container Terminal mówili o projekcie rozbudowy istniejącego terminalu zlokalizowanego w Porcie Północnym. Konieczność takiej rozbudowy stała się szczególnie aktualna w związku z zapowiadanym na początku 2012 r. uruchomieniem regularnego serwisu łączącego porty Dalekiego Wschodu z Europą Północną, w tym z DCT, przez nowe konsorcjum żeglugowe (alians) G6 zawiązane w grudniu 2011 r. (APL, Hyundai Merchant Marine, MOL, Hapah-Lloyd, NYK Line i OOCL). Co prawda, ostatecznie alians skierował swoje statki do Göteborga, jednak w przypadku pojawienia się podobnej oferty może się okazać, że przepustowość terminalu i jego placów składowych może się okazać niewystarczająca. Planowane jest więc zbudowanie nowego nabrzeża, prostopadle do już istniejącego (w kierunku zachodnim), przylegających do niego placów składowych oraz kupno odpowiedniej liczby suwnic nabrzeżowych oraz sprzętu manipulacyjnego. Lokalizacja nowej części terminalu objęłaby część terenu po dawnym Europorcie.

DCT pozyskał też środki z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko w ramach działania 7.4. „Rozwój transportu intermodalnego". Projekt dotyczy modernizacji bocznicy kolejowej, dzięki czemu jej przepustowość ma się zwiększyć dwukrotnie. Rampa kolejowa zostanie więc poszerzona, zainstalowane zostaną nowe kołowe suwnice RTG. Dzięki temu, dwa pełnowymiarowe tory obsługiwane przez suwnice (zamiast dotychczasowych reach stackerów) pozwolą na jednoczesną obsługę dwóch składów pociągów po 600 m. Koszt całkowity projektu został oszacowany na 149,6 mln zł, a dofinansowanie wyniesie 50,6 mln zł. Środki własne dla zrealizowania projektu ma zapewnić właściciel terminalu. W następnej fazie planowane jest wybudowanie dwóch kolejnych torów o tej samej długości.

Spółka DCT duże nadzieje na rozwój wiąże też z zapowiedzianą budową centrum logistycznego w bezpośredniej bliskości Portu Północnego.

Nieco niepokojący jest natomiast spadek obrotów w drugim gdańskim terminalu, zlokalizowanym w porcie wewnętrznym. Można przypomnieć, że GTK swój najlepszy wynik uzyskał w 2007 r. obsługując 91 127 TEU. Podczas dyskusji wspomniano, że rozważane są zmiany co do pewnej modyfikacji funkcji spełnianych przez terminal, a także miejsca jego lokalizacji.

Jeżeli chodzi o port gdyński, to zarząd portu został w latach 2007-2013 beneficjentem aż 5 projektów inwestycyjnych, na które pozyskał środki z PO IiŚ. Jednym z ważniejszych przedsięwzięć była „Przebudowa kanału portowego w Porcie Gdynia". Wartość projektu w momencie przystąpienia do realizacji oszacowano na 95 277 tys. zł a dofinansowanie na kwotę 53 726 tys. zł. Inwestycja została zrealizowana w latach 2008-2011, obejmując prace czerpalne na całej długości kanału, czyli od wejścia do portu (od główek falochronu), poprzez trzy kolejne obrotnice, aż do nabrzeża Helskiego I (w basenie VIII) i basenu III (tzw. węglowego). W rezultacie cały kanał na długości 5,3 km został pogłębiony do

prof. zw. dr hab. Janusz Neider

13,5 m, przebudowano głowicę ostrogi Pilotowej, w efekcie czego poszerzono wejście do portu o 14 m (do 98 m), pogłębiono trzy kolejne obrotnice również do 13,5 m, zwiększono średnice obrotnic 2 i 3, pogłębiono i umocniono dna przy pięciu nabrzeżach oraz zabezpieczono konstrukcje nabrzeży o długości blisko 2,5 km. Dzięki temu przy nabrzeżu Helskim I (BCT) mogą cumować statki o zanurzeniu do 12,7 m. Uzyskanie takiego zanurzenia umożliwia przyjmowanie odpowiednio większych statków (do 6 tys. TEU).

W trakcie dyskusji jeden z uczestników spotkania zwrócił uwagę na zbyt długo, jego zdaniem, trwające działania zarządu gdyńskiego portu dotyczące poszerzenia obrotnicy zlokalizowanej w sąsiedztwie BCT. Chodzi o to, że jej obecna szerokość, wynosząca 400 m, umożliwia manewrowanie jednostkami mającymi maksymalnie 280 m długości. Taka sytuacja powoduje, że terminal nie może wykorzystywać w pełni szansy, jaką dało mu zwiększenie zanurzenia jednostek do 12,7 m.

Aby przyjmować większe jednostki konieczne jest więc poszerzenie tejże obrotnicy do średnicy 480-490 m. Problem tkwi jednak w tym, że znajduje się ona na wysokości Stoczni Marynarki Wojennej, dlatego potrzebne byłoby wyburzenie ok. 200 m nabrzeża Gościnnego, będącego w gestii stoczni (znajdującej się w upadłości), której właścicielem jest Agencja Rozwoju Przemysłu. Zarząd portu podjął już rozmowy z syndykiem w sprawie odkupienia części owego nabrzeża i spodziewa się ich pozytywnego zakończenia.

Wydawało się, że pogłębienie kanału i zwiększenie zanurzenia statków do 12,7 m na długie lata rozwiąże sprawę wielkości statków zawijających do BCT. Tymczasem pojawienie

się na Bałtyku jednostek typu Emma Maersk i zapowiedzi wprowadzenia na szlaki jeszcze większych statków spowodowało, że konieczne będzie w przyszłości dalsze pogłębienie wybranych akwenów nawet do 15-16 m, co umożliwi przyjmowanie kontenerowców o zanurzeniu 14-15 m i ładowności przekraczającej nawet 10 tys. TEU. Przedstawiciele portu gdyńskiego jednoznacznie stwierdzali, iż jedynie uczynienie z niego portu głębokowodnego może zahamować odpływ kontenerów do innych terminali lub do innych portów bałtyckich.

Oczywiście, wspomniano także o możliwości zbudowanie nowego pirsu kontenerowego poza falochronem, ale na razie jest to tylko rozważany pomysł, wymagający pozyskania dużych środków. Ponadto, od strony wody, już na linii falochronu, zaczyna się obszar chroniony „Natura 2000", co nie ułatwia prowadzenia tam ewentualnych działań inwestycyjnych. Może się więc okazać, że niezależnie od potrzeb i możliwości portu, wyjście na zatokę będzie niemożliwe.

Z działania 7.4. pt. „Rozwój transportu intermodalnego", oprócz GCT, środki pozyskał także BCT na projekt „Modernizacja terminalu BCT w Gdyni dla zwiększenia potencjału w zakresie przeładunków intermodalnych". Wartość projektu wyceniono na 153,3 mln zł, a dofinansowanie ma wynieść 53,9 mln zł.

Dzięki temu projektowi, zarząd terminalu zrealizuje największy program inwestycyjny od 30 lat i to bez udziału właściciela, czyli ICTSI, ponosząc wydatek blisko 100 mln zł z własnych środków. W ramach projektu kupione zostaną dwie nowe suwnice nabrzeżowe oraz sprzęt przeładunkowo-manipulacyjny. Ponadto, zmodernizowane zostaną place składowe i drogi oraz powstanie 400 dodatkowych stanowisk dla kontenerów chłodniczych. Inwestycje obejmą także nowe rozwiązania informatyczne, obsługujące terminal. Ze względu na rosnący udział kolei w obsłudze terminalu (37% całości obrotów w 2011 r.), konieczne stało się też wybudowanie trzech torów po 650 m każdy oraz bocznicy, dzięki czemu będzie można obsługiwać całe składy, bez ich rozformowywania, co było koniecznością ze względu na dotychczasowe, zbyt krótkie tory (3 tory po 300 m każdy). Realizacja inwestycji ma się rozpocząć w 2012 r.

W Szczecinie faktem godnym odnotowania było uroczyste otwarcie 16 kwietnia 2012 r. nowego terminalu kontenerowego na Ostrowie Grabowskim. W nadchodzącym czasie zostaną tam poczynione dalsze inwestycje, dzięki pozyskaniu przez operatora DB Port Szczecin dofinansowania dla projektu „Budowa terminalu kontenerowego na Ostrowie Grabowskim w porcie Szczecin – etap I" ze wspomnianego działania 7.4. Koszt planowanej inwestycji oszacowano na 67,5 mln zł, a przyznane dofinansowanie ze środków unijnych to 31 mln zł. Wykonane zostaną m.in. dwa place składowe, droga wewnętrzna łącząca ulicę Logistyczną z terminalem, plac parkingowo-manewrowy, brama wjazdowa do terminalu, wydłużone zostanie nabrzeżowe torowisko. Operator już wcześniej z własnych środków kupił urządzenia przeładunkowe i manipulacyjne.

Przeładunki w porcie szczecińskim utrzymują się w ostatnich latach na zbliżonym poziomie i władze portu raczej nie spodziewają się jakiegoś znaczącego wzrostu obrotów w najbliższym czasie.

Natomiast z inicjatywy urzędu celnego, wprowadzono w terminalu uproszczenia w procedurze odpraw ładunków w imporcie, tzw. one stop shop, polegające na tym, że kontrole służb celnych, fitosanitarnych, sanitarnych, kontrola jakości odbywają się w jednym miejscu i czasie, codziennie o określonej porze, z udziałem przedstawiciela importera.

Zarządowi Morskiego Portu Szczecin i Świnoujście bardzo zależy na inwestycji, polegającej na pogłębieniu całego toru wodnego Świnoujście-Szczecin, co umożliwiłoby bezpieczną żeglugę większym niż dotychczas statkom, zmierzającym do portu szczecińskiego. Szacunkowy koszt tej inwestycji to około 1,2 mld zł. Projekt przewiduje pogłębienie toru do 12,5 m i poszerzenie do 110 m z obecnych 10,5 m głębokości i 90 m szerokości. Wysiłki, mające na celu pozyskanie na ten cel środków unijnych, jak dotychczas nie powiodły się. Tym niemniej Urząd Morski w Szczecinie zamierza ponownie złożyć wniosek o uwzględnienie tego projektu, tym razem w perspektywie finansowej 2014-2020.

Wspomniano też o innym źródle finansowania projektów, jakim jest specjalny unijny fundusz na rozwój TEN-T. Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej przekazało do Komisji Europejskiej 4 projekty (spośród 24 zgłoszonych), które mają szanse uzyskać dofinansowanie z funduszu. Ich łączną wartość wynosi 31,48 mln euro, a wsparcie unijne może wynieść 5,30 mln euro. Wśród projektów są:

1/ „Przebudowa infrastruktury dostępu kolejowego do Portu Gdynia" zgłoszony przez zarząd portu, który dotyczy kompleksowej modernizacji stacji kolejowej Gdynia Port (w 80% zdekapitalizowanej) i torów kolejowych prowadzących do portu, ponieważ obiekty te znajdują się w fatalnym stanie technicznym;
2/ „Rozbudowa głębokowodnego terminalu kontenerowego w Gdańsku" zgłoszony przez DCT Gdańsk;

Podczas wcześniejszej odbytego panelu żeglugowego, dużo miejsca poświęcono opłatom THC (terminal handling charges), które od 1 czerwca w DCT wprowadził armator Maersk. Ten rodzaj opłat funkcjonuje zresztą

Panel „Polskie porty wobec zmian w żegludze kontenerowej"

od lat w porcie szczecińskim. Posunięcie to spotkało się z krytyką środowiska spedytorskiego. Do tego nawiązywano również w trakcie panelu portowego, podczas dyskusji nad źródłami i możliwościami pozyskiwania przez terminale ładunków skonteneryzowanych. Paneliści skierowali pod adresem spedytorów wiele ciepłych słów, wskazując na znaczenie dobrej współpracy spedytorów z terminalami i konieczność wzajemnych, dobrych kontaktów. Nie da się jednak ukryć, że wprowadzanie opłat THC jednak ogranicza taką współpracę. Stąd też w swoim końcowym wystąpieniu prezes Polskiej Izby Spedycji i Logistyki Marek Tarczyński zwrócił uwagę na konieczność poszukiwania przez spedytorów portowych nowych rodzajów działalności, związanej przede wszystkim z obsługą całych łańcuchów logistycznych, czy też ich wybranych aspektów.

Kwestia dominacji kilku armatorów czy konsorcjów na europejskim rynku przewozów kontenerowych była zresztą również przedmiotem wypowiedzi. Podkreślano, że takie są obecnie tendencje i że zjawisko koncentracji w żegludze jest nieuchronne. Dla terminalu portowego z jednej strony taka sytuacja jest dogodna, ponieważ nawet jeden, czy też dwóch kontrahentów potrafi zapewnić mu stałą, rosnącą podaż ładunków do obsługi. Jest to też dla terminalu wygodne od strony organizacyjnej, gdyż zamiast otrzymywać zlecenia i wystawiać faktury dla dużej liczby zleceniodawców, czyli przede wszystkim dla spedytorów, zleceniodawcą staje się tylko jeden lub też kilku armatorów, którym wystawia się również rachunki. Z drugiej jednak strony należy zdawać sobie sprawę z ryzyka wiążącego się z taką sytuacją, w której być albo nie być terminalu może być zależne, w skrajnej sytuacji, od decyzji tylko jednego podmiotu.

Wypowiedzi i dyskusja panelowa spotkały się z dużym zainteresowaniem zebranych na sali słuchaczy. (Janusz Neider)

Donoria
Sponsor XIII Kongresu Spedytorów

CARGOPOLISA.PL to odpowiedź na rosnący zakres usług jaki spedytorzy świadczą na rzecz klienta oraz idealny sposób na generowanie dodatkowych przychodów. Platforma internetowa CARGOPOLISA.PL wraz z programem i warunkami ubezpieczenia cargo została przygotowana i wdrożona jako autorski projekt Brokera Ubezpieczeniowego Donoria.

Wieloletnie doświadczenie w obsłudze podmiotów gospodarczych z branży TSL ułatwia nam wprowadzanie na polski rynek innowacyjnych produktów i usług, z zakresu ubezpieczeń, będących odpowiedzią na potrzeby naszych Partnerów biznesowych.

Jednym z takich rozwiązań jest platforma internetowa CARGOPOLISA.PL umożliwiająca zawieranie ubezpieczeń transportowych CARGO mienia w transporcie krajowym i międzynarodowym. Celem funkcjonowania programu jest uproszczenie obsługi procesu zgłaszania przewożonych towarów do ubezpieczenia przy zachowaniu atrakcyjnych warunków ochrony i finansowania.

Platforma CARGOPOLISA.PL zapewnia:
- prosty i intuicyjny sposób zawarcia ubezpieczenia za pośrednictwem strony internetowej www.
- szeroki zakres ubezpieczenia
- bardzo korzystne stawki ubezpieczeniowe
- dostępność do strony internetowej 24 godziny na dobę 7 dni w tygodniu
- wsparcie wszystkich procesów ze strony infolinii
- brak dodatkowych czynności związanych z prowadzeniem rejestru ładunków i wysyłaniem wniosków ubezpieczeniowych
- brak dodatkowych kosztów związanych z dostępem i utrzymaniem strony internetowej
- dogodne warunki płatności za zawarte ubezpieczenia
- możliwość generowania dodatkowych dochodów z tytułu zawartych ubezpieczeń
- profesjonalne wsparcie brokera Donoria w procesie likwidacji szkód.

Aplikacja pozwala na :
- kalkulację składki ubezpieczeniowej
- zgłoszenie ładunku do ubezpieczenia – bezpośrednio po wprowadzeniu danych do systemu
- wydrukowanie certyfikatu ubezpieczeniowego bezpośrednio po zawarciu ubezpieczenia
- generowanie raportów zawartych ubezpieczeń
- wstępne zgłaszanie szkód
- wykonywanie czynności administracyjnych związanych ze zmianą hasła czy dostępu do systemu

- dostęp do materiałów w postaci druków OWU oraz materiałów informacyjnych dotyczących branży TSL

Korzystanie z systemu jest bezpłatne, a wręcz może przynieść wymierne korzyści związane ze sprzedażą ubezpieczeń cargo.

Jednym z kluczowych argumentów dla spedytora w oferowaniu ubezpieczenia cargo dla swoich klientów jest fakt, iż nie wszystkie zdarzenia mogą być pokrywane z polisy OC Spedytora. Do takich m.in. należy awaria wspólna i uszkodzenia spowodowane przez siły natury za które spedytor nie ponosi

przecież odpowiedzialności. Dlatego rosnąca świadomość klientów ułatwia przekonanie do zakupu ubezpieczenia cargo nawet w najszerszym zakresie.

DONORIA jest jedną z wiodących firm brokerskich na polskim rynku doradztwa ubezpieczeniowego.

Rozpoczęliśmy działalność w roku 1995 roku. Od kilkunastu lat cieszymy się rosnącym zaufaniem Klientów z różnych branż i dziedzin gospodarki. Jesteśmy profesjonalnie zarządzaną spółką prawa handlowego opartą w całości na polskim kapitale. W Donoria dbamy o wprowadzanie i zachowywanie najwyższych standardów doradztwa ubezpieczeniowego i zarządzania ryzykiem. W celu optymalizacji naszego funkcjonowania wdrożyliśmy System Zarządzania Jakością ISO 9001:2000.

Zarządzanie ochroną ubezpieczeniową powierzyło nam już ponad 500 przedsiębiorstw, powierzając naszej obsłudze brokerskiej majątek rzędu kilkudziesięciu miliardów złotych oraz zdrowie i życie ponad 60 000 pracowników. Donoria posiada bogate doświadczenia w doradztwie ubezpieczeniowym grup kapitałowych i struktur holdingowych. W sposób szczególny wyspecjalizowaliśmy się w obsłudze firm z branży transportowej oraz drzewnej i od wielu lat naszymi Klientami są największe podmioty gospodarcze z wymienionych branż obecne na rynku polskim i międzynarodowym.

Donoria to firma o zasięgu ogólnopolskim, posiadająca sieć przedstawicielstw na terenie całego kraju, a w nich kadrę specjalistów w zakresie ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem i rzeczoznawstwa.

Dla naszych Partnerów biznesowych jesteśmy niezależnym doradcą w zakresie analizy ryzyka ubezpieczeniowego i ochrony przed tym ryzykiem. Reprezentujemy interesy naszych Klientów na podstawie udzielonego nam pełnomocnictwa, biorąc tym samym pełną odpowiedzialność za realizowane przez nas działania doradcze. Jako broker mamy możliwość dokonywania analizy ofert wszystkich ubezpieczycieli obecnych na rynku polskim, a także jako broker reasekuracyjny w uzasadnionych przypadkach uzyskiwać oferty z rynku międzynarodowego.

W ramach świadczonych usług brokerskich Donoria zapewnia:

- identyfikację, kwalifikację i ocenę ryzyk zagrażających firmie (audyt ubezpieczeniowy)
- opracowanie i wdrożenie programu ubezpieczeniowego, dostosowanego do potrzeb Klienta
- pomoc w wyborze i weryfikacji ofert ubezpieczeniowych na rynku krajowym i międzynarodowym
- pośredniczenie przy zawieraniu umów ubezpieczenia
- bieżąca obsługa zawartych ubezpieczeń (administrowanie płatnościami składek tj. przesyłanie informacji o terminach rat czy wygaśnięciach polis, wypowiadanie umów odpowiedzialności cywilnej, wprowadzanie zapisów o cesji oraz archiwizacja i raportowanie elektroniczne danych i dokumentów ubezpieczeniowych)
- reprezentowanie Ubezpieczonego w procesie likwidacji szkód
- dochodzenie roszczeń wynikających z umów ubezpieczeń na drodze sądowej
- szkolenie pracowników w zakresie nadzoru i procedur związanych z przyjętym programem ubezpieczeniowym
- pomoc w dokonaniu wyceny ubezpieczonego majątku

Jakość obsługi oceniana jest przez pryzmat sprawnego serwisu likwidacji szkód. Stąd też, Donoria kładzie szczególny nacisk na ten aspekt współpracy z Klientami. W ramach świadczonych usług likwidacji szkód nasi brokerzy wykazują się dyspozycyjnością i odpowiednią wiedzą pozwalającą na szybkie i skuteczne zakończenie procesu likwidacji. Potwierdzeniem naszego zaangażowania i doświadczenia jest udział w likwidacji ponad 2 tysięcy szkód w skali roku oraz kwota kilkudziesięciu milionów złotych jaką uzyskaliśmy od zakładów ubezpieczeń dla naszych Klientów.

Zapraszamy do sprawdzenia funkcjonalności systemu CARGOPOLISA.PL. W tym celu prosimy o wysłanie zapytania ze strony www.cargopolisa.pl
lub bezpośredni kontakt z
Dominik Stachiewicz – Tel. 22 31 47 147
Sebastian Kurczewski – tel +48 56 471 10 10

XII Konkurs „Spedytor Roku” rozstrzygnięty

Już po raz dwunasty Kapituła ustanowionego przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki konkursu „Spedytor Roku” przyznała nagrody dla najlepszych spedytorów, tym razem roku 2011.

Celem Konkursu jest wyłonienie najbardziej aktywnego i jednocześnie działającego „fair” spedytora.

Uwzględniając progi ograniczające możliwość działania, stawiane firmom przez wielkość zatrudnienia, nagroda przyznawana jest w dwóch kategoriach przedsiębiorstw spedycyjnych o zatrudnieniu : do 50 - ciu pracowników i powyżej 50-ciu pracowników.

Do kapituły Konkursu, oceniającej wyniki Konkursu wchodzą przedstawiciele Rady Izby i Uniwersytetu Gdańskiego.

W Konkursie mogą uczestniczyć członkowie PISiL, posiadający siedzibę w Polsce, prowadzący działalność przez cały (ubiegły) rok, którzy zgłoszą pisemną deklarację przystąpienia do konkursu wypełniając konkursową ankietę.

Ocenie podlegają: produkty stanowiące wizytówkę firmy, wykształcenie zatrudnionych pracowników (w tym znajomość języków obcych), inwestycje pracodawcy w szkolenia zewnętrzne i wewnętrzne kadry pracowniczej, wyniki finansowe i płynność finansowa, sprzedaż usług, przynależność do organizacji krajowych i międzynarodowych, wachlarz

oferowanych usług, jakość usług - posiadane certyfikaty i ubezpieczenia, ilość i wartość uwzględnionych reklamacji, działalność na rzecz społeczności lokalnej.

Nagroda przyznawana przez Polską Izbę Spedycji i Logistyki (tablica-dyplom) wręczona jest tradycyjnie podczas obrad Kongresu Spedytorów.

W roku 2012 tytuły „Spedytor Roku 2011” otrzymały: w kategorii MŚP firm - Enterprise Logistics Sp. z o.o. i dużych firm – JAS FBG S.A.

Na następnych stronach przybliżamy Państwu sylwetki tegorocznych zwycięzców. (E.S.)

Zwycięzcy odbierają nagrody z rąk prof. zw. dr hab. Janusza Neidera i Przewodniczącego Rady PISiL Marka Tarczyńskiego

Enterprise Logistics Sp. z o.o.
P. Wanda Gonerko

JAS FBG S.A.
Jarosław Domin

Enterprise Logistics Sp. z o.o.

Enterprise Logistics Sp. z o.o. *działa w ramach Grupy Enterprise, której podmioty funkcjonują na rynku TSL nieprzerwanie od 1990 r. Firma została właśnie wybrana Spedytorem Roku po raz drugi z rzędu.*

Rozmawiamy z prezesem zarządu Enterprise Logistics - Maciejem Gonerko.

Biuletyn PISiL(BP): Serdecznie gratuluję, po raz kolejny, zdobycia tytułu Spedytora Roku, tym razem za osiągnięcia i wyniki w roku 2011. Można by zażartować, że raz to dla Was za mało.

Maciej Gonerko (MG): Dziękuję bardzo. Rzeczywiście w grupie przedsiębiorstw zatrudniających do 50 pracowników otrzymujemy to zaszczytne wyróżnienie nie po raz pierwszy. I coś w tym chyba jest – wszak przyznać trzeba, że jesteśmy ciągle trochę nienasyceni, zawsze „w pół drogi” i na etapie nieustannych przeobrażeń. Może właśnie dlatego wciąż nie dajemy się konkurencji, nie zawsze sprzyjającemu otoczeniu, kryzysowi... Mówiąc krótko – sami sobie nie pozwalamy spocząć na laurach.

BP: To dość odważne stwierdzenie. Nie obawia się Pan reakcji waszych klientów na takie słowa? Przecież wiarygodny operator spedycji i transportu powinien być jak opoka, pewny i stały, oparty na solidnych podstawach, przewidywalny. Jak to osiągnąć w kontekście tego, co Pan mówi?

MG: Bez problemu! Jest oczywistym, że w naszej branży niespodzianki nie są zjawiskiem mile widzianym. Klient musi mieć w operatorze TSL oparcie. Powinien móc na nim polegać. Tylko wtedy możliwe jest utrzymanie wzorowej, długotrwałej relacji przynoszącej korzyści obydwu stronom. W Enterprise zdajemy sobie z tego sprawę i – co najbardziej istotne – realizujemy to założenie. Na każdym szczeblu organizacji, we wszystkich podejmowanych działaniach. Wszelkie zmiany i przeobrażenia, które mam na myśli, mają służyć udoskonalaniu i optymalizacji usług świadczonych na rzecz naszych klientów.

BP: Czemu zatem konkretnie służą owe zmiany, czego dotyczą?

MG: Głównie skierowane są na innowacyjność. W ostatnim czasie wprowadziliśmy sporo ciekawych rozwiązań, które niosą korzyść naszym klientom, jak również naszym poddostawcom, a także nam samym - poprzez podnoszenie naszej efektywności działania. I tak na przykład od niedawna mamy możliwość kontrolowania temperatury wewnątrz naczepy chłodniczej bezpośrednio z poziomu biurka spedytora. Jest to jedna z licznych funkcjonalności systemu telematyki „Transics”, który wdrożyliśmy w zeszłym roku. Ten system ciągle się „dociera” do naszych potrzeb, ale większość jego komponentów już po niedługim czasie funkcjonowania na stałe weszło do kanonu narzędzi wykorzystywanych przez naszych spedytorów i pracowników działu transportu.

BP: Czy funkcjonowanie tego typu systemu jest w jakimś stopniu wymagające dla kierowców? Na ile komplikuje, a może ułatwia ich pracę?

MG: Sprawne zafunkcjonowanie systemu telematyki, którego końcówki znajdują się w pojazdach, stanowi swego rodzaju wyzwanie dla kierowców. Zwłaszcza tych starszych wiekiem, zazwyczaj mniej obeznanych z technologiami teleinformatycznymi. Jednak po przebyciu podstawowego szkolenia z zakresu obsługi komputera pokładowego kierowca uzyskuje możliwość skorzystania z praktycznych narzędzi, które w efekcie ułatwiają jego pracę. Przykładowo nie musi się już kłopotać koniecznością znalezienia przy drodze faksu, aby wysłać jakiś niezbędnie potrzebny list przewozowy, czy inny dokument. Teraz czyni to bez wychodzenia z kabiny, korzystając ze skanera, w który wyposażony jest jego komputer pokładowy. Inny przykład to chociażby wykorzystanie funkcji przesyłania tzw. miejsc docelowych. W razie trudności ze znalezieniem przez kierowcę danej lokalizacji, jest ona wysyłana przez spedytora na komputer pokładowy znajdujący się w pojeździe. Kierowca, klikając jeden przycisk, jest następnie bezbłędnie kierowany do wyznaczonej lokalizacji.

BP: Wspominał Pan o korzyściach dla Waszych poddostawców, czyli kontraktowych przewoźników.

MG: Samochody naszych przewoźników nie są jak na razie objęte systemem „Transics”, ale nie wykluczamy takiej możliwości, o ile zajdą ku temu stosowne przesłanki. Natomiast nasi przewoźnicy korzystają już od dłuższego czasu z funkcjonalności stworzonego specjalnie dla nas systemu informatycznego klasy ERP pn. „Cargos”. Mają wgląd on-line w archiwalne i bieżące rozliczenia zadań przewozowych, dzięki czemu uzyskuje się skrócenie czasu rozliczenia i tym samym szybciej realizowane są zobowiązania finansowe na rzecz przewoźników. Nie bez znaczenia jest fakt ułatwienia procedury wystawienia faktury przez przewoźnika, który w wielu przypadkach również pracuje jako kierowca. Kolejną korzyścią dla przewoźnika – poddostawcy usług- jest maksymalnie ułatwione rozliczanie zwrotu opłat drogowych. Niezwłocznie po uruchomieniu systemu „ViaToll” wprowadziliśmy w ramach oprogramowania „Cargos” pionierski system zautomatyzowanej obsługi opłat drogowych przewoźnika. W systemie tym dane z konta „ViaToll” przewoźnika są automatycznie pobierane, a następnie poddaje się je analizie pod kątem zgodności z wyznaczonymi regułami wytyczania trasy. Efektem finalnym jest kompletna faktura przewoźnika, zawierająca również koszty opłat drogowych.

BP: Zautomatyzowany obieg dokumentów elektronicznych, skanery w pojazdach. To nasuwa na myśl skojarzenie ekologiczne. Czy udało Wam się zmniejszyć ilość papierowej dokumentacji i czy możecie już powiedzieć o sobie jako o spedytorze ekologicznym?

MG: Na pewno bardziej ekologicznym niż jeszcze niedawno i nie sprowadza się to jedynie do zastąpienia faktury papierowej elektroniczną i tym podobnych , niewątpliwie pożytecznych ,innowacji zmniejszających ilość zużywanego papieru. W Enterprise powzięliśmy kompleksowy plan redukcji zużycia paliwa i ograniczenia zbędnych zanieczyszczeń. Służą temu kursy ekologicznej jazdy, które odbywają kierowcy. W połączeniu z monitorowaniem stylu jazdy i analizą zachowań kierowców, udało się na przestrzeni kilku zaledwie miesięcy uzyskać mierzalne efekty w postaci zmniejszonego zużycia paliwa, a co za tym idzie również zmniejszonej emisji zanieczyszczeń do atmosfery.

BP: Zatem warto podejmować działania innowacyjne.

MG: Bezwzględnie tak. Zachęcam do tego również innych – to się może opłacić, zwłaszcza w dłuższej perspektywie. Potrzeba tylko odrobinę odwagi i oczywiście solidnej kalkulacji.

BP: Dziękuję za rozmowę i życzę dalszych sukcesów. (red.)

JAS FBG S.A.

W maju tego roku JAS-FBG S.A. już po raz czwarty z rzędu otrzymała tytuł Spedytora Roku, co zbiegło się w czasie z uhonorowaniem Spółki, drugi raz w jej 20-letniej historii, Godłem Teraz Polska. Firma zdobyła Godło po raz pierwszy w roku 2002 za usługę agencji celnych, a w tym roku za usługę spedycji drogowej.

JAS-FBG S.A. jest jednym z największych na rynku krajowym operatorów logistycznych i największym z wyłącznie polskim kapitałem. Firma zainwestowała również poza granicami Polski: w Niemczech (JAS-FBG GmbH) i na Węgrzech (JAS-FBG Kft.). Spółka zajmuje się oferowaniem usług spedycji międzynarodowej i krajowej w zakresie spedycji całopojazdowej i drobnicowej. W ofercie ma też spedycje kolejową, morską i lotniczą. Całości oferty dopełnia własny transport, sieć agencji celnych oraz usługi logistyki magazynowej.

Spedycja międzynarodowa to stałe linie łączące Polskę z całą praktycznie Europą.

Spedycja krajowa to 16 placówek na terenie całej Polski, umożliwiających dostarczenie towaru z każdego jej punktu do każdego miejsca w kraju, w czasie nie dłuższym niż 24 godziny.

Spedycja kolejowa, morska i lotnicza to potencjalne, intermodalne dopełnienie oferty spedycji drogowej.

Transport to około 160 własnych (łącznie z należącymi do spółki stanowiącej własność JAS-FBG S.A. - TRANSBUD-KATOWICE S.A.) zestawów, w tym naczepy różnorodnych typów: plandekowe, chłodnie jedno i multitemperaturowe, dwupodłowgowe. Wiek większości ciągników nie przekracza 2,5 roku. Spełniają normy emisji spalin EURO 5. Wszystkie posiadają telematyczne systemy kontroli transportu ładunku, umożliwiające klientowi sprawdzenie w dowolnej chwili, za pośrednictwem strony internetowej www.jasfbg.com.pl, co dzieje się z jego przesyłką.
W tych ramach JAS-FBG S.A. obsługuje wszystkie rodzaje transportów.

Agencje celne to największa w kraju sieć 70-ciu placówek, posiadających certyfikat AEO, oferujących wszystkie procedury niezbędne do sprawnej odprawy celnej.

Logistyka magazynowa to około 40 tys. m. kw. powierzchni magazynowych, także wysokiego składowania, przyjmujących na co dzień przesyłki wymagające spełnienia najwyższych standardów, zarówno dla towarów spożywczych, wymagających szczególnych warunków temperaturowych składowania, jaki i chemicznych, wymagających szczególnych standardów składowania.

Wszystko to w trybie stałego audytu Certyfikatów ISO oraz AEO, w tempie 30 tys. przesyłek miesięcznie, co przekłada się na 1,5 mln. ton rocznie i 10 tys. klientów korzystających z usług Spółki.

Tak w skrócie wygląda oferta Spółki wyspecjalizowanej w kompleksowych rozwiązaniach dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta.

Panie Prezesie, JAS-FBG S.A. została już po raz czwarty z rzędu nagrodzona tytułem Spedytora Roku i jednocześnie uzyskała już po raz drugi Godło Teraz Polska, tym razem, co warto podkreślić za spedycję drogową. Jak Pan ocenia sytuację firm spedycyjnych w kraju?

Upadają polskie przedsiębiorstwa transportowe dobijane cenami paliw oraz różnymi opłatami. Rentowność tych firm stale maleje. To przekłada się na kondycję firm spedycyjnych. Jeśli przyjąć, że branża TSL jest swoistym barometrem gospodarczym, to raczej nie zanosi się na pogodę dla bogaczy. Pytanie, w jakimi stopniu czynniki makroekonomiczne, czyli nadal nie rozwiązany kryzys, mają wpływ na sytuację na polskim rynku TSL.

Jak duży Pańskim zdaniem jest to wpływ?

Trudno to ocenić w kilku słowach. Na przykład wprowadzenie opłat dla transportu ciężkiego za przejazd drogami krajowymi wynikło z pewnością z sytuacji gospodarczej w kraju. Z pewnością też jest ona pochodną ogólnej sytuacji ekonomicznej w Europie, czy nawet na świecie. Nie wiem jednak czy wolno nam mówić, że wprowadzenie opłat w Polsce stało się konsekwencją kryzysu w Unii Europejskiej.

Wiele krajów Unii Europejskiej także ma płatne drogi.

Każdy kraj posiada własną specyfikę. Dostosowywanie się do standardów unijnych przynosi Polsce oczywiście wiele korzyści, zwłaszcza pod względem jakości usług, czy produkcji, ale bywa, że nie wszyscy są wstanie nadążyć za tempem zmian.

Jak sobie z tym radzicie?

Pomaga nam posiadanie własnych środków transportu, a także komplementarny charakter naszej oferty wpływający na jej kompleksowość i wynikającą z kompleksowości elastyczność w podejściu do indywidualnych potrzeb klientów.

Czy to oznacza, że aby odnieść sukces w spedycji należy też stworzyć dla niej zaplecze logistyczne w postaci magazynów, czy własnego transportu?

Prezes Jarosław Domin

Urodził się: 5 maja 1966
Wykształcenie:Absolwent Politechniki Śląskiej w Gliwicach

Przebieg kariery zawodowej:
Z branżą TSL związany od 1991
W latach 1991 do 2004 PTS PAMTRANS
W latach 2004 do 2006 Dyrektor Zarządzający TEMATRANS Poland
Od 2007 roku w JAS FBG S.A. - pełnił funkcje Dyrektora Zarządzającego, Członka Zarządu
Od grudnia 2008 Prezes Zarządu JAS FBG S.A.

Stan rodzinny: żona Grażyna, syn Marek
Zainteresowania, hobby: narciarstwo, żeglarstwo

W znacznej mierze tak, chociaż to złożone zagadnienie. Na przykład równoległe z prowadzeniem usług spedycji drogowej świadczenie także usług spedycji kolejowej, morskiej lub lotniczej, stwarza szansę na intermodalność oferty, a więc jej poszerzenie. Poszerzenie oferty może z kolei zwiększyć przewagę konkurencyjną takiej firmy na rynku.

Może, ale nie musi?

Wiele w tym wypadku będzie zależało od prawidłowego rozeznania potrzeb rynku.

Czy rynek TSL w Polsce jest głęboki?

Nadal pojawiają się na nim nowe podmioty i znajdują dla siebie miejsce. Zapewne jakoś to bilansuje się ze znikaniem z rynku dotychczasowych graczy.

Jaką przewiduje Pan przyszłość dla spedycji, czy też szerzej, branży TSL?

Einstein podobno powiedział, że gdybyśmy znali naprawdę wszystkie parametry rzutu kostką oraz ich wartości, dałoby się wyliczyć liczbę oczek po upadku kostki. Problem więc w tym, że nikt nie dysponuje pełnymi danymi o rynku TSL. Gdyby nawet nimi dysponował, musiałby dodatkowo być poinformowany o decyzjach gospodarczych, jakie zapadną na świecie w danym przedziale czasowym.

Także o decyzjach politycznych?

Decyzje polityczne implikowane są zazwyczaj ekonomią.

Czego życzyłby Pan sobie w związku z JAS-FBG S.A.?

Dalszej kontynuacji wizji rozwoju Spółki, którą wyznaczył nie żyjący już jej założyciel i pierwszy, wieloletni Prezes, Wiesław Hanczarek.

Systemy poboru opłat drogowych sprawiedliwe dla wszystkich kierowców

14 maja 2012 r. Komisja Europejska ogłosiła wytyczne, w których zwraca uwagę, że zgodnie z prawem UE systemy opłat drogowych w krajach UE nie powinny dyskryminować zagranicznych kierowców. Celem wytycznych jest udzielenie wskazówek państwom członkowskim, które rozważają wprowadzenie nowych systemów pobierania opłat drogowych za samochody prywatne.

Komisja wyraża poparcie dla **systemu poboru opłat obliczanych według pokonanej odległości** jako że, jest on z natury bardziej sprawiedliwy i bardziej skuteczny niż system naklejanych winiet o ważności ograniczonej w czasie.

W przypadku stosowania systemu winiet obliczanych według ich terminu ważności, konieczne jest spełnienie warunków:

1. **krótkoterminowa winieta o minimalnym czasie ważności:** Rezydentom i nierezydentom należy udostępnić co najmniej winiety tygodniowe, miesięczne oraz roczne. Jest oczywiste, że winiety o najkrótszym czasie ważności będą prawdopodobnie w większości przypadków wykorzystywane przez nierezydentów.
2. **dopuszczalny stosunek średniej ceny dziennej:** Stosunek średniej ceny dziennej przedstawia średnią cenę, wyrażoną w odpowiedniku ceny za dzień, którą płaci kierowca niebędący rezydentem danego kraju (posiadający winietę o jak najkrótszym czasie ważności, np. winietę tygodniową) w porównaniu z rezydentem posiadającym winietę o jak najdłuższym czasie ważności (np. winietę roczną) . W przypadku istnienia obiektywnych powodów wyższych opłat za winiety o krótkim terminie ważności, np. wyższe koszty administracyjne, muszą one być uzasadnione i proporcjonalne.
3. **jasne informacje** na temat opłat dla użytkowników dróg powinny być łatwo dostępne dla nierezydentów. Nierezydenci powinni mieć do wyboru **różne sposoby wnoszenia opłat**, w tym w łatwo dostępnych stanowiskach poboru opłat na granicy, jak również przez telefon i przez internet. **Wymogi te powinny być spełniane** nie tylko w obszarach przygranicznych.

Każde państwo członkowskie UE powinno zdecydować, czy chce wprowadzić opłaty drogowe, dla jakich pojazdów, i w jaki sposób będzie je pobierać. Do chwili obecnej niektóre państwa członkowskie zdecydowały się na stosowanie systemu poboru opłat opartego na pokonywanej odległości, inne zaś na system naklejanych winiet oparty na ich ważności w czasie. Inne w ogóle nie pobierają opłat.

Niżej tabela zawierająca aktualne stawki naliczane kierowcom w siedmiu państwach członkowskich UE stosujących system winiet.

(Źr. Kom.prasowy KE -/12/471/ES)

Opłaty drogowe (winiety) płacone przez użytkowników pojazdów osobowych pow. 3,5 t w UE - 2012

Austria			
tydzień (10 dni)	2 miesięce		rok
8 EUR	23,40 EUR		77,80 EUR
Bułgaria			
tydzień (7 dni)	miesiąc		rok
5 EUR	13 EUR		34 EUR
Republika Czeska			
tydzień (10 dni)	miesiąc		rok
12,40 EUR	17,60 EUR		59,90 EUR
Węgry (elektroniczny system winietowy)			
tydzień (10 dni)	miesiąc		rok
10,30 EUR	16,60 EUR		148,90 EUR
Słowacja			
tydzień (10 dni)	miesiąc		rok
10 EUR	14 EUR		50 EUR
Słowenia			
tydzień (7 dni)	miesiąc		rok
15 EUR	30 EUR		95 EUR
Rumunia (elektroniczny system winietowy) **Lekkie pojazdy osobowe i lekkie pojazdy użytkowe wykorzystywane do przewozu osób**			
tydzień (7 dni)	miesiąc	3 miesiące	rok
3 EUR	7 EUR	13 EUR	28 EUR
Lekkie pojazdy użytkowe wykorzystywane do przewozu towarów			
tydzień (7 dni)	miesiąc	3 miesiące	rok
6 EUR	16 EUR	36 EUR	96 EUR

Kursy wymiany walut z dnia 27 lutego 2012 r. Tabela nie zawiera stawek opłat za winietę dla motocykli i lekkich przyczep

Wezwanie Komisji Europejskiej
do stosowania dyrektywy w sprawie czasu pracy w odniesieniu do kierowców pracujących na własny rachunek

Dyrektywa UE 2002/15/WE1 ustanawia minimalne standardy ochrony socjalnej pracowników wykonujących czynności w trasie w zakresie transportu drogowego, które mają zapewniać, obok bezpieczeństwa ruchu drogowego i ochrony zdrowia kierowców, uczciwą konkurencję poprzez stosowanie równych minimalnych warunków dla wszystkich przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie transportu drogowego w UE.

Zgodnie z Dyrektywą do 22 marca 2009 roku kierowcy pracujący na własny rachunek byli wyłączeni z jej zakresu , natomiast po tej dacie odpowiednie przepisy mają w pełni zastosowanie do tej kategorii kierowców.

Siedem państw członkowskich UE nie przekazało Komisji informacji o transpozycji dyrektywy i stosowania jej przepisów regulujących czas pracy wobec kierowców pracujących na własny rachunek.

Brak harmonizacji przepisów krajowych i unijnych skutkuje zachwianiem równowagi konkurencji w odniesieniu do tych państw członkowskich, które w pełni transponowały dyrektywę. Dlatego też 26 kwietnia 2012 r. – Komisja Europejska wezwała Austrię, Republikę Czeską, Finlandię, Francję, Polskę, Portugalię i Hiszpanię do podjęcia odpowiednich środków w celu stosowania dyrektywy w sprawie czasu pracy wobec kierowców pracujących na własny rachunek. Jeżeli wymienione państwa członkowskie nie powiadomią Komisji w terminie dwóch miesięcy o środkach podjętych w celu zapewnienia zgodności z prawem UE w tym zakresie, Komisja może przekazać sprawę do Trybunału Sprawiedliwości.

Kwestia stosowania lub niestosowania przepisów w odniesieniu do kierowców pracujących na własny rachunek była obszernie dyskutowana przez Komisję, Parlament i Radę przy okazji upływu terminu wyłączenia z zakresu dyrektywy tej kategorii kierowców. Komisja odnotowała pewne trudności praktyczne, jeśli chodzi o przestrzeganie przepisów dotyczących osób pracujących na własny rachunek, Parlament zaś podkreślił, że wyłączenia nie należy kontynuować.

(źr.kom.prasowy KE IP/12/409/ES)

Wyjaśnienia Komisji Europejskiej
odnośnie istniejących przepisów dotyczących transgranicznego wykorzystania dłuższych pojazdów ciężarowych

W odpowiedzi na pytania Międzynarodowego Związku Transportu Drogowego w dniu 15 czerwca br. komisarz UE ds. transportu, przedstawił Parlamentowi Europejskiemu i Radzie wykładnię dyrektywy w sprawie obciążeń i wymiarów pojazdów drogowych oraz warunki, które muszą spełnić sąsiadujące państwa członkowskie pragnące zezwolić dłuższym pojazdom ciężarowym na przekroczenie wspólnej granicy.

Dyrektywa 96/53 w sprawie maksymalnych dopuszczalnych obciążeń i wymiarów pojazdów drogowych przewiduje trzy przypadki, w których można udzielić odstępstwa od maksymalnych wymiarów pojazdów ciężarowych. Sąsiadujące państwa członkowskie, które pragną zastosować te odstępstwa w celu zezwolenia dłuższym pojazdom ciężarowym na przekraczanie wspólnej granicy, mogą to uczynić wyłącznie, jeśli spełnione są konkretne warunki:

1. odstępstwo dotyczy operacji transportu ładunku niepodzielnego. W takim przypadku odnośne państwa członkowskie mogą na to zezwolić na podstawie specjalnych pozwoleń;
2. odstępstwo dotyczy pojazdów przekraczających granicę zgodnie z koncepcją modułową, jeśli pozwalają na to istniejące wymogi w zakresie infrastruktury.
   Dyrektywa nie sprzeciwia się takim operacjom transportowym, o ile nie mają one znaczącego wpływu na konkurencję w skali międzynarodowej, a transport ogranicza się do dwóch państw członkowskich;
3. odstępstwo dotyczy podróży w ramach okresu próbnego. Podróż próbna musi mieć charakter lokalny i ograniczony w czasie.

Powyższe odstępstwa nie powinny prowadzić do sytuacji, w której praktyki stosowane na zasadzie wyjątku staną się normą.

Ustalenia nie mają wpływu na państwa członkowskie, które nie korzystają ze wspomnianych odstępstw i nie dopuszczają do ruchu dłuższych pojazdów na swoim terytorium. Każde państwo członkowskie może zatem zdecydować, czy zezwolić na korzystanie z dłuższych pojazdów na swoim terytorium, biorąc pod uwagę lokalne problemy i uwarunkowania.

(źr. Kom.prasowy KE z 15.06.2012/ES)

ZMIANY I UZUPEŁNIENIA DO UMOWY O MIĘDZYNARODOWEJ KOLEJOWEJ KOMUNIKACJI TOWAROWEJ (SMGS) WEDŁUG TEKSTU JEDNOLITEGO Z 1 LIPCA 2008 r. OBOWIĄZUJĄCE OD 1 lipca 2012 r.

Z dniem 1 lipca 2012 roku wchodzi w życie poprawka do Umowy o Międzynarodowej Kolejowej Komunikacji Towarowej (SMGS). Teksty poprawki (zmiana nr 4) w języku polskim i rosyjskim zamieszczamy **w niniejszym Biuletynie na stronach 55-59** oraz na stronie internetowej Izby w zakładce „wydawnictwa Izby" celem uzupełnienia przez osoby posiadające wydaną przez PISiL książkę „Konwencja COTIF/CIM a Umowa SMGS w opracowaniu Jerzego Godlewskiego. (E.S.)

Trwają prace Komisji Europejskiej nad ujednoliceniem europejskich systemów zarządzania ruchem kolejowym

Europejska Agencja Kolejowa opracowała nowe zalecenia dotyczące możliwości ulepszenia przepisów technicznych służących wdrożeniu systemu ERTMS, dzięki którym podmioty zarządzające infrastrukturą będą mogły sprawniej i mniejszym kosztem zainstalować ten system, a państwa członkowskie UE wspólnie zdecydowały o wprowadzeniu tego systemu.

Obecnie w Europie funkcjonuje ponad 20 kolejowych systemów sygnalizacji i kontroli prędkości, które nie są ze sobą kompatybilne. Tego rodzaju problemy techniczne stanowią jedną z głównych przeszkód dla rozwoju rynku kolejowych przewozów towarowych, oraz wstrzymują dalszy rozwój całej europejskiej sieci transportowej.

Rozwiązanie tych problemów ma zapewnić europejski system zarządzania ruchem kolejowym (ERTMS) dążący do stworzenia w Europie jednolitego obszaru kolejowego. W ramach systemu ustanowiono jednolity ogólnoeuropejski standard dla urządzeń sygnalizacyjnych, umożliwiający kontrolę prędkości pociągów, a w razie potrzeby jej ograniczenie.

Komisja Europejska wzywa do transpozycji przepisów UE w zakresie harmonizacji systemów kolejowych

31 maja Komisja Europejska skierowała do Polski, Niemiec, Francji i Portugalii wezwanie do przyjęcia przepisów transponujących dyrektywę w sprawie interoperacyjności kolei do prawa krajowego. Ostateczny termin przyjęcia Dyrektywy 2011/18/UE zmieniającej poprzednie dyrektywy w sprawie interoperacyjności, wprowadzającej modyfikacje w opisie systemów kolejowych i określającej procedury ich weryfikacji upłynął 31 grudnia 2011 r.

Interoperacyjność kolei to europejski projekt mający na celu poprawę konkurencyjności sektora kolejowego, tak aby mógł on skuteczniej konkurować z innymi rodzajami transportu. Inicjatywa ta polega na wprowadzeniu ram regulacyjnych sprzyjających harmonizacji technicznej i normalizacji kolei europejskich oraz przewiduje wspólne procedury wydawania zezwoleń w zakresie przekazywania infrastruktury kolejowej do eksploatacji.

Niewdrożenie przepisów dyrektywy oznacza, że organy krajowe wyznaczone do przeprowadzania procedur weryfikacji nie stosują tych samych przepisów, co z kolei utrudnia swobodny przepływ części kolejowych i wyposażenia kolejowego na rynku UE.

(źr.komunikat prasowy KE IP/12/366 i 520 /ES)

Decyzja grupy armatorów Maersk Line/Seago Line/Safmarine w sprawie wprowadzenia Terminal Handling Charge (THC) na terminalu DCT w Gdańsku.

W dniu 27 kwietnia 2012 r. komunikatem identycznej treści zatytułowanym **„Wprowadzenie liniowego THC"** armatorzy wchodzący w skład grupy kapitałowej **Maersk Line/ Seago Line oraz Safmarine** poinformowali kontrahentów o wprowadzeniu z dniem **1 czerwca 2012 r.** zmiany sposobu rozliczania opłaty THC na terminalu Deepwater Container Terminal (DCT) w Gdańsku.

Również DCT w tym samym dniu rozesłał do współpracujących z terminalem firm spedycyjnych komunikat kuriozalnej treści bowiem informujący o decyzji podmiotów będących de facto kontrahentami DCT - cytujemy - „iż armatorzy Maersk Line/Seago Line/ Safmarine" podjęli decyzję o wprowadzeniu nowego sposobu rozliczania THC" na terminalu DCT. W tym kontekście wymownie brzmi stwierdzenie jakiego użył autor artykułu „Niewykorzystane Morze Szans" , który ukazał się w dodatku do Dziennika Gazety Prawnej nr 115 - „Rozwód z Bałtykiem" - że „operatorem nowego centrum (red. DCT) jest największy armator świata duński Maersk. Przekształcił on DCT w swoje centrum regionalne".

Komunikaty wywołały ze strony firm zrzeszonych w naszej organizacji dezaprobatę dla działań armatorów grupy kapitałowej przy przyzwoleniu kierownictwa DCT. Działania te zostały odebrane jako wyraz dążenia do zmonopolizowania przez armatorów obsługi portowej, przejęciu jednak jedynie czynności rozliczeniowych z określonymi dla tych podmiotów korzyściami finansowymi i co ciekawsze przy pozostawieniu na spedytorze dotychczas wykonywanych przez niego funkcji tj. zlecania terminalowi usług w zakresie złożenia/podjęcia kontenera. Członkom PISiL przekazywaliśmy na bieżąco zarówno treść komunikatów oraz wyjaśnień armatorów w postaci „THC pytania i odpowiedzi" . Wyrazem reakcji na podjęte decyzje naruszające interesy naszego środowiska była korespondencja kierowana przez PISiL zarówno do armatorów jak i DCT, której treść przekazywaliśmy do wiadomości członków organizacji. Wśród wielu argumentów przemawiających przeciwko podjętej decyzji podnieśliśmy nie tylko problem wysokości arbitralnie ustalonej przez armatorów wysokości THC ale również rzekomych korzyści odnoszonych przez firmy spedycyjne w efekcie wprowadzonej zmiany, na które powołują się armatorzy w uzasadnieniu swojej decyzji. Przytaczane przez nich korzyści w postaci ujęcia w THC czynności takich jak chociażby możliwość składania kontenerów w dni wolne od pracy nie znajdzie z pewnością szerokiego zastosowania w praktyce, a kolejny argument o włączeniu opłat składowego w stawkę detention/demurrage oznacza w naszym odczuciu kolejną podwyżkę kosztów.

Zmiana sposobu rozliczeń THC dotyczy także rozliczeń w Szczecinie z terminem wejścia w życie 1 lipca 2012 r.

Swoją drogą ciekawe jakie decyzje zapadną w Komisji Europejskiej w efekcie prac prowadzonych przez Competition DG nad przepisami mającymi na celu przeciwdziałanie zjawiskom monopolizacji w transporcie morskim mając również na względzie praktyki w zakresie THC. (DA)

Państwa członkowskie UE popierają przegląd unijnych przepisów w zakresie hałasu powodowanego przez porty lotnicze

Od grudnia 2011 r. Komisja Europejska pracuje nad nowym pakietem dotyczącym portów lotniczych. 7 czerwca 2012 roku przyjęty został wniosek dotyczący rozporządzenia w sprawie ograniczeń działalności spowodowanych poziomem hałasu w portach lotniczych.

Komisja Europejska zaproponowała uchylenie dyrektywy 2002/30/WE i zastąpienie jej nowym rozporządzeniem.

Ministrowie transportu poparli główne założenia wniosku Komisji:

- Nowe przepisy w wyraźniejszy sposób określą wszystkie podmioty zaangażowane w proces oceny hałasu oraz ich odpowiednie uprawnienia i zobowiązania. Obywatele mieszkający w pobliżu lotnisk zostaną zaangażowani w proces oceny hałasu i wezmą udział w oficjalnych konsultacjach poprzedzających podjęcie przez władze decyzji o ograniczeniu działalności.
- Właściwe organy będą mogły skupić się na

najgłośniejszych samolotach z floty (tzw. „samolotach marginalnie zgodnych") i wycofać je z eksploatacji jako pierwsze, zamiast wprowadzać ogólne zakazy lotów nocnych, uderzające również w tych przewoźników, którzy inwestują w cichsze samoloty. Ministrowie transportu uzgodnili bardziej rygorystyczną definicję „samolotów marginalnie zgodnych" oraz ustalili, że bardziej rygorystyczne przepisy będą wdrażane stopniowo.

- Komisja będzie miała prawo do przeglądu jakości procesu podejmowania decyzji, aby zapewnić odpowiednie przeprowadzenie wszystkich etapów procedury, zgodnie z międzynarodowymi zobowiązaniami.
- Komisja zostanie upoważniona do aktualizacji dopuszczalnych poziomów hałasu w związku z międzynarodowymi zmianami w ramach Organizacji Międzynarodowego Lotnictwa Cywilnego

Wniosek zostanie poddany pod głosowanie w Parlamencie Europejskim w pierwszym czytaniu.

Proponowane rozporządzenie w sprawie ograniczeń działalności spowodowanych poziomem hałasu jest jednym z trzech wniosków ustawodawczych w ramach pakietu dotyczącego lotnisk. Pozostałe dwa dotyczą obsługi nadziemnej w portach lotniczych i przydziałów czasu na start i lądowanie.
(źr. Komunikat prasowy KE IP/12/582/ES)

Rozwiązania celne i podatkowe ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej, konferencja 9.05.2012, Gdańsk

Dnia 9 maja 2012 roku w Sali Okrągłej Urzędu Marszałkowskiego w Gdańsku odbyła się konferencja „Rozwiązania celne i podatkowe ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej". To spotkanie przedstawicieli rządu i przedsiębiorców związanych z gospodarką morską i obrotem towarowym zorganizowała Izba Celna w Gdyni we współpracy z Urzędem Marszałkowskim Województwa Pomorskiego oraz Zarządami Portów Morskich Gdyni i Gdańska.

Szef Służby Celnej, Minister Jacek Kapica w swoim wystąpieniu przedstawił rozwiązania celne ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej. Służba Celna kładzie duży nacisk na pełną informatyzację odpraw celnych oraz inteligentne wykorzystanie posiadanej wiedzy przy analizie ryzyka, a także na dalsze wdrażanie ułatwień i uproszczeń ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów posiadających status AEO.

Wiceminister Finansów Pan Maciej Grabowski przedstawił kierunki zmian podatkowych mających wpływ na prowadzenie działalności gospodarczej.

Przedstawiciel Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej odczytał referat Pani Wiceminister Anny Wypych-Namiotko przedstawiający rozwiązania ułatwiające rozwój biznesu w polityce morskiej.

W części biznesowej konferencji Prezes Zarządu Morskiego Portu Gdynia S.A. Pan Janusz Jarosiński zaprezentował materiał obrazujący priorytety i wyzwania inwestycyjne w porcie Gdynia związane z dynamicznym wzrostem obrotu kontenerowego.

Prezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk S.A. Pan Ryszard Strzyżewicz przedstawił reprezentowany podmiot jako bramę na Bałtyk i południe Europy.

Oceny Służby Celnej w środowisku gospodarki morskiej z perspektywy branży TSL dokonała Pani Kamilla Piotrowska-Król – przedstawiciel PISiL w Radzie Konsultacyjnej Służby Celnej (szczegóły w prezentacji z konferencji zamieszczonej w niniejszym numerze).

W przerwie konferencji istniała możliwość zapoznania się z probiznesowymi rozwiązaniami stosowanymi w Służbie Celnej oraz konsultacji z ekspertami Izby Celnej w Gdyni w zakresie: uproszczeń, świadectw AEO, e-cła, bezpieczeństwa produktów, ochrony praw własności intelektualnej oraz CITES (ochrony gatunków fauny i flory grożących wyginięciem).

W panelu eksperckim zaprezentowano idee Single Window i One Stop Shop w obrocie towarowym z zagranicą od strony rozwiązań prawnych i organizacyjnych polskiej Służby Celnej (Zastępca Dyrektora Departamentu Polityki Celnej w Ministerstwie Finansów – Pan Piotr Pogorzelski) jak i poprzez praktyczne funcjonowanie zaimplementowanych rozwiązań opartych o ideę Single Window w porcie Szczecin (Zastępca Naczelnika Urzędu Celnego w Szczecinie – Pan Robert Hołubasz).

Przedstawiciel Ministerstwa Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Pani Agnieszka Michalak omówiła uproszczenia administracyjne w obrocie portowo-morskim.

Genezę powstania idei wydawania świadectw AEO i korzyści dla biznesu wynikających z faktu posiadania statusu Upoważnionego Podmiotu Gospodarczego zaprezentował Pan Mariusz Pawłowski, Zastępca Naczelnika Urzędu Celnego w Gdańsku.
Przedstawiony został Chińsko-Wspólnotowy projekt pilotażowy Smart and Secure Trade Lanes, w który udział bierze jeden z polskich terminali kontenerowych. Program polega na wzajemnym wskazywaniu towarów wrażliwych oraz na monitorowaniu i badaniu takich przesyłek przez Służbę Celną portu załadunku.

Na zakończenie, Naczelnik Urzędu Celnego w Słupsku Pan Jacek Szafrański zaprezentował materiał z wdrożenia w podległej mu placówce rządowego projektu „Klient w centrum uwagi administracji". (K.P.)

Służba Celna w środowisku gospodarki morskiej z perspektywy branży TSL

Kamilla Piotrowska-Król

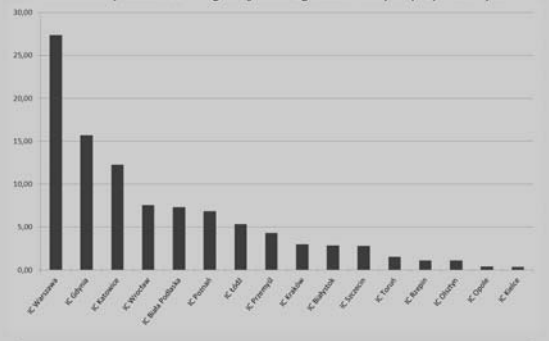
Rozwiązania celne i podatkowe ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej
Gdańsk, dnia 9 maja 2012 roku

Wg przedsiębiorców branży TSL najważniejszymi wprowadzonymi udogodnieniami są (wg hierarchii ważności):

- wprowadzenie i rozpowszechnienie procedur uproszczonych
- wprowadzenie ułatwień w rozliczaniu podatku VAT od importu towarów
- zwolnienie z obowiązku składania zabezpieczenia majątkowego na poczet podatku VAT od importu towarów w przypadku odpraw przywozowych w procedurze uproszczonej z ułatwieniami w rozliczaniu podatku VAT
- elektronizacja odpraw
- skrócenie listy towarów podlegających granicznej kontroli sanitarnej
- możliwość uzyskania świadectwa AEO i korzystania z ułatwień wynikających z faktu posiadania świadectwa
- rozszerzenie listy podmiotów mogących wykonywać funkcje przedstawiciela podatkowego o agencje celne

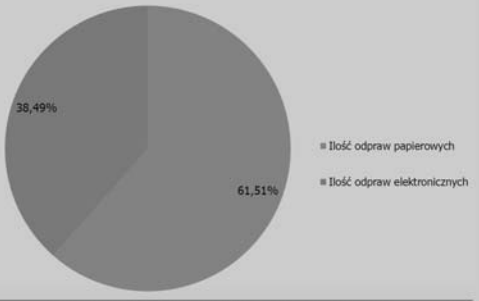
---

Procentowy udział IC w ogólnej ilości zgłoszeń celnych przywozowych

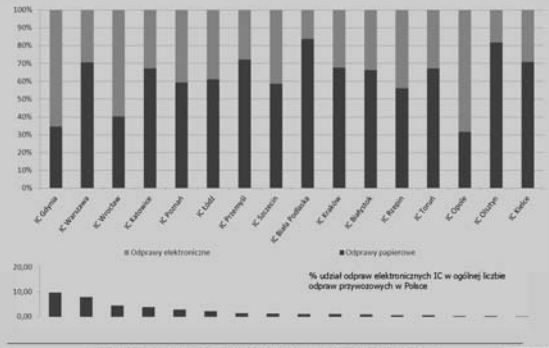


Stopień elektronizacji odpraw celnych przywozowych

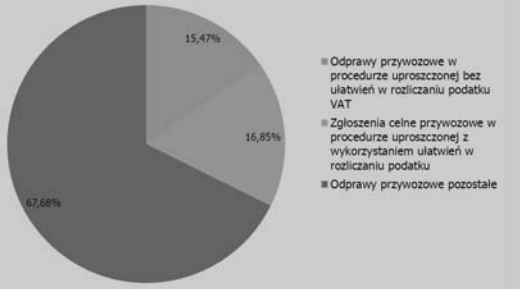
Oprawy celne przywozowe w 2011 r. w podziale na tradycyjne i elektroniczne



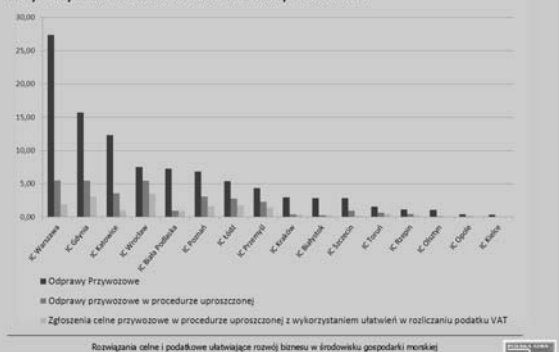
Procentowy rozkład odpraw tradycyjnych i elektronicznych w Izbach Celnych



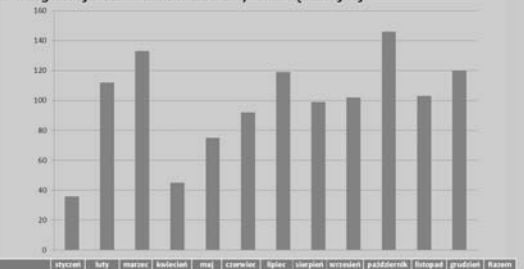
Procentowy udział odpraw w procedurze uproszczonej i z ułatwieniem w rozliczaniu podatku VAT w ogólnej ilości odpraw przywozowych na terenie kraju



Procentowy udział Izb Celnych w ogólnej ilości zgłoszeń celnych przywozowych z wyodrębnieniem zgłoszeń w procedurze uproszczonej i zgłoszeń z wykorzystaniem ułatwień w rozliczeniu podatku VAT



Ilość odpraw przywozowych z natychmiastowym przemieszczeniem towaru do innego kraju UE w ramach dostawy wewnątrzunijnej

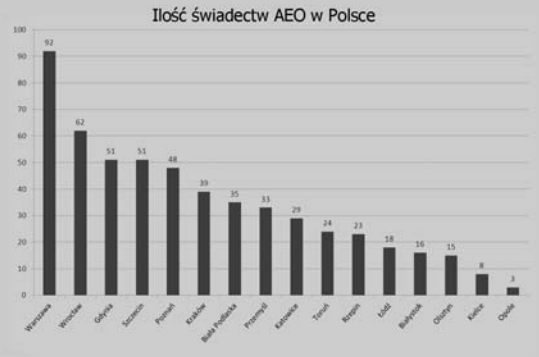


	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień	Razem
liczba odpraw	36	112	133	45	75	92	119	99	102	146	103	120	1182
procent do ogólnej ilości odpraw przywozowych	0,047	0,138	0,159	0,053	0,081	0,103	0,138	0,108	0,115	0,163	0,117	0,136	0,112

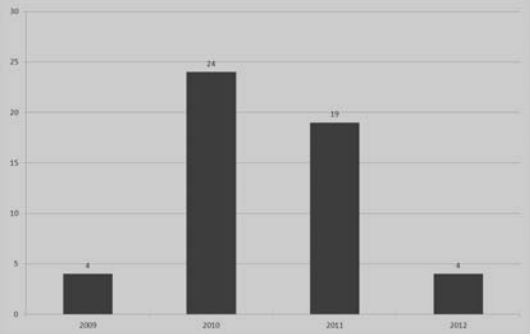
Ograniczenie listy towarów podlegających granicznej kontroli sanitarnej

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 8 grudnia 2011 roku znacznie ograniczyło listę towarów podlegających granicznej kontroli sanitarnej.

Ilość świadectw AEO w Polsce



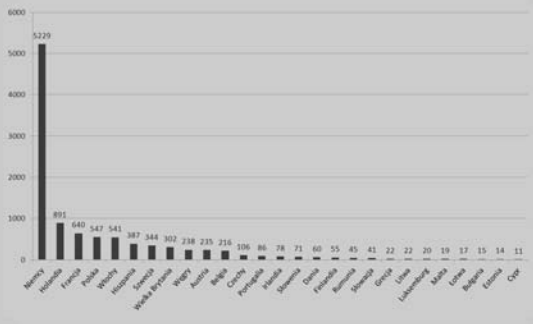
Ilość świadectw AEO wydanych przez Izbę Celną w Gdyni z podziałem na lata



Uzyskanie statusu AEO przez podmiot gospodarczy umożliwia korzystanie z następujących udogodnień:

- Mniejsza liczba kontroli dokumentów i kontroli fizycznych
- Priorytetowe traktowanie przesyłki w przypadku wytypowania do kontroli – przeprowadzenie kontroli poza kolejnością
- Wybór miejsca przeprowadzenia kontroli – na wniosek upoważnionego przedsiębiorcy po uzgodnieniu z organem celnym
- Możliwość składania mniejszej ilości danych na potrzeby przywozowej/wywozowej deklaracji skróconej
- Szybszy i łatwiejszy dostęp do uproszczeń określonych w art. 14b ust. 1 RWKC.
- Priorytetowa obsługa zgłoszeń celnych
- Priorytetowa obsługa wszelkich wniosków
- Specjalne miejsca obsługi dla AEO
- Odrębne pasy ruchu
- Newslettery wysyłane do AEO
- Nie żądanie składania zabezpieczenia

Ilość świadectw AEO w Unii Europejskiej



Wprowadzone zmiany wymagają dalszych udoskonaleń szczególnie w zakresie (uwagi są o charakterze ogólnym):

- usprawnienia działania systemów obsługi zgłoszeń celnych tj. CELINA dla zgłoszeń przywozowych i ECS dla zgłoszeń wywozowych
- wprowadzenie zmian w procedurach uproszczonych dotyczących tranzytu w zakresie zamknięć celnych, szczególnie w morskich oddziałach celnych
- wprowadzenie zabezpieczeń ryczałtowych
- ujednolicenia interpretacji przepisów celnych i podatkowych z wyeliminowaniem pism okólnych w ramach jednostek organizacyjnych Służby Celnej
- uproszczenie formalności związanych z występowaniem o pozwolenia na procedury gospodarcze
- wprowadzeniem rzeczywistych ułatwień dla podmiotów posiadających status AEO
- zweryfikowania wymogów dotyczących instytucji przedstawiciela podatkowego dla odpraw w procedurach przywozowych z natychmiastowym wywozem towaru do innego kraju UE – wzorowanie się na prostych rozwiązaniach niemieckich.

Problemy rozwoju transportu kombinowanego w Polsce

1. Miejsce transportu kombinowanego w systemie transportowym

Potrzeba rozwoju transportu kombinowanego w Polsce wynika przede wszystkim z konieczności dostosowania systemu transportowego w Polsce do standardów krajów Unii Europejskiej, w których rozwój tej technologii przewozu stanowi jeden z ważnych priorytetów polityki transportowej. Inne czynniki, które przemawiają za rozwojem transportu kombinowanego w Polsce wynikają ze specyfiki położenia geograficznego kraju oraz z istniejącego poziomu rozwoju czynników produkcji transportowej i jakości oferty przewozowej.

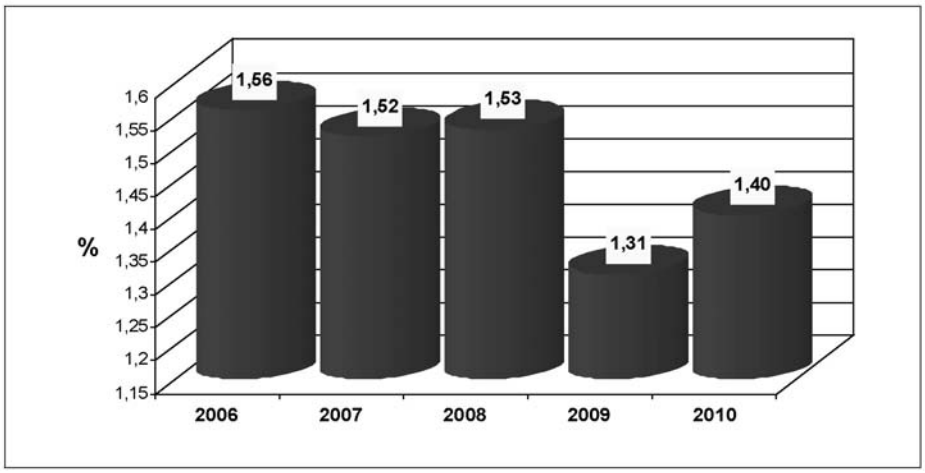
Tak więc rozwojowi przewozów kombinowanych w Polsce sprzyjają także następujące czynniki:

- tranzytowe położenie kraju na skrzyżowaniu głównych europejskich korytarzy transportowych,
- dobrze rozwinięta sieć linii kolejowych międzynarodowego znaczenia;
- istniejące rezerwy przepustowości kolejowych przejść granicznych, podczas gdy przepustowość drogowych przejść granicznych jest mocno ograniczona;
- niska jakość usług transportu drogowego wynikająca z rosnącej kongestii i niskiego poziomu bezpieczeństwa przewozów,
- wzrost zapotrzebowania na usługi transportowe, a tym samym konieczność zwiększenia wydajności systemu transportowego;
- konieczność zmniejszenia negatywnego oddziaływania transportu na środowisko naturalne.[1]

Transport kombinowany w Polsce nie odgrywa znaczącej roli w systemie transportowym. Stan ten jest przede wszystkim konsekwencją niewielkiego zainteresowania użytkowników transportu tym rodzajem przewozów, a fakt ten z kolei jest przede wszystkim skutkiem braku w polityce transportowej państwa systemowych elementów wspierających ten rodzaj transportu.

Przewozy kombinowane w Polsce stanowią tylko marginalną część ogólnych przewozów ładunków realizowanych wszystkimi gałęziami transportu. Udział ten nawet w ostatnich latach obniżył się, mimo że wolumen przewozów kombinowanych zwiększył się z 23,1 mln ton w 2006 r. do 25,7 mln ton w 2010 r.

W 2006 r., jak wynika z rys. 1, przewozy kombinowane stanowiły 1,56 %, a w 2010 r. 1,40% łącznych przewozów ładunków. Zaobserwowany spadek udziału transportu kombinowanego w systemie transportowym w Polsce wynika więc z szybszego tempa wzrostu ogólnych przewozów ładunków, niż tempa wzrostu przewozów kombinowanych. Z analizy wynika, że podczas gdy w latach 2006-2010 przewozy ładunków ogółem przeciętnie zwiększały się o 5,6% rocznie, to kombinowane w tym okresie przeciętnie zwiększały się o 2,6%.[2]



Rys. 1. Udział transportu kombinowanego w systemie transportowym w Polsce (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności.

Przewozy kombinowane w Polsce są realizowane jedynie przy współpracy transportu kolejowego, drogowego i morskiego. W przewozach kombinowanych nie uczestniczy natomiast transport wodny śródlądowy, który w krajach Europy Zachodniej stanowi często ważne ogniwo kombinowanego łańcucha transportowego.

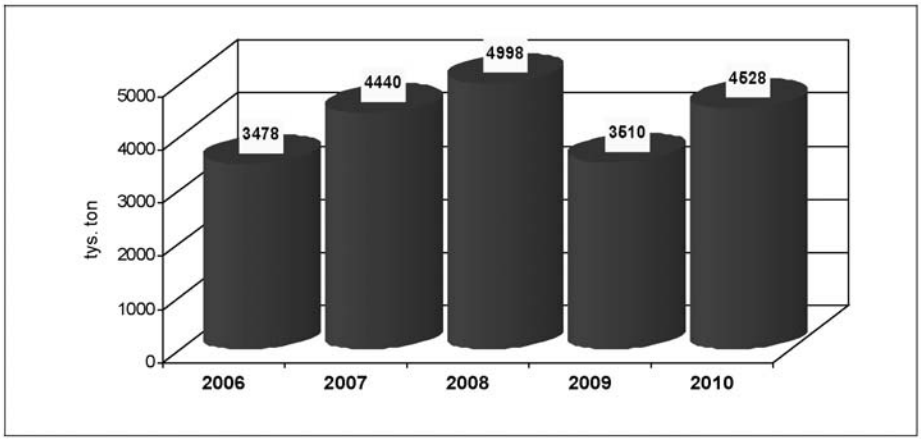
Podobnie jak w krajach Europy Zachodniej, najbardziej rozwiniętą formą transportu intermodalnego są w Polsce przewozy kolejowo-samochodowe. Przewozy te umożliwiają bowiem wykorzystanie zalet transportu kolejowego i drogowego, w tym zwłaszcza takich zalet, jak relatywnie niski poziomu degradacji środowiska przez transport kolejowy oraz wysoka elastyczność i dostępność transportu drogowego.

1 Usługi logistyczne. Teoria i praktyka. Praca zbiorowa pod red. W. Rydzkowskiego. Wydawnictwo Instytutu Logistyki i Magazynowania, Poznań 2011, s. 232; 247-248.

2 Obliczenia własne na podstawie: Transport wyniki działalności.

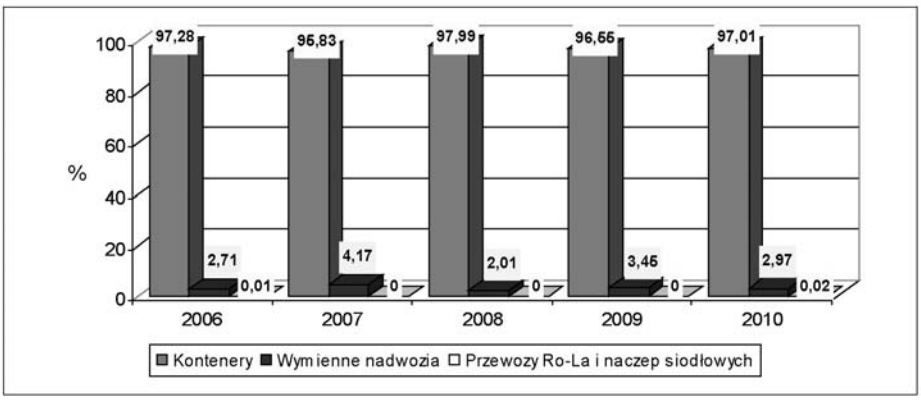
W Polsce w przewozach kolejowo-drogowych uczestniczy pięć kolejowych firm przewozowych: PKP Cargo, PKP LHS, Lotos Kolej, CTL Expres i DB Schenker Rail Polska[3]. Jak wynika z rys. 2, w 2006 r. transportem kolejowym przewieziono w ramach systemu kombinowanych przewozów kolejowo-samochodowych około 3,5 mln ton, a w 2008 r. prawie 5 mln ton ładunków. W związku z dekoniunkturą gospodarczą przewozy te w 2009 r. w porównaniu do poprzedniego roku zmniejszyły się o 30 %, jednak już w 2010 r. zaobserwowano wzrost zainteresowania tą formą przewozów, które wzrosły do poziomu 4,5 mln ton.

W strukturze kombinowanych przewozów kolejowo-samochodowych w Polsce dominują przede wszystkim, tak jak w krajach Europy Zachodniej, przewozy kontenerowe, które stanowią w granicach 97%, a wraz z wymiennymi nadwoziami prawie 100% ogółu przewozów kombinowanych realizowanych przez transport kolejowy (rys. 3).



Rys. 2. Przewozy kombinowane zrealizowane przez transport kolejowy w ramach w ramach transportu kombinowanego w latach 2006-2010 (w tys. ton)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności.

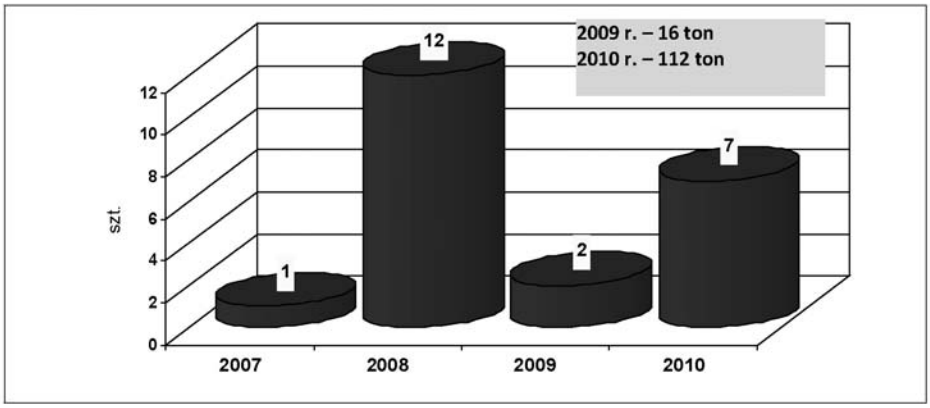


Rys.3. Struktura przewozów kombinowanych kolejowo-samochodowych (przewozy kolejowo-samochodowe =100%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: wyniki działalności

Przewozy w systemie Ro-La oraz naczep siodłowych należą natomiast w Polsce do incydentalnych. Jak wynika z rys. 3., przewozy Ro – La wraz z przewozami naczep siodłowych stanowiły w 2010 r. zaledwie 0,02% przewozów realizowanych przez transport kolejowy w ramach intermodalnych przewozów kolejowo-samochodowych.

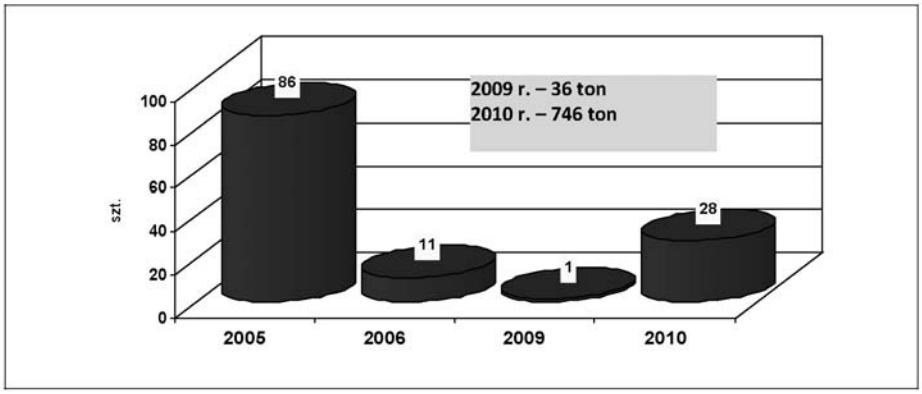
W 2009 r. systemie Ro-La przewieziono tylko 2 zestawy drogowe, a w 2010 r. 7 zestawów drogowych (rys. 4), co stanowiło odpowiednio 16 i 112 ton. Z kolei, jak wynika z rys. 5, przewozy naczep siodłowych w ramach transportu kombinowanego kolejowo-samochodowego w 2009 r. odnotowane zostały na poziomie 36 ton (1 naczepa siodłowa), a w 2010 przewozy te wyniosły 747 ton (28 naczep siodłowych).



Rys. 4. Kombinowane przewozy kolejowo-samochodowe w systemie Ro-La w Polsce (liczba zestawów drogowych w szt.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności

[3] Kolej w Polsce. Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej. Warszawa 2011, s. 18.

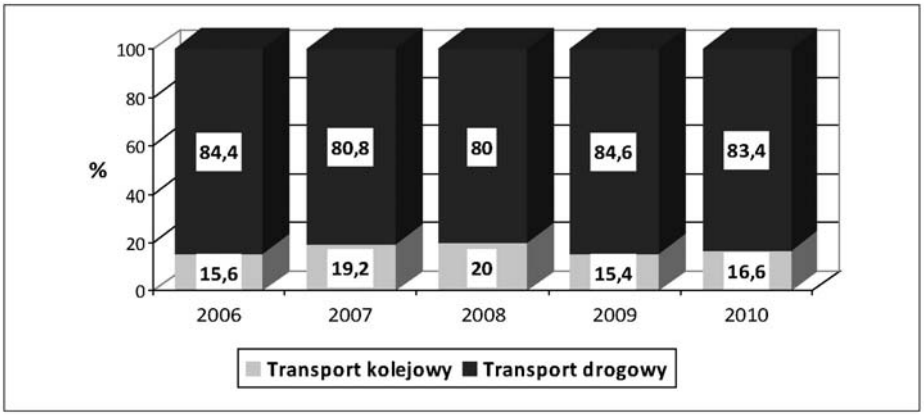


Rys.5. Kombinowane przewozy kolejowo-samochodowe naczep siodłowych w Polsce (liczba naczep w szt.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności

Z analizy struktury gałęziowej przewozów kontenerowych w ramach transportu kolejowo-drogowego wynika, że w znacznie większym zakresie w tych przewozach uczestniczy transport drogowy. Udział tej gałęzi transportu w wolumenie przewozów kontenerowych w latach 2006-2007 wynosił ponad 80% (rys. 6), a w pracy przewozowej ponad 60%.[4]

W świetle potrzeby kształtowania zrównoważonego transportu, struktura ta może budzić wątpliwości. O ile struktura gałęziowa przewozów kontenerowych w odniesieniu do wolumenu przewozów może mieć uzasadnienie, to pewną nieprawidłowością może być znaczna przewaga transportu drogowego w realizowanej pracy przewozowej. Mniejszy wolumen kontenerowych przewozów kolejowych, iż drogowych jest zjawiskiem naturalnym, ze względu na mniejszą dostępność transportu kolejowego (konieczność występowania dowozowo - odwozowych przewozów drogowych).



Rys. 6. Struktura gałęziowa wolumenu przewozów kontenerowych w Polsce

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności

Tabela 1: Dynamika przewozów (tony) w transporcie kolejowym i drogowym w przewozach kontenerowych (%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Transport kolejowy	124,0	117,7	68,2	130,2
Średnie tempo zmian przewozów kontenerowych w transporcie kolejowym w latach 2007 - 2010 – 106,68%				
Transport drogowy	96,1	111,6	94,0	118,8
Średnie tempo zmian przewozów kontenerowych w transporcie drogowym w latach 2007 - 2010 – 104,63%				

Źródło: Transport wyniki działalności

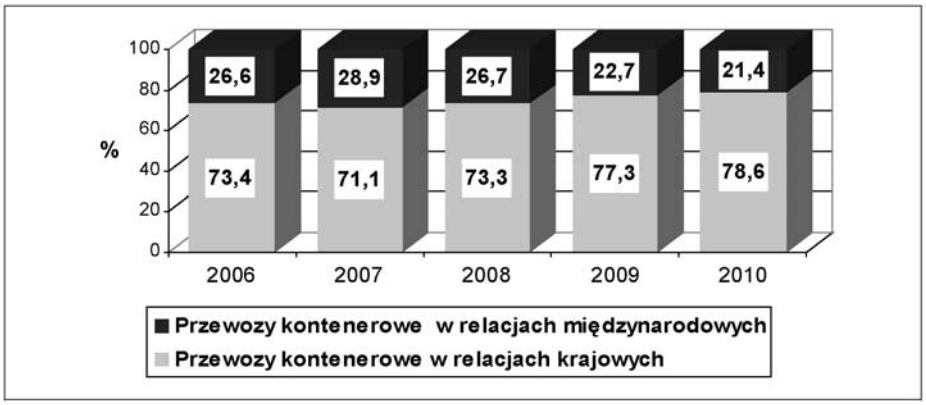
Tabela 2: Dynamika pracy przewozowej (tkm) w transporcie kolejowym i drogowym w przewozach kontenerowych (%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Transport kolejowy	122,0	136,6	64,6	127,6
Średnie tempo zmian pracy przewozowej w transporcie kontenerów transportem kolejowym w latach 2007 - 2010 – 108,35%				
Transport drogowy	100,9	112,1	111,7	104,7
Średnie tempo zmian pracy przewozowej w transporcie kontenerów transportem drogowym w latach 2007 - 2010 – 107,32%				

Źródło: Transport wyniki działalności

Mimo niekorzystnej struktury gałęziowej przewozów kontenerowych w Polsce, wyrazem pozytywnych zmian jest wyższa dynamika rozwoju przewozów intermodalnych w transporcie kolejowym aniżeli w transporcie drogowym. Podczas gdy przewozy kontenerowe w transporcie drogowym w latach 2007-2010 średniorocznie zwiększały się o 4,6%, to w transporcie kolejowym przewozy te zwiększały się szybciej, tj. o 6,8% rocznie (tabela 1). Podobnie tempo wzrostu pracy przewozowej w kontenerowych przewozach transportem kolejowym w badanym okresie było wyższe i wynosiło 8,3% rocznie (tabela 2).

4 Transport wyniki działalności. GUS, Warszawa (stat.gov.pl)



Rys. 7. Struktura przewozów (tony) kontenerowych według relacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport wyniki działalności

W Polsce przewozy kontenerowe wykazują tendencję do szybszego wzrostu w relacjach krajowych niż międzynarodowych. Jak wynika z rys. 7, w 2006 r. przewozy kontenerowe w Polsce w relacjach międzynarodowych stanowiły 26,6%, a przewozy krajowe – 73,4% ogólnych przewozów kontenerowych. W 2010 r. udział przewozów krajowych był jeszcze wyższy i wynosił 78,6%.

Zgodnie z dokumentem „Strategia rozwoju transportu do 2020 r. (z perspektywą do 2030 roku) jednym ze strategicznych celów polityki transportowej Polski jest zwiększenie roli transportu intermodalnego w systemie transportowym. Zakłada się, że w perspektywie do 2020 r. udział przewozów intermodalnych w kolejowych przewozach ładunków ogółem powinien osiągnąć średni poziom dla krajów Unii Europejskiej z 2000 roku, a więc poziom 10-15% w ujęciu tonażowym.[5] Spełnienie tych założeń jest jednak uwarunkowane pokonaniem szeregu barier rozwoju tej technologii przewozów w Polsce.

2. Bariery rozwoju transportu kombinowanego w Polsce

Bariery rozwoju transportu kombinowanego w Polsce wynikają z istniejących ograniczeń:
- technicznych,
- organizacyjno-prawnych,
- ekonomicznych.

Techniczne bariery rozwoju przewozów kombinowanych związane są przede wszystkim z:
- brakiem centrów logistycznych i terminali kontenerowych,
- niską jakością infrastruktury kolejowej,
- brakiem specjalistycznego taboru przystosowanego do nowych technologii przewozowych.

Podstawową barierę rozwoju przewozów kontenerowych w Polsce stanowią ograniczenia w infrastrukturze przeładunkowej, wynikające z **niewystarczającej liczby centrów logistycznych i związanych z nimi braku terminali kontenerowych**. Polsce międzynarodowym standardom odpowiadają jedynie cztery centra logistyczne:
- Wielkopolskie Centrum Logistyczne Konin–Stare Miasto S.A.,
- Śląskie Centrum Logistyki S.A. w Gliwicach,
- Euroterminal Sławków Sp. z o.o.,
- Centrum Logistyczno Inwestycyjne Poznań (CLIP Logistics Sp. z o.o.).

Brak systemowego spojrzenia na proces tworzenia centrów logistycznych sprawia, że powstające w Polsce centra obsługi ładunków są budowane wyłącznie inicjatyw lokalnych, bez wsparcia ze strony władz państwowych. Ponadto rola tych centrów jest znaczenie węższa od typowych centrów logistycznych, gdyż ogranicza się raczej do funkcji centrów dystrybucyjnych.

Ponadto brak programowej koncepcji rozwoju centrów logistycznych powoduje, że centra, jak już wspomniano, często wyłącznie o charakterze dystrybucyjnym, przede wszystkim budowane są w regionach, w których rozwijana i modernizowana jest infrastruktura drogowa. W efekcie **powstające aktualnie centra dystrybucyjne w Polsce mają często charakter monotransportowy**, bez dostępu do infrastruktury kolejowej.

Ograniczona liczba centrów logistycznych, przy jednoczesnym braku powiązań infrastrukturalnych pomiędzy funkcjonującymi centrami logistycznymi i dystrybucyjnymi sprawiają, zakres współpracy pomiędzy tymi centrami jest znacznie ograniczony, a tym samym centra te nie tworzą odpowiedniej intermodalnej sieci logistycznej.

Realizacji przewozów kombinowanych nie sprzyja istniejąca w Polsce liczba terminali kontenerowych i ich niewystarczająca przepustowość. W 2010 r. funkcjonowało w Polsce 19 terminali intermodalnych[6], i przewiduje się, że w 2020 r. liczba ta wzrośnie do 25, a w 2030 r. – do 30 terminali[7].

Wszystkie terminale są przystosowane do obsługi kontenerów, lecz nie wszystkie są wyposażone w urządzenia do przeładunków wymiennych nadwozi i naczep siodłowych, a więc jednostek ładunkowych wchodzących również w zakres transportu kombinowanego.[8]

W porównaniu z liczbą istniejących centrów logistycznych liczba terminali kontenerowych w Polsce jest znaczna[9], jednak ich zdolność przepustowa jest w niektórych przypadkach ograniczona przez długość

5 Strategia rozwoju transportu do 2020 r. (z perspektywą do 2030 roku). Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 14 kwietnia 2011 r.

6 We wrześniu 2011 r. zostały oddane w Polsce do użytku kolejne dwa nowe terminale kontenerowe: w Kutnie wybudowany przez PCC Intermodal oraz w Gądkach koło Poznania wybudowany przez Hamburger Hafen und Logistyk oraz operatora kolejowego Polzug Intermodal.

7 Strategia rozwoju transportu…

8 Technologie transportowe XXI wieku. Praca zbiorowa pod red. L. Mindura. Wydawnictwo Instytutu Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy. Radom – Warszawa 2008, s. 330.

9 M. Foltyński: Centra logistyczno-dystrybucyjne a rozwój regionalny w Polsce. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań, s.19.

bocznic kolejowych. Np. terminale na Górnym i Dolnym Śląsku, w rejonie Warszawy mają bocznice kolejowe o długości 300 m, podczas gdy długość kolejowego składu kontenerowego dochodzi do 600 m. Oznacza to w efekcie potrzebę rozłączania i przetaczania wagonów[10]. Ponadto większość istniejących terminali wymaga modernizacji (w tym urządzenia dźwigowe, place manewrowe, tory do przeładunku kontenerów), a także niezbędna jest poprawa jakości dróg dojazdowych. Wyjątek stanowią natomiast terminale kontenerowe w portach morskich, które wyposażone są w nowoczesne urządzenia przeładunkowe, odpowiednią infrastrukturę (nabrzeża, place składowe, magazyny, bocznice kolejowe), a także w nowoczesne systemy informacyjne[11].

Istotny problem stanowi w Polsce **niski standard techniczny infrastruktury kolejowej**, który przyczynia się do wydłużenia czasu dostaw. Aktualnie prędkość handlowa pociągów towarowych w Polsce nie przekracza 10 km na godz., podczas gdy jeszcze w 2006 r. wynosiła 27,0 km na godz.[12]

Ze względu na ograniczenia infrastrukturalne nie są w Polsce realizowane przewozy kontenerowe w transporcie wodnym śródlądowym, mimo że potencjalnie przewozy te mogłyby być wykonywane przy użyciu istniejącego taboru uniwersalnego[13]. Ze względu na niskie prześwity w świetle mostów a także napowietrzne rurociągi, linie energetyczne i telefoniczne żegluga kontenerowa na Odrze jest możliwa tylko w jednej warstwie na pokładzie. Tymczasem większość mostów, przy normalnej wodzie żeglownej na tej drodze wodnej ma prześwity mniejsze niż wymagane dla zapewnienia opłacalnej żeglugi kontenerowej w dwóch warstwach – 5,25 m.

Poważną techniczną barierą rozwoju transportu kombinowanego w Polsce jest **brak specjalistycznych wagonów**, w tym wagonów kieszeniowych przystosowanych do przewozów naczep siodłowych oraz wagonów niskopodłogowych do przewozów w systemie Ro-La. Problem ten dotyczy także transportu drogowego, angażowanego w systemie przewozów kombinowanych do obsługi początkowych i końcowych terminali kontenerowych. Jak wynika z tabeli 3 i 4, **do przewozów kontenerów przystosowanych jest w Polsce zaledwie 0,3% pojazdów samochodowych i 1,9% naczep siodłowych**.

Tabela 3
Pojazdy samochodowe o nadwoziach przystosowanych do przewozów kontenerów (ogół pojazdów = 100%)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Pojazdy samochodowe do przewozu kontenerów	0,10	0,10	0,11	0,16	0,21	0,25	0,28	0,29	0,30

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport Wyniki Działalności.

Tabela 4
Naczepy siodłowe i przyczepy przystosowane do przewozów kontenerowych (ogół naczep i przyczep = 100%)

Lata	Naczepy do przewozu kontenerów	Przyczepy do przewozów kontenerów
2002	1,25	0,09
2003	1,25	0,15
2004	1,49	0,27
2005	1,25	1,04
2006	1,38	1,38
2007	1,74	1,48
2008	1,93	1,48
2009	1,91	1,51
2010	1,90	1,55

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Transport Wyniki Działalności.

Bariery organizacyjno-prawne rozwoju transportu kombinowanego w Polsce związane są brakiem w polityce transportowej systemowych elementów i narzędzi promujących rozwój tego rodzaju transportu. Dla porównania w krajach Europy Zachodniej w odniesieniu do transportu kombinowanego stosowana jest pomoc państwa polegająca m.in. na:

- udzielaniu w formie subwencji wkładów inwestycyjnych na sprzęt i wyposażenie terminali przeładunkowych[14],
- stwarzaniu możliwości uzyskania nieoprocentowanych pożyczek,
- partycypowaniu w spłatach leasingowych za zakupiony tabor do przewozów kombinowanych,
- stwarzaniu prawnych możliwości zastosowania przyspieszonej amortyzacji taboru wykorzystywanego w transporcie kombinowanym[15].

10 R. Przybylski: Zbyt krótkie tory. „Logistyka. Transport, Spedycja - LTS" 2007 (dodatek do „Rzeczpospolita" 2007, nr 137.

11 M. Foltyński: Centra logistyczno-dystrybucyjne…, s.18.

12 Mały Rocznik Statystyczny PKP 2007. PKP Informatyka 2007.

13 Do przewozów kontenerowych na drogach wodnych w Polsce mogą być wykorzystane: barki motorowe BM-500 (o zdolności przewozowej 8 TEU), zestawy złożone z pchacza i barki pchanej BP-500 (o zdolności przewozowej 15 TEU), zestawy złożone z pchacza i dwóch barek pchanych (o zdolności przewozowej 30 TEU).

14 Por. J. Neider, D. Marciniak-Neider: Transport multimodalny w Europie. Wydawnictwo UG, Gdańsk 2005, s.14.

15 M. Foltyński: Centra logistyczno-dystrybucyjne a rozwój regionalny w Polsce. Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 2011, (http://www.pomorskie.eu/res/drg/gospodarka_morska/korytarz/konferencje/centra_logistyczno_dystrybucyjne)

Na uwagę zasługuje także problem **niskiej jakość usług transportu kolejowego**, jako jednego głównych uczestników intermodalnego łańcucha transportowego. Barierą szerszego wykorzystania transportu kolejowego w rozwoju transportu kombinowanego jest przede wszystkim brak systemu efektywnej ochrony przesyłek przed kradzieżą a także ograniczone możliwości monitorowania przewozów (ograniczony dostęp klientów do bieżącej informacji dotyczącej przewożonej przesyłki). Na obniżenie konkurencyjności usług transportu kolejowego znaczny wpływ ma także zbyt mała częstotliwość kursowania pociągów oraz wydłużone czasy dostawy przesyłki.

Z kolei bariery ekonomiczne rozwoju przewozów kombinowanych w Polsce są głównie konsekwencją braku **konkurencyjności cenowej przewozów intermodalnych**, która wynika z:

- wysokich frachtów przewozów kolejowych będących efektem zbyt wysokich stawek dostępu do infrastruktury kolejowej;
- występowania kosztów towarzyszących przy przewozach kombinowanych (np. koszty przeładunków na terminalach, koszty kontroli technicznych),
- nieprzestrzegania przez przewoźników drogowych obowiązujących norm w zakresie czasu pracy kierowców i dopuszczalnych masy całkowitej pojazdów drogowych.

Przewozy kombinowane należą więc do najdroższych sposobów przemieszczania ładunków. Według szacunków w porównaniu z bezpośrednimi przewozami drogowymi koszty przewozów kombinowanych są 1,5-krotnie, a nawet 1,8-ktotnie wyższe. Stąd też w warunkach braku instrumentów promujących ten typ przewozów, jako jednego z czynników kształtowania zrównoważonego rozwoju systemu transportowego, przewozy te w Polsce nie mogą stanowić aktualnie dla użytkowników transportu konkurencyjnej oferty przewozowej.

Ryszard Rolbiecki
Katedra Polityki Transportowej
Wydział Ekonomiczny UG

Inicjatywa Europejska „Łącząc Europę”

7 czerwca 2012 roku Rada ds. Transportu, Telekomunikacji i Energii uzgodniła ogólne podejście do inicjatywy „Łącząc Europę”. Utworzenie instrumentu „Łącząc Europę” jest inicjatywą Komisji Europejskiej w ramach pakietu na rzecz trwałego wzrostu i zatrudnienia. Będą z niego finansowane przede wszystkim inwestycje, które uzupełniają brakujące połączenia w europejskiej strukturze energetycznej, transportowej i cyfrowej oraz eliminują tzw. wąskie gardła.

Wszystko to ma na celu zapewnienie dalszego rozwoju wewnętrznego rynku energii, poprawę bezpieczeństwa dostaw i możliwości przesyłu energii ze źródeł odnawialnych w oszczędny sposób w całej UE. Jeśli chodzi o usługi cyfrowe, dostępne środki przeznaczone zostaną na dotacje na budowę infrastruktury potrzebnej do rozwoju usług w zakresie identyfikacji elektronicznej, elektronicznych zamówień publicznych, elektronicznej dokumentacji leczenia, e-sprawiedliwości oraz usług celnych. Środki z tego instrumentu pozwolą zapewnić interoperacyjność i pokryją koszty utrzymania infrastruktury na szczeblu europejskim, łączące infrastrukturę poszczególnych państw członkowskich.

(źr. Kom. KE nr IP/11/1200/ES)

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Członków PISiL

23 maja 2012 roku w hotelu Bulwar w Toruniu odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Członków Polskiej Izby Spedycji i Logistyki.

Zebrani zaakceptowali sprawozdania Rady i Komisji Rewizyjnej PISiL za rok 2011 i podjęli uchwały wymagane statutem, udzielając absolutorium Radzie i Komisji Rewizyjnej. Przyjęty został budżet i program działania Izby na rok bieżący. Łącznie podjęto 8 uchwał i przegłosowano trzy wnioski. Wnioski zobowiązały kierownictwo Izby do zorganizowania spotkania ze Służbami Celnymi celem przedyskutowania funkcjonowania przepisów o przedstawicielu podatkowym i dalsze działania na rzecz umocowania w polskim systemie prawnym instytucji przedstawiciela podatkowego identycznie jak ma to miejsce w innych krajach Unii Europejskiej, ustanowienia od 2012 roku Konkursu „Urząd Celny przyjazny przedsiębiorstwu" oraz rozważenie zmiany formuły Kongresu Spedytorów na zapewniającą więcej czasu na ewentualną dyskusję.

Główne założenie przyjętego programu działania na 2012 roku to kontynuacja współpracy z organizacjami, instytucjami i administracją państwową w tematach istotnych dla działalności członków organizacji, monitorowanie i szybkie reagowanie na problemy branży TSL, dalsza praca przedstawicieli PISiL w Radzie Konsultacyjnej Służby Celnej i w międzynarodowych organizacjach FIATA i CLECAT, a także kontynuacja współpracy ze środowiskami naukowymi wyższych uczelni i szkolnictwem średnim w zakresie kształcenia zawodowego spedytorów i logistyków, organizacja imprez, które już na stałe znalazły miejsce w kalendarzu PISiL (noworoczna konferencja w Warszawie, kongres, noworoczne spotkania integracyjne w Gdyni i Szczecinie i ciągłe działania na rzecz rekomendowania usług firm zrzeszonych w Izbie. (ES)

Posiedzenie Rady PISiL

27 czerwca 2012 roku odbyło się posiedzenie Rady PISiL, którego głównymi tematami były sprawy statutowo-organizacyjne wynikające z ustaleń Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, oraz podsumowanie obrad Kongresu Spedytorów. (E.S.)

KONWENCJA COTIF/CIM A UMOWA SMGS -
WYDAWNICTWO POLSKIEJ IZBY SPEDYCJI I LOGISTYKI Z 2010 R.

ZMIANY I UZUPEŁNIENIA DO UMOWY O MIĘDZYNARODOWEJ KOLEJOWEJ KOMUNIKACJI TOWAROWEJ (SMGS) WEDŁUG TEKSTU JEDNOLITEGO Z 1 LIPCA 2008 r.

Zmiana nr. 4 obowiązująca od 1 lipca 2012 r.

I. W treści Umowy SMGS wprowadza się następujące zmiany:

1. w artykule 8 § 3 (str. 67), drugi ustęp zastępuje się następującym brzmieniem:
„Nacisk osi wagonu na szyny przy przewozach kolejami o prześwicie 1520 mm nie może przekraczać 23,5 t.”

2. Pierwsze zdanie § 4 artykułu 9 oraz treść jego punktu 1), (str. 71) zastępuje się następującą redakcją:
„ § 4. Ładowanie, rozmieszczenie i mocowanie towarów na stacji nadania wzgl. przeładunku odbywa się:
   1) w wagonach krytych o prześwicie 1435 mm i 1000 mm, w wagonach izotermicznych i w wagonach cysternach zgodnie z przepisami wewnętrznymi obowiązującymi na kolei załadunku; w wagonach krytych uniwersalnych o prześwicie 1520 mm – zgodnie z Przepisami o rozmieszczeniu i mocowaniu towarów w wagonach i kontenerach (Załącznik 14).”

3. W artykule 13 treść § 5 (str. 85) zastępuje się następującą redakcją:
„ § 5. Jeżeli na drodze przewozu, z przyczyn niezależnych od kolei, okaże się konieczne przeładowanie towaru z jednego wagonu do jednego lub więcej wagonów tej samej szerokości toru, to koleje przez które przewozi się towar po przeładunku, mają prawo pobierać przewoźne za towary przeładowane do każdego wagonu, jak za samodzielną przesyłkę; oprócz tego pobiera się opłatę za przeładunek towaru. Jeżeli taki przeładunek na drodze przewozu nastąpił z przyczyn zależnych od kolei, to opłaty za przeładunek towaru nie pobiera się, a należności przewozowe pobiera się, jak za jedną przesyłkę w wagonie, do którego towar został załadowany na stacji nadania.”

4. W artykule 13 treść § 6 (str. 85) zastępuje się następującą redakcją:
„ § 6. Za przeładownie przesyłek do wagonu o innej szerokości toru lub zmianę wózków wagonowych na stacji granicznej, opłaty dodatkowe (włączając w to wydatki kolei związane z dostarczeniem przez nią urządzeń i materiałów do mocowania przeładowywanego towaru: kłonice, druty, gwoździe, podkładki itp.) oblicza się według taryf stosowanych dla takich przewozów przez kolej dokonującą przeładunku.”

5. W artykule 15 treść § 3 (str. 89) zastępuje się następującą redakcją:
„ § 3. Przy przewozie towarów w sposób przewidziany w artykule 3 § 2 pkt.2), opłaty za przeładunek towaru na stacji granicznej do wagonów innej szerokości toru albo za przestawienie wagonów na wózki wagonowe innej szerokości toru, pobiera się:
   1) w przypadku wykonania tych czynności przez kolej nadania - od nadawcy przesyłki lub według wewnętrznych przepisów obowiązujących na kolei nadania;
   2) w przypadku wykonania tych czynności przez kolej przeznaczenia - od odbiorcy przesyłki lub według wewnętrznych przepisów obowiązujących na kolei przeznaczenia;
   3) w przypadku wykonania tych czynności przez kolej tranzytową – od nadawcy, odbiorcy lub od płatnika przesyłki (spedytora, agenta itp.), w zależności od tego, który z nich opłaca należności przewozowe za kolej tranzytową, dokonującą przeładunku (zgodnie z punktami 3 i 4 § 1 niniejszego artykułu.”.

I. W załącznikach do Umowy SMGS wprowadza się następujące zmiany:

6. Załącznik 4: w § 5 (str 148) skreśla się wyrazy „wagon chłodnia", w § 9 (str. 149) skreśla się wyrazy „wagony chłodnie" oraz tekst paragrafów 14 i 16 (str 150). Numeracje skreślonych paragrafów zachowuje się w rezerwie.

7. Załącznik 12.5: ostatni ustęp objaśnienia dotyczącego wypełniania rubryki 4 listu przewozowego SMGS (str. 210), zastępuje się następująca redakcją:

   „ W tej rubryce przy przewozie towarów do i ze stacji portowych, a także między stacjami, na których odbywa się ponowne nadanie przesyłki innym środkiem transportu lub przyjęcie towaru do przewozu koleją po przewozie innym środkiem transportu, nadawca zamieszcza następującą uwagę:

   „ Do wywozu transportem ……(nazwa środka transportu) do……..... (wskazuje się kraj przeznaczenia)" zgodnie z załącznikiem 12.6

   albo: „Dowieziono transportem …….(nazwa środka transportu) z ……..... (wskazuje się kraj pierwotnego nadania)" - zgodnie z załącznikiem 12.6."

8. Załącznik 12.5: ustęp 4 objaśnienia dotyczącego wypełniania rubryki 11„Nazwa towaru" (str. 212), uzupełnia się nowym zdaniem następującej treści: „Przy przewozie towarów różnego rodzaju wpisuje się nazwę i kod każdego z tych towarów."

9. Załącznik 12.5: do objaśnienia dotyczącego wypełniania rubryki 12 „ Liczba sztuk" (str. 212) po ustępie pierwszym dodaje się ustęp drugi następującej treści: „: Przy przewozie towarów różnego rodzaju wpisuje się liczbę sztuk każdego z tych towarów."

10. Załącznik 12.5: do objaśnienia dotyczącego wypełniania rubryki 13 „ Masa (w kg) ustalona przez nadawcę" (str. 213),po pierwszym zdaniu dodaje się (jako ustęp drugi) zdanie następującej treści: „ Przy przewozie towarów różnego rodzaju wpisuje się oddzielnie masę każdego z tych towarów i łączną masę brutto w przesyłce."

11. Załącznik 12.6: punkt 9.1 (str.231), zastępuje się nową następującą redakcją:

    „ 9.1. Przewóz towarów z kraju, który stosuje SMGS, do Afganistanu, w tranzycie liniami kolei Republiki Uzbekistanu, odbywa się za listem przewozowym SMGS do stacji:

    9.1.1 Termez lub Termez – Port (UTI), gdzie dokonuje się przeładunku towarów na transport samochodowy.

    W rubryce 8 listu przewozowego SMGS „Stacja i kolej przeznaczenia", nadawca wpisuje jako stację przeznaczenia jedną z wymienionych stacji.

    W rubryce 5 listu przewozowego SMGS „Odbiorca, adres pocztowy", nadawca wpisuje odbiorcę lub - jako odbiorcę – spedytora na tej stacji.

    W rubryce 4 listu przewozowego SMGS „Szczególne oświadczenia nadawcy", nadawca wpisuje: „Do wywozu transportem samochodowym do Afganistanu."

    W rubryce 6 listu przewozowego SMGS „Uwagi niewiążące kolei", nadawca wpisuje : „Dla……(wskazuje się odbiorcę w Afganistanie i jego adres pocztowy)."

    9.1.2 Gałaba (UTI), skąd dokonuje się dalszego przewozu towarów transportem kolejowym do Afganistanu.

    W rubryce 5 listu przewozowego SMGS „Odbiorca, adres pocztowy", nadawca wpisuje odbiorcę towaru w Afganistanie i jego adres pocztowy.

    W rubryce 8 listu przewozowego SMGS „Stacja i kolej przeznaczenia", nadawca wpisuje stację Gałaba (kod 736403) i skrót nazwy kolei Republiki Uzbekistanu (UTI). W tej rubryce nadawca wpisuje: „Do dalszego przewozu do stacji …… (wskazuje się stację i kolej ostatecznego przeznaczenia)."

12. Załącznik 12.6: w punkcie 9.2. zmienia się następująco nazwy stacji:
    Garawuti (747107) na Burjobof (747107), Kołchozabad (746903) na Dżaloliddini Rumi (746903).

13. Załącznik 12.6: w punkcie 9.2, po nazwie stacji Dżaloliddini Rumi(746903)" dodaje się nazwę stacji „Kuljab (748805)".

II. W treści Umowy SMGS (tekst rosyjski) wprowadza się następujące zmiany:

1. W artykule 8 § 3 (str. 66), drugi ustęp zastępuje się następującą redakcją:

   «Нагрузка от оси вагона на рельсы при перевозках по железным дорогам колеи 1520 мм не должна превышать 23,5 т.»

2. Pierwsze zdanie § 4 artykułu 9 oraz treść jego punktu 1, (str. 70) zastępuje się następującą redakcją:

   « 4. Погрузка, размещение и крепление грузов на станции отправления, перегрузки производится:
   1) в крытых вагонах колеи 1435 мм и 1000 мм, в изотермических вагонах и вагонах-цистернах – в соответствии с внутренними правилами, действующими на железной дороге погрузки; в крытых вагонах универсального назначения колеи 1520 мм – в соответствии с Правилами размещения и крепления грузов в вагонах и контейнерах (Приложение 14);».

3. W artykule 13 treść § 5 (str. 84) zastępuje się następującą redakcją:

   « 5. Если в пути следования по причинам, не зависящим от железной дороги, окажется необходимым перегрузить груз из одного в один или более вагонов той же ширины колеи, то железные дороги, по которым перевозится груз после перегрузки, имеют право исчислять провозные платежи за груз, перегруженный в каждый вагон, как за самостоятельную отправку; кроме того, взимается плата за перегрузку груза. Если такая перегрузка в пути следования вызвана причинами, зависящими от железной дороги, то плата за перегрузку груза не взыскивается, а провозные платежи исчисляются как за одну отправку по тому вагону, в который груз был погружен на станции отправления.»

4. W artykule 13 treść § 6 (str. 84) zastępuje się następującą redakcją:

   « 6. За перегрузку грузов в вагон другой ширины колеи или перестановку тележек вагонов на пограничной станции дополнительные сборы (включая расходы железной дороги, связанные с предоставлением приспособлений и материалов для крепления перегружаемого груза: стоек, проволоки, гвоздей, прокладок и т.п.) исчисляются по тарифам, применяемым для таких перевозок железной дорогой, производящей перегрузку.

5. W artykule 15 treść § 3 (str. 88) zastępuje się następującą redakcją:

   « 3. При перевозке грузов в соответствии с пунктом 2 § 2 статьи 3 сборы за перегрузку груза в вагоны другой ширины колеи или перестановку вагонов на тележки другой ширины колеи на пограничной станции взимаются:
   1) в случае выполнения этих работ железной дорогой отправления - с отправителя или в соответствии с действующими на железной дороге отправления внутренними правилами;
   2) в случае выполнения этих работ железной дорогой назначения - с получателя или в соответствии с действующими на железной дороге назначения внутренними правилами;
   3) в случае выполнения этих работ транзитной железной дорогой - с отправителя, получателя или плательщика (экспедиторской организации, фрахтового агента и др.), в зависимости от того, кто из них производит оплату провозных платежей по транзитной железной дороге, осуществляющей перегрузку (в соответствии с пунктами 3 и 4 § 1 настоящей статьи).».

Zmiany w Załącznikach do Umowy SMGS są sformułowane w publikacji PISiL tylko w polskiej wersji językowej.

PISiL w mediach, konferencje, spotkania, patronaty, artykuły, zaproszenia

Lp.	Tytuł medialny	Temat	Autor
1.	PGT nr 25, 20.06.2012	PISiL w stolicy	K.Koprowski
2.	Namiary na morze i handel nr 11/12, czerwiec 2012	Spedytorzy Roku 2011	(Bom)
3.	Namiary na morze i handel nr 11/12, czerwiec 2012	Zachwianie równowagi	Marek Tarczyński
4.	Namiary na morze i handel nr 11/12, czerwiec 2012	Dokąd zmierzasz konteneryzacjo?	Maciej Borkowski
5.	PGT nr 23, 6.06.2012	Transport morski 2012-06-12 Konferencja w Szczecinie – logistyka, porty i żegluga	Marek Grzybowski
6.	PGT nr 22, 30.05.2012	Quo vadis konteneryzacjo ? AS-FBG i Enterprise najlepszymi firmami spedycyjnymi w kraju	K.Koprowski
7.	Kurier Szczeciński, 29.05.2012	Transport morski 2012	ek
8.	Rzeczpospolita, 28.05.2012	Klienci idą za swoimi spedytorami	ais
9.	PGT nr 20, 16.05.2012	Co przeszkadza spedytorom ?	K.Koprowski
10.	FIATA Review maj 2012	Rekord number of participants At the HQ Session 2012	FIATA
11.	Namiary na morze i handel nr 07/12, kwiecień 2012	Logistyka elektroniczna	PIF
12.	Przewoźnik nr 1 (22) luty/marzec 2012	Wyłudzenia ładunków	Robert Przybylski
13.	PGT luty 2012	Odpowiedzialność spedytora wobec podwykonawców	K.Koprowski
14.	PGT nr 5, 1.02.2012	Niepokój przewoźników PISiL-u	K.Koprowski
15.	PGT nr 4, 25.01.2012	Przewoźnicy pełni obaw , spotkanie noworoczne PISiL-u w warszawskiej Polonii	K.Koprowski
16.	Rzeczpospolita nr 9, 12.01.2012	Firmy wydłużają kredyt kupiecki	A.Fandrejewska
17.	Namiary na morze i handel nr 02/12, styczeń 2012	KIGM na zamku	P.Frankowski
18.	Namiary na morze i handel nr 02/12, styczeń 2012	PISiL o roku 2012	K.Koprowski

Udzielone patronaty / partnerstwo // współpraca / udział w konferencjach / targach

Lp.	Data wydarzenia	Wydarzenie / Konferencja	Organizator
1.	29.02.-1.03.2012, Katowice	udział w Komitecie Honorowym V Międzynarodowych Targów i Konferencji Przemysłu Chemicznego EXPOCHEM 2012	Zarząd Targów Warszawskich S.A.
2.	6-8.03.2012, Gdańsk	„Transport Week 2012”	Actia Forum Sp. z o.o.
3.	28.03.2012, Warszawa	Międzynarodowe Aktualizacyjne Seminarium Logistyczne 2012	TGC Corporate Lawyers
4.	17-18 kwietnia 2012, Sosnowiec	Targi Transportu, Spedycji i Logistyki Silesia TSL EXPO 2012	Kolporter S.A. Expo Silesia Sp. z o.o.
5.	9.05.2012, Gdańsk	Rozwiązania celne i podatkowe ułatwiające rozwój biznesu w środowisku gospodarki morskiej	Izba Celna w Gdyni, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Zarządy Portów Morskich Gdyni i Gdańska.
6.	10-11.05.2012, Sopot	The European Sea Ports Conference – port financing and investment	Zarząd Morskiego Portu Gdynia I ZMPGdańsk
7.	16-18.05.2012, Poznań	Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS 2012	Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań
8.	czerwiec 2012, Warszawa	Konkurs Godła „Teraz Polska”	Fundacja Polskiego Godła Promocyjnego
9.	19.06.2012, Warszawa	II edycja konferencji „Logistyka Odzysku”	EKO CYKL ORGANIZACJA ODZYSKU S.A.
10.	25-27 września 2012, Katowice	II Europejski Kongres MŚP	Regionalna Izba Gospodarcza w Katowicach
11.	26-28.09.2012, Gdańsk	targi i konferencja poświęcona technice przeładunkowej, składowania i magazynowania oraz transportu bliskiego i przemysłowego .	Międzynarodowe Targi Gdańskie S. A.
12.	Regaty, Mazury - Wilkasy nad Jeziorem Niegocin, wrzesień 2012	Druga edycją regat branży TSL ShipCup'12.	Anyway s.c. R.Paschke
13.	8-9.10.2012, Lublin	IV Forum Logistyki Polski Wschodniej	Lornet Solutions Sp. z o.o.

Polska Izba Spedycji i Logistyki

ul. Świętojańska 3/2, 81-368 Gdynia
tel. 58 620 19 50, 620 98 26, fax 58 661 39 35
e-mail: pisil@pisil.pl, www.pisil.pl

konto: Bank Millennium S.A.
nr: 34116022020000000061904525
NIP: 586-20-75-731

POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI PISiL

PIFFA POLISH INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

placówki regionalne:

71-620 SZCZECIN
ul. Jana Kazimierza 3
tel.: 91 480 67 01
fax: 91 480 67 32
e-mail: management@hartwig.szczecin.pl

Przedstawiciel w Warszawie:
tel.: 608 623 419, email: pisil-waw@pisil.pl