

REGULARNIE, NA WSCHÓD...

PRZEGLĄD REGULARNYCH MIĘDZYNARODOWYCH POŁĄCZEŃ DROBNICOWYCH

OPERATORÓW NA WSCHÓD

Polskiej gospodarce ciągle najbliżej do Niemiec, ale – potencjalnie największym rynkiem zbytu pozostaje wschód Europy. Rosja, Białoruś, Ukraina, Kazachstan to bardzo chłonne rynki. W krajach tych żyje niewiele mniej ludzi niż we wszystkich państwach Unii Europejskiej łącznie. Ważnym przyczółkiem w handlowej ekspansji na inne kraje Wschodniej Europy są Litwa, Łotwa i Estonia. Zapotrzebowanie na obsługę rynków wschodnich występuje zarówno w eksporcie, jak i w imporcie.

Kraje Wschodniej Europy, a także republiki nadbałtyckie kupują produkty konsumpcyjne, budowlane, artykuły wyposażenia wnętrz, AGD, elektronikę. Przesyłki drobnicowe najczęściej trafiają do dużych miast, np. Mińska czy Rygi bądź Okręgu Kaliningradzkiego. Za szczególnie istotne uczestnicy rynku uznają regularne połączenia drobnicowe, zwłaszcza z Polski na Ukrainę, Litwę z dalszymi połączeniami do Łotwy, Estonii i Rosji. Są specjaliści od konsolidacji, początkowo usługi te świadczone były dla dużych klientów z sektora hi-tech, AGD oraz automotive w ramach projektów kontraktowych, z czasem zakres projektów zaczął się rozwijać i obejmować obsługę całych łańcuchów dostaw.

Będzie popyt?

Grzegorz Szenejko, właściciel Go Logis, nie odpowiada jednoznacznie na pytanie: jak kształtować się będzie sytuacja we współpracy z tymi krajami w najbliższych latach. – To zależy od wielu czynników. Trudno nawet powiedzieć, co będzie działo się w ciągu najbliższych miesięcy. Rosja budzi się z okresu wakacyjnego i zaczyna opróżniać przepełnione magazyny. Rynek jest bardzo dynamiczny i bardzo wrażliwy na nieprzebrane słowa czołowych polityków rosyjskich. Brak dialogu ma bardzo duży wpływ na to, co Wschód kupuje w Europie. Firmy wahają się z zakupami niektórych towarów, bojąc się nowych sankcji, które mogłyby uniemożliwić im np. serwis wcześniej zakupionych urządzeń. Na to wszystko nałożył się również okres wakacyjny. Pozytywnym aspektem jest ogólny wzrost eksportu do krajów Wschodniej Europy, w tym z Polski – mówi.

Go Logis to polska firma spedycyjna. Specjalizuje się właśnie w obsłudze trudnych rynków wschodnich. Wśród nich jest Ukraina, gdzie spedycytor organizuje transporty drogowe głównie dla klientów z branży przemysłowej, hutniczej i górniczej. Teraz, w odpowiedzi na wzrost zainteresowania ze strony polskich i ukraińskich firm, wzmacnia usługę przewozów drobnicowych i rozszerza ofertę o transporty specjalne, ładunków ADR i wymagających temperatury kontrolowanej. Organizuje



AUTOR: Michał Jurczak

regularne transporty całopojazdowe (FTL) i drobnicowe z/na Ukrainę od ponad sześciu lat. Przewozi także towary z krajów Europy Zachodniej, m.in. Niemiec. – W eksporcie są to głównie specjalistyczne taśmy transporterowe i przenośnikowe oraz akcesoria do ich montażu, wykorzystywane w branży górniczej, elementy stalowe, kotły, piece, także chemia gospodarcza. Natomiast z Ukrainy do Polski najczęściej przewożymy drewniane bale. Oprócz transportów standardowych organizujemy konwoje do przewozu towarów o dużej wartości, takich jak elektronika – mówi Maria Kuźmiuk, specjalista obsługi klienta Go Logis, odpowiedzialna za organizację transportów na rynki wschodnie, w tym Ukrainę.

Grzegorz Szenejko dodaje, że obecnie Go Logis ma kontrakty z rosyjskimi brokerami celnymi, dla których świadczy kompleksową obsługę w Europie, łącznie z odprawami celnymi i konsolidacją ich towarów w magazynach w Pruszkowie. Oprócz tego współpracuje jeszcze z kilkoma klientami rosyjskimi, dla których od dawna jest jedynym operatorem w Europie. Ekaterinburg, Tobolsk, Moskwa, Czelabińsk, Istra, Woroneż, to tylko niektóre miasta rosyjskie, do których dociera. Z Rosji zaś przywozi styropian i węgiel drzewny.

Szybko, jeszcze szybciej...

Kierunki nadbałtyckie są ważne np. dla firmy Raben, uruchomiane są resztą kolejne bezpośrednie linie drobnicowe. Z Grodziska Mazowieckiego k. Warszawy oraz z Białegostoku wyjeżdżają auta z przesyłkami do Kowna, Wilna, Rygi i Tallina. Za sprawą tego rozwiązania klienci Rabena (głównie z woj. mazowieckiego i podlaskiego) mogą skorzystać z serwisu dostawy przesyłek drobnicowych w ciągu 24 godzin na terenie krajów bałtyckich. W przypadku pozostałych regionów transport jest



Grzegorz Szenejko
właściciel
Go Logis

Pamiętajmy, że nie tylko Polacy wykonują usługi transportowe na Wschód. Najważniejszymi graczami są Rosja, Białoruś, Litwa oraz oczywiście Polska. Największe korporacje podpisują umowy z dostawą do klienta, czyli na warunkach INCOTERMS DAP. Mniejsze firmy zazwyczaj wolą otrzymać przedpłatę za towar i podpisać umowy na warunkach FCA, tzn. nadawca towaru odpowiada tylko za załadunek i odprawę celną. Auto podstawia odbiorca. Co za tym idzie, w rękach wschodnich operatorów logistycznych jest z pewnością ponad połowa przewozów. Rosja dzięki temu dużo łatwiej umacnia swoją pozycję na rynku przewozów UE – RU. Białoruś jest bardzo konkurencyjna cenowo. Moim zdaniem, w perspektywie następnych trzech lat polscy przewoźnicy będą mieli coraz mniej do powiedzenia w przewozach na Wschód.

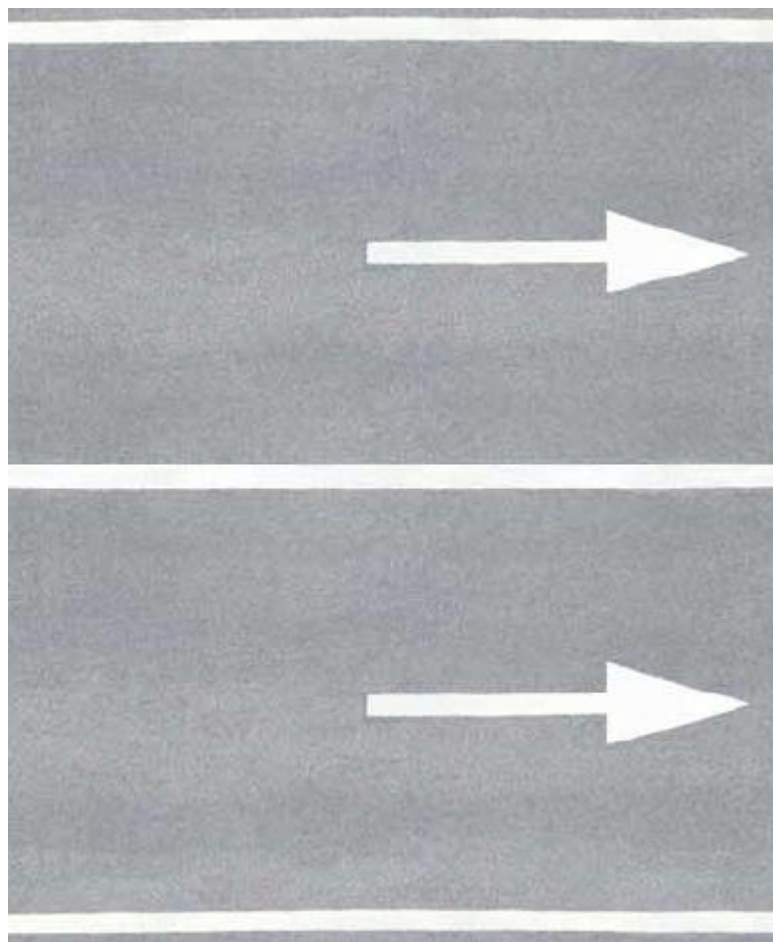
realizowany w trybie standardowym (48 godzin). Firma obecna jest w krajach bałtyckich ponad dziesięć lat. Obroty w tym czasie zwiększyły się czterdziestokrotnie, a powierzchnia magazynowa Rabena w tych krajach podwoiła się.

W odpowiedzi na zainteresowanie kierunkiem Wschód Grupa Raben w lipcu br. uruchomiła spółkę Raben East, która będzie obsługiwała m.in. takie kraje, jak Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Gruzja, Irak, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Mongolia, Rosja, Tadżykistan, Turkmenistan, Turcja, Ukraina i Uzbekistan. Spółka będzie funkcjonowała jako niezależny podmiot, korzystając z dostępnych rozwiązań Grupy w Europie.

– Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej jeszcze kilkanaście lat temu stały w obliczu dokładnie takich samych procedur co dzisiejsze kraje wschodnie. Jednak z biegiem lat ta wiedza fachowa zdążyła się zatrzeć, ponieważ w Unii nie ma już konieczności realizowania zawitych procedur celnych. Dlatego zdecydowaliśmy się wyznaczyć osobną jednostkę biznesową, która będzie się specjalizowała w obsłudze tych rynków, skupiając jednocześnie niezbędne umiejętności. Uzupełni to portfolio Grupy Raben w zakresie transportu drogowego – mówi Bartłomiej Łapiński, dyrektor zarządzający Raben East.

To alternatywa m.in. dla rozwiązań całopojazdowych. Usługa daje możliwość regularnych wysyłek mniejszych partii towarów (już od 1 palety). Wśród zalet rozwiązania jego twórcy wymieniają: stałe, regularne połączenia drobnicowe w eksporcie, przewidywalny, z góry określony czas realizacji usługi, możliwość śledzenia przesyłki na każdym etapie jej realizacji, doradztwo w organizacji transportu, wsparcie zespołu agentów celnych, ścisłą współpracę z nadawcą i odbiorcą w zakresie transportu i odpraw celnych. W ramach usługi dostępne są też magazyny czasowego składowania.

Szanse na rynkach wschodnich coraz lepiej wykorzystuje także Pekaes. Niedawno uruchomiono usługę międzynarodowej dystrybucji przesyłek drobnicowych do Białorusi (ostatnio nastąpił szczególnie duży przyrost eksportu do tego kraju). – Rynek Wspólnoty Niepodległych Państw, w tym Białorusi, dopiero otwiera swoje możliwości dla segmentu przesyłek drobnicowych. To obszar niezwykle chłonny, o czym świadczy



znikoma konkurencja, jak i wzrost zapytań dotyczących tego kraju ze strony naszych klientów. W przypadku rosnącego zapotrzebowania będziemy to natężenie systematycznie zwiększać lub uruchomimy kolejne połączenia – mówią przedstawiciele tej firmy. To element realizowanej strategii budowy grupy logistyczno-intermodalnej (wcześniej kupiono akcje spółki Specdont, zajmującej się spedycją kolejową i drogową, oraz udziały w spółce Chemikals, zarządzającej kolejowym terminalem przeładunkowym na granicy Polski z Obwodem Kaliningradzkim).

Mniej więcej dwa lata temu swój serwis na Wschód rozszerzyła także firma Air Cargo Poland. Chodzi m.in. o kierunek rosyjski i białoruski. Rolę stałych połączeń akcentują też np. w Rohlig Suus Logistics. Firma świadczy

W odpowiedzi na zainteresowanie kierunkiem Wschód Grupa Raben w lipcu br. uruchomiła spółkę Raben East, która będzie obsługiwała m.in. takie kraje, jak Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Gruzja, Irak, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawia, Mongolia, Rosja, Tadżykistan, Turkmenistan, Turcja, Ukraina i Uzbekistan. Spółka będzie funkcjonowała jako niezależny podmiot, korzystając z dostępnych rozwiązań Grupy w Europie.



m.in. regularne przewozy do Kazachstanu czy Białorusi, od wielu lat specjalizując się w konsolidacji przesyłek do tych krajów. Konsolidacji do krajów wschodnich zaczęły również podlegać towary spoza Unii Europejskiej, głównie z Turcji, Chin i USA. Rozwinięto zakres usług i od pewnego czasu zaczęto oferować pakiet regularnych usług na Wschód – GoEAST, który objął też Uzbekistan, Mongolię, Tadżykistan, Turkmenistan.

Stale połączenia na trasach Polska – Rosja, Polska – Białoruś, Polska – kraje nadbałtyckie, Polska – Kazachstan ma też np. AlbatrosCargo, a Polfrost Terminal obsługuje regularne połączenia drobnicowe między

Zachodnią Europą a Obwodem Kaliningradzkim. Towar jest wysyłany głównie z Niemiec oraz Włoch i dostarczany do własnego terminalu w Braniewie. Dalej przesyłki są przeładowywane, następuje zmiana środka transportu. Wielkość przesyłek jest różna – od drobnych towarów zamawianych na aukcjach internetowych po przesyłki kilkupaletowe (przedmiotem przewozu są najczęściej części samochodowe). Ponadto wszystkie spółki z grupy realizują regularne przewozy drobnicowe na Wschód transportem kolejowym. Towar dociera do takich krajów, jak Rosja, Uzbekistan, Kazachstan.

Kilkadziesiąt codziennych międzynarodowych, regularnych połączeń europejskich wychodzących i przychodzących, obsługiwanych przez samochody liniowe ma Dachser. Są wśród nich połączenia z każdym krajem nadbałtyckim. Dzięki oddziałom w Rosji Dachser oferuje regularne dostawy także na ten rynek.



Bartłomiej Łapiński
dyrektor zarządzający
Raben East

Raben East, dzięki regularnym połączeniom drobnicowym na Wschód, dopasowany jest do wymagań dwóch grup klientów. Pierwszej, która pragnie usystematyzować dostawy do swoich kontrahentów na rynkach wschodnich, i drugiej, poszukującej na Wschodzie nowych rynków zbytu i dopiero rozpoczynającej wymianę handlową na tamtejszym terenie. Wierzę, że dedykowany zespół profesjonalistów, skupionych na obsłudze tych kierunków, pomoże naszym klientom osiągnąć sukces na Wschodzie.

Ważna infrastruktura

W biznesie wygrywają ci, którzy mają odpowiednie zaplecze, a także zaufanych partnerów na miejscowych rynkach. Na Wschodzie transport kolejowy jest znacznie bardziej popularny niż w Europie Zachodniej. Przyczyniają się do tego warunki klimatyczne oraz słabo rozwinięta sieć drogowa. Na dużych obszarach drogi są bowiem nieprzejezdne dla transportu samochodowego. Tak jest m.in. w Kazachstanie, Tadżykistanie, Uzbekistanie, północnej i wschodniej Rosji. W Polsce w połączeniach ze Wschodem problemami są ciągle zbyt mała przepustowość kolejowych przejść granicznych, psujące się dźwigi do przeładunków jednostek intermodalnych, zbyt mała liczba przejść z kontrolą weterynaryjną. Specjaliści podkreślają, że w krajach WNP władze starają się utrzymywać



infrastrukturę kolejową w dobrym stanie i w miarę dostępności środków ją modernizować. Sporo zainwestowano w modernizację linii kolejowych z portów na wschodzie w głąb Rosji. W ramach poprawy infrastruktury planowane jest kolejowe połączenie jedną linią Tadżykistanu, Kazachstanu i Iranu. Koleje dysponują też bardzo dużą liczbą kontenerów, które można dzierżawić, tabor kolejowy został jednak w dużej mierze sprywatyzowany, co wiąże się najczęściej z wyższą ceną transportu.

W ostatnich latach obserwujemy poprawę w zakresie infrastruktury logistycznej w całej Środkowo-Wschodniej Europie. Gro inwestycji realizowanych jest w Polsce, szczególnie w korytarzach transportowych z zachodu na wschód. Rozbudowa punktów granicznych i inwestycje w nie po stronie europejskiej pozwoliły na skrócenie czasów odpraw ciężarówek oraz poprawę warunków dla kierowców. – W krajach wschodnich infrastruktura logistyczna też rozwija się dość dynamicznie, czego dowodem może być przeprowadzka DB Schenker Logistics Ukraina oraz DB Schenker Logistics Białoruś w ostatnich latach do zupełnie nowych, A-klasowych centrów logistycznych. Ciągłe jednak wiele do życzenia pozostawia infrastruktura drogowa w Rosji, szczególnie dalekiej części kraju. Nadal na terenie Federacji Rosyjskiej spotykamy się z ograniczeniami transportowymi. Są tzw. obszary roztopowe oraz regiony, do których transport drogowy jest utrudniony lub zupełnie niemożliwy – mówią przedstawiciele DB Schenker. Operator podkreśla, że terminale w Moskwie mają bezpośrednie połączenia z terminalami m.in. w Helsinkach (tu konsolidowane są przesyłki ze Skandynawii), w Berlinie (tu konsolidowane są przesyłki z zachodniej Europy), w Krakowie i Warszawie (tu konsolidowane są przesyłki z południowej Europy i Polski) oraz w Mediolanie (tu konsolidowane są przesyłki z Włoch).

reklama

TransPoland Translogistica

**V Międzynarodowe Targi
Transportu i Logistyki**

8 - 10 listopada 2017
EXPO XXI WARSZAWA

www.trans-poland.pl

TransPoland Translogistica

Łączymy Twój biznes
ze światem



Marek Tkaczyk
dyrektor sieci międzynarodowej
Pekaes

Obecnie obserwujemy stosunkowo niewielkie zapotrzebowanie na obsługę naszych bezpośrednich sąsiadów, takich jak Rosja, Białoruś czy Ukraina, choć w przypadku tej ostatniej odnotowaliśmy ostatnio niewielkie ożywienie. Usługi takie obejmują głównie eksport. Często klienci pytają o wysyłkę próbek, co świadczy o tym, że próbują wejść na te rynki. Gestia transportowa jest zazwyczaj oddana, tak że często zgłaszają się do nas firmy spedycyjne z tych kierunków. Regularnie realizujemy połączenia na Białoruś – dwa razy w tygodniu. Obsługa krajów spoza Unii Europejskiej zawsze wiąże się z potrzebą większej koordynacji. Są to głównie kwestie celne, odprawy i przekazy. Dlatego dobrze mieć własną agencję celną, a my taką posiadamy. Dobrze jest też pracować z firmami/partnerami z tych krajów, którzy znają rynek i tamtejsze realia. W naszym przypadku dzięki sprawnie działającym partnerom tzw. transit time w niczym nie różni się od tego, co oferujemy w UE.

Swą pozycję na terenie Rosji ciągle wzmacnia też Dachser. Jedną z nowości jest kompleks magazynowy zlokalizowany w Gabovskoe, niedaleko Moskwy. Położenie w odległości zaledwie pięciu kilometrów od autostrady A107, zwanej Małym Pierścieniem Moskwy, pozwala znacząco skrócić czas dostaw do centrum stolicy i okolic. W obiekcie o powierzchni 11 000 m², wyposażonym w 14 ramp załadunkowych, może się zmieścić 18 000 palet. Magazyn zaprojektowano i wyposażono tak, by można było świadczyć w nim szeroki zakres usług, w tym bezpieczne składowanie przesyłek drobnicowych oraz składowanie niewielkich towarów o wysokiej wartości (na dwupiętrowej antresoli o powierzchni 1 tys. m² z 3,6 tys. miejscami magazynowymi). – Nasi klienci skutecznie rozwijają się pomimo wyzwań ekonomicznych, jakim obecnie musi stawiać czoła Rosja. Potrzebujemy więcej przestrzeni do obsługi towarów, zdecydowaliśmy się więc przenieść do nowego magazynu, którego pojemność jest większa o prawie 40% w stosunku do obiektu, którym dysponowaliśmy do tej pory. Świadczymy również usługi dla sklepów internetowych, a ta gałąź biznesu w Rosji wzrasta

Organizację transportów drobnicowych i całopojazdowych znacznie uprościło wprowadzenie „pepeszki”, czyli dokumentu PP. To deklaracja celna, na podstawie której importer już wcześniej może zgłosić przywóz określonego towaru do tego kraju. Takie rozwiązanie, stosowane tylko na Ukrainie, pozwala także firmom przewozowym i spedytorom zmniejszyć koszty transportów dedykowanych.

bardzo szybko. Dzięki bogatemu doświadczeniu w obsłudze sektora e-commerce popyt na nasze usługi cały czas rośnie – komentuje Anton Maryukhta, dyrektor zarządzający Dachser w Rosji.

Z problemami trzeba sobie radzić

Uwarunkowania polityczne nie ułatwiają zadania, np. Ukraina nadal jest krajem objętym działaniami wojennymi, z niestabilną sytuacją. Przy organizacji transportu do tego kraju wciąż kluczowe znaczenie ma bezpieczeństwo. Szczególnie dotyczy to przewozów na tereny wschodniej Ukrainy. – W tym przypadku standardowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika OCP powinno być rozszerzone o kraje trzecie spoza UE, do których zaliczamy Ukrainę. Dodatkowo, zwłaszcza jeśli przewóz dotyczy towarów o wysokiej wartości, zalecamy naszym klientom rozszerzenie zakresu ubezpieczenia o ryzyko kradzieży i uszkodzeń, co zagwarantuje ochronę towaru do pełnej wartości sumy ubezpieczenia – mówi Joanna Jędruchiewicz, kierownik obsługi klienta Go Logis.

Organizacja transportów na Ukrainę wymaga od spedytora dużego doświadczenia i znajomości specyfiki rynku oraz obowiązujących przepisów prawnych. Kluczowe znaczenie ma bieżący monitoring przebiegu każdego transportu i stały kontakt z kierowcą. Przy organizacji transportów Go Logis korzysta głównie z usług sprawdzonych, polskich przewoźników, którzy przede wszystkim mają doświadczenie w obsłudze tego kierunku. Spedytor współpracuje także ze sprawdzonymi przewoźnikami ukraińskimi.

– Organizowanie transportów poza Unię Europejską zawsze wiąże się z dużymi formalnościami. Tak też jest w przypadku Ukrainy. Faktura dla odbiorcy towaru, specyfikacja, świadectwo przewozowe itp. Podstawą są dobrze wypełnione dokumenty, w tym uzyskanie koniecznych pozwoleń. Zawsze sprawdzamy ważność dokumentów przewoźników i kierowców, dbamy także o to, aby otrzymali wszystkie niezbędne dokumenty. Średni czas dostawy na Ukrainę wynosi od 24 do 48 godzin. Ale w przypadku eksportu może się wydłużyć, w zależności od sytuacji na granicy, gdyż często pojawiają się utrudnienia wynikające z dłuższego czasu odprawy celnej – wyjaśnia Maria Kuźmiuk.

Wsparciem dla pracy spedytora są różne ułatwienia w wymianie towarowej z Ukrainą. W ostatnim czasie poprawiła się automatyzacja procedur i obsługi celnej w ukraińskich urzędach celnych. Organizację transportów drobnicowych i całopojazdowych znacznie uprościło wprowadzenie „pepeszki”, czyli dokumentu PP. To deklaracja celna, na podstawie której importer już wcześniej może zgłosić przywóz określonego towaru do tego kraju. Takie rozwiązanie, stosowane tylko na Ukrainie, pozwala także firmom przewozowym i spedytorom zmniejszyć koszty transportów dedykowanych.

Grzegorz Szenejko wymienia z kolei dwa klasyczne problemy, z którymi boryka się każdy przewoźnik i operator logistyczny wożący towary z i do Rosji: przestoje i błędy w dokumentach. – Oba pojawiają się zazwyczaj na granicy bądź w Urzędzie Celnym w Rosji i oba problemy często są powiązane. Pamiętajmy, że towar opuszcza teren UE i musi być wprowadzony na teren Unii Celnej SNG (Rosja, Białoruś i Kazachstan). Wiąże się to z wieloma procedurami celnymi i sporą liczbą dokumentów, faktur, opisów towaru, certyfikatów itd. Jakiegokolwiek rozbieżności w dokumentach albo brak certyfikatu i stoimy, wydzwaniając do naszych klientów i prosząc o pilne dosłanie certyfikatów, bo auto chcą zawrócić na granicy. Ile razy już to słyszałem... Nie zliczę. Za przygotowanie prawidłowych dokumentów odpowiada nadawca. Jeśli coś jest nie tak i auto stoi, musi niestety zapłacić – mówi Grzegorz Szenejko.