

ROLA GESTII TRANSPORTOWEJ W ZARZĄDZANIU LĄDOWO-MORSKIM ŁAŃCUCHEM TRANSPORTOWYM

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości, jakie daje posiadanie gestii transportowej w zarządzaniu lądowo-morskim łańcuchem transportowym, jako elementem zintegrowanego łańcucha dostaw. W artykule przedstawiono praktyczną stronę realizacji kontenerowego morsko-lądowego procesu transportowego w zależności od warunków handlowych, jakie zostały uzgodnione między stronami transportu. W artykule przeprowadzono analizę kosztów transportowych na wybranej trasie przewozowej z wyszczególnieniem składowych ponoszonych przez importera i eksportera. Efektem przeprowadzonych badań są cztery modele organizacji łańcuchów transportowych, których zakres jest uzależniony od warunków przyjętych w kontrakcie kupna-sprzedaży.

WSTĘP

Na przestrzeni lat zmiany zachodzące w gospodarce światowej wymusiły konieczność współpracy pomiędzy eksporterami, importerami oraz innymi uczestnikami procesów transportowych, w ramach kształtowania wspólnych łańcuchów transportowych. Istotną rolę w kształtowaniu łańcuchów dostaw ma gestia transportowa. Posiadanie gestii transportowej daje przywilej kształtowania łańcucha transportowego, co w odpowiednich warunkach umożliwia zwiększenia planowanego zysku. Z drugiej strony wiąże się z dużym ryzykiem wynikającym z wahań stawek frachtowych. Dążenie do przejęcia gestii transportowej wymaga zatem głębokiej wiedzy z branży TSL. W takich przypadkach strony kontraktu korzystają z usług spedytatorów, którzy posiadają odpowiednią wiedzę potrzebną przy negocjowaniu warunków kontraktu handlowego. Celem artykułu jest ukazanie różnic w procesie organizacji transportu morskiego w zależności od warunków INCOTERMS. W artykule przedstawiono cztery modele organizacji łańcuchów transportowych zależnych od posiadanej przez eksportera gestii transportowej. Ze względu na złożoność łańcuchów transportowych i powtarzalność organizacji procesu transportowego modele opracowano dla przewozów kontenerowych.

1. MIEJSCE ŁAŃCUCHA TRANSPORTOWEGO W ŁAŃCUCHE DOSTAW

Łańcuch dostaw definiowany jest jako sieć współpracujących ze sobą usługodawców i producentów, których wspólnym celem jest przetworzenie i transport dóbr od momentu wydobycia surowca, aż do dostarczenia finalnego produktu do odbiorcy [1]. Istotą łańcucha dostaw jest jego integracja na płaszczyźnie technicznej i organizacyjnej [2, 3]. Łańcuch dostaw koncentruje się na produkcji i dotyczy wszystkich uczestników procesu produkcyjnego począwszy od zaopatrzenia w surowce potrzebne do produkcji aż po przekazanie finalnego produktu klientowi.

Łańcuch transportowy natomiast jest definiowany jako skoordynowane z punktu widzenia technicznego, technologicznego, organizacyjnego i handlowego racjonalne następowanie po sobie czynności procesów przewozu, przeładunku i składowania – mające

na celu przemieszczanie dóbr niezbędnych do funkcjonowania gospodarki.

Wg J. Woxenius'a łańcuch dostaw jest pojęciem bardzo obszernym. Łańcuch dostaw związany jest z rozwojem produktu, zakupami, produkcją, fizyczną dystrybucją i usługami posprzedażowymi, jak również dostawami realizowanymi przez zewnętrznych oferentów, począwszy od wydobycia surowców aż do finalnego odbiorcy [4]. Łańcuch transportowy natomiast obejmuje tylko proces transportowy pomiędzy dwiema stronami kontraktu: kupującym i sprzedającym. Łańcuch dostaw może obejmować zatem wiele różnych łańcuchów transportowych.

Integracja łańcuchów transportowych najbardziej istotna jest z punktu widzenia użytkowników transportu – stron kontraktu. Oczekują oni przede wszystkim kompleksowości, ale również niezawodności, dostępności informacji oraz elastyczności usług przewozowych. W praktyce integracja ta dotyczy tylko takiego zakresu usług, jakie wynikają z kontraktu, a są określone warunkami INCOTERMS.

2. GESTIA TRANSPORTOWA

Gestia transportowa to obowiązek oraz prawo do zorganizowania transportu towaru, a co za tym idzie również obowiązek zapłaty za przewóz. Określanie gestii transportowej odbywa się w trakcie ustalania kontraktu handlowego między stronami – sprzedającym a kupującym [5].

Strona posiadająca gestię transportową ma prawo do wyboru między innymi: gałęzi transportu, rodzaju transportu, trasy przewozu, podwykonawcy, środka przewozowego, miejsca załadunku oraz wyładunku na główny środek transportu, rodzaju odprawy celnej, obiegu dokumentacji, terminu dostawy i ubezpieczenia ładunku [6].

Wadą posiadania gestii transportowej jest duży nakład pracy związany z organizacją transportu, co może powodować postawienie wysokich kosztów. Wiąże się to także z zamrożeniem środków finansowych i może ograniczyć płynność finansową firmy na długi okres.

Z posiadania gestii transportowej mogą wynikać wymierne korzyści, jednak nie oznacza to, że korzyści te muszą być osiągnięte. Przy ustalaniu gestii transportowej należy wziąć pod uwagę ryzyko wzrostu cen usług przewozowych (szczególnie w przypadku transportu lotniczego i morskiego) oraz potencjalną trudność w zakupie określonych usług (np. brak specjalistycznego sprzętu, brak miejsc

na statkach). Jeżeli w momencie realizacji dostawy wzrosną koszty transportu, w porównaniu do cen przyjętych w momencie tworzenia kalkulacji, strona posiadająca gestię transportową może ponieść straty.

3. WARUNKI HANDLOWE INCOTERMS 2010

Formuły handlowe określają podstawowe obowiązki sprzedającego oraz kupującego przy transakcjach w handlu zagranicznym. Są to skrócone formuły, z których wynika podział zadań, ryzyka dostawy oraz kosztów związanych z transportem. Najbardziej znaną i najpowszechniej stosowaną jest wykładnia warunków handlowych Incoterms.

Incoterms 2010 zawierają 11 formuł podzielonych na 4 grupy.

Formuły Incoterms zostały uszeregowane według kryterium zmniejszających się obowiązków kupującego. Podstawowe obowiązki kupującego i sprzedającego towar przedstawiają się w następujący sposób:

- Grupa E – w tej grupie w gestii kupującego towar leży pełna organizacja transportu, sprzedający zobowiązany jest tylko do udostępnienia towaru w podanym miejscu (magazynie, fabryce). (w tej grupie występuje tylko jedna formuła: EXW)
- Grupa F, w której kupujący posiada gestię transportową od oznaczonego miejsca w kraju wysyłki (występują w tej grupie trzy formuły: FCA, FAS, FOB)
- Grupa C – w tej grupie formuły gestię transportową posiada sprzedający, zawiera on umowę przewozu oraz ponosi jego koszty, natomiast ryzyko uszkodzenia bądź utraty towaru od portu załadunku ponosi kupujący (w grupie tej znajdują się cztery formuły: CFR, CIF, CPT, CIP)
- Grupa D, w której sprzedający posiada pełną gestię transportową i ma on obowiązek dostarczenia towaru do określonego miejsca/portu docelowego (występują w tej grupie cztery formuły: DAT, DAP, DDP).

Wszystkie warunki Incoterms można stosować do każdej gałęzi transportu – drogowego, morskiego, kolejowego czy lotniczego – wyjątek stanowią warunki FAS, FOB, CFR i CIF które zastosować można tylko do transportu morskiego oraz wodnego śródlądowego.

Zakres warunków Incoterms ma charakter umowny, co oznacza, że możliwa jest zmiana zakresu obowiązków, jakie muszą ponieść strony w kontrakcie handlowym.

4. ORGANIZACJA MORSKO-LĄDOWYCH ŁAŃCUCHÓW TRANSPORTOWYCH

Organizacja morsko-lądowych łańcuchów transportowych obejmuje trzy etapy.

Pierwszy etap obejmuje organizację przewozu lądowego do portu morskiego. Organizacja tego etapu, z wyjątkiem EXW, leży po stronie eksportera. Eksporter może sam zorganizować transport kontenera do portu załadunku, bądź zlecić jego organizację wyspecjalizowanym przedsiębiorstwom. Organizacja transportu drogowego przez eksportera jest możliwa tylko w przypadku posiadania własnych środków transportowych. Częściej jednak firmy zlecają wykonanie tych usług spedytorom. Spedytorzy, dzięki dużej ilości zleceń z wielu firm, są w stanie zorganizować transport z wykorzystaniem kontenerów poimportowych, obniżając w ten sposób koszty usługi. Od kilku lat obserwuje się również działania armatorów, którzy przejmują organizację tej części łańcucha transportowego oferując przewozy w relacji dom-dom.

Drugi etap obejmuje transport morski, który składa się z organizacji samego przewozu, jak i obsługi dokumentacyjno-informacyjnej. Organizacją transportu kontenerów drogą morską

zajmują się tylko armatorzy. Są oni zobowiązani do prawidłowej obsługi statków, z czym wiąże się również odpowiedni dobór trasy przewozu i wybór portów przeładunkowych. Obsługą dokumentacyjno-informacyjną (do której zaliczyć należy m.in. booking miejsca na statku oraz złożenie instrukcji konosamentowych) zobowiązany jest eksporter, w przypadku warunków Incoterms z grupy C i D, bądź importer w przypadku warunków Incoterms grupy E oraz F. Ze względu na złożoność tego procesu obsługę tę zleca się zazwyczaj firmom spedycyjnym.

Trzeci etap obejmuje transport kontenera drogą lądową po stronie odbiorcy. Tylko w przypadku warunków Incoterms z grupy D do organizacji zobowiązany jest eksporter, w pozostałych - importer.

Kontenery w transporcie mogą być „wypożyczone” od armatora (COC – Carrier Own Container), bądź być własnością eksportera (SOC – Shipper Own Container). W drugim przypadku eksporter unika kłopotliwego pobierania kontenerów z depotów przewoźnika, które mogą być znacznie oddalone od miejsca załadunku, co podnosi koszty transportu dowozowego.

5. MODELE ORGANIZACJI KONTENEROWYCH LĄDOWO-MORSKICH ŁAŃCUCHÓW TRANSPORTOWYCH

5.1. Strony w handlu międzynarodowym

W każdej wymianie międzynarodowej podstawowymi stronami są: kupujący oraz sprzedający, czyli importer oraz eksporter. W rolach eksportera oraz importera zazwyczaj spotkać można hurtowników, producentów, agentów i brokerów. Hurtownicy oraz producenci posiadają prawo własności do danego ładunku, natomiast agenci i brokerzy są niezależnymi pośrednikami, którzy zobowiązani są do negocjowania umów kupna-sprzedaży, bądź zawierania transakcji w imieniu zleceniodawcy na jego rachunek.

Drugą stroną biorącą udział w procesie transportu kontenerów jest armator, czyli ten kto zgodnie z polskim prawem „we własnym imieniu uprawia żeglugę statkiem morskim własnym bądź cudzym”. Zajmuje się on przewozem, dba o bezpieczeństwo statku oraz zapewnia odpowiednią obsługę kontenerów podczas transportu.

Trzecim uczestnikiem procesu transportowego jest spedytor. Rolą spedytora jest znalezienie najlepszego sposobu realizacji przewozu z uwzględnieniem odpowiedniego doboru środków transportu oraz najbardziej optymalnej trasy transportu, czego efektem jest dostarczenie towaru w odpowiednim czasie przy jednocześnie najniższym koszcie. Do jego obowiązków należy przede wszystkim dotrzymanie określonych w umowie spedycji warunków obejmujących organizację tej części łańcucha transportowego, która leży w gestii zleceniodawcy: eksportera lub importera, a także kontrola poprawności otrzymanych faktur od podwykonawców, jak również - w przypadku ewentualnej szkody powstałej w trakcie transportu - zadbanie o odpowiedni przebieg procesu reklamacyjnego mając na uwadze dobro swojego zleceniodawcy [7].

Dodatkowo oprócz wymienionych podmiotów w procesie udział brać mogą: ubezpieczyciele, agencje celne, firmy transportu drogowego.

Zaangażowanie stron uczestniczących w łańcuchu transportowym może odbywać się na trzy sposoby (rys. 1). Sposób pierwszy obejmuje bezpośredni kontakt eksportera oraz importera z armatorem bez żadnych pośredników, przy czym organizacja transportu dowozowego (drogowego) odbywa się własnymi środkami transportowymi jednej ze stron. Druga możliwość obejmuje również bezpośredni kontakt eksportera oraz importera z armatorem, natomiast organizacja transportu drogowego zlecana jest bezpośrednio przewoźnikowi drogowemu. W trzecim przypadku organizację całego łańcucha transportowego przejmuje spedytor. Kontakt z agencją

celną, ubezpieczycielem i innymi stronami biorącymi udział w transporcie kontenerów drogą morską ustalany jest indywidualnie. Zazwyczaj w 1. i 2. przypadku sprzedający oraz kupujący nawiązują kontakt we własnym zakresie, natomiast w 3. przypadku korzystają z firm polecanych przez spedytatorów.

5.2. Modele organizacji transportu w łańcuchu transportowym

W niniejszym artykule opisany został morsko-drogowy łańcuch transportowy obejmujący zaangażowanie wszystkich możliwych stron w wymianie międzynarodowej: kupującego i sprzedającego oraz spedytora. Efektem przeprowadzonych badań są modele przedstawiające organizację tej części łańcucha transportowego, która realizowana jest przez eksportera. Modele opracowano dla czterech formuł: EXW, FOB, CIF i DAP reprezentujących cztery różne grupy Incoterms.

Proces organizacji transportu rozpoczyna się w momencie złożenia przez kupującego zapotrzebowania u sprzedającego na dany towar oraz zawarcia kontraktu handlowego, na podstawie którego organizowany będzie transport ładunku w kontenerze.

Kolejnym etapem rozpoczynającym faktyczną organizację transportu morskiego jest złożenie do firmy spedycyjnej zapytania ofertowego, na podstawie którego spedytór bądź specjalnie wyodrębniony dział handlowy przygotowuje ofertę spedycyjną. Jeżeli oferta zostaje zaakceptowana, po przygotowaniu towaru eksporter bądź importer wypełnia zlecenie spedycyjne, na którego podstawie jest organizowany transport kontenera. Zlecenie spedycyjne zawiera:

- rodzaj zlecenia – jednorazowe, bezterminowe bądź terminowe wraz z określeniem do kiedy jest ono ważne,
- miejsce załadunku – dokładny adres, w którym należy podstawić bądź odebrać kontener,
- miejsce dostarczenia – dokładny adres, do którego należy dostarczyć pełny kontener,
- warunki dostawy – określenie bazy warunków oraz miejsca, w którym zmienia się gestia transportowa z eksportera na importera
- towar – jeżeli jest to możliwe określenie kodu taryfy celnej do odprawy towaru oraz - jeżeli jest to towar niebezpieczny – podanie klasy oraz numery UN,
- typ i liczbę kontenerów, które należy podstawić pod załadunek
- informację o ubezpieczeniu – jeżeli ubezpieczenie jest organizowane przez spedytora – wraz z podaniem kwoty ubezpieczenia oraz określeniem jego zakresu,

- miejsce oraz rodzaj odprawy celnej.

Zlecenie spedycyjne zawiera również informacje o sposobie dokonania płatności za oferowane przez spedytora usługi, podpis zlecającego (reprezentanta firmy) oraz warunki zlecenia.

Zlecenie spedycyjne składane jest przez importera bądź eksportera, w zależności od posiadanej gestii transportowej. W przypadku warunków EXW pomijane jest zlecenie eksportowe, ponieważ eksporter odpowiedzialny jest tylko za podstawienie towaru do załadunku. W przypadku warunków DAP sytuacja jest odwrotna, ponieważ importer odpowiedzialny jest tylko za rozładunek kontenera.

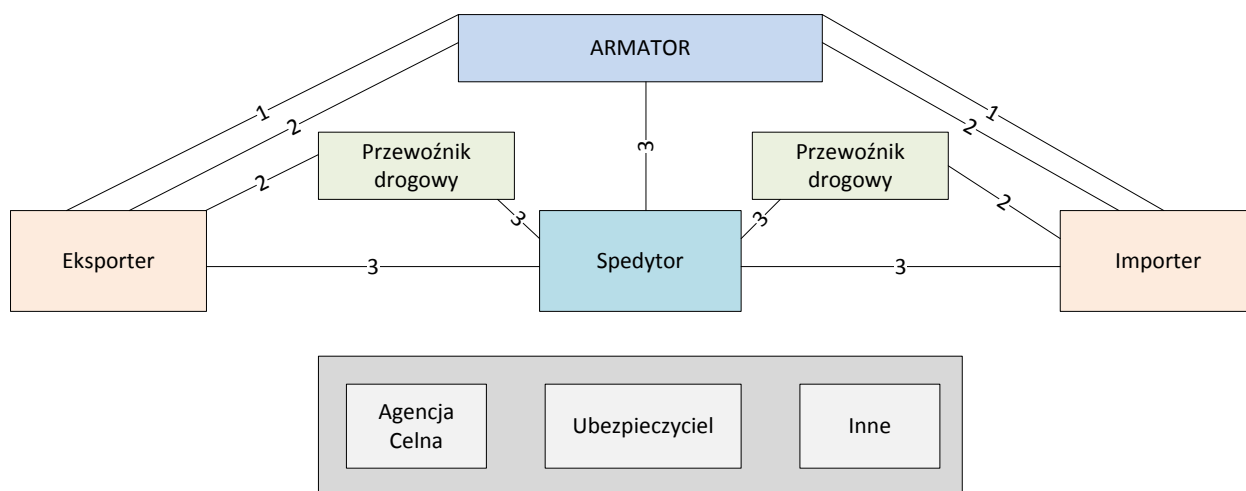
W przypadku warunków Incoterms EXW eksporter zobowiązany jest tylko do załadunku i zabezpieczenia ładunku w kontenerze w miejscu oznaczonym w kontrakcie (rys. 2).

Organizacja transportu na warunkach FOB (rys. 3) rozpoczyna się w momencie otrzymania przez sprzedającego informacji od importera o planowanej dacie wyjścia statku z portu (ETD) i planowanej dacie *cut-off*, czyli terminu, do którego należy złożyć pełny kontener w porcie. Następnie eksporter lub występujący w jego imieniu spedytór, dokonuje odprawy oraz składa instrukcje konosamentowe (SI) - przekazuje armatorowi informacje dotyczące ładunku.

W kolejnym etapie eksporter do podstawionego pustego kontenera ładuje towar, zabezpiecza go przed uszkodzeniem, zakłada plombę oraz przesyła dokumentację spedytorowi. Spedytór sporządza dokumentację związaną z wywozem oraz organizuje transport dowozowy do portu.

Pierwszą grupą warunków Incoterms obejmującą gestię transportu morskiego po stronie eksportera jest grupa C, najczęściej wykorzystywana jest formuła Cost Insurance and Freight (CIF). Warunki CIF rozszerzają wcześniejszy proces, o dokonanie rezerwacji miejsca na statku (bookingu) u armatora oraz wybór ubezpieczyciela. Pierwszym krokiem przy złożeniu bookingu jest zapoznanie się z dostępnymi podróżami statków (sailingów) najważniejsze w tym przypadku są daty wypłynięcia statku, ponieważ to one determinują koszty związane z transportem morskim. Po wybraniu odpowiedniej podróży i zabukowaniu miejsca, kontener jest dostarczany w określonym czasie we wskazane przez armatora miejsce (rys.3).

Grupą Incoterms obejmującą największy zakres gestii transportowej dla eksportera jest grupa D, która obejmuje obowiązek zorganizowania transportu drogowego do wskazanego miejsca w kontrakcie po stronie importowej. W zależności od wybranego warunku grupy D eksporter może być odpowiedzialny również za opłacenie cła w kraju importera (DDP). Importer w tym przypadku odpowie-



Rys. 1. Schemat zaangażowania stron w transporcie kontenerów drogą morską [opracowanie własne]

działny jest za przyjęcie ładunku (rozładowanie kontenera).

5.3. Koszty związane z organizacją transportu

Wybór warunków Incoterms a co za tym idzie wybór gestii transportowej, oprócz obowiązków związanych z organizacją transportu na danym odcinku, wiąże się również z ponoszeniem dodatkowych kosztów.

Przy formule EXW eksporter ma jedynie obowiązek załadowania i zabezpieczenia ładunku w kontenerze, w związku z czym idzie jedynym kosztem ponoszonym przez eksportera jest koszt materiałów sztauerskich.

W przypadku warunków FOB, eksporter ponosi koszty transportu dowozowego do portu załadunkowego. Koszty transportu drogowego zależą od odległości od portu, możliwości wykorzystania kontenerów poimportowych z terminali lądowych, wielkości kontenera oraz jego wagi.

Kolejnymi kosztami które ponosi eksporter są koszty portowe, które są różne w zależności od portu i armatora i obejmują opłaty:

- THC – (ang. Terminal Handling Charges) są to opłaty związane z przeładunkiem kontenerów w porcie,
- ISPS – (ang. International Ship & Port Facility Security fee) jest to opłata, którą stosują porty w związku z obowiązkiem podniesieniem bezpieczeństwa w portach (wg konwencji SOLAS),
- opłata dokumentacyjna – obejmuje wszystkie czynności administracyjno-dokumentacyjne jakie należy wykonać w celu właściwej obsługi kontenera w porcie.

Oprócz wymienionych kosztów obowiązkowych, eksporter musi liczyć się z dodatkowymi kosztami tj:

- koszt ważenia kontenera – w przypadku ważenia kontenera po załadunku w porcie lub innym terminalu,
- opłatami związanymi z dodatkowym podjęciem kontenera po jego złożeniu w porcie przeznaczenia – np. do rewizji celnej,
- w przypadku kontenera izotermicznego – opłatą za jego podłączenie do prądu.

Oprócz kosztów portowych eksporter zobowiązany jest do dokonania odprawy celnej, czyli zgłoszenia do Urzędu Celnego państwa, informacji o ilości i rodzaju towaru, który jest wywożony poza granice Unii Europejskiej. Odprawą celną zajmują się agencje celne. Mogą one funkcjonować w ramach struktur firmy spedycyjnej lub stanowić odrębną jednostkę.

Koszt frachtu morskiego opłacany jest przez eksportera dopiero przy korzystaniu z warunków grupy C, np. CIF. Koszt ten jest ustalany dla konkretnej partii ładunkowej, ponieważ wysokość frachtu zmienia się nawet kilka razy w miesiącu.

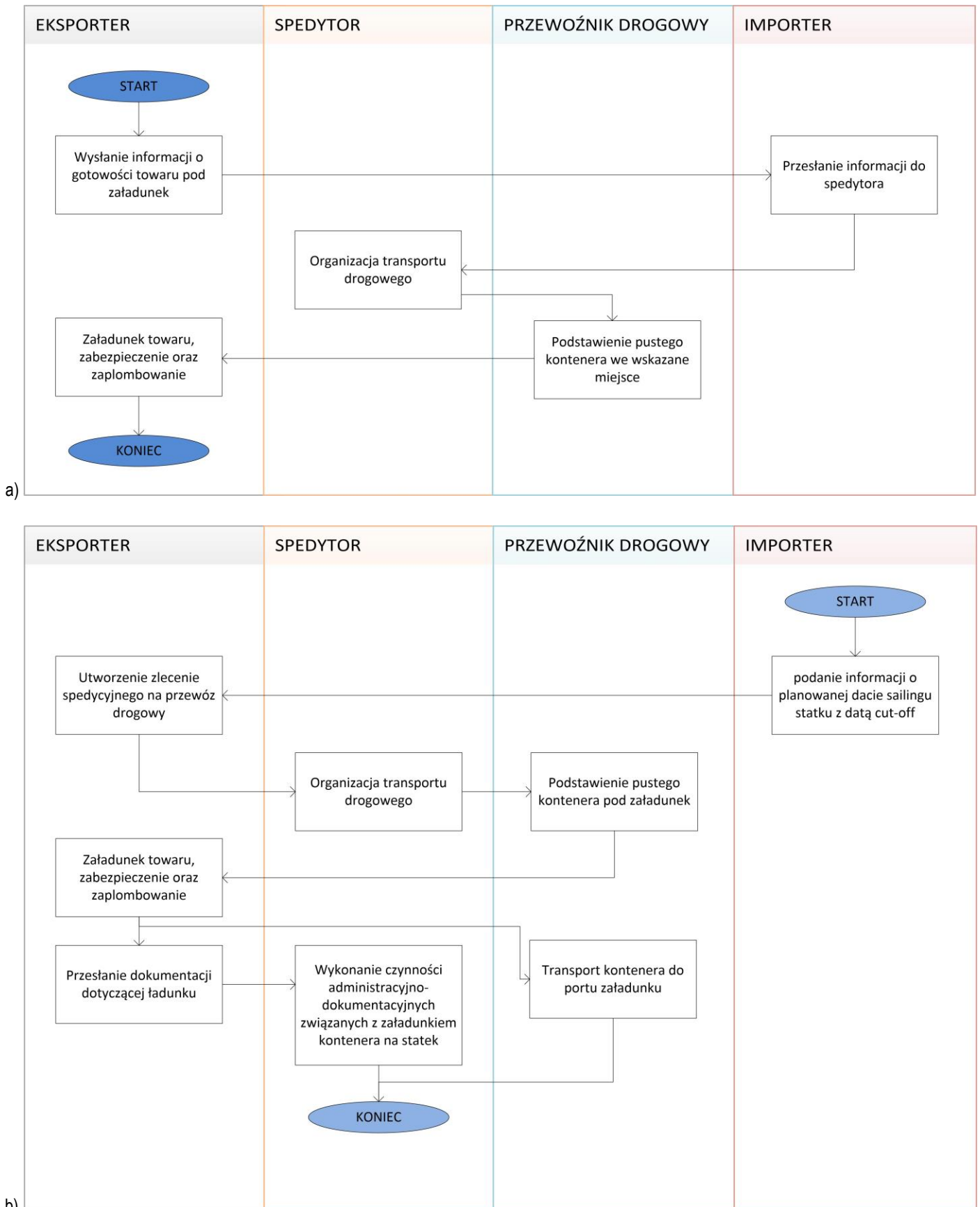
Fracht morski obejmuje:

- Base Freight czyli koszt podstawowy obejmujący transport kontenera pomiędzy głównymi portamiorskimi;
- TAD i TAO – (ang. Transport Additional Destination oraz Origin) - dodatki obejmujące koszt transportu kontenera feederami z portów lokalnych;
- BAF – (ang. Bunker Adjustment Factor) – dodatek wynikający z wahań cen paliw na rynkach światowych;
- CAF – (ang. Currency Adjustment Factor) – dodatek wynikający z wahań kursów walut;
- ENS – koszt skróconej deklaracji przewozowej, czyli złożenia wcześniejszej informacji do kraju destynacji o rodzaju i ilości eksportowanego ładunku (deklaracja ta wymagana jest tylko w kilku krajach i można ją spotkać pod nazwą m.in.: AMS w Stanach Zjednoczonych, ACI w Kanadzie oraz AFR w Japonii;
- inne dopłaty tj: CGS (ang. Congestion surcharge) opłata związana z przestojami, LWS (ang. Low Water Surcharge) dodatek stosowany przy niskim stanie wód np. przy wysyłce do Kanady, PCS (ang. Panama Canal Surcharge) opłata za korzystanie z Kanału Panamskiego.

W zależności od wybranego wariantu przewozowego kosztów wchodzących w skład frachtu morskiego może być znacznie więcej. Spedytorzy zazwyczaj oferują jedną stawkę frachtową dla klientów która obejmuje wszystkie dodatki.

W przypadku formuły CIF eksporter jest również odpowiedzialny za ubezpieczenie towaru na czas transportu – koszt ten jest różny w zależności od warunków ubezpieczenia, kwoty towaru oraz wybranego ubezpieczyciela.

Ostatnią grupą warunków Incoterms rozszerzającą koszt związany z organizacją transportu morskiego są warunki grupy D. Obejmują one dostarczenie kontenera do magazynu odbiorcy, terminalu wskazanego w kontrakcie lub określonego miejsca. W przypadku formuły DAP eksporter dodatkowo opłaca koszty transportu lądowego i koszty portowe. Zazwyczaj na ofertach DAP koszty, które można wcześniej przewidzieć podawane są formie jednej stawki np. jako koszty destynacji.



Rys. 2. Model organizacji transportu przez eksportera na warunkach a) EXW, b) FOB [opracowanie własne]

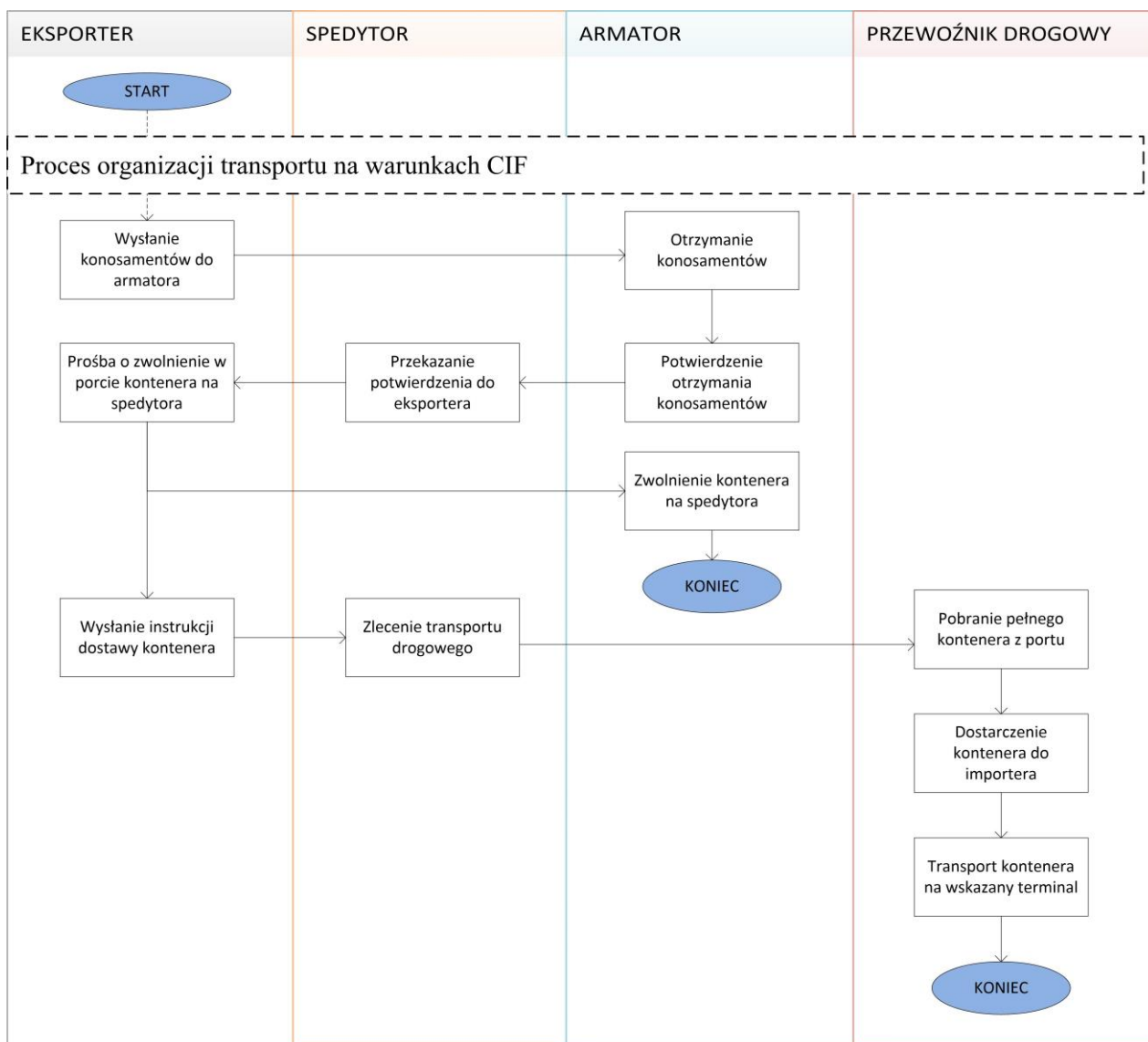
Tabela 1 przedstawia analizę kosztów ponoszonych przez eksportera i importera w zależności od przyjętych warunków Incoterms. Analiza kosztów została przygotowana na podstawie oferty z sierpnia 2017 r. na przewóz 40' kontenera na trasie Poznań – Gdańsk – Tokyo - Saitama z ładunkiem neutralnym o wartości 150 tys. USD. Na warunkach EXW – eksporter nie ponosi żadnych kosztów. W przypadku przewozu na warunkach FOB i jednej pozycji celnej na dokumentach odprawy, średnim kursie USD 3,57PLN oraz 1,19EUR, eksporter poniesie koszty około 720USD. Na warunkach CIF eksporter jest zobowiązany zapłacić dodatkowo za fracht morski. W badanym przypadku jest to kwota 1800 USD. Do tej kwoty doliczyć należy koszt ubezpieczenia ładunku na czas transportu, który wynosi 1‰ od 110% wartości towaru. Łączny koszt transportu ponoszony przez eksportera na warunkach CIF wynosi 2685USD. Na warunkach DDP eksporter ponosi dodatkowo koszty związane z obsługą przesyłki w kraju nadania. W badanym przypadku wynoszą one 650USD. Całkowity koszt organizacji transportu na trasie Poznań – Gdańsk – Tokyo – Saitama wyniesie 3335USD.

Wcześniejsze oszacowanie kosztów frachtu morskiego jest przydatne podczas negocjacji handlowych, w trakcie których ustalana jest cena kupna-sprzedaży towaru. Wprowadzenie organizacji transportu na warunkach obejmujących fracht morski jest najbardziej ryzykowna ze względu na ciągle zmieniające się koszty transportu morskiego, jednakże posiadanie gestii transportowej daje

możliwość osiągnięcia wyższych zysków. Firmy spedycyjne zajmujące się kompleksową obsługą ładunków przeprowadzają dla swoich klientów symulacje dzięki, którym możliwe jest oszacowanie zysku wynikającego z posiadania gestii transportowej na odcinku morskim.

Tab. 1. Koszty ponoszone przez strony w zależności od warunków Incoterms [opracowanie własne]

Warunki Incoterms				Pozycje kosztów
EXW	FOB	CIF	DAP	
koszt importera	koszt importera	koszt importera	koszt eksportera	Transport lądowy (Poznań - Gdańsk) - 40'DC/HC do wagi 20t – 1700zł
				Oplata bezpieczeństwa ISPS - 20€ / B/L
	koszt eksportera	koszt eksportera	koszt eksportera	Oplaty terminalowe THC - 130€ / kontener
				Oplata dokumentacyjne - 25€ / B/L
				Odprawa celna ostateczna – 140zł / SAD
				Fracht morski (Gdańsk – Tokyo) - 40'DC do wagi 20t – 1800\$ / kontener
				Ubezpieczenie cargo – 165 USD
				Koszty w kraju dostawy obejmujące: transport lądowy (Tokyo-Saitama), THC, ISPS, koszty dokumentacyjne i odprawy) - 40'DC/HC do wagi 20t – 650USD



Rys. 4. Model organizacji transportu przez eksportera na warunkach DAP [opracowanie własne]

PODSUMOWANIE

Posiadanie gestii transportowej jest istotnym czynnikiem decydującym o kształcie lądowo-morskiego łańcucha transportowego. Odpowiednia organizacja łańcucha transportowego wpływa na skrócenie czasu realizacji dostawy oraz na zmniejszenie kosztów związanych z transportem, a przez to obniżenie kosztu jednostkowego sprzedawanego towaru. Z jednej strony posiadanie gestii transportowej w połączeniu z dobrą znajomością rynku frachtowego daje możliwość osiągnięcia dodatkowego zysku dla przedsiębiorstwa, z drugiej - wiąże się z ryzykiem wynikającym ze zmienności stawek przewozowych, szczególnie stawek frachtowych w transporcie morskim. Przewidywanie kosztów frachtu morskiego w dłuższym okresie czasowym jest praktycznie niemożliwe.

Coraz częściej klienci współpracują z operatorami logistycznymi, którzy oferują realizację przewozów w relacji dom-dom. W ramach tej współpracy otrzymują ofertę kompleksową, zmniejszeniu ulega liczba pośredników biorących udział w organizacji transportu a przez to również wysokość prowizji. W przypadku dużych przedsiębiorstw opłacalne staje się także posiadanie własnych środków transportu do obsługi transportu lądowego.

BIBLIOGRAFIA

1. Kisperska-Moroń D., Krzyżaniak S., *Logistyka*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań 2009.
2. Gołomska E., *Podstawy logistyki*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Kupieckiej, Łódź 2006.
3. Grzelakowski A. S., Matczak M., *Współczesne porty morskie. Funkcjonowanie i rozwój*, Wydawnictwo Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia 2012.
4. Woxenius J., *Directness as a key performance indicator for freight transport chains*, „Research in Transportation Economics” 2012, nr 36.
5. Szymonik A., *Ekonomika transportu dla potrzeb logistyka*, Diffin, Warszawa 2013.
6. Neider J., *Transport międzynarodowy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
7. Salomon A., *Spedycja teoria, przykłady, ćwiczenia*. Wydawnictwo Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia 2011.

The role of the transport management in the land-sea transport chain

The aim of this paper is to present the possibilities offered by transport management of land-sea transport chains. The paper presents the practical side of the containerized transport process in relation to commercial conditions. As a result of the research, four types of transport chain models were presented. The models differ according to the conditions of the Incoterms.

Autorzy:

dr hab. inż. **Izabela Kotowska**, prof. AM – Akademia Morska w Szczecinie, Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny Transportu
mgr inż. **Daniel Letmański** – Akademia Morska w Szczecinie, Wydział Inżynieryjno-Ekonomiczny Transportu