

6

**Na fali morskiego
frachtu** – wywiad z cyklu
„Poznajmy się bliżej”

8

**Czy import win to
dobry pomysł na biznes?**

10

**Kluczowa rola spedycji
lotniczej**
w nowoczesnych
rozwiązaniach logistycznych



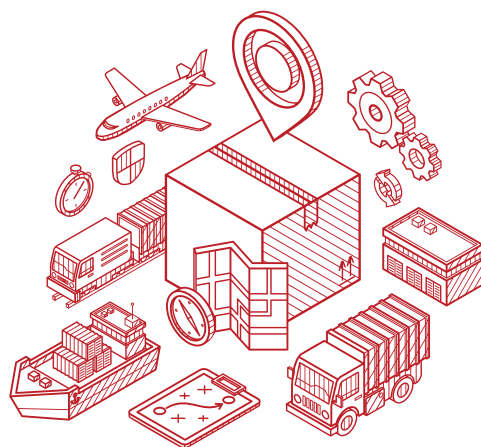
Szanowni Państwo,

Za oknem iście urlopową pogoda, a w powietrzu czuć już wakacyjny nastrój. Z pewnością najbliższe tygodnie przyniosą wiele okazji do bliższych i dalszych podróży. Może wróć z nich Państwo z pomysłem na nowy biznes?

Wychodząc naprzeciw innowacyjnym ideom, w tym numerze podpowiadamy, jak nasze doświadczenie spedycyjne może wesprzeć Państwa działania. Warto się osobiście przekonać, że firmowe motto SMART Cargo Solutions – „Klient jest najważniejszy” – to znacznie więcej niż slogan. Wcielamy je w życie, zapewniając każdemu zleceniu dedykowanego specjalistę z zakresu logistyki. Dzięki temu procesy logistyczne są nie tylko bezpieczniejsze, ale także bardziej efektywne.

Nie warto zwlekać, więc „Poznajmy się bliżej!” – w kolejnej odsłonie cyklu przedstawiamy Agnieszkę Gabrysiak, kierownika frachtu morskiego i kolejowego w SMART Cargo Solutions. Agnieszka opowiada o swojej pasji do logistyki oraz o wyzwaniach, z jakimi codziennie się mierzy, prowadząc zespół w dynamicznie rozwijającej się branży.

W numerze poruszono także kluczową rolę spedycji lotniczej w nowoczesnych rozwiązaniach logistycznych. Czytelnicy dowiedzą się, co sprawia, że fracht lotni-



czy jest tak atrakcyjny i jakie specyficzne cechy tej formy transportu sprawiają, że jest niezastąpiona w globalnym handlu.

Oprócz tego redakcja postanowiła przyrzeć się importowi win. Czy jest to dobry pomysł na biznes? Jakie są trendy na rynku winiarskim i jakie wyzwania stoją przed importerami?

Ciekawy materiał poświęcono też obsłudze logistycznej w segmencie kosmetyków i preparatów do pielęgnacji. Warto się przekonać, jak logistyka wspiera rozwój branży beauty i jakie specyficzne wymagania stawia przed nią rynek.

Serdecznie zapraszamy do lektury!

SMART Cargo Solutions



Spis treści

Słuchamy naszych klientów	3
Na fali morskiego frachtu	6
Czy import win to dobry pomysł na biznes?	8
Kluczowa rola spedycji lotniczej w nowoczesnych rozwiązaniach logistycznych	10
Obsługa logistyczna segmentu beauty	14
Aktualności SMART News	16

Wydawca na zlecenie
SMART Cargo Solutions sp. z o.o.:

Feniks Media Group
ul. Balicka 136, 30-149 Kraków

wspolpraca@feniksmedia.pl

Słuchamy naszych klientów

KLIENT JEST NAJWAŻNIEJSZY – W SMART CARGO SOLUTIONS TO NIE PUSTY SLOGAN, TYLKO FAKT. USŁUGI SPÓŁKI SĄ PRECYZYJNIE DOPASOWYWANE DO POTRZEB KLIENTA, A KAŻDE ZLECENIE OBSŁUGUJE SPECJALISTA W ZAKRESIE LOGISTYKI, CO PRZEKŁADA SIĘ NA WIĘKSZE BEZPIECZEŃSTWO REALIZOWANYCH DYSPOZYCJI.

Nie ulega wątpliwości, że współczesna logistyka (a nawet szerzej: współczesny biznes) to byt coraz bardziej złożony. Dotyczy to wszystkich firm: od największych graczy po mikroprzedsiębiorstwa. Dla przykładu: w dzisiejszych czasach średniej wielkości producent często jest zarówno importerem, jak i eksporterem, a niejednokrotnie prowadzi także sprzedaż internetową, obsługując zarówno klientów z segmentu B2B, jak i detalistów. Za tym wszystkim kryje się konieczność budowy pewnych i przewidywalnych łańcuchów logistycznych, które znacznie wykraczają poza usługę przewiezienia towaru z przyfabrycznego magazynu do kilku hurtowni.

W przytoczonym powyżej przykładzie ktoś musi np. zadbać o to, by półprodukty lub surowce dotarły na czas do fabryki, często z odległych krajów Europy lub świata. W praktyce oznacza to spełnienie wielu formalności, w tym także tych związanych z procedurami celnymi, jak również zadbanie o odpowiedni monitoring i ubezpieczenie transportu. Ponadto wskazane byłoby zbudowanie takiego połączenia, które jest nie tylko pewne, szybkie, powtarzalne i optymalne kosztowo, ale także realizowane w zgodzie ze strategią zrównoważonego rozwoju naszej firmy lub partnera biznesowego, z którym współpracujemy.

Jeśli dana firma zajmuje się sprzedażą online, wtedy ważną rolę odgrywa nie tylko sama szybkość transportu, ale również ja-

kość usług związanych z przygotowaniem towarów do wysyłki i obsługą zwrotów czy reklamacji. Logistyka komplikuje się jeszcze bardziej, gdy produkujemy, kupujemy lub sprzedajemy towary wymagające transportu w warunkach specjalnych (np. w odpowiedniej temperaturze) albo dodatkowych zezwoleń (np. ze strony urzędów sanitarnych). Może też być i tak, że w jakiejś firmie łańcuchy logistyczne trzeba szybko zmienić, ponieważ ważny port przestał działać, kanał żeglugowy został zablokowany lub też sankcje odcięły firmę od istotnego segmentu rynku.

Bardzo ważny jest fakt, że wszystkie realizowane procedury logistyczne muszą być również bezpieczne – w szerokim znaczeniu tego słowa. Dotyczy to poufności wszystkich przekazywanych danych i ich zgodność z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych.

– *Wyzwań we współczesnej logistyce naprawdę nie brakuje i oczywiste jest, że w związku z tym na rynku usług logistycznych coraz większe znaczenie ma nie sama cena usługi, ale jej jakość i kompleksowość* – twierdzi Dariusz Strzyżewski, dyrektor sprzedaży i marketingu SMART Cargo Solutions.

USŁUGI SKROJONE NA MIARĘ

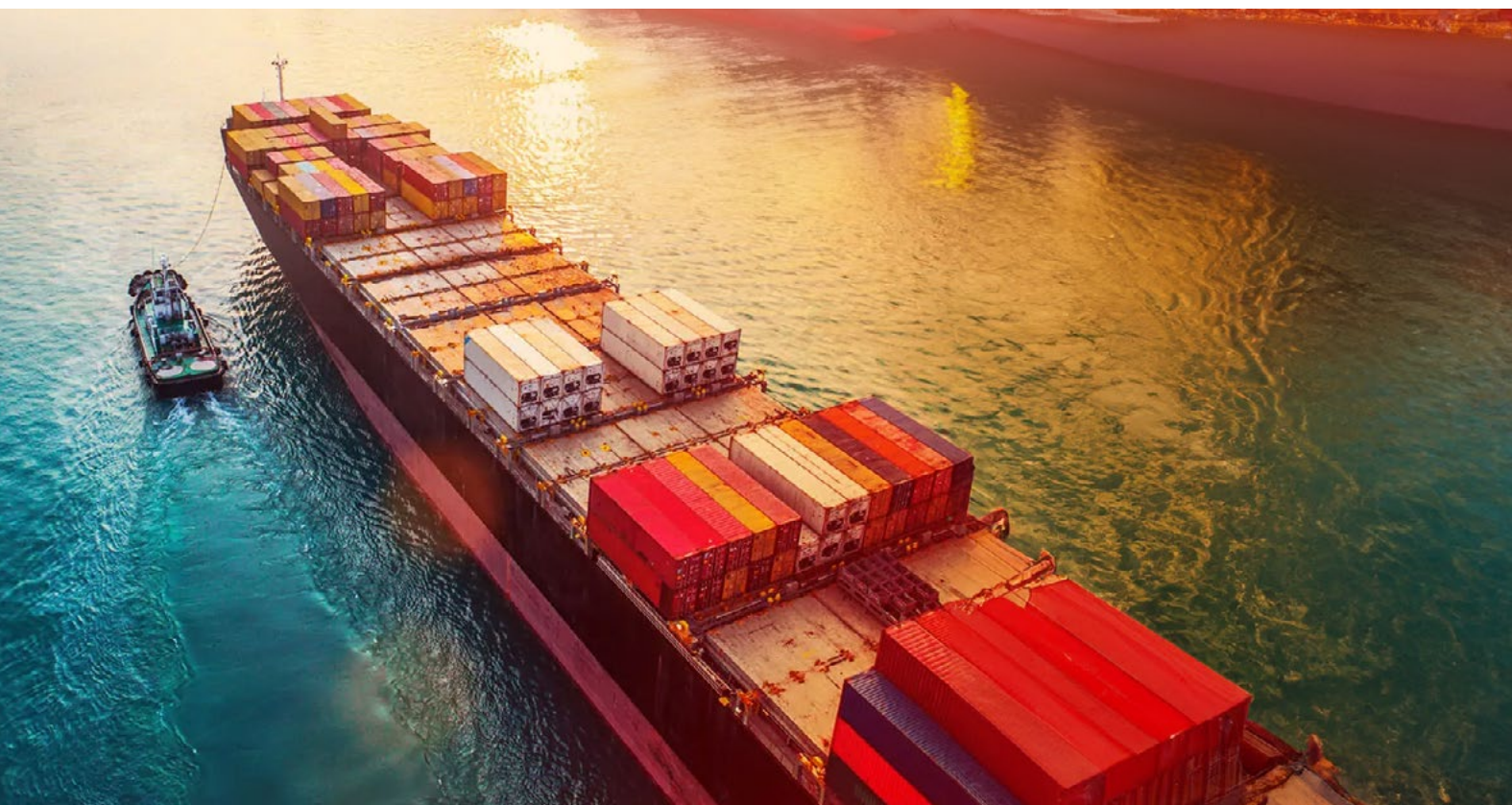
SMART Cargo Solutions świadczy usługi logistyczne na całym świecie. Firma ma wieloletnie doświadczenie na krajowym i globalnym rynku logistycznym.



Dariusz Strzyżewski
dyrektor sprzedaży i marketingu
SMART Cargo Solutions

Doświadczenie SMART Cargo Solutions idealnie współgra z dynamizmem i pozytywną energią młodego, prężnie działającego zespołu pracowników – specjalistów z branży TSL.

– *Jesteśmy obecni na wszystkich kontynentach jako część sieci biur partnerskich Global Affinity Alliance. Nie ma miejsca na Ziemi, którego nie moglibyśmy obsłużyć logistycznie* – dodaje Dariusz Strzyżewski.



Firma chce wspierać małe i średnie przedsiębiorstwa, pomagając im szybko, bezpiecznie i skutecznie wprowadzać ich produkty na rynek, a równocześnie chce się rozwijać, aby do 2030 roku ugruntować swoją pozycję w dziesiątce najlepszych firm logistycznych w Polsce.

W praktyce te cele oznaczają oferowanie usług precyzyjnie dopasowanych do potrzeb klientów oraz budowanie z nimi długotrwałych, bezpośrednich, partnerskich relacji.

– W SMART Cargo Solutions nie ma klasycznego call center. Z naszymi klientami rozmawiają bezpośrednio ci sami doradcy, którzy dobrze znają klientów i ich potrzeby – tłumaczy Dariusz Strzyżewski.

Specjaliści ze SMART Cargo Solutions nie tylko zapewniają kompleksową obsługę przesyłek w imporcie i eksporcie, w każdej konfiguracji warunków Incoterms, ale również doradzają w zakresie wyboru najbardziej optymalnej drogi i sposobu wysyłki – w zależności od ustalonych warunków handlowych z kontrahentem zagranicznym. Klienci SMART Cargo Solutions otrzymują wszystkie najważniejsze informacje o zaletach i ryzykach konkretnego

rozwiązania i możliwych alternatywach. Niezależnie od wybranego rodzaju frachtu (morski, lotniczy, kolejowy czy drogowy), klient SMART Cargo Solutions zawsze ma kontakt ze specjalistą, który dołoży wszelkich starań, aby rozwiązać dany problem logistyczny i dobrać optymalne rozwiązania.

– Bezpośrednia forma komunikowania się naszych pracowników z klientami pozytywnie wpływa nie tylko na jakość i komfort obsługi, ale również na szybkość realizacji zleceń, ponieważ większość problemów czy wątpliwości staramy się wyjaśniać na bieżąco. Ta forma komunikacji doskonale sprawdza się także wtedy, gdy w trakcie realizacji usługi pojawia się dodatkowa trudność. Bezpośredni kontakt jest wtedy niezwykle ważny i sprawdza się znakomicie – mówi Dariusz Strzyżewski.

KOMPLEKSOWE PROJEKTY

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom klientów, SMART Cargo Solutions opracowało także specjalne projekty kierowane do firm działających na konkretnych rynkach. Przykładem jest projekt AMERYKA PÓŁNOCNA, zoptymalizowany pod potrzeby firm,

które chcą drogą lotniczą lub morską wysłać towary do USA lub je stamtąd importować. To kompleksowa usługa, która może obejmować m.in. formowanie kontenera po niższych kosztach i z pełną kontrolą nad ładunkiem oraz konkurencyjne stawki w wypadku obsługi na wschodnim wybrzeżu USA.

Podobne rozwiązanie zostało opracowane także dla KOREI POŁUDNIOWEJ – rynku, który staje się coraz ważniejszym punktem na mapie dla polskich importerów i eksporterów.

Inne przykłady rozwiązań spersonalizowanych pod potrzeby konkretnych grup klientów to projekt BEAUTY – pakiet rozwiązań logistycznych dla importerów lub eksporterów kosmetyków, łącznie z transportem towarów w stałej temperaturze, a także projekt WINA – unikalna usługa transportu alkoholu specjalnych pojemnikach, tzw. flexitankach.

– Nasze usługi skrojone pod potrzeby klientów są kompleksowe i rozwiązują złożone i często niełatwe problemy logistyczne. Stają się ważną częścią całego biznesu naszych klientów i pomagają im osiągać założone cele rynkowe – podsumowuje Dariusz Strzyżewski.

GLOBALNE WYZWANIE, LOKALNE ROZWIĄZANIA: SMART KOREAN SOLUTIONS!



Zamierzasz importować z Korei Południowej:



wyroby elektroniczne,



auta i akcesoria samochodowe,



maszyny i urządzenia mechaniczne,



artykuły gospodarstwa domowego,



produkty z tworzyw sztucznych?

Współpracuj z najlepszymi! Specjaliści SMART Cargo Solution zadbają, byś otrzymał:

- indywidualne rozwiązania i najwyższej jakości doradztwo w zakresie eksportu i importu do Korei Południowej,
- konkurencyjną ofertę, optymalną pod względem kosztów i czasu realizacji,
- opiekę dedykowanego konsultanta, który będzie czuwał nad całym procesem.

Na fali morskiego frachtu

ROZMOWA Z AGNIESZKĄ GABRYSIĄK,
RAIL & OFR MANAGER
W SMART CARGO SOLUTIONS

Agnieszko, czym zajmujesz się w SMART Cargo Solutions i jak długo z nami pracujesz?

Na co dzień jestem kierownikiem frachtu morskiego i kolejowego i wraz z zespołem odpowiadam za spedycję właśnie w tym obszarze. Ze SMART Cargo Solution związałam się w październiku 2017 roku. Muszę otwarcie stwierdzić, że jeśli chodzi o środowisko pracy, jestem długodystansowcem. Przywiązuję się do firmy i nie lubię częstych zmian – w poprzedniej spędziłam 16 lat, tu jestem od ponad sześciu i zawodowe wyzwania ciągle sprawiają mi taką samą frajdę, jak na początku.

16 lat to bardzo dużo – co skłoniło Cię do zmiany i wybrania SMART Cargo Solutions?

Poprzednio pracowałam w jednej z największych firm logistycznych w Europie. Ta skala sprawiła, że w pewnym momencie miałam potrzebę zmiany firmy korporacyjnej na nieco mniejszą, gdzie proces decyzyjny jest krótszy. To na pewno było głównym czynnikiem. Poza tym chciałam zmienić otoczenie i poznać nowych ludzi. Niezmiennie zaś lubię to, co robię – w poprzedniej firmie również zajmowałam się spedycją morską i kolejową i zdecydowanie jest to mój konik.

Z perspektywy czasu jestem bardzo zadowolona ze zmiany, bo w korporacji zajmowałam się jedynie małym wycinkiem spedycji, natomiast w SMART Cargo Solutions odpowiadam praktycznie za cały proces, mogę go kontrolować. Zde-

cydowanie dużo więcej tu się nauczyłam i zyskałam szersze, bardziej wieloaspektowe doświadczenie.

Dotyczy to zresztą nie tylko Ciebie, prawda?

O tak, zdecydowanie. Gdy zaczynałam współpracę ze SMART Cargo Solutions, w dziale operacji w oddziale w Łodzi miałam tylko trzech współpracowników. Obecnie zespół liczy aż 11 osób. To całkiem spora grupa profesjonalistów i – muszę podkreślić – bardzo przy tym zgrana.

Trudno było zbudować taki zespół?

Zarządzam nim od lutego 2023 roku. i przyznam, że ten awans był dla mnie dużym i stresującym wyzwaniem. Miałam dużo obaw, czy podołam temu zadaniu, ponieważ moje wcześniejsze



Agnieszka Gabrysiak
Rail & OFR Manager,
SMART Cargo Solutions

doświadczenie w zarządzaniu ludźmi było raczej skromne. Dziś, po roku, mogę chyba powiedzieć, że operacja zakończyła się sukcesem [śmiech – przyp. red.]. Mam naprawdę zgraną, zaufaną i stabilny zespół. Lubimy ze sobą pracować i potrafimy rozwiązywać pojawiające się



Zgrany, wspierający się zespół to podstawa sukcesu SMART Cargo Solutions



Psy to wielka pasja Agnieszki Gabrysiak

problemy. Wychodzę z założenia, że razem pracujemy na sukces jednej marki. Jeśli chcemy go osiągnąć, musimy ze sobą współpracować, a nie autorytarnie rządzić albo jedynie wytykać innym błędy.

Spedycja jest obszarem, w którym od zawsze chciałaś się realizować?

W to miejsce doprowadził mnie splot przypadków. Przed laty skończyłam ekonomię na Uniwersytecie Łódzkim, potem dostałam pierwszą pracę w korporacji, w której spędziłam 16 lat. Najpierw przydzielono mnie do administracji magazynu, ale gdy wróciłam po przerwie na urlop macierzyński, okazało się, że moje stanowisko jest już zajęte i oddelegowano mnie do recepcji, gdzie przepracowałam rok. Później, w ramach wewnętrznej rekrutacji, trafiłam w 2007 roku do działu spedycji morskiej. Przyznam jednak szczerze, że wówczas była to zupełnie inna spedycja



niż dziś. Zajmując się frachtem morskim, dosłownie – nomen omen – toniliśmy w dokumentacji. Dziś wszystko odbywa się szybciej, sprawniej, a dzięki systemom IT możemy pracę wykonywać praktycznie w każdym zakątku świata. I choć kończąc studia, nie zamierzałam być spedytorem, muszę przyznać, że na pewno to praca dająca mi dużo satysfakcji i zadowolenia, którą bardzo lubię.

A o jakim zawodzie śniłaś, będąc dzieckiem?

Chciałam być weterynarzem, to było moje wielkie marzenie. Od dziecka uwielbiałam zwierzęta i chciałam się nimi zajmować. Niestety, mam jedną przypadłość, która zdyskwalifikowała mnie już na starcie. Cierpię na hemofobię, o czym dowiedziałam się, gdy w liceum pojechałam z moim psem do weterynarza na pobranie krwi. Na jej widok zemdlałam, dlatego nawet nie próbowałam iść dalej tą drogą i wybrałam studia ekonomiczne. To była bardzo dobra decyzja, bo zdecydowanie jestem ścisłym umysłem i lubię konkretne rozwiązania. Pewnie dlatego tak dobrze odnajduję się w logistyce i spedycji.

Czy masz w swoim dorobku jakąś nietypową realizację, która zapadła Ci w pamięć?

Liczba zrealizowanych przeze mnie zleceń już dawno jest liczona w tysiącach i naprawdę ciężko mi wybrać jakąś najbardziej niezwykłą. Jest jednak kilka, które chętnie wspominam, np. import

dziecięcych strojów karnawałowych z Madagaskaru do Polski. Po sfinalizowaniu działań specjalnie wybrałam się do sieciówki z odzieżą dziecięcą, sprawdzić, co za towar z Madagaskaru transportowałam [śmiech – przyp. red.]. A gdy ostatnio w jednej z dużych sieci dyskontowych trafiłam na akcesoria dla pupili domowych, miałam satysfakcję, że ich import to też moja zasługa! Czasem zdarzają się różne nietypowe sytuacje. Dla przykładu jedna z moich niedawnych realizacji to kontener z Kostaryki z mrożonym ananasem, który wytypowano do skanu. Proszę sobie wyobrazić ananasa w temperaturze -20°C, który stoi i czeka na prześwietlenie [śmiech – przyp. red.].

Nasza zawodowa codzienność pełna jest takich nietypowych dla przeciętnego Kowalskiego realizacji, które dla spedytora nie są niczym niezwykłym. Należy natomiast podkreślić, że bardzo ważną rolę w pracy spedytora spełnia agent, który musi być zaufanym partnerem. W SMART Cargo Solutions mamy stałą współpracę z najlepszymi agentami na całym świecie i myślę, że to jest też klucz do sukcesu w realizacji przesyłek, czy to morskich, czy kolejowych.

Jak odpoczywasz po pracy? Co sprawia Ci największą przyjemność?

Mam ukochane psy, Mikę i Diunę, z którymi codziennie o 20:00 wychodzę na godzinny spacer. Nieważne, czy pada śnieg, leje deszcz lub trzaska siarczysty mróz, spacer musi być. Gdy zbliża się godzina wyjścia, moje pupile są już w gotowości i nie ma mowy o opóźnieniu. Wieczorem często towarzyszy mi mój ulubiony serial „Przyjaciele” – znam go na pamięć, ale i tak mogę oglądać bez końca. Natomiast w weekendy staram się jak najczęściej wyjeżdżać w okolice Spały, na moją rodzinną działkę rekreacyjną. Stoi na niej całoroczny dom i na szczęście możemy jeździć tam o każdej porze roku. Wokół Spały są piękne lasy, w pobliżu płynie rzeka, jest bardzo dużo miejsca na spacer i odpoczynek od codziennego, miejskiego zgiełku. Do tego dobra książka, najlepiej kryminał. Głowa odpoczywa i po weekendzie jest gotowa do nowych wyzwań spedycyjnych.

Dziękuję za rozmowę.

Czy import win to dobry pomysł na biznes?

ZA CHWILĘ WAKACJE. JAK WAKACJE, TO PODRÓŻE. JAK PODRÓŻE, TO KULINARIA. A JAK KULINARIA, TO OCZYWIŚCIE WINO. ŻADEN INNY NAPÓJ NIE SMAKUJE TAK DOBRZE I NIE PRZYWOŁUJE WSPOMNIENÍ BEZTROSКИCH CHWIL W HISZPAŃSKIEJ TAWERNIE, WŁOSKIEJ PIZZERII LUB WĘGERSKIEJ GOSPODZIE. A GDYBY NA TYM SENTYMENCIE OPRZEC LUKRATYWNĄ DZIAŁALNOŚĆ?



Wino to magia – często jeszcze zanim weźmiemy je do ust. Wyśmienita zabawa z tym trunkiem zaczyna się już na etapie studiowania etykiet na butelkach albo opisów dobrych win w sklepach lub przewodnikach winiarskich.

„Muga Blanco 2022 ma blady, słomkowo-żółty kolor. W nosie wyczuwalny jest złożony bukiet z nutami anyżu i cytrusów, odrobina białego kwiatu, a nawet niuanse wanilii. Na podniebieniu rześka kwasowość, dobrze zrównoważona. Jest to wino złożone, w którym ponownie pojawiają się nuty cytrusowe i kwiatowe, a także owoce pestkowe i bardzo długi finisz” – kusi opisem jeden ze sklepów internetowych. Czyż nie brzmi to dobrze?

DZIESIĄTKI MIEJSC, SETKI WINNIC

Dobrych win, jak Muga Blanco 2022, są setki, jeśli nie tysiące. Wino produkowane jest dzisiaj niemal wszędzie – w zasadzie w całej Europie, od krajów południa przez Francję i Niemcy aż po... Szwecję. Tradycje winne odrodziły się też w Polsce i nasi winiarze z powodzeniem wytwarzają udane wina czerwone, białe lub różowe, zarówno w Małopolsce, jak i pod Zieloną Górą.

„Wino z Nowego Świata” to z kolei trunki z zamorskich winnic uprawianych w Nowej Zelandii, Australii, Afryce, Azji oraz Ameryce Południowej i Północnej. Często stoi za nimi liczona w dziesiąt-

kach lat tradycja i unikatowy, głęboki, wielowymiarowy i szlachetny smak. Mniej zorientowanych w temacie może zaskoczyć, że na globalny rynek winiarski weszli też Chińczycy, którzy dorobili się już pierwszych winnic polecanych przez uznanych recenzentów i butelek kosztujących nawet kilkaset euro!

NIEMAL NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI

Mieszkając w Polsce i planując wakacje w Europie, bez dwóch zdań mamy wiele szczęścia. Kilka godzin podróży dzieli nas od regionów winiarskich uznawanych za najlepsze na świecie, takich jak m.in. Bordeaux we Francji. To stamtąd pochodzą wina uważane

za najbardziej prestiżowe – zawitanie latem do którejś z winnic wchodzących w skład tzw. Wielkiej Piątki Bordeaux to naprawdę wyjątkowe przeżycie dla wielbicieli wina.

Nieco bliżej, niedaleko Luksemburga, leży z kolei dolina Mozeli, czyli najstarszy region winiarski w Niemczech. Produkowane są tam głównie wina białe ze słynnego na całym świecie szczepu riesling (to aż 60% tamtejszych upraw). Tam też winiarze wytwarzają unikatowe eiswein (tzw. wino lodowe) – szlachetnie słodki trunek powstający z winogron zbieranych i tłoczonych w stanie zamrożonym, w temperaturze nie wyższej niż -7°C.

Winnice znajdziemy też w Wiedniu. Miejscy i podmiejscy plantatorzy produkują np. Wiener Gemischter Satz – wino z minimum trzech odmian winorośli uprawianych w jednej winnicy. Za każdym razem efekt końcowy jest nieco inny, ze zmiennym smakiem i bukietem. Świetne trunki powstają też w Dolnej Austrii. Kochasz wino? Jedź do Krems an der Donau – tam od 1452 r. w centrum miasta działa Stadt Krems, jedna z najstarszych istniejących winnic na świecie.

Niedaleko, zwłaszcza z południowej Polski, jest też do Tokaju – jednego z najważniejszych regionów winiarskich na Starym Kontynencie. Nic tylko zwiedzać, relaksować się i... testować nowe smaki.

Nie sposób nie wspomnieć również o Włoszech i Toskanii. To tam najłatwiej zrozumieć filozofię *la dolce vita*, ciesząc się wieczorem spędzonym w jednej z setek knajpek przy rynku któregoś z prześlicznych małych tokańskich miasteczek i delektując się globalnie znanymi winami ze szczepu chianti.

RYNEK WINA SUKCESYWNIE ROŚNIE

Nie jest może tak, że prawie każdy Polak to koneser wina, ale z pewnością o tym trunku wiemy coraz więcej i coraz bardziej nam smakuje. Wyraźnie to pokazuje najnowsze dane firmy NielsenIQ.

Wynika z nich, że w ujęciu wartościowym rynek wina w 2023 r. urosł

o 7,3%, do niemal 4,6 mld zł. I stało się to w sytuacji, gdy branża spirytusowa i piwarska zanotowały straty (zwłaszcza pierwsze trzy kwartały nie były dobre dla producentów alkoholi).

NielsenIQ zwraca uwagę, że kupujemy coraz więcej dobrych win premium, w przedziale cenowym 30–49 zł. Dynamicznie rośnie sprzedaż win wytrawnych, przede wszystkim białych i różowych – notowane są tutaj dwucyfrowe wzrosty wielkości sprzedaży. Równie optymistyczny trend widać w segmencie win musujących. Potwierdzają to dane NielsenIQ, wg których w okresie listopad 2022 r. – październik 2023 r. Polacy wydali na włoskie wino musujące prosecco blisko 396 mln zł, czyli o 15,9% więcej niż rok wcześniej, i kupili o 7,5% więcej tego wina rok do roku pod względem wolumenu. Prosecco to najbardziej popularne wino musujące w Polsce i odpowiada za 45% sprzedaży tej kategorii.

IMPORT CZY EKSPORT?

W świetle przytoczonych danych pomysł, by zostać importerem wina, brzmi doskonale. Nie jest też ekstremalnie trudny w wykonaniu, zwłaszcza że znaczną część kluczowej w tej branży logistyki można zlecić SMART Cargo Solutions.

– Naszym klientom proponujemy import wina z całego świata w tzw. flexitankach – mówi Marcin Iwaniuk, Junior Key Account Manager w SMART Cargo Solutions. – *To elastyczny zbiornik przeznaczony do jednorazowego użytku, umieszczany w kontenerach morskich. Jest wykonany z wysokiej jakości materiałów, które są bezpieczne dla żywności i nie wpływają na smak ani aromat wina* – tłumaczy ekspert.

Standardowy flexitank może pomieścić od 10 do 24 tys. litrów wina, co wydatnie zwiększa efektywność transportu w porównaniu do butelek czy beczek. – *Transport wina we flexitankach może być znacznie tańszy niż tradycyjne metody dzięki możliwości przewiezienia większej ilości wina w jednym transporcie* – podkreśla Marcin Iwaniuk.

Na tym zalety flexitanków się bynajmniej nie kończą. Pojemniki te zapewniają – co dla wina ma ogromne znaczenie – doskonałą ochronę przed dostępem światła i tlenu oraz wstrząsami, co pomaga w utrzymaniu jakości wina podczas transportu. Po dotarciu do celu nie ma konieczności natychmiastowego butelkowania wina – flexitanki z zawartością można łatwo przechowywać, zachowując przy tym odpowiednią temperaturę.

Flexitanki są często uważane za bardziej ekologiczne niż tradycyjne metody spedycji, ponieważ generują mniej odpadów i wymagają mniejszej liczby przewozów. Ta informacja będzie ważna dla wszystkich firm i ich końcowych konsumentów, którzy chcą wspierać działania zorientowane na zrównoważony rozwój.

Oczywiście SMART Cargo Solutions może też importować lub eksportować wina butelkowane (i nie musi od razu być to zlecenie np. na sprowadzenie z Włoch całego tira wytrawnego chianti). W ramach przewozów drobnicowych może to być np. w pełni monitorowany i bezpieczny transport kilku palet wyjątkowego trunku.

– Częścią naszego „projektu wina” jest również profesjonalne doradztwo celne. Możemy zadbać o wszelkie formalności, których dopełnienie jest niezbędne przy sprowadzaniu transportu wina do Polski – dodaje Marcin Iwaniuk.

Po pomoc SMART Cargo Solutions mogą też sięgnąć polskie winnice. Firma zapewni bezpieczny eksport ich produktów w dowolne miejsce świata. Skorzysta na tym mogą zwłaszcza producenci win lokalnych, celujący w butikowe przedsięwzięcia dla wąskiej grupy odbiorców.

Warto rozważyć zaangażowanie się w winiarski biznes na poważnie – eksperci podkreślają, że Polska jest uznana w ostatnich latach za jeden z najbardziej obiecujących rynków, z długą perspektywą rozwoju, ponieważ ciągle spożywamy kilkakrotnie mniej wina niż średnia w Unii Europejskiej i ponad dziesięciokrotnie mniej niż mieszkańcy krajów winiarskich *per capita*.

Kluczowa rola spedycji lotniczej w nowoczesnych rozwiązaniach logistycznych

DANE IATA (MIĘDZYNARODOWEGO ZRZESZENIA PRZEWOŹNIKÓW POWIETRZNYCH) POKAZUJĄ, ŻE W 2024 ROKU. POPYT NA ŁADUNKI LOTNICZE WZRASTA BARDZO DYNAMICZNIE, A JUŻ W POPRZEDNIM ROKU PRZEKROCZYŁ POZIOM SPRZED PANDEMII. PROGNOZY NA PRZYSZŁOŚĆ RÓWNIEŻ SĄ OPTYMISTYCZNE I PRZEWIDUJĄ CORAZ WIĘKSZY UDZIAŁ SPEDYCJI LOTNICZEJ W MIĘDZYNARODOWYM TRANSPORCIE TOWARÓW.

CO SPRAWIA, ŻE FRACHT LOTNICZY JEST TAK ATRAKCYJNY I JAKA JEST JEGO SPECYFIKA?

– Mimo że transport lotniczy nie należy do najtańszych, to jego zalety, zwłaszcza szybkość, bez wątpienia rekompensują wyższe koszty – mówi Dorota Kulik, Airfreight Manager SMART Cargo Solutions. – Pod wieloma względami jest bezkonkurencyjny i pozwala na dostarczenie towaru w czasie, jakiego żaden inny rodzaj transportu nie jest w stanie zaoferować. Nic więc dziwnego, że większość towarów transportowanych drogą powietrzną to towary wymagające błyskawicznej dostawy. Według dostępnych danych 54% przewożonych towarów stanowią produkty szybko psujące się, jak warzywa czy owoce, ale także świeże kwiaty czy żywe rośliny. W szczególnie pilnych przypadkach polecaną opcją jest on board courier. Usługa polega na wysłaniu pasażera na pokładzie lotu komercyjnego, aby towarzyszył pilnej przesyłce przez całą drogę do miejsca przeznaczenia.

BEZPIECZEŃSTWO

– Kolejnym z niewątpliwych plusów frachtu powietrznego jest bezpieczeństwo – tłumaczy ekspertka SMART Cargo Solutions. – Katastrofy czy incydenty lotnicze zdarzają się zdecydowanie rzadziej niż np. wypadki drogowe. Dodatkowo, załadowany towar nie musi być po drodze wielokrotnie przeładowywany, co zmniejsza ryzyko uszkodzenia przesyłki. Jest to

świetny wybór dla transportu towarów luksusowych, takich jak samochody czy dzieła sztuki.

Fracht lotniczy doskonale sprawdzi się także w przypadku towarów wymagających odpowiednich warunków przechowywania i monitorowania, np. temperatury czy wilgotności. Odpowiednie kontenery lotnicze pozwolą na zachowanie właściwości przewożonych produktów, a nadzór ekipy fachowców nad procesem transportu daje gwarancję, że towar dotrze do celu w nienaruszonym stanie. Z tego powodu spedycja lotnicza jest bardzo często wybierana przez producentów kosmetyków czy lekarstw oraz produktów klasyfikowanych jako niebezpieczne. – Obecnie towary niebezpieczne stanowią ok. 35% towarów przewożonych drogą lotniczą – wyjaśnia Dorota Kulik i dodaje: – Nasza firma oferuje w tym zakresie pełne doradztwo wyspecjalizowanego zespołu oraz kompleksową realizację tego typu zleceń.

PRZEŁAMANIE BARIER

Niewątpliwym plusem frachtu lotniczego jest również niezależność od infrastruktury kolejowej czy drogowej oraz duża częstotliwość połączeń, wygrywająca z nadawaniem przesyłek drogą morską. Do tego samoloty są w stanie dotrzeć praktycznie w każde

miejsce na świecie. Nawet brak lotniska czy pasa startowego nie musi być przeszkodą – niektóre modele samolotów mogą lądować na wodzie lub śniegu. SMART Cargo Solutions, dzięki przynależności do sieci biur partnerskich Global Affinity Alliance, może zorganizować dostawę lotniczą w dowolne miejsce na ziemi.

ZŁEĆ TRANSPORT EKSPERTOM

Pomimo niewątpliwych plusów frachtu powietrznego może przysporzyć nieco problemów, szczególnie dla klienta, który nie miał wcześniej do czynienia z jego specyfiką oraz obowiązującymi procedurami. – Przede wszystkim zwróćmy uwagę na fakt, że transport lotniczy jest mocno zależny od warunków pogodowych – tłumaczy Dorota Kulik. – Silne wiatry, ulew, mgły czy opady śniegu potrafią uziemić samoloty na długie godziny, a nawet dni. Dlatego warto polecić proces planowania przewozu specjalistom znającym klimat, geografie, sytuację polityczną oraz uwarunkowania gospodarcze danego regionu, słowem: dogłębnie znającym dany rynek. Dzięki doświadczeniu oraz nowoczesnym technologiom eksperci zajmujący się frachtem lotniczym mogą znacznie ograniczyć ryzyko wystąpienia opóźnienia, odpowiednio planując trasę i czas transportu.

SMART CARGO SOLUTIONS ZAPEWNIĄ SPEDYCJĘ LOTNICZĄ Z KAŻDEGO MIEJSCA NA ZIEMI

ON BOARD COURIER

Serwis dedykowany dla niedużych przesyłek, gdzie czas dostawy ma kluczowe znaczenie. Ze SMART Cargo Solutions towar w 24 godziny może dotrzeć w dowolne miejsce na świecie.

TRANSPORT W TEMPERATURZE KONTROLOWANEJ

Leasing kontenerów lotniczych przeznaczonych do aktywnej kontroli temperatury, przewozy w zakresach od -20 do +30°C, kontrola temperatury i wilgotności na całej trasie przewozu.

CZARTER SAMOLOTÓW

Rozwiązanie pozwalające na transport towarów z lub do dowolnego miejsca na ziemi, w dogodnym czasie, z dostosowaniem rozkładu lotu do potrzeb klienta.

CROSS TRADE

Zlecenie transportowe realizowane w oparciu o sieć certyfikowanych agentów World Cargo Alliance, według wymagań klienta, niezależnie od rodzaju, wielkości lub miejsca podjęcia albo doręczenia towaru.

TRANSPORT TOWARÓW NIEBEZPIECZNYCH

Kompleksowa obsługa logistyczna i wsparcie klientów w klasyfikacji towarowej pod kątem regulacji DGR (Dangerous Goods Regulations).



Rodzaje spedycji lotniczej

1

KONSOLIDACJA

Umieszczenie w jednym locie wielu przesyłek dla różnych odbiorców. Opcja najtańsza, ale czas realizacji może się wydłużyć o kilka dni z powodu oczekiwania, aż zbierze się odpowiednia ilość przesyłek.



2

DIRECT SERVICE

Usługa znana również jako *back-to-back*. Pozwala na umieszczenie towaru w łuku bagażowym lotu liniowego (nadawcę obowiązują ograniczenia dotyczące wielkości przesyłki). Towar ponadgabarytowy może być załadowany na frachtowca lub czarter.



3

LOTY CZARTEROWE

Wynajęcie całego samolotu to najszybsza, a zarazem najdroższa opcja, wymagająca opłacenia przelotu w obie strony. Zaleta to możliwość wyboru harmonogramu i trasy lotu zgodnie z potrzebami logistycznymi.



Kolejną istotną kwestią jest konieczność wyszukania optymalnego połączenia. Przy obecnej częstotliwości lotów zrobienie tego na własną rękę może okazać się nie lada wyzwaniem, zwłaszcza że pod uwagę musimy wziąć również rodzaj i gabaryt przewożonego towaru, jego ewentualne specjalne wymagania, miejsce dostarczenia itp. Zlecenie tego zadania specjalistom pozwoli zaoszczędzić czas oraz pieniądze.

– Tym, co potrafi przysporzyć najwięcej problemów, a nawet zniweczyć cały proces logistyczny, są kwestie proceduralne. Mnogość przepisów, wymagań do spełnienia czy pozwoleń do uzyskania jest znaczna – tłumaczy ekspertka SMART Cargo Solutions. – Przygotowanie towaru do wysyłki, jego odpowiednie zapakowanie, zabezpieczenie, zgłoszenie i wypełnienie dokumentów przewozowych dla osoby niedoświadczonej w branży może okazać się zadaniem bardzo trudnym do zrealizowania.

Prawidłowe dopełnienie procedur ma znaczny wpływ na szybkość oraz skuteczność późniejszego procesu transportowego. W przypadku nieprawidłowości może dojść do poważnych opóźnień lub nawet odmowy zabrania

towaru przez przewoźnika. – Dlatego bardzo ważne, aby klient miał wsparcie specjalisty z branży, który poprowadzi go przez cały proces logistyczny, zwracając uwagę na istotne kwestie – zauważa Dorota Kulik. – Przykładowo, może się zdarzyć, że klient deklaruje transport mebli, ale do przesyłki dokłada puszkę lakieru do drewna (który w transporcie jest towarem niebezpiecznym). Podczas kontroli towaru wychwytywana jest niezgodność. Zabezpieczenia są zdejmowane, towar rozpakowywany i dokładnie sprawdzany. Zachodzi konieczność wypełniania i dosyłania nowych dokumentów. Powoduje to znaczne opóźnienia, utratę środków finansowych oraz ryzyko zniszczenia towaru.

FRACHT LOTNICZY SMART CARGO SOLUTIONS

– Jako eksperci z branży logistycznej posiadamy duże doświadczenie w organizacji i nadzorze transportu lotniczego – mówi Dorota Kulik. – Głównym kierunkiem są oczywiście Chiny i import towarów bezpośrednio od producentów. Najczęściej transportowane są zegarki, artykuły elektroniczne, sprzęt AGD oraz ubrania. Jeśli chodzi o eksport, zajmujemy się m.in. wysyłką

kosmetyków do Hong Kongu. Z ciekawszych, niestandardowych towarów wymienię materiał w belach, który dostarczamy do Pekinu. Na drugim miejscu pod względem liczby obsługiwanych zleceń są Stany Zjednoczone. Z naszego kraju eksportowane są tam meble oraz kosmetyki, natomiast ostatnio mieliśmy okazję sprowadzać do Polski z USA pociski bez prochu.

SMART Cargo Solutions oferuje usługi na całym świecie, m.in. nadzoruje eksport kosmetyków do Iraku, zajmuje się dostarczaniem części do samochodów do Limy i Boliwii oraz artykułów do tuningowania aut na Mauritius. – Czerpiemy ze swojej pracy dużą satysfakcję – zapewnia Dorota Kulik. – Jesteśmy do dyspozycji klienta na każdym kroku procesu logistycznego. Oferujemy doradztwo celne, odprawy czasowe, wystawiamy certyfikaty pochodzenia. Niewątpliwym plusem i wyróżnieniem na tle konkurencji jest fakt, że nie posiadamy call center. Klient ma bezpośredni kontakt z zespołem zajmującym się jego przesyłką. Znacznie ułatwia to komunikację oraz skraca czas całej obsługi. Staramy się być takim partnerem biznesowym, z jakim sami chcielibyśmy współpracować – podsumowuje Dorota Kulik.

MAKE AMERICA SMART AGAIN!



kompleksowość usług (AIR & SEA)



zgodność z zasadami Incoterms: EXW (Ex-Works) / DAP (Delivered At Place) / DDP (Delivered Duty Paid)



własny magazyn – możliwość organizacji konsol, rozformowania czy formowania kontenera po niższych kosztach i z pełną kontrolą nad ładunkiem



szybka reakcja operacyjna oraz bezpośredni kontakt z ekspertem obsługującym zlecenie, bez pośrednictwa call center



konkurencyjne stawki na wschodnie wybrzeże

SMART Cargo Solutions:
twój klucz do bezproblemowego importu i eksportu za ocean!



Obsługa logistyczna segmentu beauty

RYNEK KOSMETYKÓW I ARTYKUŁÓW DO PIELĘGNACJI CIAŁA NALEŻY DO JEDNEGO Z NAJPRĘŻNIEJ ROZWIJAJĄCYCH SIĘ. GŁÓWNYM MOTOREM NAPĘDOWYM JEST SEGMENT KOSMETYKÓW DO PIELĘGNACJI SKÓRY. POZYTYWNE NA BRANŻĘ WPŁYWA RÓWNIEŻ ZMIANA POKOLENIOWA – MŁODZI KONSUMENCI CHĘTNIE WYDAJĄ NA KOSMETYKI CORAZ WIĘKSZE KWOTY, A ZMIANĘ TĘ WZMACNIAJĄ MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE ORAZ ROZWÓJ E-COMMERCE.

W raporcie „Rynek dermokosmetyków w Polsce 2023. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2023–2028” prognozowano, że w roku 2023 sprzedaż online dermokosmetyków osiągnie dynamikę sprzedaży blisko trzykrotnie wyższą niż sprzedaż stacjonarna. – E-commerce jest szczególnie atrakcyjny dla kosmetyków, ponieważ pozwala na pokazanie pełnej gamy produktów (bez ograniczeń półkowych), a każdy wariant może być dokładnie zaprezentowany. Klient jest w stanie szybko porównać ofertę różnych sprzedawców, dodatkowo kosmetyki w internecie są często tańsze niż w sklepach stacjonarnych, koszty dostawy są niewielkie lub ich nie ma, a same zakupy: szybkie i wygodne. Śmiało możemy stwierdzić, że Polacy przekonali się do zakupów online – mówi Martyna Maślerz ze SMART Cargo Solutions, dodając: – Obecnie, po trudnościach związanych z rosyjską agresją na Ukrainę, sprzedaż produktów z branży beauty ustabilizowała się i ponownie notuje wzrosty. Rośnie przy tym zarówno sprzedaż stacjonarna (głównie za pośrednictwem drogerii oraz dyskontów) oraz sprzedaż wysyłkowa.

Polska branża beauty pozostaje konkurencyjna na światowych rynkach, co również wpływa na wzrosty sprzedaży

wysyłkowej. Wśród wpływających na to czynników możemy wymienić:

- znaczny udział w sprzedaży eksportowej spółek córek międzynarodowych koncernów kosmetycznych mających w Polsce zakłady produkcyjne,
- wysoką jakość i konkurencyjną cenę polskich produktów,
- umacniający się trend związany ze zdrowym stylem życia,
- większą świadomość ekologiczną, sprzyjającą popytowi na kosmetyki naturalne, wegańskie i dermokosmetyki,
- sprzedaż polskich produktów za granicę w formule e-commerce, a także korzystny dla eksporterów kurs EUR/PLN.

Polscy sprzedawcy i konsumenci chętnie korzystają z produktów sprowadzanych także spoza Unii Europejskiej. Liderami eksportu w branży beauty niezmiennie pozostają kraje azjatyckie. – SMART Cargo Solutions regularnie realizuje transporty z Chin. Przy wykorzystaniu spedycji lotniczej transportowaliśmy np. maszynki do golenia z Ningbo, natomiast drogą kolejową, z Hebei, przewoziliśmy opakowania do kosmetyków, m.in. szklane buteleczki z zaprawkami. Również kolejną, tym razem do Ustki, sprowadzaliśmy z Shen-

zen pędzle do makijażu. Jeśli zaś chodzi o eksport, przykładem niech będzie transport lakierów do paznokci, które z Przemysła trafiły do Azerbejdżanu – wylicza Martyna Maślerz. – Wszystkie te zlecenia realizujemy z zachowaniem rygorystycznych norm transportu w branży beauty – zapewnia ekspertka SMART Cargo Solutions.

WYMAGAJĄCE STANDARDY BRANŻY KOSMETYCZNEJ

Biorąc pod uwagę specyfikę transportu kosmetyków oraz preparatów do pielęgnacji ciała, należy mieć świadomość, jak trudne wyzwanie logistyczne stanowi zaspokojenie potrzeb rynku beauty. – Coraz częściej nie tylko producenci, ale również odbiorcy kosmetyków zwracają uwagę na ich odpowiedni transport i przechowywanie – wyjaśnia Martyna Maślerz. – Wymaga to od dystrybutorów dostosowania się do restrykcyjnych norm postępowania. Odpowiednie opakowanie, czas transportu czy temperatura to kluczowe czynniki, które mogą mieć wpływ na jakość oraz skuteczność dostarczonego



Poznaj nasz projekt Beauty on Trip!



produktu kosmetycznego. Wiele z nich charakteryzuje się złożonym składem chemicznym i zwiększoną wrażliwością na zmiany temperatury. Jeżeli warunki transportu i przechowywania nie są przestrzegane, kosmetyki tracą swoje właściwości – dodaje ekspertka SMART Cargo Solutions.

Zlecając przewóz produktów z branży beauty, należy przede wszystkim upewnić się, że przewoźnik będzie w stanie zapewnić transport w optymalnej temperaturze i wilgotności. Zbyt niskie lub zbyt wysokie temperatury oraz zmieniające się poziomy wilgotności lub promieniowania UV mogą negatywnie wpływać na jakość produktów kosmetycznych. Przechowywanie i transport w zbyt wysokich temperaturach może prowadzić do rozwarstwiania, jełczenia lub utraty właściwości pielęgnacyjnych tych produktów.

TEMPERATURA POD KONTROLĄ

W transporcie lotniczym oraz morskim najlepszym rozwiązaniem jest zastosowanie specjalistycznych kontenerów, które pozwalają na utrzymanie odpowiedniej temperatury. W zależności od indywidualnych wymagań mowa o zakresie od -20°C do +30°C – taka temperatura może panować wewnątrz kontenera bez względu na warunki na zewnątrz. Najczęściej spotykanymi są tzw. **refrigerated containers** – to kontenery wykorzystujące suchy lód jako czynnik obniżający temperaturę oraz posiadające termostat i wentylator, co pomaga w utrzymaniu wymaganej temperatury. Suchy lód, umieszczony w osobnej komorze, nie ma styczności z towarem.

Przewoźnik może zaproponować również kontenery posiadające możliwość nie tylko chłodzenia, ale także zwiększania temperatury. Dzięki zastosowaniu suchego lodu z systemem cyrkulacji powietrza i układu elektrycznego mającego za zadanie podniesienie temperatury zadanie to spełnia **unicooler** – podstawowy kontener posiadający zarówno możliwość grzania, jak i chłodzenia.

Na rynku spotykane są również zaawansowane technologicznie kontenery **opticooler**, posiadające nowoczesne

systemy wentylacji, czujniki temperatur oraz kompresory dbające o prawidłowy przepływ powietrza.

W transporcie kolejowym świetnie sprawdzą się **pallet shippers**, które utrzymują wskazany zakres temperatur w przedziale od +2°C do +25°C. Są to palety ze ściankami wykonanymi z kilku warstw specjalnego kartonu oraz warstwy polietylenu, między którymi umieszczone są wkłady chłodzące.

WYMAGANIA PRAWNE

Transport oraz magazynowanie kosmetyków podlegają ściśle określonym regulacjom. Są one zawarte w rozporządzeniach Parlamentu Europejskiego oraz określone dodatkowo normami i przepisami krajowymi. Dotyczy to przede wszystkim aerozoli, perfum (cieczy palnych) czy kosmetyków wymagających kontrolowanej temperatury i wilgotności w miejscu składowania.

W przypadku surowców kosmetycznych i składników detergentów kontrola temperatury podczas przewozu jest podyktowana najczęściej ich właściwościami fizycznymi i chemicznymi, m.in. tempera-

NIE TYLKO RODZAJ KONTENERA SIĘ LICZY

Transport przy użyciu specjalistycznych kontenerów najlepiej zlecić specjalistom, ponieważ organizowanie go we własnym zakresie może wiązać się z nieproporcjonalnymi kosztami. Przede wszystkim należy uwzględnić cenę najmu kontenera – zazwyczaj okres dzierżawy to 4 dni. Przekroczenie terminu zwrotu kontenera wiąże się z naliczeniem dodatkowych opłat za każdy dzień spóźnienia. Do tego dochodzą koszty baterii kontenera, suchego lodu, przygotowania i załadunku towaru.

Należy też zwrócić uwagę na minimalną wagę, od której jest naliczana stawka frachtowa. Nawet jeśli w rzeczywistości ładunek nie osiągnie tej wartości, będziemy zobowiązani zapłacić stawkę za wagę minimalną. W przypadku kontenerów RKN wynosi ona 755 kg, dla kontenerów RAP jest to 1650 kg.

turą krzepnięcia danej substancji. Poniżej lub powyżej optymalnej temperatury krzepnięcia substancja może zmienić stan skupienia z płynnej w stałą i odwrotnie. Substancje wrażliwe na niskie temperatury przewozi się w specjalnych zbiornikach wyposażonych w instalację grzewczą bądź instalację pozwalającą na podpięcie zewnętrznego źródła ciepła (para wodna, gorąca woda, prąd).

W przypadku branży beauty dominującymi klasami zagrożenia według ADR/RID (europejskiej umowy dotyczącej międzynarodowego przewozu towarów niebezpiecznych) są klasy: III, VIII i IX. Substancje przyporządkowane do tych klas muszą być transportowane w specjalnie oznaczonych jednostkach. Oznaczenia te dotyczą np. grupy produktowej i rodzaju zagrożenia. Zawierają też numer identyfikacyjny substancji, zgodny z wykazem ADR/RID czy IMDG. Dla przykładu, perfumy o łatwopalnym składzie należą do III klasy substancji niebezpiecznych o numerze UN 1266 według klasyfikacji ADR, w związku z tym wymagają specjalnych warunków magazynowania oraz przewozu.

Ponieważ istnieje kilka dokumentów prawnych (zarówno odnoszących się do regulacji ogólnowiatowych, europejskich, jak i polskich), które w sposób pośredni lub bezpośredni charakteryzują warunki i sposób spedycji, operator logistyczny musi wykazać się dużą znajomością przepisów. Na ich podstawie powinien przygotować magazyn do obsługi towarów niebezpiecznych, uwzględnić karty charakterystyk produktów, miejsce magazynowania i dostawy, a także sposób pakowania.

– Jak widać, transport produktów z branży kosmetycznej wiąże się z koniecznością spełnienia wielu wymogów – zauważa Martyna Maślerz, ekspertka SMART Cargo Solutions. – To także sporo pracy związanej z dokumentacją, której nieprawidłowe wypełnienie może spowodować poważne opóźnienia, kary finansowe lub różne konsekwencje prawne. Dlatego najlepszym rozwiązaniem jest zlecenie transportu profesjonalistom oferującym kompleksowe usługi w zakresie organizacji dostaw i sporządzania dokumentacji, zarówno w przypadku importu, jak i eksportu.

NEWSY Z BRANŻY

WSKAŹNIK ANULACJI REJSÓW

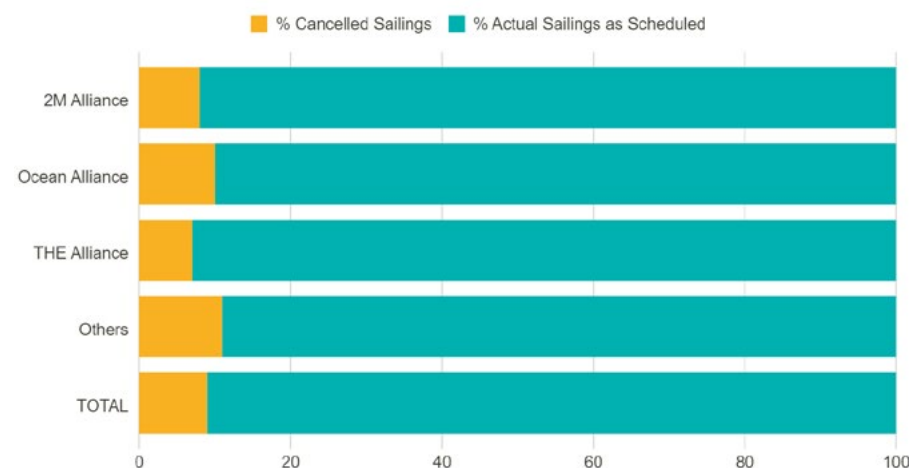
Na głównych trasach żeglugi handlowej: transpacyficznej, transatlantyckiej oraz Azja – Europa, między 26. tygodniem (24 czerwca–30 czerwca) a 30. tygodniem (22 lipca–28 lipca) z łącznej liczby 668 zaplanowanych rejsów ogłoszono odwołanie 61 kursów, co daje 9% wskaźnik anulowanych rejsów.

W tym okresie 51% pustych rejsów odbędzie się na trasie Transpacyfik-Wschód,

29% przypadnie na trasę Azja – Europa Północna i Morze Śródziemne, natomiast najmniej, bo zaledwie 20%, będzie dotyczyć kursów na szlaku Transatlantyk – Zachód.

OCEAN Alliance ogłosiło odwołanie 15,5 rejsów w analizowanym okresie, a spółki 2M i THE Alliance odpowiednio 9 i 8,5 rejsów. 28 pustych rejsów zostanie zrealizowanych przez usługodawców spoza sojuszu.

Drewry cancelled vs scheduled sailings (Wk 26 to Wk 30)



Źródło: www.drewry.co.uk

MAERSK REZYGNUJE Z GDAŃSKA

Rywalizacja między polskimi i niemieckimi portami wchodzi na kolejny poziom po zawiązaniu sojuszu między dwoma światowymi graczami transportu morskiego: duńskim Maersk i niemieckim Hapag-Lloyd. To porozumienie zmienia układ sił na Bałtyku i Morzu Północnym. Gdańsk od przyszłego roku straci bezpośrednie dostawy kontenerowe z Azji realizowane przez „błękitnych kolosów” na rzecz niemieckich portów. Gdańsk ma jednak pozostać jedną z bram na Bałtyku.

SCFI NAJWYŻSZY OD 20 MIESIĘCY

Zgodnie z najnowszą analizą firmy konsultingowej Linerlytica panika na rynku związana z ograniczeniem dostępności przestrzeni ładunkowej spowodowała, że Shanghai Containerized Freight Index (SCFI) osiągnął najwyższy poziom od września 2022 r.

Jednocześnie, pomimo wykorzystania o 17,8% większej zdolności przewozowej na trasie Azja – Europa Północna, efektywna zdolność przewozowa do Europy w oparciu o rzeczywiste wypłynięcia statków z Azji spadła o 5,1% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Powodem jest wybieranie przez większość armatorów dłuższej trasy przez Przylądek Dobrej Nadziei. Przewoźnicy wolą nadłożyć drogi niż narażać się na ataki jemeńskich rebeliantów Huti, wciąż zagrażającym żegludze po Morzu Czerwonym.



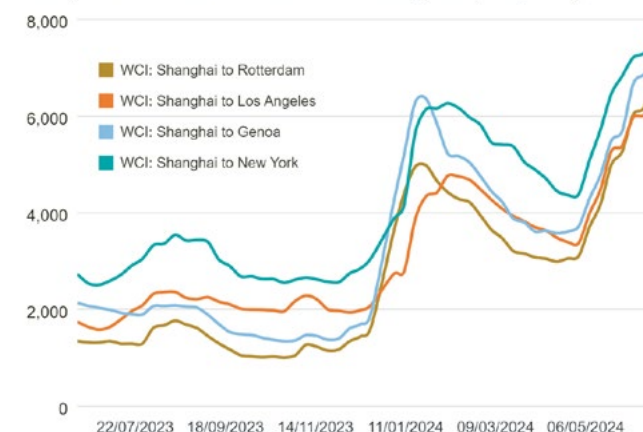
STAWKI FRACHTOWE ROSNĄ

Najnowszy indeks Drewry WCI, wynoszący 5 117 USD za 40-stopowy kontener, jest o 260% wyższy niż średnie stawki z 2019 r. (sprzed pandemii), wynoszące 1 420 USD.

Średni indeks złożony od początku roku wynosi 3 510 USD za 40-stopowy kontener, czyli o 768 USD więcej niż 10-letnia średnia stawka wynosząca 2 742 USD (która została zawyżona przez wyjątkowy okres pandemii COVID-19 w latach 2020–22).

Indeks złożony wzrósł o 7% w stosunku do poprzedniego tygodnia (stan na 20.06), do 5 117 USD za kontener 40-stopowy, i wzrósł o 233% w porównaniu z tym samym tygodniem ubiegłego roku.

Drewry WCI: Trade Routes from Shanghai (US\$/40ft)

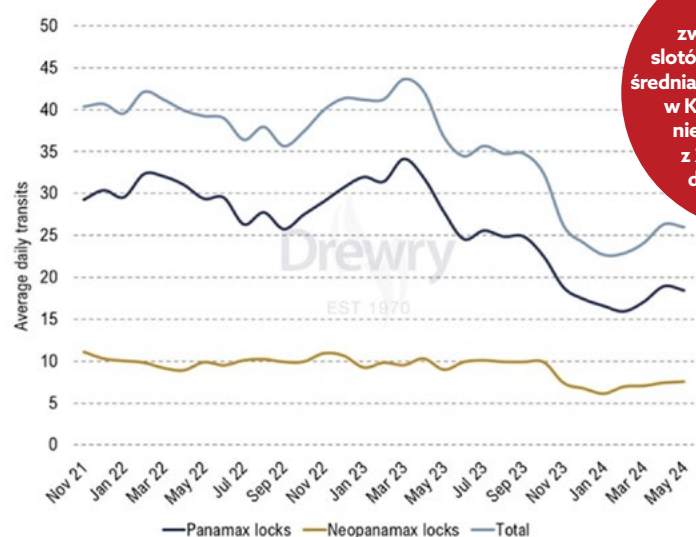


Route	Route code	06-Jun-24	13-Jun-24	20-Jun-24	Weekly change (%)	Annual change (%)
Composite Index	WCI-COMPOSITE	\$4,716	\$4,801	\$5,117	7% ▲	233% ▲
Shanghai - Rotterdam	WCI-SHA-RTM	\$6,032	\$6,177	\$6,867	11% ▲	422% ▲
Rotterdam - Shanghai	WCI-RTM-SHA	\$642	\$661	\$672	2% ▲	18% ▲
Shanghai - Genoa	WCI-SHA-GOA	\$6,664	\$6,862	\$7,029	2% ▲	239% ▲
Shanghai - Los Angeles	WCI-SHA-LAX	\$5,975	\$6,025	\$6,441	7% ▲	292% ▲
Los Angeles - Shanghai	WCI-LAX-SHA	\$695	\$693	\$694	0%	-32% ▼
Shanghai - New York	WCI-SHA-NYC	\$7,214	\$7,299	\$7,552	3% ▲	197% ▲
New York - Rotterdam	WCI-NYC-RTM	\$626	\$640	\$633	-1% ▼	-20% ▼
Rotterdam - New York	WCI-RTM-NYC	\$2,136	\$2,118	\$2,093	-1% ▼	-35% ▼

Źródło: www.drewry.co.uk

Drewry Maritime Research

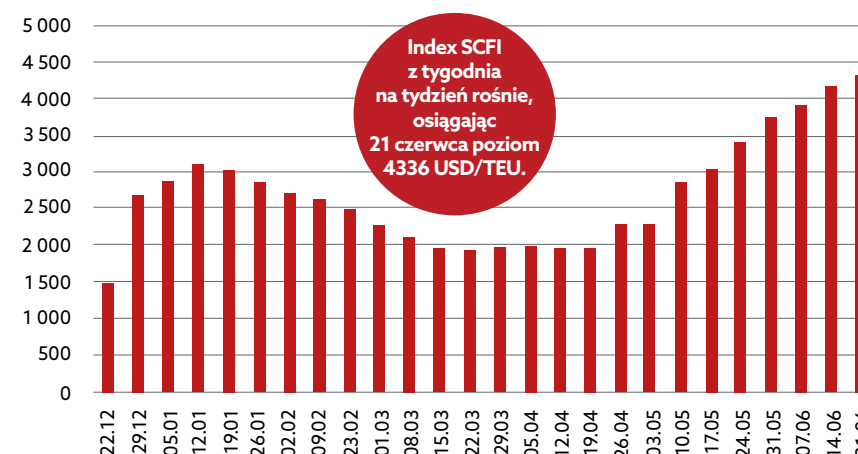
Panama Canal average daily transits (all shipping)



Pomimo zwiększenia liczby slotów w ciągu miesiąca średnia dziennych tranzytów w Kanale Panamskim nieznacznie spadła, z 26,3 w kwietniu do 26,0 w maju.

Źródło: Panama Canal Authority (ACP)

SCFI Europe (base ports)



CO Z TYM WSCHODEM?

Import do Ameryki Północnej z Chin jest o 12,6% niższy od poziomu z 2022 r. Z kolei chiński eksport wzrósł o 45% do krajów WNP i Bliskiego Wschodu oraz o 30% do Ameryki Południowej i Środkowej. Obserwujemy także wzrost importu do Europy: w porównaniu z 2022 r. jest większy o 9%, w 2023 r. – o 10%. Eksperci nie wskazują jednoznacznego powodu takich zmian, ale są pewni, że dużą rolę odgrywa tu niesłabnący wpływ geopolityki na globalne łańcuchy dostaw.

WIĘCEJ TOWARÓW NA TORACH

Eurasian Rail Alliance poinformowało, że wolumen kontenerów przewiezionych koleją z Chin do Polski w 1. kwartale 2024 r. wzrósł o 88,5% i osiągnął poziom przewyższający wyniki notowane przed wybuchem wojny w Ukrainie. Średni czas przejazdu pociągu z Chin do Małaszewicz wynosi obecnie 8,56 dni.

Nie tylko w Polsce widać zwiększenie zainteresowania intermodalnym

transportem z Chin po głównej nitce Nowego Jedwabnego Szlaku. W 1. kwartale 2024 r. wzrosły również przewozy kontenerów koleją z Chin do Belgii (+128%), Niemiec (+68,79%), Węgier (+78%). Ogółem do Europy przetransportowano na NJS 83 348 TEU i 551 tys. ton ładunków w kontenerach. Aż 2/3 ładunków intermodalnych transportowanych kolejami z Chin do Europy trafiało w tym czasie do Polski.

NA DRODZE DO DWUCYFROWEGO WZROSTU

Według najnowszej analizy danych przeprowadzonej przez Xeneta, globalny rynek transportu lotniczego znajduje się na drodze do dwucyfrowego wzrostu wolumenów w 2024 r. po zwiększeniu popytu o 12% r/r w maju tego roku.

Jeszcze na początku roku prognozy wzrostu branży były bardzo ostrożne. Apetyty na lepsze wyniki zaostriły dość niespodziewany przyrost regionalnego popytu na zdolności przewozowe. Globalna stawka spot ładunków lotniczych w maju odnotowała drugi z rzędu miesięczny wzrost, rosnąc o 9% rok do roku, do 2,58 USD/kg, i o 5% pkt miesiąc do miesiąca.

Najwyższym wzrostem stawek rok do roku w maju był wzrost o +110% stawki spot (do 3,21 USD za kg) dla ładunków lotniczych w korytarzu z Bliskiego Wschodu i Azji Środkowej do Europy. Powodem były utrzymujące się zakłócenia na Morzu Czerwonym.

Stawki spot na trasach z Azji Południowo-Wschodniej i Chin do Ameryki Północnej wzrosły odpowiednio o 65% (4,64 USD/kg) i 43% (4,88 USD/kg), podczas gdy stawki spot na trasie Chiny – Europa odnotowały wzrost +34% r/r (4,14 USD/kg).

TRENDY WE FRACHCIE LOTNICZYM

Przedstawiamy najważniejsze informacje o aktualnych stawkach i wolumenach w spedycji lotniczej:

- stawki z FRA do Ameryki Północnej spadły o 25,8% w porównaniu z rokiem ubiegłym do 1,98 USD/kg;
- tonaż nadal przewyższa poziom z ubiegłego roku i w tygodniach 20. i 21. wzrósł o 9% w ujęciu rocznym;
- stawki z Hongkongu do Ameryki Północnej wzrosły o 9,1% w ujęciu rocznym, do 5,53 USD/kg;
- Z HKG do Unii Europejskiej stawki płacone przez spedytatorów wzrosły o 17% w porównaniu z rokiem ubiegłym i wynoszą 4,41 USD/kg.

KOLEJĄ PRZEZ KIRGISTAN

Jak podaje portal Intermodal News, w październiku 2024 r. ma ruszyć budowa nowej magistrali kolejowej Chiny – Kirgistan – Uzbekistan, która będzie częścią intermodalnego korytarza łączącego Azję z Europą. Losy ambitnej budowy, obejmującej 311 km dróg kolejowych, w tym 50 mostów i 90 tuneli, zależą od pozyskania przez Kirgistan środków od międzynarodowych instytucji finansowych.

Pierwotnie w projekcie miała partycypować Rosja, a nowa linia miała być częścią korytarza transportowego biegnącego przez jej terytorium. Obecnie, po wycofaniu poparcia Moskwy, Chiny klasyfikują tę inwestycję jako część intermodalnych korytarzy łączących Państwo Środką i Azję Środkową z Europą z pominięciem Rosji: transkaspjskiego Korytarza Środkowego oraz planowanego Korytarza Południowego przez Iran i Turcję. Nowa linia znacznie skróci ten ostatni szlak, który może mieć lepsze perspektywy rozwoju niż Korytarz Środkowy wymagający przeładunków między pociągami, a statkami na Morzu Kaspijskim co znacznie zwiększa koszty i wydłuża czas przejazdu.

TRANSPORT INTERMODALNY Z WYKORZYSTANIEM KONTENERÓW? TO MOST DO GLOBALNYCH RYNKÓW!



PRZESYŁKI MORSKIE, KOLEJOWE I DROGOWE

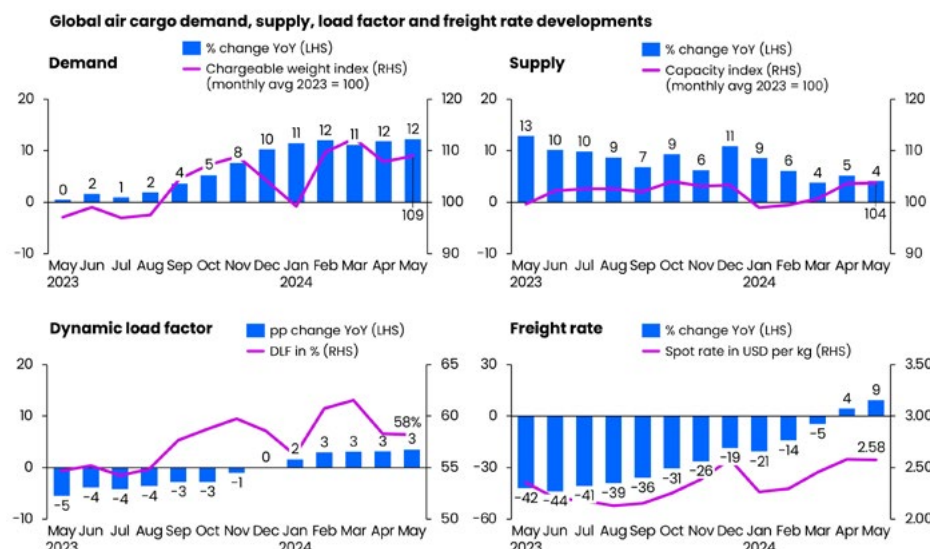


SKUTECZNA OCHRONA ZAWARTOŚCI



ŁATWY PRZEŁADUNEK I SKRÓCONY CZAS DOSTAWY

Global air cargo spot rate grew 9% year-on-year



Źródło: xeneta.com

Jeśli chcesz:



być zawsze
na bieżąco z ofertą
SMART Cargo Solutions



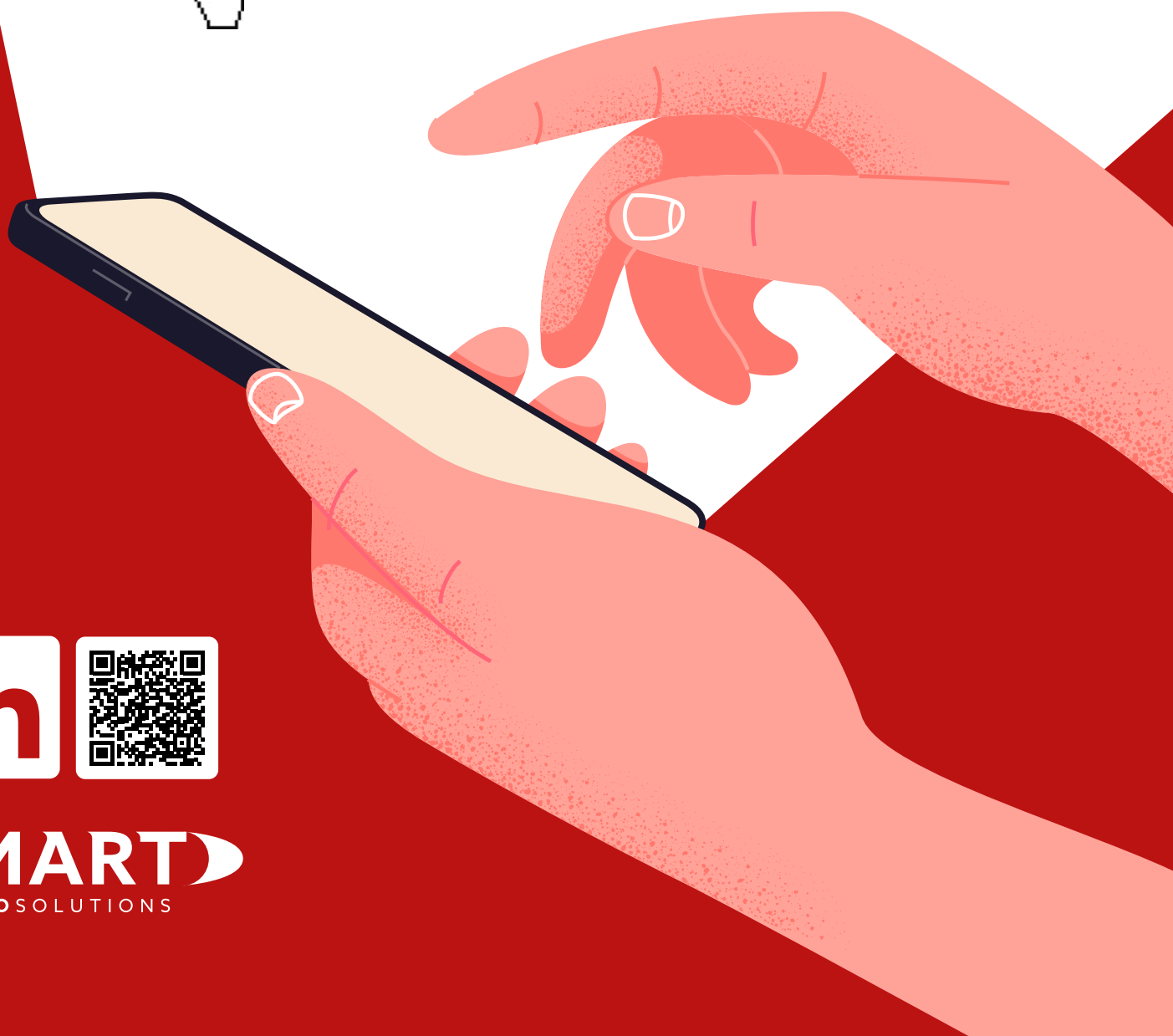
śledzić najnowsze
informacje z branży



czytać
o logistycznych
nowinkach

polub nasz profil w serwisie LinkedIn

www.linkedin.com/company/smart-cargo-solutions



SMART
CARGOSOLUTIONS