

Stawiamy na kompleksowe i innowacyjne rozwiązania

Rozmawiamy z Piotrem Iwaniukiem, prezesem DHL Global Forwarding



Jak kryzys wpłynął na rynek frachtów lotniczych i morskich? Czy dało się odczuć poważne spadki? A może spowolnienie skłoniło do poszukiwania nowych rozwiązań i przemodelowania rodzaju usług, z których korzystają klienci? Jakie usługi były i są najbardziej popularne wśród klientów?

Piotr Iwaniuk: Obniżenie wolumenu zamówień, jakie w okresie spowolnienia gospodarczego dotknęło cały sektor TSL, było znaczne i w oczywisty sposób pociągnęło za sobą spadek wszystkich przewozów: lotniczych, morskich i lądowych. Sytuacja ta była bezpośrednią wypadkową kryzysu w szeroko rozumianym przemyśle, budownictwie i handlu, który ze względu na ścisłe powiązania między tymi działami gospodarki a transportem, spedycją i logistyką, musiał znaleźć odzwierciedlenie w naszym sektorze.

W mojej opinii dla większej części przedsiębiorstw „kryzys” oznaczał czas wyzwań, a nawet szans na dynamiczną reorganizację zarówno struktur, jak i oferty, w poszukiwaniu nowych obszarów działania. Dokładnie taką strategię realizowaliśmy w DHL Global Forwarding, dlatego na naszym przykładzie mogę powiedzieć, iż postawiliśmy na dużą elastyczność i szybkie reagowanie na nawet drob-

ne zmiany w działaniach naszych klientów oraz innowacyjność. Wprowadziliśmy nowe połączenia LCL, tzw. direct box z USA, Singapuru, Kolombo i Ningbo do Polski, stawiając nie tylko na obniżenie kosztów transportu dla klientów, ale również na skrócenie czasu tranzytu. W naszej ofercie lotniczej pojawiły się nowatorskie rozwiązania, dążące do optymalizacji czasu, formy, a przede wszystkim kosztów transportu: DHL AIRFREIGHT PLUS Europe, DHL AIR FIRST, DHL AIR VALUE Eksport oraz usługa DHL RailAir stanowiąca połączenie frachtu lotniczego i kolejowego.

Z naszych obserwacji wynika, że w mijającym roku spora część firm poszukiwała kompromisu pomiędzy szybkością a kosztem usługi, wybierając rozwiązania typu air&ocean. Rozwiązania takie pojawiały się w ofertach różnych spedytów dość dawno, ich powstanie nie było zatem stymulowane ubiegłorocznym spowolnieniem, jednak kłopoty finansowe przedsiębiorstw spowodowały, że zainteresowanie tego rodzaju usługami nieznacznie wzrosło, szczególnie w okresie, gdy wzrosły również stawki lotnicze.

Jako DHL Global Forwarding od kilku już lat oferujemy usługę DHL SeAir, która obecnie funkcjonuje w naszym portfolio na równi z pozostałymi rozwiązaniami,

wykazując stałą tendencję zwyżkową. Z kolei mając na uwadze okresy wzmożonego zapotrzebowania na usługi przewozowe, szczególnie w momentach pojawiających się cyklicznie trudności z dostępnością miejsca, wprowadziliśmy zupełnie nowe rozwiązanie na kierunku z Chin do Europy: usługę DHL RailAir, łączącą szybkość transportu lotniczego z relatywnie niskim kosztem frachtu kolejowego. Jestem przekonany, że również to multimodalne i elastyczne rozwiązanie znajdzie uznanie w gronie naszych klientów.

Jak obecnie wygląda sytuacja na rynku przewozów lotniczych i morskich? Czy można już mówić o unormowanej i stabilnej sytuacji? Czy fakt, że wielu armatorów zredukowało w trudniejszych czasach swoją flotę, nie wpływało ostatnio na ponowne podniesienie stawek i trudności z dostępnością miejsca – zwłaszcza w okresie szczytu jesiennego?

P.I.: Na globalnym rynku frachtu lotniczego tendencja zwyżkowa trwa nieprzerwanie od maja 2009 roku, w październiku tego samego roku przewozy towarowe osiągnęły poziom sprzed kryzysu, zatem w tym sektorze o spowolnieniu już dawno powinniśmy zapomnieć. Jednak

mimo wszystko sytuacja cały czas nie jest łatwa z uwagi na problemy z dostępnością miejsca.

Tendencja w tym obszarze jest niekorzystna i w mojej ocenie nie tylko nie należy spodziewać się wzrostu przestrzeni ładownej, lecz trzeba wręcz liczyć się z jej dalszym, choć już nie tak gwałtownym – jak w okresie kryzysu – spadkiem. Będzie to generować kolejne spiętrzenia warunków w portach lotniczych, szczególnie w tzw. „peak seasons” i zwłaszcza w największych portach Azji, takich jak Szanghaj czy Hongkong. Jeśli tendencja faktycznie się utrzyma, musimy w efekcie spodziewać się dalszych wzrostów stawek lotniczych, co po raz kolejny mocno odczują nasi klienci, szczególnie firmy importujące towary z Azji do Europy, czyli na destynacji o największym ruchu cargo.

W obszarze przewozów morskich światowy kryzys spowodował duże spadki, przy czym najbardziej ucierpiał rynek frachtu pełnokontenerowego. Obecnie notujemy powolny wzrost obrotów kontenerowych, szczególnie w obszarze wolumenów importowych na trasie z Azji do Europy, jednak na definitywne ogłoszenie końca kryzysu jest jeszcze za wcześnie.

Sytuacja na rynku frachtu kontenerowego jest wprawdzie dość stabilna, a ilość ładunków na trasie Azja – Europa w III i IV kwartale ub.r. standardowo wzrosła, nie na tyle jednak mocno, by nie nadszła za nią podaż powierzchni ładownej na statkach kontenerowych. W rezultacie ubiegłoroczny „peak season” właściwie nie zaistniał, a stawki spadają nieprzerwanie od lipca.

W ostatnich miesiącach roku liczba przewożonych wolumenów spadła, co spowodowało redukcję przez niektórych armatorów ilości serwisów bądź zawinięć w ich ramach i wprowadzenie tzw. „winter programs”. W DHL Global Forwarding bardzo uważnie przyglądamy się sytuacji we frachcie morskim, nie mając pewności, czy nie nadejdzie druga fala kryzysu. Tak samo postępują również armatorzy, których decyzje kształtują wielkość podaży we frachcie kontenerowym. W efekcie w bieżącym roku wzrost rynku może być bardziej zrównoważony niż się przypuszcza, a ruchy stawek mniejsze. Wszystko jednak zależy od kondycji światowej gospodarki, a szczególnie jej największych graczy.

Wielu importerów wciąż skarży się na skomplikowane odprawy celne, na niejednoznaczne przepisy fitosanitarne i inne formalności, zwłaszcza przy wprowadzaniu towaru przez por-

ty polskie. Na jakie najpoważniejsze trudności wg Was natrafiają dziś importerzy i eksporterzy?

P.I.: Rzeczywiście, wielu eksporterów i importerów uważa, że obsługa celna w Polsce np. w porównaniu z procedurami stosowanymi w Niemczech jest utrudniona. Mimo że już od kilku lat jesteśmy członkami Unii Europejskiej, nie wszyscy – a na pewno nie administracja celna – skorzystali z oferowanych w jej ramach rozwiązań, zarówno prawnych, jak i organizacyjno-technicznych. W efekcie przedsiębiorcy dokonujący formalności celnych nadal spotykają się z bezzasadną wnikliwością urzędników.

Ciągle panuje również tzw. uznaniowość i brak jasnych, jednolitych interpretacji przepisów prawa celnego oraz regulacji związanych z obrotem towarowym z krajami trzecimi. Generuje to często dodatkowe koszty logistyczne, związane z przestojem przesyłek, karami oraz konsekwencjami z niewywiązania się z umów handlowych. Jako DHL Global Forwarding monitorujemy dla naszych klientów dostępne ułatwienia formalne i techniczne, upraszczając w ten sposób procedury celne.

Duże nadzieje pokładamy także w obsłudze elektronicznej, którą już niebawem wdrożą nie tylko organy polskiej administracji celnej, ale także pozostałe jednostki, takie jak np. graniczne stacje SANEPiDu.

Co jest główną bolączką firm logistycznych, a co Waszych klientów, i jak firma taka jak DHL Global Forwarding może im pomóc? Jakie macie usługi dodatkowe, zdejmujące obowiązki

z importera lub eksportera i pomagające mu w kwestiach formalnych.

P.I.: Dla większości przedsiębiorców poważnym problemem są skomplikowane formalności, dotyczące kwestii celnych. Jako DHL Global Forwarding jesteśmy od lat cenionym dostawcą usług celnych, cieszącym się zaufaniem organów administracji państwowej, czego dowodem jest fakt, że w lutym 2009 r. jako pierwsza firma w Polsce uzyskaliśmy świadectwo AEO. Dla naszych klientów oznacza to priorytetowe traktowanie przesyłek w odprawie celnej, dla nas że – traktowani w sposób uprzywilejowany przez organy celne – działamy sprawniej i szybciej, korzyści są więc obustronne.

Oferując kompleksowy pakiet usług celnych działamy jako bezpośredni lub pośredni przedstawiciel naszych klientów, co oznacza, że gwarantujemy im obsługę we wszystkich procedurach celnych i składamy w ich imieniu deklaracje intrastat. Z kolei jako posiadacz pozwoleń na stosowanie procedur uproszczonych umożliwiamy klientom opłacanie importowego podatku VAT nie przy odprawie celnej, ale dopiero w momencie składania deklaracji podatkowej.

Największym problemem jest jednak brak przewidywalności rynku. Stabilność to najważniejsza cecha, na jaką zwracają uwagę wszyscy rynkowi gracze, tymczasem w chwili obecnej stabilność cen frachtowych praktycznie nie istnieje. Ceny zmieniają się bardzo często, dlatego niezwykle trudno jest zaplanować swoje koszty w perspektywie kilku miesięcy, co – biorąc pod uwagę chociażby czas transportu morskiego – stanowi poważne utrudnienie w procesie planowania.

