

SPECIAL EDITION

Pracuj w logistyce PDF

Wydanie specjalne

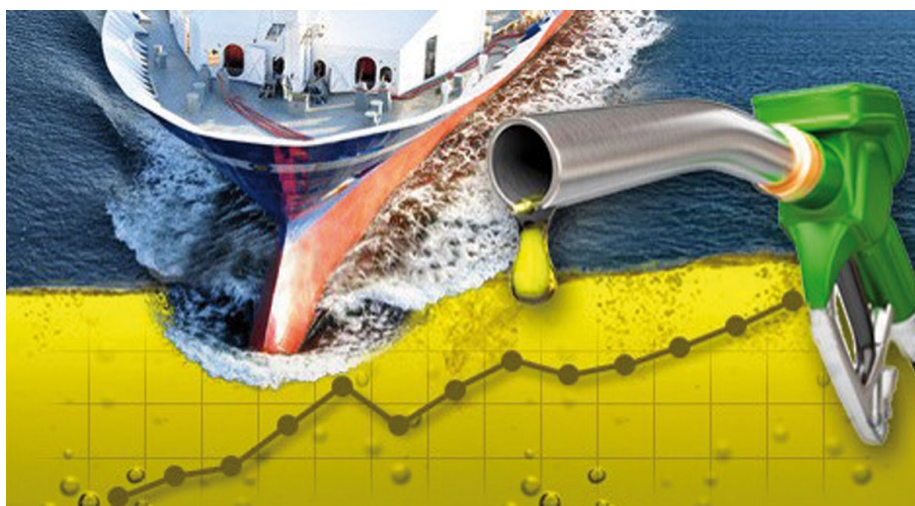
wtorek 18 listopada 2014 r.

Dyrektywa siarkowa a wzrost cen usług transportowych

Transport drogowy czeka podwyżka kosztów i utrata konkurencyjności!

Podwyżka kosztów, utrata konkurencyjności i perspektywa obniżenia marży w transporcie drogowym oraz zaostrzona walka cenowa – to wnioski Przedstawicieli Firm TSL po spotkaniu pt. Dyrektywa siarkowa – a wzrost cen usług transportowych. Spotkanie odbyło się 24 października 2014 r. na Wydziale Uniwersytetu Gdańskiego w Sopocie. Organizatorem był portal Pracujwlogistyce.pl, a moderatorem dr Ernest Czermański z Uniwersytetu Gdańskiego.

Z jakimi problemami i zagrożeniami będą musiały zmierzyć się firmy transportowe i spedycyjne z powodu wejścia w życie dyrektywy siarkowej 1 stycznia 2015 roku? Dzisiaj nikt dokładnie nie jest w stanie ich określić i to jest jedno z największych zagrożeń, ale jedno jest pewne wzrosną koszty transportowe, a zapłacą za



to wszyscy. Niestety dzisiaj branża TSL wydaje się nie mieć świadomości tych zagrożeń jak i na temat samej dyrektywy siarkowej, kojarzonej głównie ze wzrostem cen paliw morskich w obrębie Bałtyku, Kanału la Manche i Morza Północnego (tzw.

region SECA). Tymczasem dyrektywa siarkowa będzie miała duży wpływ na cały rynek transportowo – spedycyjny i to w całej Europie. Jedni na tym zyskają, a inni stracą. Kto będzie wygranym a kto przegranym?

cd. na str. 3

W wydaniu:

Dyrektywa siarkowa a wzrost cen usług transportowych	str. 1[5]	Skutki wdrożenia dyrektywy siarkowej	
Dyrektywa siarkowa – ekonomiczne skutki jej wdrożenia dla przedsiębiorców	str. 6	– zagrożenia i szanse dla firm transportu drogowego	str. 10
Możliwości i działania dostosowawcze armatorów morskich do nowych warunków w regionie SECA	str. 8	Zguba w pogoni za groszem	str. 12
		Optymalizacja kosztów zarządzania flotą z BP	str. 14
		Ruszyły audyty w programie Rewolucje TSL	str. 16

Dyrektywa siarkowa a wzrost cen usług transportowych



24 października 2014 r. w auli Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego w Sopocie odbyło się Spotkanie Przedstawicieli Firm branży TSL pt. Dyrektywa siarkowa a wzrost cen usług transportowych. Było to pierwsze spotkanie w Polsce w całości poświęcone wdrożeniu dyrektywy siarkowej i jej skutków dla rynku usług spedycyjno-transportowych.

Blisko 120 osób zgromadzonych na auli miało okazję poznać szczegóły wdrożenia dyrektywy siarkowej po 1 stycznia 2015 r., biorąc pod uwagę skutki bezpośrednie i pośrednie. Prelegenci w gronie których znaleźli się przedstawiciele Uniwersytetu Gdańskiego, Stena Line, BP Europa, Grupy SKAT, DKV, Millennium Leasing, Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, Pomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych oraz

WISTA Poland, przedstawiali różne aspekty wdrożenia dyrektywy, w tym analizę cenową i kosztową.

Przypomnijmy od 1 stycznia 2015 r. w regionie SECA (Sulphur Emission Control Area), obejmującego wody Bałtyku, Morza Północnego oraz Kanału La Manche za sprawą wejścia w życie dyrektywy siarkowej będą obowiązywać obniżone limity zawartości siarki w paliwach morskich. Maksymalna dopuszczalna zawartość siarki w paliwach żeglugowych zostanie obniżona z obecnego limitu 1 proc. do 0,1 proc. Nowe regulacje wchodzą na razie w regionie SECA. Jednak w perspektywie kolejnych 5 lat nowe normy zawartości siarki w paliwie morskim, zgodnie z zapisami konwencji Marpol, mają pojawić się także na pozostałych akwenach przy czym dla pozostałych regionów (poza SECA) ograniczenie zawartości siarki ma wynosić 0,5 proc. Utrwalone zostanie zatem inne traktowanie żeglugi wewnątrz regionu SECA i poza nim, co niewątpliwie będzie miało przełożenie na

gospodarkę światową zmniejszając konkurencyjność gospodarek operujących w regionie SECA.

Co czeka firmy spedycyjne i transportowe po 1 stycznia 2015 r.?

Zdaniem Marka Tarczyńskiego, przewodniczącego Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki – Armatorzy wykorzystają swoją pozycję rynkową do przerzucenia kosztów dostosowania statków na załadowców, spedytorów oraz terminale portowe w sposób pośredni i bezpośredni. Oczekiwanie na wdrożenie dyrektywy siarkowej i niepewność jej skutków, wywołuje uczucie niepokoju, szczególnie w kontekście negocjowanych warunków handlowych na 2015 rok. Relatywnie niskie marże zawężają pole manewru. Znaczne koszty dostosowania jednostek pływających do wymogów dyrektywy siarkowej doprowadzą do zmiany układu sił na rynku żeglugi trampowej i żeglugi bliskiego zasięgu. Więcej w niniejszym wydaniu...

Beata Trochymiak, organizator spotkania

Leasing środków transportu

Otwórz się na nowe możliwości

Zaskoczą Cię prostota procedury leasingu oraz konkurencyjne warunki finansowania



MINIMUM FORMALNOŚCI



DOPASOWANIE DO POTRZEB



SZYBKA PROCEDURA



Millennium
leasing

Na partnerskich zasadach



cd. ze str. 1



Jako pierwsi, w tym całym łańcuchu „siarkowych zmian”, odczują to armatorzy i to oni poniosą największe koszty. Jednocześnie też będą początkiem zmian, jakie zejdą z morza na ląd i odbiją się rykoszetem na innych gałęziach transportowych. Zmuszeni do wielomilionowych inwestycji w dostosowanie swoich statków, armatorzy zapowiadają wzrost stawek frachtowych w regionie SECA. – Istnieją dwie zasadnicze drogi umożliwiające dostosowanie do nowych przepisów - zmiana rodzaju paliwa żeglugowego lub inwestycja w urządzenia oczyszczające spaliny – mówił podczas spotkania Henryk Kałużny freight manager Poland & Ukraine Stena Line Scandinavia AB, Freight. – Główną strategią Stena Line od 1 stycznia 2015 r. będzie zmiana paliwa na paliwo MGO na wszystkich statkach operujących w regionie SECA – mówił Henryk Kałużny.

Wzrost frachtów nieunikniony

O ile wzrosną frachty, dokładnie jeszcze nie wiadomo, wszyscy czekają do ostatniej chwili z oficjalnymi komunikatami w tej sprawie. Każdy z armatorów odrębnie kalkuluje koszty. Jedno jest wiadome – ceny będą wyższe. Niektórzy armatorzy wliczą tę podwyżkę w ogólną cenę frachtu, a inni pokażą to w oddzielnych dopłatach paliwowych tzw. dopłatach SECA. Nawet jeśli są już

ogłaszane podwyżki przez niektórych armatorów, to za chwilę następuje zmiana i to raczej w górę. Armatorzy czekają też na decyzje koncernów paliwowych w sprawie cen nowych paliw o obniżonej zawartości siarki.

Co czeka firmy TSL?

– Z całą pewnością mogę powiedzieć, że dyrektywa siarkowa będzie miała wpływ na poziom cen frachtów w transporcie drogowym. Na przygotowanie się do wejścia tej dyrektywy mieliśmy w sumie 9 lat, ale patrząc na branżę TSL, wszyscy zachowują się tak, jakby temat dyrektywy pojawił się miesiąc temu – mówił podczas spotkania dr Ernest Czermański z Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. – Armatorzy nie mają wyjścia, gdyż muszą ponieść koszty dostosowawcze, a mają kilka możliwych rozwiązań: retrofiting (scrubbery suche/mokre), zmiana paliwa (LSHFO na MGO), zastosowanie nowych paliw (LNG, elektryczne, hybrydowe, metanol) i nowych statków, przenieść się na inne rynki żeglugowe poza strefę SECA, albo złomować stare jednostki. W innym przypadku ponieść ryzyko kar za łamanie przepisów – wymieniał dr Ernest Czermański.

Według analizy dr Czermańskiego wzrost kosztów paliwa z powodu dyrektywy siarkowej na trasach Bałtyku może sięgać

od 50 do 90 proc. W takich warunkach nie ma możliwości utrzymania stawek frachtowych na dotychczasowych poziomach – będą musiały wzrosnąć! Za tym wrosną też opłaty portowe (choćby z uwagi na koszty składowania i utylizacji odpadów paliwowych). O ile? jeszcze nie wiadomo, ale trzeba liczyć się z tym, że zarówno załadownicy w portach jak i armatorzy będą przerzucać te koszty na klientów według zasady „użytkownik – płaci”.

– Wśród największych zagrożeń można wymienić wzrost cen przewozów promowych. Redukcja ilości połączeń, a więc zmniejszenie konkurencyjności w tym obszarze usług morskich. Najgorsze jest to, że dzisiaj nie jesteśmy w stanie zaplanować poziomu kosztów po 1 stycznia 2015 r. Obawiamy się też wzrostu cen oleju napędowego, gdyż rafinerie mogą upatrywać dodatkowych możliwości dla siebie w związku z produkcją nowych paliw – wymieniał Dmitrij Gabczenko z Grupy SKAT z Gdańska.

Poważnym zagrożeniem jest brak regulacji prawnych – aktów wykonawczych do tej dyrektywy. Nie wiadomo więc, w jaki sposób będzie prowadzone egzekwowanie nowych obowiązków wynikających z dyrektywy siarkowej. Dostyc zaskakująca jest decyzja Komisji Europejskiej, aby dyrektywą siarkową objąć wyłącznie region Morza Bałtyckiego, Kanału la Manche i Morza Północnego. A południowe wody Europy są wolne od tych regulacji. Więc dyrektywa nie dotyka Morza Śródziemnego, co może mieć poważne konsekwencje w konkurencyjności transportu i zmiany potoku ładunków. – Kiedy kilka lat temu pojawił się temat transeuropejskiego korytarza transportowego północ – południe, traktowaliśmy to jako szansę dla nas, ale teraz sytuacja się zmienia. Ta dyrektywa może wprowadzić zmianę sił w żegludze trampowej i promowej. Mianowicie część tonażu może się przenieść z naszych akwenów na Morze Śródziemne, co może zachwiać



(Na zdjęciu od lewej: Marek Tarczyński, Barbara Janczaruk, Tomasz Rejek, Dmitrij Gabczenko, Henryk Kałużny, Tomasz Majchrowicz)

cenami, u nas zdrożeje, u nich stanieje. Przedsiębiorstwa żeglugowe są w różnej sytuacji finansowej, słabsi nie poradzą sobie i może dojść do przejść i zmiany układu sił wśród armatorów – mówił o zagrożeniach Marek Tarczyński, przewodniczący rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki.

Producenci już rozpatrują sprowadzanie komponentów do produkcji z nowych rynków i przez nowe trasy, aby nie ponosić dodatkowych kosztów transportu. Może więc zwiększyć się ruch z południa Europy. Dobrze jedynie jest to, że na znaczeniu mogą zyskać połączenia intermodalne. – Istnieje obawa, że te koszty poniosą przewoźnicy drogowi i nie będą w stanie ich odzyskać we frachtach drogowych. Podobna sytuacja była już, kiedy wprowadzano opłaty drogowe. Praktycznie branża transportu drogowego w całości zaabsorbowała dodatkowe koszty i nie była w stanie przenieść ich ani na klienta, ani na spedytora, pomimo że to są duże obciążenia. A wynika to z rozproszenia branży – mówił Marek Tarczyński.

Silne uczucie niepokoju wśród firm spedycyjnych budzi to, że już teraz

powinny znać poziom cen za usługi na następny rok, ale jak to zrobić, skoro branża nie zna wartości frachtów? – Jesteśmy w trudnej sytuacji. Można powiedzieć – co tam parę procent podwyżki, ale pamiętajmy firmy spedycyjne i transportowe pracują na bardzo niskich marżach wielkości od 1,5 do 3 proc., oczywiście są firmy niszowe osiągające marżę na dużym poziomie, ale większość żyje od pierwszego do pierwszego. Jedyne co możemy robić przy zmniejszających się prowizjach, to zwiększać skalę obrotu ładunkami, aby utrzymać się na poziomie rentowności – wyjaśniał Marek Tarczyński.

Czy przewoźnicy drogowi zdają sobie sprawę z zagrożeń?

- Środowisko transportowe nie ma świadomości aż tak dużej skali zagrożeń. Z jednej strony jesteśmy potęgą na rynku europejskim, ale z drugiej ten kolos, którym jesteśmy, może okazać się kolosem na glinianych nogach. Bo co z tego, że mamy nowoczesne pojazdy i dużo firm transportowych, skoro to też powoduje walkę cenową o utrzymanie się na rynku. Podzielam obawy,

że w tej sytuacji będzie podobnie jak z opłatami drogowymi, branża weźmie to na swoje barki. Stawki odwozu kontenerów z portów, są i tak na niskim poziomie, a jeśli jeszcze do tego dołożymy dodatkowe koszty, to spowoduje jeszcze większe perturbacje na rynku – komentował w dyskusji Tomasz Rejek prezes Pomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych.

Jak reagują klienci firm transportowych na podwyżki? – Rozmowy są trudne i klienci niechętnie godzą się na podwyżki związane z dyrektywą siarkową. Niestety cena jest ważna i każda podwyżka spotyka się z dużym oporem. Dzisiaj rynek nie ma granic i większość przetargów odbywa się internetowo, więc cena wygrywa. Duża podaż środków transportu powoduje to, że zawsze znajdzie się ktoś, kto pojedzie taniej – komentował Dmitrij Gabczenko.

Wszystko wskazuje na to, że transport drogowy czeka trudny okres po 1 stycznia 2015 r. Przewoźnicy muszą się też liczyć z innymi jeszcze kosztami, chociażby z racji ujednoczenia systemu opłat drogowych w UE – wzrost opłat drogowych w krajach Beneluxu, restrykcje skandynawskie dotyczących pojazdów ciężarowych tj. obowiązek opon zimowych na każdej osi, itd. Warto też pomyśleć o tym, aby inaczej podejść do tego co się robi. Jedną drogą jest skala działalności, ale z drugiej strony możliwość korzystania z rozwiązań generujących oszczędności. – Istnieje możliwość optymalizacji kosztów zakupu paliwa, chociażby korzystając z kart paliwowych, dzięki którym można odzyskać VAT za paliwo zakupione w innym kraju. Dodatkowym czynnikiem optymalizacji są opłaty drogowe, za które można płacić również kartami paliwowymi. Każdy przypadek floty jest inny i zapraszamy do indywidualnych rozmów aby wyliczyć, jakie korzyści można osiągnąć – mówił Krzysztof Mularczyk z BP Europe SE.



Millennium
leasing



StenaLine
FREIGHT

Podobnie Tomasz Majchrowicz z DKV Euro Service zachęcał do korzystania z programów optymalizacji kosztów paliwa dzięki kartom paliwowym, a także rozliczania opłat za przeprawy promowe. – Chcemy znaleźć wspólny mianownik z firmami transportowymi do długofalowej współpracy. Zapraszamy firmy do programu „Rewolucje TSL”, bo nie karta jest tu najważniejsza, ale informacja o samej firmie. Program „Rewolucje TSL” umożliwi przeprowadzenie audytu w firmie transportowej i tym samym wskazanie mocnych i słabych stron jej działalności. W konsekwencji przedsiębiorstwo mając takie informacje może poprawić swoją działalność w sferze kosztowej – zachęcał Tomasz Majchrowicz.

Z kolei Marcin Balicki z Millennium Leasing zwrócił uwagę na dość istotny problem, bo dotyczący finansowania branży TSL – Rozmawiacie dzisiaj

o wpływie dyrektywy siarkowej, ale dokładnie nie wiadomo jak ona wpłynie na rynek transportu drogowego. Ryzyko więc rośnie, a więc należy spodziewać się, że podejście firm finansujących może być bardziej restrykcyjne. Oczywiście nie tylko sama dyrektywa generuje ryzyka i zagrożenia, bo przede wszystkim ważna jest tu sytuacja międzynarodowa i to co dzieje się na Wschodzie Europy. Z naszego punktu widzenia ten problem nie jest dolegliwy, ale sytuacja generuje zwiększone ryzyko dla naszych klientów – mówił Marcin Balicki.

Podsumowanie spotkania brzmiało jednoznacznie – branżę TSL czeka po 1 stycznia 2015 r. podwyżka kosztów, utrata konkurencyjności i perspektywa walki cenowej, brak możliwości uwzględnienia tych kosztów w kontraktach z klienta-

mi, przeniesienie części potoku ładunków na inne trasy. – Wszystko sprowadza się do tego, że konkurencyjność polskich firm transportowych ucierpi. Wszelkie programy „from road to sea” tracą na znaczeniu. Najważniejsze to uświadamianie, przewoźników drogowych i klientów, że tak będzie i trzeba za to zapłacić. Wprowadzanie takich dyrektyw bez przygotowania przemysłowego i technologicznego na tak dużą skalę jest porażką. A wszystko to pod płaszczykiem ochrony środowiska naturalnego. Jednakże nikt nie spojrzął na konsekwencje, a przede wszystkim nie zachowano zasady równości wobec prawa, o czym zdają się Bruksela w przypadku dyrektywy siarkowej zapomniała – podsumował dr Ernest Czermański.

*Opr. Beata Trochymiak,
Pracujwlogistyce.pl*

Profesjonalny serwis rezerwacji przepraw promowych



tel. +48 58 524 57 29
www.promyskat.pl

- › 35 krajów
- › 50 największych armatorów
- › 200 portów
- › setki połączeń promowych



Poszukujesz regularnych załadunków?

Zapraszamy do współpracy przewoźników regularne załadunki w różnych kierunkach **do/ze Świecia**

tel. +48 52 320 20 37 | tel. +48 52 320 20 53
swiecie@skat.com.pl

Oferujemy:

- › stałe załadunki krajowe i międzynarodowe
- › konkurencyjne stawki przewozowe
- › bezpośrednią opiekę spedytora - opiekuna
- › prowadzenie pojazdów w ruchu ciągłym

Dyrektywa siarkowa – ekonomiczne skutki jej wdrożenia dla przedsiębiorców



(dr Ernest Czermański)

dr Ernest Czermański

Zakład Handlu Morskiego Instytut Transportu i Handlu Morskiego
Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański

Co prawda restrykcje dyrektywy siarkowej dotyczą paliw morskich, to jednak spodziewany wzrost stawek frachtowych i taryf bukingowych na wszystkich relacjach przewozowych realizowanych drogą morską, gdzie choćby fragment przebiegać będzie przez tzw. strefę SECA (Sulphur Emission Control Area) może pośrednio przełożyć się na koszty w transporcie drogowym, a już na pewno odbije się w stawkach intermodalnych dla relacji door-to-door, gdzie występuje odcinek morski. Dla polskich przedsiębiorstw oznacza to pewne wzrosty stawek przewozowych. Ale nie tylko z tytułu wzrostu kosztów w transporcie morskim.

Pozornie wydawać się może, że realizując przewozy wyłącznie drogowe, a więc nie objęte dyrektywą siarkową, nie mają nic wspólnego z nią, a więc i stawki frachtowe nie powinny ulec zmianie. Pomijając już generalną zasadę wolnego rynku o swobodnym kształtowaniu cen i płynnym ich ustalaniu na podstawie codziennych zmian kosztów składowych pamiętać należy, że na poziom ceny danego produktu czy usługi wpływ mają nie tylko koszty jego wytworzenia, ale także koszt alternatywny, w szczególności istotny na rynku o charakterze monopo-

listycznym lub ogólnie regulowanym. W transporcie zasada ta sprowadza się do hasła: what the traffic can bear, czyli niezależnie od rachunku kosztów, jeżeli przewoźnik widzi (a najczęściej widzi), że od klienta w danej sytuacji może żądać większego wynagrodzenia, to przewoźnik z pewnością tak zadziała. Najlepszy przykład – zlecenia przewozu cytrusów w okresie listopad – grudzień. A zatem na poziom cen usług truckerów ma także zdolność przewozowa i podatność transportowa ładunków innymi gałęziami transportu. **Już teraz możemy znaleźć kilka takich przykładów, gdzie spodziewać się należy wzrostu cen truckerów, gdzie dotychczasowe układy przestaną funkcjonować o obecnym kształcie.** Podam jeden przykład – przewozy drewna z północnej Szwecji na południe tego kraju realizowane dotąd w dużym stopniu żeglugą bliskiego zasięgu (kabotażową) z portów Umea i Lulea do portów Sztokholmu, Gavle czy bardziej wysuniętych na południe kraju. Wprowadzenie nowych technologii redukcji emisji siarki on board albo, co

dużo bardziej prawdopodobne, zmiana stosowanego na Bałtyku paliwa z LSHFO (niskosiarkowe ciężkie) na jedyne jak dotąd na rynku spełniające wymogi SECA paliwo lekkie MGO spowodują wzrost stawek frachtowych w żegludze morskiej a załadowców i spedytorów zmuszą do poszukiwania alternatywnych rozwiązań. Otóż, przy niekorzystnym zbiegu okoliczności, w tym szczególnie wroście cen MGO (poprzez nagły wzrost wielkości popytu na nie na rynku) może dojść do sytuacji, gdzie producenci drewna będą od razu wysyłali na samochodach ciężarowych surowiec na południe kraju pomijając transport morski, czy nawet kolejowy (na odcinku Lulea – Umea znajduje się wąskie gardło sieci kolejowej biegnącej wzdłuż wybrzeża kraju w postaci jednego toru, który uniemożliwia zwiększenie ruchu kolejowego na tej relacji – stąd właśnie wytypowanie tego odcinka jako najbardziej podatnego na wzrost cen przewozów drogowych). W odpowiedzi na to przewoźnicy drogowi będą w stanie szybko przeliczyć, po jakiej cenie maksymalnej nabywcy surowca będą w stanie kupować nadal to drewno, ale angażować ich do jego przewozu a zrezygnować z dotychczasowej żeglugi przybrzeżnej, droższej po 1/01/2015r. I choć przykład jest nie z naszego podwórka, to jednak mając na uwadze choćby polski przemysł meblarski mocno rozwinięty w regionie warmińsko-mazurskim, ale i cały biznes opierający się na międzynarodowej wymianie towarów, to taka sytuacja może wywołać spore zamieszanie w opłacalności dostaw oraz importu w całej Europie.

Z drugiej strony z pewnością zwiększy się presja cenowa spedytorów i operatorów intermodalnych na przewoźników drogowych aby ci obniżyli stawki uzasadniając to możliwą utratą globalnej pozycji konkurencyjnej i po prostu wypadnięciem z rynku własnym, a przez to i podwykonawców – czyli właśnie przewoźników drogowych. Ci z kolei zintensyfikują działania zmierzające do cięcia kosztów swoich usług. Jednak to, w jakim stopniu i na jakiej relacji takie presje mogą przynieść skutek – to trudno ocenić. Każdorazowo zainteresowany

będzie musiał indywidualnie, subiektywnie oszacować siłę w negocjacjach cenowych, czy obniżka stawki jest uzasadniona i istnieje realne zagrożenie wykluczenia rynkowego w przypadku braku elastyczności, czy też zleceniodawca – operator – po prostu chce wykorzystać sytuację i zwiększyć własną marżę kosztem podwykonawcy.

Per saldo zatem, na poziomie średnim rynkowym spodziewałbym się niewielkiego wzrostu cen także usług transportu drogowego w konsekwencji wejścia w życie nowych norm emisji siarki na morzu w 2015 roku. Ale wartości tych wzrostów nie waży się oszacować, gdyż po prostu zbyt dużo zmiennych składowych ma na to bezpośredni wpływ.

Frachty morskie na Bałtyku

Wzrosty cen frachtów morskich z pewnością dotkną kraje leżące nad strefami SECA, zatem w Europie są to wszystkie kraje leżące nad Morzem Bałtyckim oraz Północnym. Ale pamiętać należy, że każda relacja przewozowa ma swój początek i koniec, a więc finalny odbiorca np. polskiego towaru w Brazylii także odczuje w zapłaconej cenie ten wzrost. W imporcie sprawa wygląda analogicznie. Do tego pamiętać należy, że strefę SECA ustanowiono także wzdłuż wschodniego i zachodniego wybrzeża USA (oraz wokół Hawajów) bez wyjątków. Także te relacje będą dodatkowo tą dyrektywą obciążone. A że transport morski z natury rzeczy ma charakter globalny (w końcu stał się jedną z najważniejszych przyczyn rozwoju globalizacji gospodarczej na świecie), zatem możemy mówić o globalnym oddziaływaniu wprowadzenia strefy SECA. Zresztą, obecny układ potrwa prawdopodobnie zaledwie 5 lat, gdyż na rok 2018 już zaplanowano proces weryfikacji skutków i osiągniętych efektów tej regulacji w obszarach SECA i na tej podstawie IMO (Międzynarodowa Organizacja Morska) będzie rekomendowała wprowadzenie od 2020 roku (albo też późniejsze – 2025 r.) stref SECA na wszystkich obszarach mórz i oceanów.

Niestety pomimo, że mamy połowę listopada 2014 r., nie jesteśmy w stanie precyzyjnie podać o ile się zwiększą stawki frachtowe, bo to zależy od typu żeglugi – regularna lub trampowa, od rodzaju serwisów – ro-ro, promowa, kontenerowa itd., od parametrów i wieku statku, od wielkości udziału przebiegu w morzu przez teren SECA w stosunku do całej trasy podróży, od stopnia wykorzystania zdolności przewozowej statku w danym rejsie itd. Zmiennych jest wiele. Najlepiej podać kilka przykładów. Niedawno zakończyłem dość szeroką analizę kosztów wynikających ze zmiany paliwa morskiego na takie, które spełnia wymogi SECA. Szerzej na ten temat możecie Państwo przeczytać w dodatkach do Baltic Transport Journal nr 2 i 3 z 2014 roku. Tam poczyniłem pewne założenia, które ułatwiły mi kalkulację. Otóż, przy założeniu niezmiennych cen w stosunku do 31 marca 2014 roku (tj. 643 USD za tonę LSHFO oraz 875 USD za tonę MGO), obciążeniu statków na rzeczywistym z tego okresu poziomie – dla żeglugi ro-ro na poziomie 79 proc., dla żeglugi promowej na poziomie 72 proc. oraz dla żeglugi kontenerowej na poziomie 75 proc., przy założeniu, że koszt paliwa stanowi udział w łącznym koszcie stałym linii odpowiednio: 30 proc., 37 proc. i 54 proc. (ro-ro, promowa i kontenerówka), wtedy możemy domniemać, że stawka za przewóz jednej jednostki ładunkowej na linii promowej Świnoujście – Ystad (typowy zestaw ciągnik + naczepa o łącznej długości 18,5 mb) może wzrosnąć co najmniej o 13 USD za sztukę, na linii ro-ro Lubeka – Hanko (za ten sam zestaw) nawet 126 USD za sztukę, zaś na linii kontenerowej Gdańsk – St. Petersburg ok. 21 USD za 1 TEU. Te kwoty są z jednej strony małe jak na łączny koszt dostawy, ale w skali roku dla przewoźnika czy ładowcy zrobią spory wynik.

Ciekawe jest dotychczasowe zachowanie armatorów na rynku. O tej regulacji wiadomo od przeszło pięciu lat. Pierwsze głosy alarmowe słyhać jednak od 3 lat, zaś poważne dyskusje tak naprawdę trwają od roku. Pierwsi armatorzy, którzy opublikowali już swoje taryfy uwzględniające koszty dyrektywy siarkowej w skrócie

mówiąc, wskazywały na dodatkowy koszt 50 USD za kontener w relacji Europa – USA w postaci dodatku taryfowego (tzw. sulphur surcharge). Dla średnich aktualnych stawek na relacji np. Azja – Europa 3 tys. USD czy też USA – Europa rzędu 2,5 tys. USD stanowi to raptem 1,5 proc. – 2 proc. I w rzeczywistości nie powinno radykalnie zmienić układu rynkowego w skali globalnej, gdyż tu alternatywnych dróg dostawy nie ma lub istniejące (kolej transsyberyjska) jest wciąż zbyt niebezpieczna, powolna, a przede wszystkim niewydajna i z ogromnym limitem przepustowości. Ale już dla żeglugi morskiej uprawianej w obrębie np. wyłącznie Bałtyku ta dyrektywa będzie miała istotne znaczenie. Już teraz armatorzy szukają różnych rozwiązań począwszy od instalacji scrubberów (w uproszczeniu filtrów odsiarczających spaliny) pozwalających dalej spalać paliwo ciężkie, albo instalacji siłowni napędzanych LNG, albo, co najprostsze i najszybsze – przejście z paliwa ciężkiego na lekkie, albo wreszcie – rezygnację z uczestniczenia za danym rynku. Już wiadomo, że dwóch armatorów, którzy nota bene posiadają niewielką i dość starą flotę, zamierza w całości zlikwidować linie na Bałtyku i szukać zatrudnienia na południowej półkuli.

Na zakończenie dodam, że wprowadzenie dyrektywy siarkowej będzie świetną okazją dla armatorów dla niewielkiego zwiększenia swoich przychodów. Przykład – dodatek siarkowy na przykładzie linii USA – Europa w rzeczywistości powinien, według moich obliczeń wynieść ok. 30 USD, nie zaś aż 50 USD, jak podaje jeden armator. Ta nadwyżka jest jednak uzasadniona, bo po pierwsze, ostatnie lata w żegludzie morskiej dość mocno wyczyściły wypracowane nadwyżki powstałe w „łustych” latach 2006-2008, a z czegoś przecież należy dokonywać nowych inwestycji tonażowych, po drugie zaś kalkulacje każdego armatora mogą wyglądać inaczej tak, jak inaczej wygląda struktura kosztowa każdego z nich. W końcowym rachunku ta nadwyżka może ulec znacznej redukcji. Natomiast rynek i tak to zweryfikuje na wiosnę 2015 roku.

Możliwości i działania dostosowawcze armatorów morskich do nowych warunków w regionie SECA

Henryk Kałużny, Freight Manager Poland & Ukraine, Stena Line Scandinavia



(Na zdjęciu od lewej: Henryk Kałużny, dr Ernest Czernański)

SECA, czyli Sulphur Emission Control Areas – to region objęty dyrektywą siarkową, której regulacje zaczną obowiązywać od 01 stycznia 2015r. Dyrektywa nakazuje zastosowanie mniejszej ilości siarki w paliwach morskich – max 0,1 proc. siarki w paliwie w miejsce 1,0 proc. siarki. Nowe regulacje dotyczą większości tras operowanych przez Stena Line, bowiem region SECA obejmuje wody Bałtyku, Morza Północnego i Kanał la Manche.

Co po 1 stycznia 2015 roku?

Główną strategią Stena Line od 1 stycznia 2015 będzie zmiana paliwa na paliwo MGO na wszystkich statkach operujących w regionie SECA. Jednocześnie rozważamy zastosowanie innych alternatyw, zależnie od jednostki, jako że technologie oraz zastosowania są ciągle badane/rozwijane. Strategia Stena Line oparta

jest na skupieniu się na trzech różnych wymiarach i poszukiwaniu rozwiązań dla każdego z nich:

1. Niższe koszty paliwa
2. Koncentracja na trasach frachtowych
3. Analiza paliw alternatywnych, testy pilotażowe

Patrząc całościowo na problem, armatorzy mają dwie zasadnicze drogi umożliwiające dostosowanie się do nowych przepisów - zmiana rodzaju paliwa żeglugowego lub inwestycja w urządzenia oczyszczające spaliny. W sumie armatorzy mogą podjąć czynności w zakresie:

1. Zmiany paliwa na Marine Gas Oil (MGO) – sposób najłatwiejszy ale także kosztowny
2. Zmiany paliwa na Liquefied Natural Gas (LNG) – wysoki koszt konwersji; ma zastosowanie w przypadku nowo budowanych jednostek
3. Zmiany paliwa na Metanol – wiele korzyści w porównaniu z LNG oraz

ma zastosowanie dla już eksploatowanych jednostek

4. Zmiany paliwa na „ECA Hybrid” – podobne zastosowanie jak MGO lecz trochę tańsze

5. Instalacji scrubberów/płuczek czyszczących spaliny – wymaga znacznych inwestycji w statek ale umożliwia dalsze korzystanie z ciężkiego paliwa (HFO)

Należy podkreślić, że każda z alternatyw ma plusy i minusy, ale... każda oznacza wzrost kosztów w porównaniu do dzisiaj używanego HFO. Szacowany wzrost kosztów w skali całego akwenu SECA opiewa nawet 15-28 mld euro rocznie.

Nowe dopłaty paliwowe SECA

Fracht pokryje około 70 proc. zwiększonych kosztów zgodnie z zasadą „użytkownik-płaci”.

Obecne istniejące dopłaty BAF (Bunker Adjustment Factor) oraz LSS (Low Sulphur Surcharge) zostaną wliczone w stawki frachtu morskiego (seafreight), a od 1 stycznia 2015 r. Stena Line wprowadzi nową dopłatę tzw. SECA BAF. Nowa dopłata zostanie przedstawiona podczas procesu negocjacji stawek na rok 2015, do końca roku 2014. O ile wzrosną ceny przewozów, tego jeszcze nie wiemy. Testujemy rozwiązania techniczne i nowe paliwa, które pozwolą nam najprawdopodobniej ten wzrost kosztów ograniczyć. Wzrost stawek jest jednak nieunikniony jako, że koszt nowego paliwa o zawartości 0,1 proc. siarki jest znacznie wyższy od dotych-

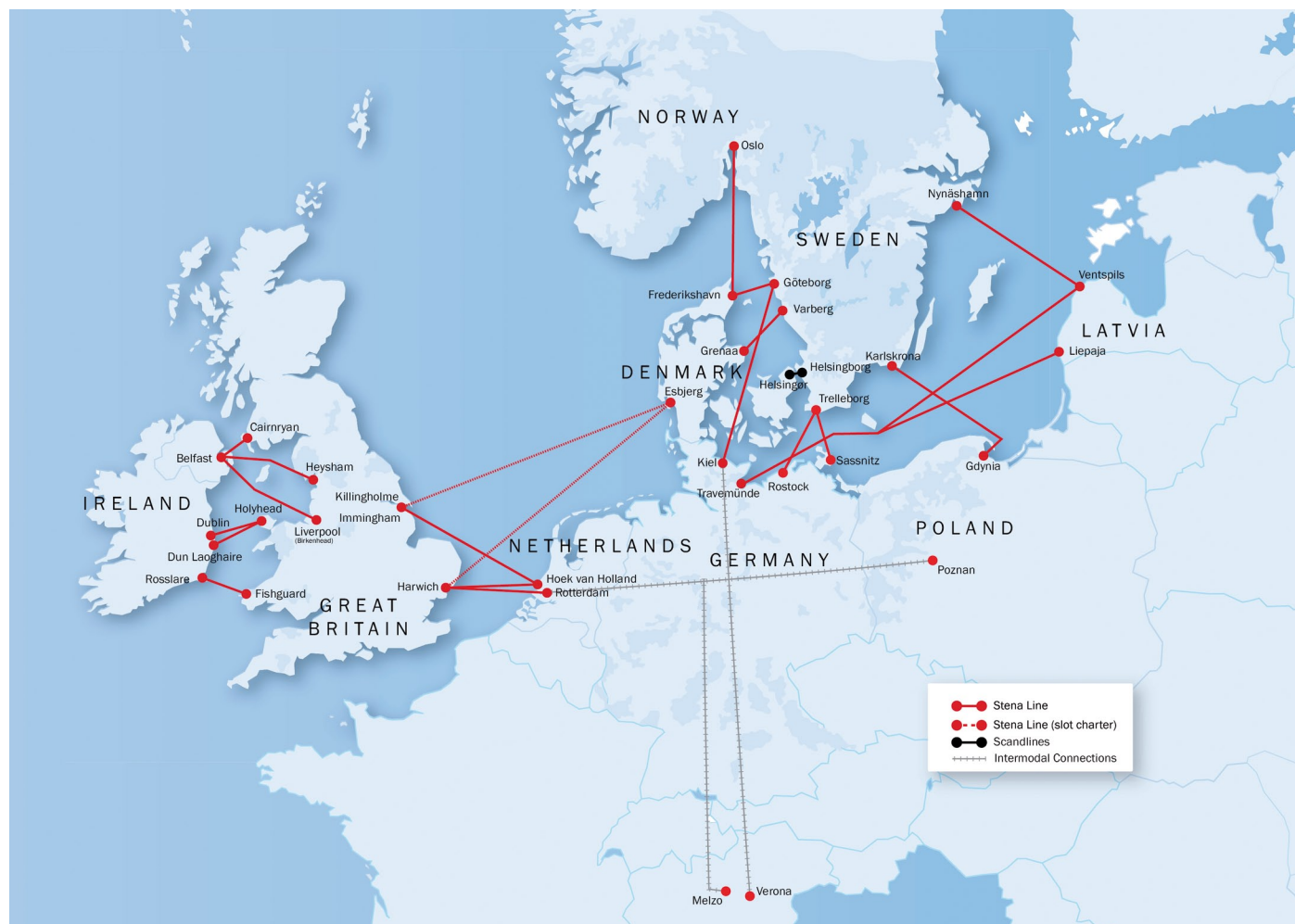
czas stosowanego. Na pewno nowa dopłata SECA BAF będzie bazować na comiesięcznej zmianie kosztów paliwa o zawartości 0,1 proc. siarki (MGO) i comiesięcznej zmianie kursów walut.

Konsekwencje nowych regulacji

Przede wszystkim zwiększone koszty działalności przewoźników promowych spowodowane wyższymi kosztami paliwa lub znacznymi inwestycjami w technologii redukujące emisję spalin – zostaną przeniesione na klientów. Nowe regulacje będą miały znaczny wpływ na transport i logistykę na lądzie, co może prowadzić do przenoszenia się ładunków z transportu morskiego na drogi w poszczególnych regionach. Krótsze trasy zyskają kosztem dłuższych połączeń, a trasy promowe mogą odczuć redukcję tonażu lub zostać zamknięte.

Zyskiem dla wszystkich jest oczywiście mniej siarki w powietrzu. Jednak biorąc pod uwagę ogromne koszty, jakie osiągnięcie tego celu za sobą pociąga, w ogólnym rozliczeniu ten zysk jest niejednoznaczny. W tym momencie ta zmiana nie do końca wpisuje się w ogólną strategię zrównoważonego rozwoju. To dlatego, że konsekwencje nawet częściowej rezygnacji z transportu morskiego mogą być bardzo negatywne tak dla środowiska, jak i gospodarki. Strat w ujęciu finansowym jeszcze nie znamy, ale pewne obliczenia już istnieją. Tylko w Szwecji wzrost kosztów żeglugi jest szacowany przez administrację morską na 1,5-2,8 miliardów euro rocznie. Inną możliwą negatywną konsekwencją może być także wzrost cen oleju napędowego na lądzie. Jednakże w całym worku kosztowym, można też i znaleźć korzyści. Przy całej tej sytuacji

zyskać może transport intermodalny i porty z połączeniami intermodalnymi, jeśli ładunki przenoszone będą na kolej zamiast na drogi. Regulacje dotyczące czasu pracy kierowców mogą sprawić, że trasy z nocnymi przepłynięciami zyskają. Stena Line Freight już od dawna rozwija połączenia intermodalne, dzięki czemu skomunikowanie portów z koleją oraz rozwój oferty intermodalnej pozwoli na poszerzenie sieci połączeń. Skupiamy się dzisiaj na dalszym rozwoju usług w ramach projektu Three Links – realizowanego w Karlskronie poprzez poszerzenie oferty o port Rostock oraz dodanie pociągu w relacji Poznań-Gdynia v.v. Rozwijamy też nasze usługi na nowych rynkach stosując filozofię "outside in" pozwalającą na przyciąganie nowych ładunków przemysłowych na nasze pokłady. Dzięki współpracy ze spedytorami i profesjonalnymi partnerami



wyspecjalizowaliśmy się w oferowaniu specjalnych rozwiązań dla różnych grup produktowych takich jak stal, papier, drewno, produkty chemiczne, automotive czy ładunki typu project cargo.

Podsumowując – jak dotychczas widać więcej kosztów niż korzyści. Nowe regulacje wchodzące w życie w regionie SECA (Morze Bałtyckie,

Morze Północne, Kanał LaManche) od 01.01.2015 w perspektywie kolejnych 5 lat, zgodnie z zapisami konwencji Marpol, mają pojawić się także na pozostałych akwenach. Przy czym dla pozostałych regionów (poza SECA) ograniczenie zawartości siarki ma wynosić 0,5 proc. (w SECA 0,1 proc.), a dodatkowo zakłada się możliwość

przesunięcia daty obowiązywania rozszerzonych przepisów o kolejne 5 lat tj. do 2025 roku. Utrwalone zostanie zatem inne traktowanie żeglugi wewnątrz regionu SECA i poza nim, co niewątpliwie będzie miało przełożenie na gospodarkę światową zmniejszając konkurencyjność gospodarek operujących w regionie SECA.



(Dmitrij Gabczenko)

Zagrożenia i szanse dla firm transportu drogowego

Dmitrij Gabczenko, Grupa SKAT

Koszty bezpośrednie

Do kosztów bezpośrednich zalicza się przede wszystkim zapowiadany wzrost cen biletów na przewozy promowe w regionie SECA, poprzez wprowadzenie (w większości przypadków) dodatkowej opłaty paliwowej tzw. Marpol Surcharge. Obecnie armatorzy, którzy operują w regionie SECA, na podstawie krótkoterminowych prognoz cen ropy na rynkach światowych oraz cen nowego paliwa, obliczają oraz podają do publicznej wiadomości wysokość tego nowego dodatku.

Dlaczego armatorzy wprowadzą nowy dodatek paliwowy?

Dlatego, że nowe paliwo o niskiej zawartości siarki wymaga inwestycji dostosowawczych i kosztuje o wiele więcej niż obecne paliwa. Szacuje się, że bardziej ekologiczne paliwo MGO (Marine Gas Oil) w porównaniu z obecnie stosowanym ciężkim paliwem LSHFO jest droższe o 40-45 proc. Linie promowe zgodnie z ideą – koszty wdrożenia dyrektywy poniesie użytkownik, przenosząc je w dużej części na swoich klientów. W tym również na firmy z branży TSL, korzystające z usług przewozów promowych.

Przygotowania linii promowych do nowych przepisów

Tylko nieliczni armatorzy dotychczas zainwestowali w nowe jednostki, zasilane ekologicznym paliwem LNG np. Viking Line zbudował prom Viking Grace, Fjord Line – promy Stavangerfjord i Bergensfjord. Niestety innowacyjny projekt PEGASIS, który miał w planach zrealizować armator Brittany Ferries z powodów finansowych został zamknięty. Nasz rodzimy armator PŻM szuka wykonawcy na promy Piast i Patria, a niemiecki Scandlines adaptuje poprzednio porzucone kadłuby jednostek Berlin i Copenhagen do nowych warunków oraz ekologicznego paliwa. Kolejni armatorzy zainstalowali lub planują instalację systemów oczyszczania spalin tzw. scrubberów lub potocznie “płuczek”, w tym przypadku należy wskazać armatorów DFDS (projekt obejmuje instalacja na 21 statkach), Finlines (14 jednostek), Color Line (4 jednostki), TT-Line (testowo na razie na jednym promie), Brittany Ferries (docelowo na 4 jednostkach). Niektóre przedsiębiorstwa promowe wdrożyły lub testują dotąd mało stosowane rozwiązania, jak np. Scandlines zrealizował kosztem 15 mln euro pro-

Jako operator transportowo - logistyczny widzimy wiele rodzajów zagrożeń, które mogą zdestabilizować funkcjonowanie firm transportowych na terenie całej Unii Europejskiej po wejściu nowych regulacji Dyrektywy siarkowej od 1 stycznia 2015. Przewidujemy kilka rodzajów skutków: bezpośredni wzrost kosztów, pośredni wzrost kosztów oraz niekorzystne zmiany na rynku spowodowane przez adaptację otoczenia biznesowego do nowych realiów. Niestety branża TSL, jak dotąd, słabo interesowała się tym tematem uznając to za problem armatorów i spedytorów morskich. Tymczasem brak wiedzy na ten temat i niska świadomość o skutkach może zaskoczyć wielu przedsiębiorców po 1 stycznia 2015 roku.

jekt instalacji systemów hybrydowych, armator Stena Line w styczniu 2015 r. dostosuje prom Stena Germanica do zasilania metanolem, a Wasa Line projektuje nowoczesną ekologiczną jednostkę dla połączenia promowego pomiędzy Finlandia a Szwecją. Na popularności zyskały również podłączenia do zasilania portowego AMP tzw. Cold Ironing, lub też „ostrzenie” śrub napędowych, jak również eco-driving w wykonaniu kapitanów promów. Poza tym firmy promowe wdrożyły drastyczne programy oszczędnościowe, które obejmują zwolnienia pracowników, sprzedaż jednostek lub nawet zamknięcie połączeń.

Jedno mogą stwierdzić z pewnością, że nie wszystkie firmy promowe przetrwają te nowe trudne czasy. Niewątpliwie zostanie zredukowana ilość połączeń, prędkości operacyjne oraz ilość jednostek operujących w regionie SECA. Już w tej chwili mamy przykłady zamknięcia relacji promowych (DFDS zlikwidował połączenie Esbjerg – Harwich, Travemunde - Klaipeda oraz wkrótce Le Havre – Portsmouth). Finnlines, DFDS, Tallink Silja line przesunęli część jednostek poza obszar SECA. Eckero Line sprzedał 2 wysłużone promy i zainwestował w jeden okręt Finlandię. Armatorzy Viking Line oraz Tallink Silja Line dokonali wielomilionowych inwestycji w swoją flotę również pod kątem adaptacji do nowych warunków. Powyżej wspomniane wielomilionowe inwestycje, które były konieczne do dalszego funkcjonowania, muszą znaleźć uzasadnienie w budżecie lub pokrycie w podwyżkach cen usług w nowym roku, a więc większość z nas czeka fala wzrostu kosztów na wszystkich połączeniach na Morzu Bałtyckim, Morzu Północnym i Kanale La Manche.

Jakie ceny przepraw promowych po 1 stycznia 2015 r.?

Dla przykładu tylko dodatek Marpol na połączeniu Tallinn - Helsinki dla pojazdu do 17m wyniesie 34 euro. Według

wstępnych prognoz na relacji Świnoujście – Ystad cena wzrośnie od 34 euro do nawet 50 euro /17m. Ceny na Kanale La Manche wstępnie są szacowane na 15-20 euro. Znając swój wynegocjowany poziom cen na przeprawy promowe łatwo zauważyć spory wzrost ceny odcinków morskich. Zasadą będzie to, że im dłuższa relacja tym większa podwyżka biletów promowych. Przed rozmiarem wzrostu kosztów usług promowych obecnie ratuje (ale tylko czasowo) drastyczny spadek cen ropy na rynkach światowych, który przekłada się na dodatek BAF od kilku lat stosowany przez armatorów, niestety ta sytuacja nie potrwa długo i ropa w dłuższej perspektywie czasowej wróci na poziom w okolicach 100 USD za baryłkę, co spowoduje ponowny wzrost cen już po wejściu nowych regulacji.

Zagrożenia dla rynku transportu drogowego

Jak wspominałem wyżej - wzrosną koszty przepraw promowych. Zredukowana zostanie też ilość połączeń, a mniej konkurentów oznacza mniejszą elastyczność cenową. Najpoważniejszym zagrożeniem na ten moment jest nieprzewidywalny poziom cen za przeprawy promowe, co uniemożliwia zaplanowanie kosztów transportów w dłuższej perspektywie. Dalej - możliwy wzrost cen paliwa, w przypadku zwiększonego popytu na MGO, pozwoli rafineriom na weryfikację cen tradycyjnych paliw (ON i benzyny bezołowiowej) - podwyżka. Przewoźnicy z powodu większych kosztów będą zmuszeni zrezygnować z niektórych kontraktów z powodu nieopłacalności. Istnieje obawa utraty pewnego rodzaju ładunków, spowodowana przeniesieniem produkcji lub kierunków export/import, w odpowiedzi na wzrost cen transportu morskiego. Brak świadomości zleceniodawców w temacie nowych regulacji, może skutkować brakiem akceptacji nowych ustaleń oraz zmiany cen frachtów w górę. Mogą zostać zweryfikowane dotychczasowe relacje dla transportów

intermodalnych. Istnieje zagrożenie destabilizacji rynku TSL na początku 2015 roku, z powodu innych dodatkowych i bliżej nieokreślonych kosztów.

Szanse i nowe możliwości dla przewoźników drogowych

Nowe regulacje to nie tylko problemy, ale również nowe możliwości dla firm transportowych. Pojawia się szansa na pozyskanie nowych ładunków, które w odpowiedzi na wzrost cen transportu morskiego będą alternatywnie przeniesione na transport drogowy. Może pojawić się opcja wzięcia udziału w nowych przetargach, a to z powodu zmiany kosztów i weryfikacji opłacalności transportów przez innych przewoźników drogowych, którzy będą zmuszeni się wycofać z niektórych zleceń. Nowe relacje intermodalne mogą zyskać na atrakcyjności, co dotychczas wydawało się niekonkurencyjne lub nieopłacalne. Z racji dostosowania się otoczenia biznesowego, mogą pojawić się nowe potoki ładunkowe np. z południa Europy (nie obciążone regulacjami dyrektywy). W wielu przypadkach powstanie potrzeba weryfikacji dotychczasowych transportów z powodu większych kosztów pośrednich i bezpośrednich (kalkulacje relacji promowych w kontekście dojazdu, czasu przeprawy i odpoczynku na promie) – zwiększenie rentowności transportów w nowych warunkach.



Jak przygotować się na nowe warunki rynkowe?

Przede wszystkim wiedza na temat zmian. Czyli bacznie obserwować w końcu roku 2014 zachodzące zmiany na rynku promowym. Przygotować się na wzrost niektórych kosztów (np. cen paliwa), jak również na nowe koszty, w postaci przeniesienia ciężaru zakupu nowego paliwa przez firmy promowe na klientów. Należy zwrócić większą uwagę na ogólne koszty działalności

transportowej i ciągle je optymalizować. Warto więc zweryfikować dostawców usług i produktów np. paliw. Dokonać ponownego rozeznania w kwestii finansowania działalności np. leasingu. W momencie kiedy pojawią się nowe dane w sprawie podwyżek u armatorów morskich, ponownie przekalkulować trasy przebiegające przez odcinki morskie (zawsze aktualne dane na portalu www.PromySkat.pl). W kwestii zakupu rezerwacji promowych, warto się skon-

taktować ze spedytorami PromySkat. Jako jeden z największych agentów promowych w Europie, jesteśmy w stanie zaoferować atrakcyjne ceny na połączenia w całej Europie dla transportu drogowego, tym samym złagodzić wzrost kosztów transportu międzynarodowego. I co najważniejsze – w miarę swojej wiedzy i możliwości edukować otoczenie biznesowe (zleceniodawców, podwykonawców), ponieważ zmiany dotkną cały rynek TSL.

Zguba w pogoni za groszem?

Groźba dalszego wzrostu cen paliwa skłania przewoźników do szukania na własną rękę stacji oferujących najniższe stawki. Na takim zabiegu można zyskać na litrze nawet 25 groszy. Zbyt często są to jednak oszczędności pozorne, bo w pogoni za kilkoma groszami ignoruje się koszty czasu pracy kierowcy, okienko ładunkowe operatora, obsługi księgowej, itd. Jak oszczędzać z głową? Podpowiada Tomasz Majchrowicz z firmy DKV Euro Service Polska, niezależnego operatora kart paliwowych.

– Wydaje się, że w dobie wszechobecnego internetu sprawdzenie w komórce ceny paliwa na stacji powinno być błahostką. Czemu ciągle jest z tym problem?

To proste – bo w interesie koncernów paliwowych nie jest sprzedaż paliwa po najniższych stawkach. Tym samym nie wchodzi w grę informowanie klientów o aktualnych cenach na każdej stacji. Dane takie musi pozyskiwać firma niezależna, a biorąc pod uwagę liczbę 6 tysięcy stacji w Polsce – niekiedy skorych do udzielania takich informacji – zadanie to staje się syzyfową pracą. W DKV wymyśliliśmy więc inną metodę: za każdym razem, kiedy klient tankuje na

stacji, do naszego systemu wpływa informacja o bieżącej cenie paliwa. Ponieważ współpracujemy w Polsce z najszerzą siecią stacji dostępnych na jedną kartę paliwową, oferujemy aktualne dane z 3400 lokalizacji. Zrobiliśmy aplikację mobilną na smartfony, która na bieżąco podaje ceny paliw na stacjach i pozwala wyszukiwać te najtańsze. Na stronie www.dkv-euroservice.pl można w oparciu o aktualne i średnie ceny planować trasy przyjazdu i tankowań na terenie całej Europy. Z naszych analiz wynika, że oszczędności, jakie można uzyskać tylko dzięki przemyślanemu wyborowi miejsca tankowania, wynoszą 6-8 proc.

– Przemyślany dobór stacji to jedno. A ile można oszczędzić dodatkowo dzięki rabatowi?

Współpracę z operatorem kart paliwowych warto nawiązać m.in. po to, aby dzięki rabatowi na paliwo obniżyć łączne koszty tankowań. W naszym przypadku wysokość rabatów u najlepszych klientów często zrównuje ceny paliwa ze stawkami hurtowymi. Warunki ustalane są indywidualnie z każdym klientem. Upusty sięgają do ok. 45 gr na litrze. Oprócz rabatów, ciekawym rozwiązaniem są specjalne programy upustów



(Tomasz Majchrowicz)

gwarantowanych przez wybrane stacje paliw, które obejmują tylko klientów danego operatora kart paliwowych. Na przykład DKV Euro Service wprowadził takie udogodnienie na stacjach Lotos i wybranych stacjach prywatnych, położonych w miejscach kluczowych dla transportu. System tanich stacji nosi tu nazwę DKV Bottom Up i zapewnia paliwo w cenie do 5-7 proc. niższej niż stawka z dystrybutora. Dostępny jest dla wszystkich klientów DKV, bez żadnych dodatkowych formalności. Aktualne ceny Bottom Up publikowane są na naszej stronie [www](http://www.dkv-euroservice.pl).

– Czyli dzięki karcie jest taniej, ale jak zobligować kierowcę, żeby tankował właśnie na tych wyznaczonych wcześniej stacjach?

Karta paliwowa to dziś dużo więcej niż „karta”. Stoi za nią system informatyczny-

ny, wspomagający zarządzanie flotą. Karta jest tylko końcowym narzędziem w ręku kierowcy. Na przykład w DKV menedżer floty może w dowolny sposób kształtować politykę tankowania czy opłacania kartą innych produktów, jak np. opłaty parkingowe. Wystarczy wprowadzić w systemie żądane ograniczenia, a natychmiast zostaniemy poinformowani o przekroczeniu przez kierowcę uprawnień. Można też wprowadzić reguły sztywne, np. na stacjach marki „x” kierowca nie może użyć karty DKV. Ograniczenia takie pomagają zapobiegać nadużyciom lub przypadkowemu wyborowi przez kierowcę stacji, podczas gdy powinien tankować tylko w rekomendowanych, korzystnych cenowo punktach.

Jak wybrać operatora kart paliwowych?

Podstawową sprawą jest wiedza o rzeczywistych potrzebach swojej firmy. Tankowanie paliwa to tylko jeden z elementów, które powinniśmy brać pod uwagę. Operatorzy kart paliwowych to najbardziej wyspecjalizowane na rynku podmioty, zajmujące się rozliczaniem opłat drogowych, a także

pośrednictwem w zwrocie VAT. Należy więc sobie odpowiedzieć na pytanie, na jakich trasach jeżdżą pojazdy, jak często i czy regularnie.

Żeby naprawdę zoptymalizować koszty przewozów, a nie tylko cenę paliwa, trzeba prześledzić realny koszt związany z obsługą pojazdu, pracą spedytora, księgowego, warunki dostaw, itd. Temu m.in. poświęciliśmy nasz program Rewolucje TSL, który promuje strategiczne podejście do zarządzania transportem. Z punktu widzenia operatora kart paliwowych równolegle analizujemy dla firmy trzy czynniki: paliwo, opłaty drogowe i obciążenia VAT.

Od kilku lat specjalizujecie się w rozliczaniu myta. Jaki udział stanowi w DKV ten segment działalności?

To prawda, dziś opłat drogowych to ważny obszar naszej działalności. U nas zbliżają się do 50 proc. Jeszcze 7 lat temu klient DKV mógł płacić na stacji za towary i niektóre usługi oraz miał do dyspozycji jedno urządzenie pokładowe Toll Collect. Dziś obsługujemy praktycznie wszystkie systemy opłat drogowych w Europie. Oferujemy też

jedno urządzenie pokładowe – DKV Box – które służy do obsługi wielu systemów jednocześnie, m.in. we Francji, Hiszpanii, czy Portugalii.

Czy na mycie też da się oszczędzić?

Oczywiście, dzięki tym samym mechanizmom, co w przypadku paliwa. I tu właśnie tkwi sekret korzystania ze wsparcia jednego pośrednika w miejsce wielu, który odciąży firmę z borykania się z problemami poza-strategicznymi firmy. Jeśli np. DKV da firmie gotowe narzędzia do oszczędzania na paliwie, a jednocześnie przejmie na siebie formalności związane z opłatami drogowymi i zwrotem VAT z zagranicy, przewoźnik zyska przestrzeń, czas i ludzi, aby rozwijać swoją firmę. Zamiast tonąć w paragonach, skupi się na pozyskiwaniu zamówień, zwiększaniu efektywności przewozów i poszerzaniu obszaru działania o nowe kierunki.

I to jest największa, realna oszczędność ze współpracy z operatorem kart paliwowych. Odciążenie z obowiązków, które odciągają przewoźnika od jego strategicznej działalności.





Karta BP PLUS to bardzo dobre rozwiązanie dla firm, niezależnie od wielkości floty, jaką firma dysponuje, czy też rodzaju lub skali prowadzonej działalności. Jest akceptowana na ponad 18 tys. stacji zrzeszonych w porozumieniu Routex, czyli BP, Aral, Statoil, OMV i Eni. Umożliwia nie tylko bezgotówkowe regulowanie płatności za paliwo i usługi dostępne na stacjach, ale również korzystanie z kompleksowej oferty opłat drogowych. Karta oferuje wiele rozwiązań pozwalających zmniejszyć koszty utrzymania floty, a co za tym idzie zwiększyć elastyczność finansową firmy:

- bezgotówkowe rozliczenia,
- zbiorcze faktury,
- kredyt kupiecki,
- bezpośrednia opieka specjalistów ds. rynków zagranicznych, którzy mogą pomóc w doborze optymalnej do potrzeb firmy oferty zarówno wybranych sieci stacji, jak i pakietu usług opłat drogowych,
- przejrzystość rozliczeń – szczegółowa specyfikacja transakcji na fakturze oszczędności z tytułu uniemożliwienia nadużyć,
- najnowsze funkcjonalności systemowe online dostarczające bardzo wysokich standardów bezpieczeństwa transakcji (podwójny kod zabezpieczający, limity, które można zmieniać online, monitoring transakcji online itp.).

Optymalizacja kosztów zarządzania flotą z BP

Aplikacje flotowe

BP jest jedynym koncernem paliwowym, który stworzył dla swoich klientów w pełni profesjonalną aplikację flotową – **BP FleetExpert** – narzędzie zapewniające kontrolę wszystkich kosztów związanych z codziennym funkcjonowaniem i administrowaniem floty. Aplikacja integruje informacje z wielu źródeł, przetwarza duże ilości danych oraz posiada łatwy w obsłudze kreator ponad 75 standardowych raportów oraz raportów dostosowanych do indywidualnych potrzeb. Dzięki aplikacji BP FleetExpert osoby z różnych działów mają bezpośredni dostęp do danych, które mogą wykorzystywać do swoich potrzeb.

Specjalnie na potrzeby rosnącego rynku transportu ciężkiego powstała odrębna wersja oprogramowania BP Fleet Expert dla sektora truck & bus. W ramach oferty flotowej BP proponuje również kompleksowy zestaw rozwiązań, dzięki którym firma może otrzymać zwrot podatku VAT od wszystkich transakcji – dokonanych zarówno przy użyciu karty BP PLUS, jak i kart innych emitentów – zrealizowanych na terenie Europy, czyli zarówno opłat za paliwo, tunele, jak i opłat drogowych. Oprócz odzyskiwania VAT-u w trybie standardowym firma ma w ofercie usługę szybkiego zwrotu, w ramach której zwrot podatku VAT jest przedpłacony. To oznacza, że firma nie musi czekać, aż właściwe urzędy rozpoczną obsługę jej wniosku, co czasem ma wpływ na ograniczenie płynności finansowej. Proponowane przez BP w ramach usługi flotowej fakturowanie netto umożliwia lepsze zarządzanie kosztami podatku VAT poprzez wydanie noty księgowej wraz z fakturą. Dzięki temu nie ma potrzeby płacenia podatku VAT.

Optymalizacja kosztów zarządzania flotą

Najnowszym rozwiązaniem pozwalającym optymalizować koszty zarządzania flotą jest **BP FleetMove** – kompleksowe narzędzie telematyczne monitorujące pracę kierowcy w czasie rzeczywistym. Oprócz podstawowych funkcji, takich jak nawigacja, możliwość śledzenia pojazdu, monitorowanie przez dyspozytora, kontrola czasu pracy kierowcy czy oceny jego stylu jazdy, proponuje również nowatorskie rozwiązania, których do tej pory na rynku nie było: rekomendowanie stacji (osoba zarządzająca flotą może wskazać kierowcy preferowane stacje, analizując je pod kątem ich rodzaju, dostępnych usług, średniego czasu dojazdu, odległości od trasy, którą jedzie ciężarówka czy też poziomu cenowego), bezpieczne tankowanie (możliwość porównania transakcji paliwowych z odczytami poziomu paliwa w zbiorniku), doradca kierowcy (narzędzie, które na bieżąco pozwala wprowadzić korekty do stylu jazdy, jeśli w danym momencie jest on nieefektywny pod kątem zużycia paliwa). Dzięki tym wszystkim rozwiązaniom, BP FleetMove nie tylko umożliwia obniżenie wydatków na paliwo, ale także zwiększa wydajność kierowcy oraz bezpieczeństwo transakcji. BP FleetMove doskonale uzupełnia dotychczasową ofertę flotową BP. Dzięki narzędziom oferowanym przez kartę BP PLUS firma ma pełną kontrolę nad wydatkami związanymi z flotą i – dzięki aplikacji BP e-Konto – może na bieżąco podejmować decyzje, które pozwalają optymalizować koszty jej utrzymania. **BP Kontroler** umożliwia wprowadzenie limitów kwotowych, a także ograniczeń dotyczących liczby zawieranych w jednym dniu transakcji czy też miejsca lub pory tankowania.

Upusty cen paliwa

Firmy, które wybiorą karty BP PLUS Routex mogą także liczyć na upusty od ceny paliwa, zależy to jednak od miesięcznego zużycia i jest ustalane są indywidualnie podczas określania warunków umowy.

Dodatkowe zalety posiadania kart BP PLUS to możliwość zbierania punktów w ramach unikalnego na rynku programu lojalnościowego PAYBACK czy udziału w konkursie „Bezpieczna flota z BP”, w którym zwycięzcy otrzymują nagrody w postaci bezpłatnych pakietów profesjonalnych szkoleń z bezpiecznej jazdy, które BP – jako jedyna firma paliwowa – funduje kierowcom aut służbowych, w tym również ciężarowych i autobusów. Szkolenia odbywają się w Bednarach, na najnowocześniejszym w Polsce torze doskonalenia jazdy.

Karty podarunkowe

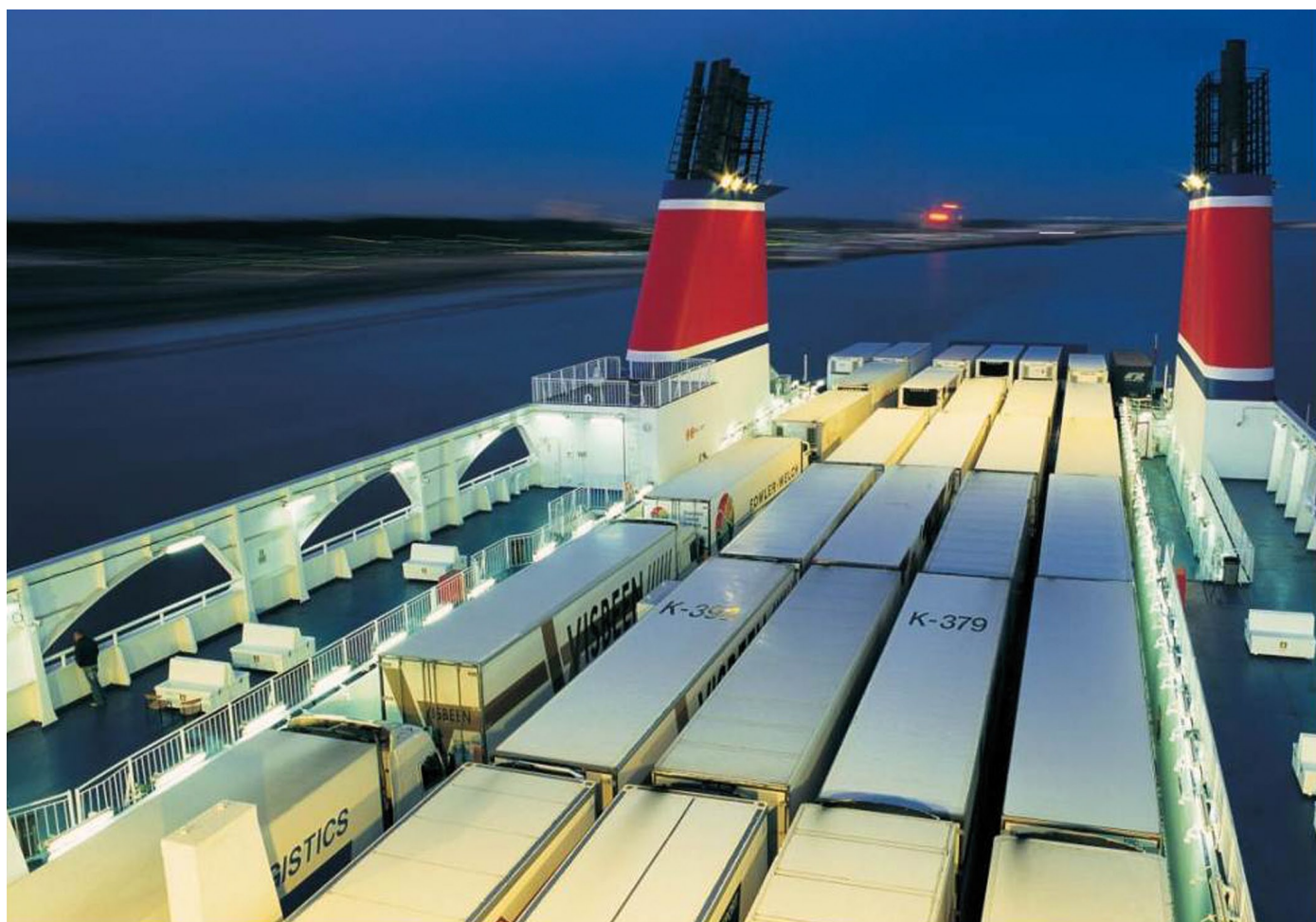
W ofercie BP są również przedpłacone karty podarunkowych **BP SuperCard**. Jest to propozycja skierowana do firm i przedsiębiorstw, które znajdują w niej zarówno skuteczne narzędzie motywacyjne dla pracowników, jak i idealny prezent dla klientów.

Karta o profilu flotowym może być stosowana jako uzupełnienie karty paliwowej w sytuacjach takich jak np. tankowanie pojazdów zastępczych. Kartę można doładowywać w dowolnym momencie, np. w sytuacjach, gdy kończył się limit miesięczny na karty paliwowe („emergency card”). Choć nie daje ona możliwości uzyskania faktury zbiorczej, to pozwala monitorować transakcje dokonane przy jej użyciu przez system online BP Supercard

Inne wymierne korzyści z korzystania z kart BP SuperCard to:

- możliwość odliczenia kosztów zakupu karty od podatku dochodowego firmy, zarówno w przypadku celów marketingowych, jak i motywacji pracowników,
- nieodpłatne przekazanie BP SuperCard jest zwolnione z opodatkowania (23% VAT), generując tym samym wymierne oszczędności w budżecie marketingowym,
- termin ważności kart – 12 miesięcy od daty aktywacji,
- zakup karty jest wolny od prowizji oraz dodatkowych opłat.

Karty podarunkowe to karty jednokrotnego doładowania w stałych nominałach 50 i 100 PLN lub dowolny nominał do 600 PLN, natomiast karty o profilu flotowym – wielokrotnego doładowania z możliwością wglądu w transakcje (maksymalna kwota doładowania do 15 000 PLN).



Ruszyły audyty w programie Rewolucje TSL

Dwie polskie firmy transportowe – Temperi z Krakowa i Mega Sierpc z Sierpca - zostały wybrane do udziału w I edycji programu „Rewolucje TSL. Koszty a przychody, czyli jak nie podciąć sobie skrzydeł.” Uczestnicy mogą liczyć na nieodpłatny audyt, którego celem jest pomoc w usprawnieniu działania przewoźników w wybranych obszarach. Inicjatorem programu jest DKV Euro Service wraz z grupą ekspertów, firm i wydawnictw branży TSL.

Z końcem września wyłonione zostały dwie firmy, w których rozpoczął się bezpłatny audyt w ramach programu Rewolucje TSL. Pierwsze spotkania ruszyły w październiku. – Jako właściciel firmy transportowej – wiodącej w zakresie obsługi rynku mleczarskiego – cieszę się, że dzięki tej inicjatywie mam możliwość dokonania profesjonalnego przeglądu swojej firmy - mówi Grzegorz Włodarski, prezes zarządu firmy Mega Sierpc Sp. z o.o.

Inicjatorem programu jest firma DKV Euro Service, która zaprosiła do współpracy doświadczonych partnerów z branży TSL – środowisko naukowe, wydawnictwa edukacyjne oraz firmy i ekspertów wyspecjalizowanych w usługach dla transportu. Audytu dokonują eksperci z następujących organizacji: DKV Euro Service – usługi dla transportu, Eco Driving Academy PL – szkoła jazdy posiadająca akredytację IRU, Iuridica - kancelaria prawna,



operator systemu Trans.eu – oferujący m.in. giełdę transportową, Sagan Consulting – finansowe rozwiązania dla firm, QUEST Change Managers – usługi konsultingowe. Patronat naukowy nad przedsięwzięciem objął prof. Zdzisław Kordel, kierownik katedry Gospodarki Przestrzennej w Uniwersytecie Gdańskim. Współorganizatorami ze strony mediów są wydawcy publikacji: Transport Manager, portal pracujwlogistyce.pl oraz portal etransport.pl.

Jak nie podciąć sobie skrzydeł...

Projekt powstał w celu uświadomienia rynkowi TSL, że w efekcie zmian, które nastąpiły po okresie kryzysu, cięcie kosztów z każdej możliwej strony niekoniecznie jest metodą na udany biznes. Zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest zmiana strategii firmy. Swoimi spostrzeżeniami w tej kwestii podzielił się z nami Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska:

– W przypadku przeciętnej firmy od kilku lat niewiele się w tej materii zmieniło – oszczędzanie postrzegane jest nadal przez pryzmat oszczędności najprostszych – gdzie się da, urywamy jedną złotówkę lub jednego centa. Taki sposób myślenia to najszybsza droga, aby w przędzej lub później znaleźć się „pod ścianą”, ponieważ w którymś momencie nie da się obniżyć np. kosztów paliwa. Bardzo nam zależy, aby projekt Rewolucje TSL przełamał barierę schematycznego myślenia o oszczędnościach,

bazującego na cięciu kosztów. Ważne jest uświadomienie sobie tego, co może się kryć pod hasłem oszczędności.

Bezpłatny przegląd firmy

W I edycji programu wszyscy uczestnicy otrzymują fachowe wsparcie oraz porady w wybranych obszarach: doradztwo prawne, finansowe, karty paliwowe i opłaty drogowe, jazda ekologiczna, organizacja przewozów oraz techniki sprzedaży. W każdym z tych obszarów realizowane są trzy etapy działań: ocena sytuacji wyjściowej firmy, usprawnienie obecnych mechanizmów oraz wdrożenie nowych, a na koniec – przedstawienie efektów zmian w porównaniu ze stanem początkowym.

Program Rewolucje TSL pokazuje uczestnikom, gdzie warto ciąć koszty, a gdzie opłaca się inwestować, bądź też outsource’ować usługi. Jak wskazuje Jan Kusiek, właściciel firmy Temperi, jest to bardzo przydatna wiedza – Jako firma wykonująca przewozy w 100 proc. w oparciu o własny tabor cieszymy się z możliwości uczestniczenia w projekcie Rewolucje TSL. Liczymy, że wzbogaci on naszą wiedzę o nowoczesne narzędzia zarządzania transportem, dzięki czemu będziemy mogli jeszcze lepiej konkurować na międzynarodowym rynku przewozów samochodowych.

Szczegółowy scenariusz przebiegu audytu oraz pełną relację z jego przebiegu można śledzić na stronie www.rewolucjests.pl

Redakcja:

Beata Trochymiak – redaktor/wydawca portalu
e-mail: redakcja@pracujwlogistyce.pl

Dział marketingu i reklamy:

e-mail: reklama@pracujwlogistyce.pl
tel. +48 535 44 75 44

Fotoskład i łamanie:

www.poligrafia.nets.pl