

Wielu polskich przedsiębiorców sprzedaje towary za granicą lub sprowadza je do kraju od zagranicznych producentów. Działając w handlu międzynarodowym firmy bardzo często stają przed problemem optymalnego zorganizowania transportu. Organizacja przewozu we własnym zakresie czy wsparcie ze strony doświadczonej firmy spedycyjnej?

Oto dylemat większości firm w Polsce. Mimo że współpraca ze spedytorem wiąże się z dodatkowymi kosztami, kompetentny partner biznesowy pomaga zleceniodawcy zaoszczędzić na dostawie, nawet po jego zatrudnieniu. Czym w takim razie należy się kierować wybierając rzetelną firmę spedycyjną?

Dostawa = złożony proces

Obsługa transportowa ładunków w handlu międzynarodowym ma wieloetapowy przebieg. Znalezienie przewoźnika, wybór środka transportu, skompletowanie wszystkich wymaganych dokumentów, ubezpieczenie cargo ładunku, odprawa celna – to najważniejsze czynności, które składają się na dostawę towaru. Aby została ona sprawnie i efektywnie przeprowadzona, ważne jest właściwe zarządzanie procesem spedycyjnym. Uchroni to firmy m.in. przed poważnymi ryzykami związanymi z niedostarczeniem towaru na czas czy nieprzewidzianymi dodatkowymi kosztami.

Dlaczego warto współpracować z firmą spedycyjną?

Współpraca z doświadczonym spedytorem to same korzyści dla zleceniodawcy, który musi dostarczyć towar o różnej wielkości, na znaczne odległości (w tym do różnych zakątków świata) i do kilku odbiorców. Główną zaletą firmy spedycyjnej jest jej znajomość rynku transportowego. Dzięki temu możliwy jest wybór optymalnego środka transportu oraz trasy przewozu ładunku.

Spedytor – dzięki realizacji wielu zleceń spedycyjnych – potrafi ponadto wynegocjować lepsze warunki cenowe z armatorami, przewoźnikami, agencjami celnymi czy przedsiębiorstwami obsługującymi magazyny. Okazuje się, że mimo zatrudnienia firmy spedycyjnej, zleceniodawca ponosi mniejsze koszty związane z dostawą towaru niż gdyby zdecydował się na organizację transportu we własnym zakresie.

„Doglądając formalności związanych z przewozem, w tym dokumentów i terminów oraz organizując odprawy celne, spedytor przede wszystkim maksymalnie odciąża klienta od spraw proceduralnych i zabezpiecza jego interesy” – mówi Anna Grulkowska, prezes zarządu firmy Leartes.

Cechy dobrego spedytora

Na rynku działa wiele firm spedycyjnych, dlatego wybór rzetelnego spedytora nie jest łatwy. Zależy od potrzeb zleceniodawcy i kierunku działania oraz oczekiwań wobec firmy spedycyjnej. Pierwszą rzeczą, na którą trzeba zwracać uwagę jest staż oraz doświadczenie spedytora. Znajomość rynku, na którym działa zleceniodawca decyduje o poczuciu bezpieczeństwa klienta. Równie ważnym elementem jest terminowość dostaw. „Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy towar dostarczany jest na linie produkcyjne, gdzie opóźnienie w dostawie może skutkować zatrzymaniem produkcji, co naraża odbiorcę na olbrzymie straty finansowe” – mówi Aleksander Rakoczy, wiceprezes zarządu Leartes.

Decydując się na ofertę konkretnego spedytora, przedsiębiorstwo powinno również kierować się reputacją wśród klientów i ogólnym pozytywnym wrażeniem kontaktu i komfortu komunikacji z nim. O dobrej współpracy świadczy w szczególności ten drugi aspekt, który ważny jest w uzyskiwaniu bieżących informacji oraz rozwiązywaniu ewentualnych problemów.

Kolejnym ważnym kryterium jest kompleksowość usługi. Jeśli spedytor posiada doświadczenie zarówno w spedycji morskiej, kolejowej, drogowej, jak również lotniczej, to wybierając sposób dostawy będzie kierować się wyłącznie interesem klienta (czas, koszty dostawy) – zdecyduje się na najbardziej optymalne rozwiązania dla zleceniodawcy, a nie na te, które jest w stanie wykonać.

„Wszystkie firmy biorą pod uwagę także cenę zawierającą stawki frachtu oraz dodatkowe ubezpieczenia przesyłek i przygotowanie dokumentacji przewozowej. Zdecydowanie złym pomysłem jest jednak wybór oferty z kilku czy kilkunastu porównywanych kierując się jedynie kryterium cenowym. Bardzo często zdarza się tak, że oferty nie zawierają wszystkich kosztów np. dodatków paliwowych u armatora, a zostają one ujawnione dopiero przy wystawianiu faktury za obsługę. Początkowa niska cena bez podania wszystkich kosztów może być myląca, a po wykonaniu zlecenia i zliczeniu wszystkich pozycji na fakturze okazuje się, że wybrany został niekoniecznie najtańszy spedytorszy” – stwierdza Radosław Malinowski, dyrektor gdyńskiego oddziału spółki Leartes.

W spedycji morskiej zdarzają się także sytuacje, gdy klient otrzymuje niską stawkę za fracht, ale nie zostaje uprzedzony, że będzie musiał bardzo długo czekać na miejsce na statku. Skutkuje to ponoszeniem dodatkowych kosztów przez firmę. Spedytor takie pułapki eliminuje dzięki bardzo dobrej znajomości poszczególnych armatorów, ich procedur i sposobów działania. Powyższe przykłady pokazują, że niska cena nie zawsze przekłada się na wysoką jakość realizowanej usługi. Czasem lepiej początkowo zapłacić więcej i mieć gwarancję, że towar zostanie dostarczony bez żadnych problemów, a ostateczna cena za usługę będzie taka, jakiej się spodziewaliśmy.

Firmy spedycyjne pełnią rolę adwokata swojego zleceniodawcy. Sprzedają przede wszystkim wiedzę, kontrolują przewoźnika oraz składowników i dbają o interesy klienta. Dobry spedytorszy – dzięki znajomości rynku transportowego oraz bardziej korzystnym stawkom przewozowym – nie tylko sprawnie zorganizuje dostawę towaru, ale także pozwoli obniżyć koszty transakcji handlowej. Warto jednak rozważyć wybierając tego partnera biznesowego, aby proces transportowy został skutecznie zrealizowany, a zleceniodawca nie ponosił strat rynkowych związanych ze złą organizacją spedycji.

Learteswww.leartes.pl