

# Transport morski 2025 – więcej pytań niż odpowiedzi

Branża sokowa, szczególnie eksporterzy wysyłający towary do USA, stoi dziś przed wyjątkowym wyzwaniem. Globalny transport morski, niegdyś stabilny, w ostatnich latach coraz częściej przypomina grę w ruletkę. Wśród firm eksportujących soki i koncentraty rośnie niepewność – i nie bez powodu.



**Jeszcze kilka lat temu wystarczyło znać swój kalendarz zbiorów i harmonogramy statków. Dziś? Trzeba przewidywać, co wydarzy się za oceanem.**

Po pierwsze: stawki frachtów morskich. Jeszcze kilka lat temu zmieniły się sezonowo i w dość przewidywalnych ramach. Dziś potrafią wystrzelić w górę lub nagle spaść, bez wyraźnego sygnału ostrzegawczego. To utrudnia planowanie kosztów i długoterminowe ofertowanie klientom na rynkach światowych.

Do tego dochodzi problem dostępności kontenerów. Brzmi to absurdalnie – w końcu kontener to stalowa skrzynia, a nie biały kruk. A jednak kontenery czasem są, czasem ich nie ma. Szczególnie w szczycie sezonu lub w wyniku lokalnych zatorów, np. w portach azjatyckich. W efekcie towary czekają, klienci się niecierpliwią, a terminy znikają jak maliny w sierpniu – wystarczy chwila.

Po drugie: opóźnienia w wysyłkach. Armatorzy, przesuwają daty wypłynięcia czy przetrzymują kontenery w portach przeładunkowych. Tak zwane rolowanie kontenerów stało się już normą w portach tranzytowych czy nawet portach wysyłki. W tym chaosie nietatwo zachować zimną krew – zwłaszcza gdy towar ma być dostarczony na czas, a wiadomo, wysoki sezon na spożycie soków jest latem. A nie jesienią czy zimą.

Trzeci punkt zapalny to cła i regulacje. Znane już z poprzednich lat „cła Trumpa” znów wracają do dyskusji publicznej – w nowej odsłonie, z nowymi propozycjami i nową dawką niepewności. A gdy niepewność łączy się z często zmieniającymi się przepisami importowymi w USA a na

horyzoncie majaczy wojna celna, powstaje niemały ból głowy dla eksporterów – i dla ich działów logistyki.

Nie bez znaczenia są też kwestie finansowe. Coraz częściej eksporterzy żądają przedpłat za 100% wartości zamówienia – nie dlatego, że im się to podoba, ale dlatego, że po stronie amerykańskiej brakuje gwarancji odbioru towaru. Ryzyko jest zbyt duże.

Na tym tle rola doświadczonych partnerów logistycznych rośnie. **Box Logistics** od lat specjalizuje się w obsłudze transportu morskiego i formalności celnych – nie tylko przewożąc kontenery, ale przede wszystkim doradzając, gdzie są ryzyka, a gdzie okazje. Wspieramy klientów w planowaniu strategii wysyłek, w doborze odpowiednich portów, w optymalizacji kosztów i przy odprawach celnych – bo właśnie w tych detalach często kryje się przewaga konkurencyjna. Naszą niszą specjalizacją są



Flexitanki, z których korzystają głównie producenci i importerzy koncentratu jabłkowego.

Świat logistyki jeszcze przez długi czas nie będzie przypominał znanych schematów sprzed pandemii. Dlatego warto mieć po swojej stronie kogoś, kto nie tylko rozumie zasady tej nowej gry, ale potrafi w niej wygrać.

**W takim świecie trudno planować eksport. Ale to właśnie wtedy rola partnera logistycznego przestaje być „tylko” usługą. Staje się wsparciem, planem awaryjnym, doradztwem a czasem... kołem ratunkowym.**