KWIECIEŃ 4/2022 (134)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



KUEHNE+NAGEL

30 lat w Polsce

Świętujemy 30. urodziny

www.30latkuehne-nagel.pl

ISSN 2081 5255

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

Kolej. DLA LUDZI, DLA BIZNESU



Prace torowe na stacji Zduńska Wola

Szybko i bezpiecznie
ze Śląska w kierunku portów morskich



Postępuje modernizacja trasy z Chorzowa do Zduńskiej Woli, będącej fragmentem międzynarodowej linii kolejowej C-E 65, która łączy państwa nadbałtyckie z krajami położonymi nad Morzem Adriatyckim oraz na Bałkanach. To jedna z największych inwestycji kolejowych realizowanych przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. Po jej zakończeniu usprawniony zostanie przewóz towarów z aglomeracji śląskiej w kierunku portów morskich, a podróżni zyskają lepszy dostęp do kolei. Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Podróżni korzystają z gotowego peronu w Herbach Nowych



Budowa peronów i kładki dla pieszych nad torami na stacji Rusiec Łódzki

Efekty inwestycji:

- **lepszy dostęp do kolei** w regionie
- **24 stacje i przystanki** dostępne dla wszystkich podróżnych
- **szybki i sprawny transport** towarów koleją z prędkością do 120 km/h
- **poprawa bezpieczeństwa** w ruchu kolejowym i drogowym
- **ochrona środowiska naturalnego** – zmniejszenie emisji CO_2 i gazów cieplarnianych dzięki ograniczeniu transportu drogowego

www.towarynatory.pl | www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.portalpasazera.pl | www.mapadotacji.gov.pl

Fundusze Europejskie Infrastruktura i Środowisko | Rzeczpospolita Polska | PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A. | Unia Europejska Fundusz Spójności

Projekt „Prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo" jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 4

LOGISTYKA

30 lat na polskim rynku logistyczym 8
Coraz więcej klientów oczekuje kompleksowej obsługi 10
Rośnie popyt na logistykę kontraktową . . . 12
Innowacje i VAS w logistyce. Na jakie wartości dodane operatorów liczy klient? 13
Grupa CMA CGM przejmuje GEFCO. . . . 14
Łańcuch dostaw akumulatorów EV – perspektywa 2030 16
Rekordowe zamówienie Maersk na elektryczne samochody ciężarowe Volvo. 17
Kompleksowy operator z usługami dla branży spożywczej i FMCG 18
Jak przewozić trunki z profesjonalną firmą logistyczną 19
Nowy, wielokanałowy model konsumpcji „new commerce” 20
Jak sprostać współczesnym wyzwaniom w logistyce 21

ZROWNOWAŻONY ROZWÓJ

Jak zmierzyć ekologię w logistyce?. 22
Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services (CLS) daje zielone światło partnerom proekologicznym 24
Standardy ESG: długofalowe zobowiązanie 26

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Wysoki standard pracy we wszystkich obszarach. 28
Plastikowe nośniki ładunku od specjalisty w branży motoryzacyjnej 29

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Czynsze rynkowe w Polsce. Raport Prologis to the Point. 30
Wpływ wojny w ukrainie na rynek magazynowy. Prognozy Savills 31

TRANSPORT DROGOWY

Całościowe spojrzenie na rynek transportowy. Raport „Transport drogowy w Polsce 2021+” 32
Lepiej niż przed wybuchem pandemii . . . 37
Hiszpański start-up Trucksters otwiera oddział w Polsce 38

PRAWO

Diety dla kierowców niebędących pracownikami – problemy i niewiadome. . . 40
BUS-przewoźnicy z licencjami już od 21 maja 2022 roku. 42
Zawsze podpisuj umowy z zagranicznym kontrahentem. Unikniesz większości problemów, w tym z VAT 44

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Jak dziś finansować inwestycje?. 46



Mimo problemów związanych z wojną w Ukrainie, czy z pogłębiającym się, także przez nią, brakiem kierowców, jak bumerang powraca temat zmiany regulacji europejskich w ramach Pakietu Mobilności. Jest on wymieniony również jako jedno z największych wyzwań stojących przed przewoźnikami drogowymi w raporcie „Transport drogowy w Polsce 2021+”, opracowanym przez SpotData na zlecenie i przy współpracy związku pracodawców Transport i Logistyka Polska. Optymistyczne jest to, że mimo piętrzących się przed przedsiębiorcami wyzwań, starają się oni radzić sobie w obecnej rzeczywistości, w której są zmuszeni funkcjonować. Co więcej, bezpośredni udział sektora transportu i magazynowania w polskim PKB wynosi 6%. Jak więc przewoźnicy, nie tylko drogowi, a także firmy logistyczne radzą sobie z coraz większymi problemami?

Sposobem na zaistniałe kłopoty jest m.in. fragmentaryzacja łańcuchów dostaw i rozwój transportu intermodalnego, coraz powszechniejsze wykorzystywanie nowoczesnych technologii, w tym BigData i sztucznej inteligencji oraz konsolidacja mniejszych firm przewozowych. Co do pojazdów autonomicznych, to jeszcze długa droga przed wprowadzeniem ich do powszechnego użytku, co w dużej mierze związane jest z regulacjami prawnymi. Coraz powszechniejsze jest też korzystanie z konsultacji i porad prawnych. Udział w tym ma też „TSL Biznes”, na łamach którego co miesiąc publikujemy artykuły napisane przez prawników specjalizujących się w obsłudze branży transportowej. Niestety, polskie przepisy prawne nie zawsze wychodzą naprzeciw przewoźnikom ułatwiając im życie, często wręcz utrudniają. A przecież rozwój przedsiębiorczości to też większe wpływy do budżetu państwa. To rzecz oczywista. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca
Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@kmgmedia.pl

Zastępca redaktora naczelnego
Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@kmgmedia.pl

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

Dział reklamy i marketingu
reklama@kmgmedia.pl

Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@kmgmedia.pl

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@kmgmedia.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@kmgmedia.pl

Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń. Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania tekstów.

Liczba odbiorców czasopisma – wersja drukowana i elektroniczna: 12 tys.

KMG media
www.kmg-media.pl

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes



DODATKOWE POŁĄCZENIE LOTNICZE

Wojna w Ukrainie i zamknięcie przestrzeni powietrznej przekładają się na rynek usług frachtu lotniczego. W skali globalnej zdolność przewozowa lotniczego transportu towarowego zmniejszyła się o około 20%.

W odpowiedzi na tę sytuację DACHSER Air & Sea Logistics uruchamia dodatkowy cotygodniowy lot czarterowy na trasie Frankfurt-Szanghaj. Samolot czarterowy będzie kursował między Europą a Azją raz w tygodniu, zabierając jednorazowo około 100 ton ładunku.

Obecnie na trasie Frankfurt-Szanghaj pojawiają się problemy ze zdolnością przewozową frachtu lotniczego. – *Sytuacja związana z przepustowością naszej sieci na głównych lotniskach w Hongkongu i Szanghaju, jak również we Frankfurcie, który jest naszą europejską bramą do Azji, jest stabilna* – podkreśla Timo Stroh Head of Global Air Freight w DACHSER. Niemniej jednak nadal mogą zdarzyć się utrudnienia w pracy portu lotniczego w Hongkongu związane z ogniskami koronawirusa.

Zawieszenie niektórych lotów i zamknięcie przestrzeni powietrznej w wyniku sankcji związanych z konfliktem w Ukrainie doprowadziło do wydłużenia czasu tranzytu oraz ogólnego zmniejszenia przepustowości frachtu lotniczego. Sytuację pogarsza rosnąca cena ropy naftowej, jednak regularne połączenia lotnicze w ramach sieci DACHSER, a także loty czarterowe dla klientów między Europą a Azją, w większości odbywają się zgodnie z planem.

GEODIS POMAGA MIESZKAŃCOM UKRAINY

Pomoc polega na transporcie towarów pierwszej potrzeby i zbiórce pieniędzy we współpracy z Francuskim Czerwonym Krzyżem.

GEODIS zapewnia bezpłatny transport i magazynowanie towarów z Francji i innych krajów Unii Europejskiej do regionów, które przyjęły ukraińskich uchodźców. Aby zapewnić wsparcie humanitarne Grupa korzysta z lokalnych zespołów, które uruchomiły odpowiednie zasoby transportowe i logistyczne. Największa pomoc trafia do magazynów położonych w strategicznych miejscach, w pobliżu granicy z Ukrainą.

Zarząd GEODIS postanowił również wesprzeć działania Francuskiego Czerwonego Krzyża poprzez zbiórkę pieniędzy, w którą włączają się pracownicy Grupy. Firma podjęła się przekazać na zbiórkę równowartość wpłaconej przez nich kwoty pieniędzy. Wszystkie datki otrzymane przez Francuski Czerwony Krzyż przeznaczane są na wsparcie osób bezpośrednio dotkniętych konfliktem, w szczególności na zaspokojenie potrzeb związanych z dostarczeniem wody, zaopatrzeniem w artykuły pierwszej potrzeby, środki medyczne, pierwszą pomoc oraz wsparcie psychologiczne.

Również pracownicy PEKAES zaangażowali się w szereg lokalnych akcji w ramach wolontariatu PEKAES. Operator przeprowadził również zbiórkę darów dla kobiet i dzieci z Ukrainy oraz wsparł inicjatywę Pluszowego Komitetu Powitalnego.

DKV WSPÓŁPRACUJE Z IMAGINE FOUNDATION

DKV wspiera fundację Imagine, która pomaga ukraińskim specjalistom z dziedziny IT oraz *customer experience* znaleźć oferty na niemieckim rynku pracy. Obecnie fundacja skupia swoją działalność na terenie Europy Wschodniej, w szczególności w Ukrainie.

Od pierwszych dni wojny współpracuje z fundacją DocStop, wspomagając pakietami opiekuńczymi kierowców ze Wschodu, którzy utknęli na niemieckich autostradach. Operator wysłał też do ukraińskich szpitali transport ciężarowy, wypełniony środkami farmaceutycznymi, odzieżą i śpiworami – w porozumieniu ze Związkiem Niemiecko-Ukraińskim Rhein-Dnipro.



Długofalowy charakter ma natomiast współpraca z berlińską fundacją Imagine. Na czym polega?

Dla niemieckich przedsiębiorstw wyzwaniem jest niedobór wyspecjalizowanych pracowników z obszaru nowych technologii. Lokalnych specjalistów jest za mało, podczas gdy osoby napływające z zagranicy borykają się z barierami wejścia, takimi jak choćby brak dostępu do internetu. Zadaniem fundacji Imagine jest łączenie kompetencji przybywających ekspertów z aktualnymi potrzebami firm.

– *Poprzez współpracę z Imagine będziemy mogli przedstawiać nasze oferty pracy znacznie szerszemu gronu specjalistów, a nowym pracownikom zapewnić rozwój talentów w międzynarodowej, dynamicznie rozwijającej się firmie* – wyjaśnia Till Kreiler, szef pionu cyfryzacji w DKV Mobility.

JESZCZE WIĘKSZA RÓŻNORODNOŚĆ

Frigo Logistics, operator logistyczny dla produktów głęboko mrożonych, a od niedawna świeżych i farmaceutycznych, poszerzył zakres usług o transport płynnych produktów spożywczych. Obszar działania Działu Transportu Cysternami obejmie kraje europejskie.



Dział Transportu Cysternami, z siedzibą w Lublinie działalność ,rozpoczął z początkiem marca br. Nowa jednostka w strukturach firmy jest odpowiedzialna za bezpieczny transport płynnych produktów, takich jak m.in.: soki, masło glukoza, mleko, wino czy oleje.

– Logistyka płynnych produktów spożywczych to kolejne wyzwanie, którego się podejmujemy. Transport substancji płynnych wymaga wyspecjalizowanych pojazdów oraz sprawnych procesów. Cieszę się, że jako Frigo Logistics nieustannie poszerzamy zakres swojej działalności – to pozwala nam odpowiedzieć na zróżnicowane potrzeby naszych partnerów i poszerzyć ich portfolio – mówi Krzysztof Pawlik, dyrektor transportu we Frigo Logistics.

Frigo Logistics rozpoczął współpracę z podwykonawcami, którzy posiadają wyspecjalizowaną flotę oraz mają doświadczenie w transporcie cysternami. Pracownicy operatora odpowiadają za jakość całego procesu i sprawne dostawy. W planach rozwojowych firmy na najbliższe lata jest rozszerzenie Działu Transportu Cysternami o własną flotę. Pozwoli to świadczyć wyspecjalizowane usługi na rynkach w całej Europie. I

CORAZ WIĘCEJ AUTOMATYZACJI

DB Schenker wdrożył AutoStore, zautomatyzowany system „towar do człowieka", co ma usprawnić logistykę dla MQ Marqet – sprzedawcy detalicznego artykułów odzieżowych w Szwecji.

Zautomatyzowane rozwiązanie do realizacji zamówień online i obsługi zwrotów, które funkcjonuje w Göteborgu, ustawia wysoką poprzeczkę dla zrównoważonej i sprawnej logistyki. Tym samym wzmacnia pozycję DB Schenker w sektorze logistyki dla e-commerce.

– Wiedza na temat innowacyjnych technologii, które można zastosować ma istotne znaczenie. Jednak absolutnie kluczowe jest opanowanie ich metod wdrażania, dzięki czemu możemy zapewnić rzeczywistą wartość dla naszych klientów – mówi Ingo Brauckmann, Executive Vice President Contract Logistics/ SCM Europe w DB Schenker.

Zautomatyzowany system przechowywania i wyszukiwania wykorzystuje roboty magazynowe do dostarczania i pobierania pojemników dla operatorów. Jego funkcjonowanie oparte jest na inteligentnym oprogramowaniu, które jest połączone z systemem zarządzania magazynem DB Schenker. Kompleksowe rozwiązanie obejmuje również sortownię oraz sekcję do wieszania odzieży. Wszystko to wspiera proces uzupełniania towarów w MQ Marqet i sprzedaż online.

Rozwiązanie to można rozszerzać, co zapewnia elastyczność w zakresie dostosowywania się do rozwoju klientów i możliwość zarządzania towarami wielu firm z rozwijającego się rynku B2C. Ponadto umożliwia oszczędność powierzchni i zapewnia ergonomiczne środowisko pracy.



AutoStore to element portfela e-commerce DB Schenker, przeznaczony dla klientów działających online na dużą skalę, którzy chcą osiągnąć znaczny wzrost wydajności. I

ZAMKNIĘCIE TRANSAKCJI



Grupa Deutsche Post DHL sfinalizowała transakcję przejęcia J.F. Hillebrand Group AG (Hillebrand) i jej spółek zależnych za kwotę 1,5 mld euro.

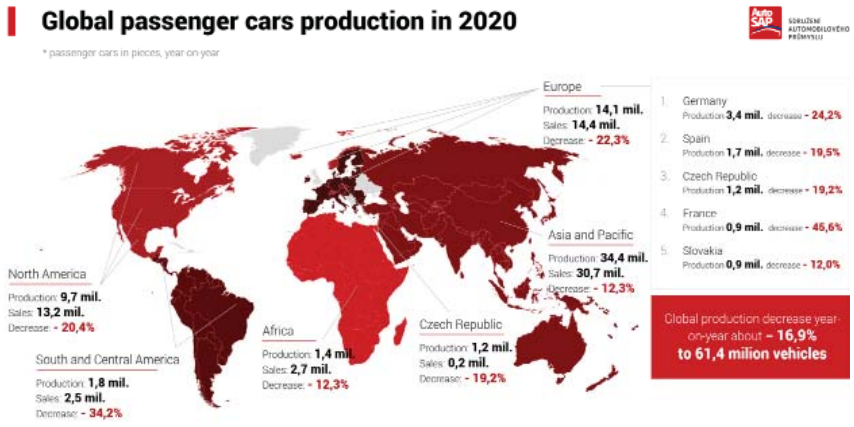
Po uzyskaniu wszystkich niezbędnych zgód regulacyjnych od organów antymonopolowych, przejęcie zostało sfinalizowane. Firmy podpisały umowę kupna w sierpniu 2021 r. Cobepa, większościowy akcjonariusz Hillebrand, po 16 latach posiadania akcji Hillebrand ma zamiar sprzedać wszystkie swoje udziały.

Hillebrand należy teraz w 100% do dywizji DHL Global Forwarding, Freight, zarządzanej przez Tima Scharwatha, który będzie również stać na czele połączonych firm Hillebrand i Gori, jako prezes zarządu. Będą one ściśle współpracować, wykorzystując efekt synergii wynikający z doświadczenia obu spółek, zwłaszcza w zakresie logistyki napojów, w tym alkoholowych. Gori – firma wyspecjalizowana w usługach dla rynku win i napojów spirytusowych – częścią DHL Global Forwarding, Freight jest od 1998 r. Zintegrowane firmy będą działać pod marką „Hillebrand Gori – a DHL company". Zakończenie transakcji wzmacnia pozycję Grupy na dynamicznie rozwijającym się rynku spedycji morskiej.

– Fuzja łączy mocne strony globalnej sieci DHL Global Forwarding, Freight z najlepszymi w swojej klasie rozwiązaniami Hillebrand i Gori. Pozwoli nam to na zapewnienie klientom wielu korzyści. Ponieważ modele biznesowe Hillebrand i Gori wzajemnie się uzupełniają, spodziewamy się bezproblemowej integracji – mówi Tim Scharwath, prezes DHL Global Forwarding, Freight. I

CZESKI I SŁOWACKI PRZEMYSŁ MOTORYZACYJNY W OBLICZU WYZWANIA

Rok 2022 będzie trudny dla światowego przemysłu motoryzacyjnego, który musi teraz stawić czoła ekonomicznym konsekwencjom inwazji na Ukrainę, skutkom Brexitu, pandemii Covid-19 i trwającemu niedoborowi półprzewodników.



Źródło: https://autosap.cz/en/statistics/general-basic-overviews/

Szczególnie ciężka droga czeka gospodarkę Czech i Słowacji, które są silnie uzależnione od sektora motoryzacyjnego.

Ponad 90% czeskich producentów samochodów to kapitał zagraniczny, a więcej niż połowa z 50 największych światowych dostawców pojazdów posiada fabryki w tym kraju. Na Słowacji przemysł motoryzacyjny odpowiada za 30% całkowitego eksportu tego kraju.

– *Rosja była wcześniej jednym z najważniejszych rynków zbytu dla wielu producentów samochodów, dlatego też wycofanie się z Moskwy będzie miało poważne konsekwencje finansowe. Inwazja na Ukrainę i sankcje wobec Rosji znacząco wpłynęły na europejską gospodarkę. Po pierwsze, zakłócenia w dostawach, a także wzrost cen paliw i energii elektrycznej w całej Europie* – komentuje Tatsiana Serykava, kierownik oddziału AsstrA-Associated Traffic AG w Pradze.

ZACHODNIA POLSKA Z NIESŁABNĄCYM POTENCJAŁEM

Panattoni rozbudowuje swoje portfolio w województwie lubuskim. Deweloper rozpoczyna realizację Panattoni Park Gorzów II o docelowej powierzchni 67 tys. m² w ramach trzech budynków.



Rynek lubuski rośnie błyskawicznie, napędzany przez kolejne realizacje Panattoni. Firma dostarczyła tu ok. 400 tys. m² powierzchni przemysłowej. Zrealizowała zarówno parki własne (w Zielonej Górze i Gorzowie – jak i wielkopowierzchniowe obiekty szyte na miarę) w tym BTS Świebodzin zajmujący 200 tys. m², który był największym obiektem przemysłowym wybudowanym w ub. r. w Polsce. Teraz deweloper rusza z kolejną inwestycją – Panattoni Park Gorzów II. W ramach trzech budynków firma dostarczy 67 tys. m². Pierwszy z nich zostanie ukończony pod koniec br., a jego powierzchnia wyniesie 36,5 tys. m². Obiekt powstanie w odległości niecałej godziny drogi od granicy z Niemcami.

– *Region lubuski to jeden z największych beneficjentów błyskawicznego rozwoju rynku powierzchni przemysłowych w Polsce. Położony w sąsiedztwie zachodniej granicy pozwala na obsługę klientów z Niemiec i dalszej części kontynentu, stając się hubem dla międzynarodowej działalności. Potencjał potwierdzają liczby – popyt na poziomie 400 tys. m² w 2021 r., porównywalny z Kujawami i Trójmiastem – dwoma błyskawicznie rozwijającymi się regionami, niższy tylko od tzw. Wielkiej Piątki* – mówi Dorota Jagodzińska-Sasson, Managing Director, Panattoni.

Panattoni Park Gorzów II powstaje ok. 8 km od centrum miasta, niedaleko drogi S3 biegnącej wzdłuż zachodniej granicy, łącząc Legnicę ze Szczecinem. Arteria jest częścią trasy europejskiej E65 – wiodącej z północy na południe Europy. Nowy kompleks Panattoni będzie przystosowany zarówno pod procesy magazynowania, logistyki i e-commerce oraz możliwe będzie dostosowanie budynków pod wymogi indywidualnych produkcji. Inwestycja przejdzie certyfikację metodą BREEAM na poziomie Excellent i będzie pierwszym parkiem własnym Panattoni w regionie o tak wysokim standardzie ekologicznym.

GLS ZE ZŁOTYM CERTYFIKATEM EcoVadis

W globalnym, niezależnym rankingu zrównoważonego rozwoju Grupa GLS znalazła się wśród 7% najlepszych firm z branży pocztowej, kurierskiej i multimodalnego transportu towarów.

EcoVadis ocenia ponad 90 tys. firm ze 150 krajów z całego świata. W najnowszym rankingu Grupa GLS została nagrodzona jego Złotym Certyfikatem. Należy do elitarnego grona najbardziej zrównoważonych firm kurierskich w Europie.

Od ponad dziesięciu lat Grupa GLS aktywnie poszukuje i wdraża sposoby na



zmniejszenie swojego wpływu na środowisko. Strategia zrównoważonego rozwoju firmy w zakresie ochrony środowiska opiera się na redukcji, unikaniu i kompensacji emisji.

Działania podejmowane przez GLS Poland są spójne ze strategią całej Grupy. *– Mamy ambitny plan, by w 2030 roku dostarczać 50% krajowych paczek przy użyciu nisko- lub zeroemisyjnych środków transportu. Zrównoważony rozwój traktujemy priorytetowo* – podsumowuje Tomek Zwiercan, dyrektor zarządzający GLS Poland.

FM LOGISTIC WSPIERA STARTUPY

ClickSize, rozwiązanie firmy ClickLog (międzynarodowego startupu pochodzącego z Kazachstanu) to pierwsze wdrożenie zrealizowane przez FM Logistic w ramach programu FM Open Lab.



Narzędzie pozwala na automatyzację parametryzacji artykułów, co umożliwia optymalną kompletację palety. Jest urządzeniem pomiarowym opartym na kamerze 3D i analizie obrazu. W efekcie pomiar kartonów wykonywany dotychczas manualnie przez pracowników, odbywa się teraz automatycznie. Przyspiesza to nie tylko cały proces, ale zapewnia też większą precyzję i wiarygodność danych, na podstawie których system WMS może przeprowadzić bardziej dokładną symulację przygotowania palety. Różnica pomiędzy symulacją a rzeczywistością jest znikoma.

– Rozwiązanie stosujemy w jednym z naszych magazynów, gdzie zróżnicowanie kartonów jest największe i zastosowanie tego systemu przyniosło wymierne korzyści. Planujemy jednak kolejne wdrożenia dla innych aktywności, największy potencjał upatrujemy tu w obsłudze branży retail i kanału e-commerce – mówi Alexandre Damie, Head Of Innovations Central Europe, FM Logistic.

ClickLog opracowuje oprogramowanie do automatyzacji obsługi ładunków dla firm z łańcucha dostaw mające na celu usprawnienie procesów logistycznych. Podstawowe produkty to: ClickSize (pozwala mierzyć ładunek z dużą precyzją i szybkością) i ClickLog (oprogramowanie do optymalizacji załadunku ciężarówek, które optymalizuje przestrzeń ładunkową.

FM Open Lab to inicjatywa uruchomiona w 2020 r. i skierowana do przedsiębiorców, którzy chcieliby rozwijać swój produkt lub usługę dla łańcucha dostaw w rzeczywistych warunkach biznesowych. Program to jeden z kanałów umożliwiających firmie dynamiczny postęp technologiczny. Inicjatywa skierowana jest do początkujących przedsiębiorców działających w obszarach logistyki miejskiej, przyszłości transportu, zielonego łańcucha dostaw, robotyzacji automatyzacji oraz waloryzacji danych i *blockchain*. Operator daje dostęp do infrastruktury, dostarcza dane operacyjne, pomoc ekspertów i możliwość testowania rozwiązań w rzeczywistej przestrzeni biznesowej.

Zgłoszenia do programu FM Open Lab można składać na adres mailowy open-lab@fmlogistic.com lub przez formularz kontaktowy na stronie: www.fmlogistic.pl

NOWE STANDARDY DLA LOGISTYKI KONTRAKTOWEJ

CEVA Logistics uruchomiła magazyn w Jundiai w Brazylii, ustanawiając nowy standard zrównoważonego magazynowania w Ameryce Łacińskiej (LATAM). Magazyn ma pełnić rolę *center of excellence* w regionie.

Położony 57 km na północny zachód od São Paulo magazyn typu *greenfield* spełnił wszystkie kryteria CEVA. Obiekt o powierzchni 25 tys. m^2 posiada 37 doków przeładunkowych. Jego pojemność wynosi 38 tys. palet.

W ramach zobowiązania do zmniejszenia śladu węglowego, CEVA wprowadza nowe zasady zrównoważonego rozwoju w swoich oddziałach prowadzących operacje logistyki kontraktowej. W magazynie w Jundiai zastosowano półprzezroczyste płyty sufitowe i oświetlenie LED. Wdrożony został program ponownego wykorzystania wody deszczowej oraz system termoakustyczny, który ma regulować temperaturę wewnątrz budynku. Dodatkowo prowadzone są badania, które mają określić ilość energii słonecznej jaką można pozyskać z planowanej instalacji paneli słonecznych.



Już wkrótce w Polsce CEVA otworzy zautomatyzowane centrum dystrybucji e-commerce w Magnicach k/Wrocławia, zarządzane zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Zastosowane będą tu najnowocześniejsze rozwiązania technologiczne i automatyzacji, co zapewni większą wydajność procesów i do minimum skróci czas realizacji zamówień internetowych, z Polski i innych krajów Europy.



W ciągu 30 tygodni, od 20 kwietnia, w każdą środę będą prezentowane fakty związane z Kuehne+Nagel w Polsce na stronie internetowej www.30latkuehne-nagel.pl

30 LAT NA POLSKIM RYNKU LOGISTYCZYM

KUEHNE + NAGEL OBCHODZI OKRĄGŁĄ ROCZNICĘ

Kuehne+Nagel w tym roku obchodzi 30. rok działalności na polskim rynku logistycznym. To firma, która była wśród pierwszych, które weszły na nasz rynek zaraz po przemianach politycznych w Europie Wschodniej. Dziś jest jedną z wiodących firm logistycznych w Polsce, z bogatą ofertą dedykowanych rozwiązań dla różnych sektorów gospodarki. O obchodach jubileuszu firmy rozmawiamy z Magdaleną Kraszewską, Head of Communication w Kuehne+Nagel w Polsce.

Jak firma będzie obchodzić 30. rok działalności?

Tegoroczny jubileusz to momenty refleksji, wytęsknionych spotkań z pracownikami oraz wspólnych integracji. To też czas podziękowań za 30 lat tworzenia kultury firmy.

Kuehne+Nagel w Polsce zostało założone w środę, 16 grudnia 1991 r, więc 30-lecie działalności będziemy obchodzić do końca tego roku. Przybliżymy historię firmy naszym pracownikom, klientom, partnerom i wszystkim sympatykom. W ciągu 30 tygodni, od 20 kwietnia, w każdą środę będziemy prezentować fakty związane z Kuehne+Nagel w Polsce na naszej jubileuszowej stronie internetowej www.30latkuehne-nagel.pl.

Pierwszy fakt już się pojawił. Dotyczy inauguracji otwarcia pierwszego terminala logistycznego w Gądkach. Na tej uroczystości osobiście zjawił się wnuk jednego z założycieli Kuehne+Nagel, pan Klaus Michael Kühne. Na tę cześć, na terenie budowanego obiektu, zasadził sadzonkę platana. Majestatyczne dziś drzewo nadal jest ostoją naszych pracowników, a okolica wokół niego – głównym punktem spotkań i miejscem organizowanych wydarzeń dla pracowników.



Podczas otwarcia pierwszego terminala logistycznego w Gądkach zjawił się wnuk jednego z założycieli Kuehne+Nagel, pan Klaus Michael Kühne. Na tę cześć, na terenie budowanego obiektu, zasadził sadzonkę platana

Rozumiem, że przewidziano też wiele atrakcji dla pracowników firmy...

Na www.30latkuehne-nagel.pl będziemy zamieszczać historie naszych pracowników oraz relacje z celebracji różnych oddziałów firmy. Zapytamy też ówczesnych prezesów, jaka historia zapadła im najsilniej w pamięć, co najlepiej wspominają oraz, co było ich największym wyzwaniem podczas obejmowania stanowiska prezesa. Myślę, że odpowiedzi te mogą być dla wielu inspiracją, bo zapytamy również o to, co ich zdaniem jest ważne przy wyborze ścieżki zawodowej, na co należ zwrócić uwagę oraz jakie wartości cenią w życiu. W ramach obchodów zaprosimy również pracowników, którzy zostali zatrudnieni w latach 1991-1999 na kolację jubileuszową. Będzie to idealny moment, aby poznać bliżej ich osobiste refleksje i wspomnienia.

Po opublikowaniu ostatniego faktu, zaprosimy wszystkich do udziału w quizie związanym z firmą. Chcąc podkreślić nasze zaangażowanie w realizacje celów związanych ze społeczną odpowiedzialnością biznesu, podjęliśmy decyzję o wsparciu finansowym organizacji pozarządowych, z którymi współpracuje-

my. Na ten cel przeznaczyliśmy 60 tys. złotych. Chcemy zaangażować w ten projekt naszych pracowników, klientów, partnerów biznesowych oraz sympatyków firmy, dając im możliwość wyboru jednej z trzech organizacji, na które przeznaczymy pulę z tych środków. Każda osoba, która dobrze odpowie na pytania zawarte w quizie będzie miała możliwość zagłosowania. Na tę chwilę nie zdradzę jakie to będą organizacje, choć osoby, które są na bieżąco z naszymi działaniami, mogą się domyślać. Finał akcji nastąpi 16 grudnia 2022 r., czyli dokładnie w 31 urodziny firmy. Na tym zakończymy celebrowanie 30-rocznicy działalności i będziemy komunikować rezultaty tego przedsięwzięcia.



Na www.30latkuehne-nagel.pl będą zamieszczane historie pracowników i relacje z celebracji różnych oddziałów firmy, również tego w Gądkach

Tak ważne wydarzenia zazwyczaj poparte są działaniami proekologicznymi. Czy i Kuehne+Nagel robi coś w tym zakresie?

W ramach obchodów i współpracy z organizacją „Lasy na Zawsze", w centralnej części Polski wspólnie zasadzimy las. Wspólne sadzenie będzie jedną z celebracji 30-lecia działalności firmy. Czas od czerwca do września będzie bardzo intensywny i już nie mogę się doczekać, aby zdać relację z tych wydarzeń na stronie poświęconej obchodom. Niezmiernie się cieszę, że w tę inicjatywę zaangażowani są wszyscy pracownicy oraz zarząd firmy. Zapraszam również wszystkich czytelników „TSL Biznes" na dołączenie do naszej celebracji na www.30latkuehne-nagel.pl.

Trzydzieści lat na rynku potwierdza wartość firmy. Na czym polega siła Kuehne+Nagel?

Jesteśmy częścią globalnej Grupy, i tym samym łączymy mocne strony lokalnej obecności z globalnymi systemami operacyjnymi, procesami i dedykowanymi rozwiązaniami. Dzięki temu jesteśmy w stanie oferować jednemu klientowi pełen wachlarz usług logistycznych oraz w pełni outsourcować logistykę, czyniąc ją prostą dla odbiorcy. Pielęgnujemy też takie wartości jak przedsiębiorczość, innowacyjne podejście, wydajność i zdolność uczenia. Budowanie naszej pozycji bazuje na koncentracji na mocnych stronach oraz rozwoju technologii cyfrowych dla klientów i do czynienia dalszych optymalizacji w łańcuchach dostaw. Dużą rolę w rozwoju firmy odgrywają również pracownicy. Tworzymy zespół ludzi z pasją, wiedzą i doświadczeniem, którymi wspólnie dzielimy się przy każdej okazji. To jest prawdziwa siła, którą będziemy demonstrować na www.30latkuehne-nagel.pl.



Magdalena Kraszewska

> Tegoroczny jubileusz to momenty refleksji, wytęsknionych spotkań z pracownikami oraz wspólnych integracji. To też czas podziękowań za 30 lat tworzenia kultury firmy.

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

12.05.2022 – Luboń k. Poznania
19.05.2022 – Katowice
26.05.2022 – Wrocław
2.06.2022 – Warszawa (Ołtarzew)
14.06.2022 – Kraków

Po więcej szczegółów zapraszamy na www.SpotkaniaTransportowe.pl oraz stronę 47



Operator logistyczny, który świadczy usługi z zakresu logistyki kontraktowej, powinien mieć doświadczenie w kompleksowej obsłudze logistycznej firm z podobnego sektora

CORAZ WIĘCEJ KLIENTÓW OCZEKUJE KOMPLEKSOWEJ OBSŁUGI

Logistyka kontraktowa to outsourcing magazynu, czyli proces, w którym operator logistyczny z jednej strony ponosi odpowiedzialność za obsługę łańcucha dostaw, a z drugiej zapewnia swojemu klientowi powierzchnię magazynową wraz z wyposażeniem, zatrudnia i szkoli pracowników oraz dostarcza system informatyczny do obsługi procesów logistycznych typu: przyjęcie dostaw, pakowanie i wydawanie przesyłek, realizacja zwrotów oraz świadczenie usług dodatkowych (VAS).

W ramach oferty logistyki kontraktowej Arvato Supply Chain Solutions w Polsce oferujemy usługi *fulfillmentu* magazynowego, czyli obsługę całego procesu począwszy od przyjęcia towaru, przez kompletację, pakowanie, wydanie, po obsługę zwrotów oraz dostarczenie usług dodatkowych. Opcjonalnie oferujemy także zarządzanie transportem. Logistykę kontraktową prowadzimy zarówno dla kanału B2B, jak i B2C. Trzeba jednak zaznaczyć, że kanały te różnią się od siebie znacząco.

Operacje w kanale B2C (e-commerce) charakteryzują się ogromną dynamiką zmian, co przekłada się na odpowiednią skalowalność i elastyczność po stronie operatora logistycznego.

Sprostać wyzwaniom

Operator logistyczny, który świadczy usługi z zakresu logistyki kontraktowej, powinien mieć doświadczenie w kompleksowej obsłudze logistycznej firm z podobnego sektora. Poza zapewnieniem najwyższej jakości, każda branża ma przecież zupełnie różne oczekiwania i inaczej zorganizowane procesy i warunki magazynowe.

W branży fashion, szczególnie w kanale B2C (e-commerce), należy uwzględnić na przykład olbrzymią ilość SKU w magazynie oraz ogromną dynamikę wolumenów wysyłkowych. Operator powinien posiadać ponadto doświadczenie w obsłudze zwrotów i oferować wiele opcji dodatkowych, tzw. VAS-ów. Z kolei obsługa logistyczna dla branży beauty powinna uwzględniać możliwość zarządzania stokiem z wykorzystaniem numeru serii (czy partii) oraz daty ważności, znajomość prawa i warunków magazynowania, np. tzw. *dangerous goods* (m.in. aerozole). Logistyka na rynku elektroniki charakteryzuje się długimi oraz złożonymi łańcuchami dostaw. Skomplikowana jest także sama produkcja sprzętów elektronicznych i mobilnych – należy więc uwzględnić wieloetapową logistykę części i komponentów od podwykonawców z fabryk na całym świecie.

Logistyka kontraktowa, a zwłaszcza logistyka w kanale e-commerce, w każdym z wymienionych segmentów wymaga bezbłędności, szybkości obsługi, a często także zastosowania specjalistycznych rozwiązań wynikających ze specyfiki produktu lub branży. Partner, który wiele lat rozwija się w danej dziedzinie, potrafi sprostać wyzwaniom z zakresu logistyki kontraktowej.

Logistyka kontraktowa, a zwłaszcza logistyka w kanale e-commerce, wymaga bezbłędności, szybkości obsługi, a często także zastosowania specjalistycznych rozwiązań wynikających ze specyfiki produktu lub branży.

Już nie usługodawca, ale partner

W dobie rozwoju e-commerce firmy logistyczne przestają być usługodawcą, a stają się partnerem w biznesie. Dla nas, operatorów logistycznych, oznacza to konieczność specjalizacji w wybranych dziedzinach – tak, by wykorzystywać wiedzę o branży naszych klientów i móc doradzać im w strate-

gicznych obszarach. Wielu z naszych klientów rozwijało swój e-commerce właśnie z nami, dzięki czemu mieli pewność, że każda decyzja jest przemyślana i przyniesie określony efekt sprzedażowy.

Firma logistyczna musi sprawnie wdrażać nowe rozwiązania, które są wynikiem dynamicznych zmian w branży e-commerce. Temu służą zaawansowane i bezpieczne systemy WMS, zintegrowane z systemami klienta i e-sklepem, ale także innowacyjne systemy automatyzacyjne, które wdrażamy w naszych magazynach.

Automatyzacja jest niezbędna, gdy trzeba zwiększać pojemność magazynu i jednocześnie podnosić wydajność operacji, dlatego w naszych magazynach wdrażamy m.in. takie rozwiązania jak: Bagsorter – system, który w dużym stopniu automatyzuje proces zarządzania zwrotami oraz przyspiesza proces kompletacji nowych zamówień, Autostore – system składowania i przechowywania produktów małogabarytowych, który zapewnia najwyższą gęstość składowania w magazynie, czy Weasel® – składający się z wózków samojezdnych, które transportują towary między strefami *pick* i *pack*.

Całościowa obsługa logistyczna

W Arvato SCS obsługujemy naszych klientów kompleksowo. Oznacza to, że firmy zlecają nam całościową obsługę logistyczną w ramach połączonych kanałów B2B oraz B2C albo tylko swojego kanału B2C (e-commerce). Do naszych zadań należy przyjmowanie dostaw, magazynowanie, bieżąca obsługa zamówień: pakowanie oraz wysyłka, obsługa zwrotów i reklamacji, a także wiele usług typu VAS, jak np. naprawy odzieży, prasownie, przepakowywanie, pakowanie na prezent czy tworzenie zestawów. Na bieżąco raportujemy nasze działania, a nasze systemy obrazują rzeczywiste stany magazynowe.

Dzięki zleceniu nam swoich procesów logistycznych firmy koncentrują się na wzroście, ekspansji, usprawniają produkty i procesy wewnętrzne i poprawiają sprzedaż. Najważniejsze jednak – nie muszą się martwić logistyką, bo od tego jesteśmy my.

W ramach logistyki kontraktowej Arvato Supply Chain Solutions w Polsce oferuje usługi fulfillmentu magazynowego, czyli obsługę całego procesu – od przyjęcia towaru, przez kompletację, pakowanie, wydanie, po obsługę zwrotów i dostarczenie usług dodatkowych.



Firma logistyczna musi sprawnie wdrażać rozwiązania, które są wynikiem dynamicznych zmian w branży e-commerce. Temu służą zaawansowane i bezpieczne systemy WMS, zintegrowane z systemami klienta i e-sklepem oraz innowacyjne systemy automatyzacyjne

Wpływ rozwoju e-commerce na logistykę kontraktową

Główną tendencją, która dominuje na rynku logistycznym i wpływa na logistykę kontraktową jest oczywiście rozwój e-commerce. To on wymusza na operatorach większą elastyczność – tak, by szybko reagować na *peaki* sprzedażowe, gwałtownie zmieniający się asortyment oraz ilość zwrotów. W obsłudze kanału online kluczowe jest także spełnianie oczekiwań konsumenta dotyczących kosztów, czasu dostawy i jakości. Trzeba więc działać sprawnie i szybko.

Drugim trendem jest automatyzacja procesów. Wzrosty wolumenów generowane przez e-commerce wymuszają zwiększanie powierzchni magazynowych oraz zatrudnianie większej liczby pracowników do ich obsłużenia. To dlatego coraz więcej firm decyduje się na wprowadzenie rozwiązań automatyzacyjnych dedykowanych logistyce.



Przemysław Klich

Warto wspomnieć także o przewadze konkurencyjnej dzięki nowym rozwiązaniom IT. To te systemy pozwalają nie tylko scentralizować wszystkie działania, zapewnić ciągłość pracy i monitorować zapasy, ale pozwalają także na optymalizowanie procesów oraz ich skalowalność. Integracja systemów, moduły w chmurze, zaawansowana obsługa *slottingu*, systemy prognostyczne i kontrole jakości operacji to tylko niektóre z możliwości, jakie daje współczesna technologia.



Autostore, system składowania i przechowywania produktów małogabarytowych, zapewniający najwyższą gęstość składowania

Ostatnia moja obserwacja dotyczy relacji klient-operator. Klienci są coraz bardziej świadomi swoich oczekiwań względem partnera logistycznego i projektu oraz celów, które chcą osiągnąć. Oczekują kompleksowej obsługi, rozwiązań „szytych na miarę" i wieloletniej relacji. A przede wszystkim tego, że każdego dnia widzą, że operator gra z nimi do jednej bramki. I to jest bez wątpienia dobra tendencja, która wpływa na rozwój całej branży.

Przemysław Klich,
dyrektor ds. sprzedaży
w Arvato Supply Chain Solutions
w Polsce



Logistyka kontraktowa to dobre rozwiązanie dla firm z różnych branż. PEKAES tego typu usługi świadczy między innymi dla dużych sieci handlowych, producentów oraz branży retail

ROŚNIE POPYT NA LOGISTYKĘ KONTRAKTOWĄ

Coraz więcej firm, zwłaszcza w Europie Zachodniej, korzysta z logistyki kontraktowej.
O tym, jak to wygląda w PEKAES, mówi Grzegorz Pepliński, dyrektor ds. logistyki kontraktowej w tej firmie.

Czy wielu klientów PEKAES korzysta z logistyki kontraktowej? Czy dotyczy to wybranych branż?

Bardzo wielu naszych klientów wybrało logistykę kontraktową jako model współpracy z operatorem. Doceniają oni przede wszystkim szerokie spektrum możliwości, które możemy im zaoferować, tj. kompleksowość i nowoczesność rozwiązań, ale także wygodę w obsłudze projektu. Wszystkie procesy logistyczne zawsze dostosowujemy do potrzeb naszych klientów. Co istotne, każdy ma zagwarantowane proste i skuteczne rozwiązania. Oznacza to możliwość elastycznej budowy nowych usług w ramach VAS, obsługę całych łańcuchów dostaw poprzez łączenie operacji magazynowych z innymi usługami, takimi jak dystrybucja drobnicowa, spedycja całopojazdowa, spedycja morska czy intermodalna.

Logistyka kontraktowa to dobre rozwiązanie dla firm z różnych branż.



Grzegorz Pepliński

> Bardzo wielu klientów PEKAES wybrało logistykę kontraktową jako model współpracy z operatorem. Doceniają oni szerokie spektrum możliwości, które im się oferuje.

PEKAES tego typu usługi świadczy między innymi dla dużych sieci handlowych, producentów oraz branży retail.

Jaki zestaw usług najchętniej wybierają klienci?

Do bardzo popularnych usług w zakresie logistyki kontraktowej należą dostawy towaru do magazynu, organizacja przestrzeni magazynowej, etykietowanie, foliowanie i pakowanie towarów, kompletacja i konfekcjonowanie, zarówno proste oraz specjalistyczne czynności ładunkowe. Ponadto składowanie w szerokim zakresie czasowym oraz w określonych reżimach technicznych. A także usługi dodatkowe, takie jak zarządzanie zewnętrznymi dostawcami i świadczenie usług finansowych w imieniu klienta oraz usługa VAS (tworzenie zestawów promocyjnych, budowa standów). Również planowanie i organizacja dystrybucji do klientów odbiorców końcowych z wykorzystaniem sieci drobnicowej czy całopojazdowej PEKAES.

Jak rozwój technologii wpływa na logistykę kontraktową?

Rozwój nowych technologii pozytywnie wpływa na wszystkie obszary logistyki, nie tylko rozwój logistyki kontraktowej. Polska zdecydowanie wysuwa się na czołową pozycję w zakresie automatyzacji, a rodzime przedsiębiorstwa od lat stawiają na digitalizację procesów biznesowych. Klienci zyskują więcej nowych rozwiązań. Przekłada się to na szybkość realizacji projektu i większe oszczędności dla firm.

Jakie wymogi musi spełnić operator oferujący ten rodzaj usług?

Kluczowe są zasoby, czyli dobrze rozbudowana infrastruktura magazynowa i terminalowa, nowoczesne systemy IT oraz profesjonalny zespół. PEKAES posiada 7 magazynów logistycznych oraz gęstą sieć 21 terminali na terenie całego kraju. Firmy mogą skorzystać z naszych zewnętrznych centrów logistycznych, a także zamówić usługi logistyczne do swojej lokalizacji.

Jakie tendencje widać na rynku, jeśli chodzi o logistykę kontraktową?

Jednym z trendów jest coraz większe zacieśnienie współpracy z operatorem, wychodzące daleko poza standardową logistykę. Szybsza rotacja towarów, sprawna obsługa magazynowa znacząco poprawia kondycję finansową przedsiębiorstw. Przekłada się to na obniżenie kosztów związanych z magazynowaniem towarów. Zoptymalizowanie operacji logistycznych przynosi z kolei krótszy czas dostaw towarów do finalnego odbiorcy.

Czy PEKAES ma magazyny dedykowane branży kontraktowej?

Dwa lata temu uruchomiliśmy w Pass na Mazowszu nowoczesny magazyn klasy A+ o powierzchni 3.600 m^2, przeznaczony do obsługi projektów dedykowanych w ramach logistyki kontraktowej. W związku z dynamicznym rozwojem usług logistyki kontraktowej, w tym roku powiększyliśmy magazyn w Pass o kolejne 2.600 m^2. Na miejscu świadczymy takie usługi jak składowanie towarów oraz pełen pakiet usług dodatkowych, m.in. konfekcjonowanie, przepakowanie, etykietowanie, tworzenie mixów oraz standów. Znajduje się on na terenie gminy Błonie, w doskonałej lokalizacji, w pobliżu drogi krajowej nr 92 oraz autostrady A2. W Pass PEKAES obsługuje klientów z takich branż jak retail, zabawki oraz z branży spożywczej.



Spersonalizowane usługi dodatkowe dla konkretnego podmiotu są także wyzwaniem dla rozwoju infrastruktury IT

INNOWACJE I VAS W LOGISTYCE

NA JAKIE WARTOŚCI DODANE OPERATORÓW LICZY KLIENT?

Pandemia przyczyniła się do rozwoju rynku operatorów logistycznych i spowodowała decyzję o wejściu w magazynowanie tych, którzy do tej pory niekoniecznie byli kojarzeni z tą usługą. Wywróciła też zaplanowany proces, powodując konieczność reagowania na sytuację na rynku, gdzie każdy szukał rozwiązań pozwalających przetrwać.

Rozwój e-commerce pociągnął za sobą rozwój operatorów logistycznych. Duży wpływ na to miało przejście do sprzedaży internetowej podmiotów, które działały stacjonarnie. Najwięksi gracze na rynku usług logistycznych już wcześniej mieli doświadczenia w obsłudze B2B, jednak niekoniecznie wchodzili w rynek B2C. *Fulfillment* dla e-commerce to jeden z najczęściej powtarzanych frazesów od początku 2020 r. Mieści on cały zakres usług, jakie operator musi wykonać, aby towar dotarł do odbiorcy finalnego. Usługi VAS obejmują drobną produkcję, tworzenie pakietów promocyjnych, kolekcjonowanie produktów tworząc zestawy indywidualne, metkowanie, etykietowanie opakowań jednostkowych etykietą odbiorcy czy budowanie nowego produktu z kilku elementów i wysyłkę do klienta. Aby być konkurencyjnym na rynku, taki serwis wymaga infrastruktury i zasobów ludzkich. A jeśli nie jesteś w stanie zrobić czegoś dla klienta, to nie znaczy, że nikt tego nie zrobi. Klienci liczą na to, że operator logistyczny zapewni im cały proces, tzn. podjęcie towaru z miejsca produkcji, aż po finalną wysyłkę do odbiorcy końcowego. Geis PL zapewnia takie rozwiązaniaa, a Geis Cargo International Poland również monitoring przesyłek morskich i lotniczych.



Mateusz Małasiewicz

Wyzwanie dla rozwoju IT

Spersonalizowane usługi dodatkowe dla konkretnego podmiotu są także wyzwaniem dla rozwoju infrastruktury IT. Wymiana informacji między zleceniodawcą a zleceniobiorcą jest kluczem do płynnego przepływu danych. Pozwala to na szybkie reagowanie i brak konieczności angażowania dodatkowego personelu, do interpretacji powierzonych zadań i ich egzekwowania. System operacyjny Geis PL, który dzięki własnemu personelowi zajmującemu się rozwojem jego funkcjonalności, potrafi dostosować się i być elastycznym wobec rozwiązań jakie wypracuje z klientem. Specjalne zespoły projektowe Geis z działów IT i biznesowych wspólnie implementują indywidualne rozwiązania dla sprawnego działania w obszarze wymiany danych. Obecne systemy informatyczne klasy ERP i CRM pozwalają na szybką integrację z systemami WMS operatorów logistycznych. Wymiana komunikatów między stronami i możliwość śledzenia stanów magazynowych, postępu realizacji zamówień czy *trackingu* wysyłek, jest determinantą dla klientów przy wyborze przedsiębiorstwa z jakim chcą współpracować. Klient dziś oczekuje tego, co powoli staje się standardem na rynku.

Usługa posprzedażowa

Ważnym elementem w usłudze *fulfillemntu* jest obsługa reklamacji i zwrotów przez operatora logistycznego, co wymaga szeregu ustaleń ze zleceniodawcą. Coraz więcej osób kupuje kilka artykułów z myślą, że po dopasowaniu wybiorą jeden, a pozostałe zwrócą. Elastyczność w tym zakresie pozwala na dotarcie do większej liczby klientów. Obsługa posprzedażowa przez operatora logistycznego staje się popularna, a jedyną czynnością egzekwowaną przez sprzedającego są sprawy fiskalne. Przechodzenie podmiotów sprzedażowych do korzystania z outsourcingu usług logistycznych wymusza na operatorach ciągły rozwój w zakresie VAS. Często podczas rozmów z klientem – gdy ten oczekuje, że operator „jest w stanie zrobić wszystko" – zapada decyzja, czy ktoś podejmie się współpracy. Już w 2019 r. ponad 80% respondentów w badaniach Nulogy odpowiedziało, że VAS jest dla nich „ważny" albo „bardzo ważny". Z każdym kolejnym rokiem oczekiwania będą rosnąć. Warto wspomnieć, że duża część platform sprzedażowych bazuje na modelu sprzedaży, którym jest *dropshipping*. Jeśli więc produkt nie zostanie odpowiednio przygotowany w hurtowni czy u producenta, musi to zrobić operator logistyczny. Plusem jest to, że można kupić więcej produktu bazowego, a jego personalizacja dokonuje się dopiero po złożeniu zamówienia. Nie ma także potrzeby budowania stanów dla produktów nisko rotujących, które zalegałyby na półkach magazynowych. W jednym z takich projektów Geis ma na *stocku* ponad 12 tys. SKU, z czego blisko 9 tys. pojedynczych sztuk.

Usługi VAS we współczesnej logistyce są bardzo ważne ze względu na zachowanie stabilności funkcjonowania biznesu. Są determinantą, która wpływa na zachowania konsumentów poprzez ich decyzję co do kupna w danym sklepie. Odpowiedni model usług dodatkowych w portfolio operatora logistycznego oraz doświadczenie nabyte w takich operacjach jak *labeling*, mogą być kartą przetargową do współpracy z podmiotem szukającym kompleksowego rozwiązania.

Mateusz Małasiewicz,
Business Development Manager LOG,
Geis PL



Przejęcie GEFCO i jego integracja z CEVA Logistics stworzy wiodącego dostawcę logistyki dla branży motoryzacyjnej na świecie i wzmocni pozycję CEVA jako lidera w logistyce kontraktowej

GRUPA CMA CGM PRZEJMUJE GEFCO

Grupa CMA CGM, jedna z największych na świecie firm spedycyjnych i logistycznych, przejmuje blisko 100% kapitału GEFCO, europejskiego lidera w logistyce dla branży motoryzacyjnej i międzynarodowego eksperta w zakresie multimodalnego łańcucha dostaw.

Przejęcie zostało przedłożone do zatwierdzenia organom ds. konkurencji. Jednak Komisja Europejska, w ramach specjalnej procedury, zezwoliła CMA CGM na natychmiastowe przejęcie kapitału GEFCO, w oczekiwaniu na ostateczną zgodę, która nastąpi w najbliższych miesiącach. Przejęcie wzmocni portfolio usług logistycznych CEVA Logistics, spółki zależnej CMA CGM, która świadczy swoje usługi zwłaszcza we Francji i innych krajach Europy.

– *Przejęcie GEFCO to kolejny krok w naszej strategii rozwoju, który wzmacnia pozycję Grupy jako globalnego gracza w transporcie i logistyce. Dzięki GEFCO, nasza spółka zależna CEVA stanie się światowym liderem w logistyce motoryzacyjnej, ostatnio zwiększając swoje możliwości w logistyce e-commerce dzięki przejęciu firmy Ingram Micro CLS. Tworzymy francuskiego lidera wspierającego naszych klientów na całym świecie* – mówi Rodolphe Saadé, prezes Grupy CMA CGM.

Dzięki umowie przejęcia GEFCO, Grupa CMA CGM realizuje swój plan rozwoju i dostarczania kompleksowych rozwiązań spedycyjnych i logistycznych w celu wspierania łańcuchów dostaw swoich klientów.

Doświadczenie CMA CGM wesprze transformację GEFCO

Intencją Grupy CMA CGM jest kontynuowanie działalności GEFCO w bezpiecznych ramach regulacyjnych, a następnie zwiększenie rozwoju tej firmy, zwłaszcza na rynkach międzynarodowych, poprzez wykorzystanie wiodącej na rynku technologii i możliwości logistycznych Grupy. GEFCO będzie czerpać w przyszłości korzyści z wiedzy i struktury CEVA Logistics, co umożliwi rozszerzenie zarówno działalności, jak i portfolio klientów.

Komisja Europejska, w ramach specjalnej procedury, zezwoliła CMA CGM na natychmiastowe przejęcie kapitału GEFCO, w oczekiwaniu na ostateczną zgodę, która nastąpi w najbliższych miesiącach. Przejęcie wzmocni portfolio usług logistycznych CEVA Logistics, spółki zależnej CMA CGM.

Przejęcie GEFCO i jego integracja z CEVA Logistics stworzy wiodącego dostawcę logistyki dla branży motoryzacyjnej na świecie i wzmocni pozycję CEVA jako lidera w logistyce kontraktowej. Dzięki GEFCO, CEVA Logistics będzie kontynuować ekspansję na całym świecie i umacniać swoją pozycję na kluczowych rynkach, zwłaszcza we Francji i innych krajach Europy.

GEFCO, europejski lider w logistyce i specjalista w branży motoryzacyjnej

Francuska firma GEFCO jest jednym z największych operatorów w logistyce kontraktowej w Europie i specjalistą w segmencie motoryzacyjnym. Posiadając wyjątkowe doświadczenie w logistyce pojazdów gotowych, firma odgrywa

kluczową rolę w utrzymaniu ciągłości pracy europejskich linii produkcyjnych w branży motoryzacyjnej. GEFCO zamierza kontynuować ścisłą współpracę ze swoimi partnerami, w tym ze Stellantis.

GEFCO działa od ponad 70 lat i posiada również klientów z branży lotniczej, farmaceutycznej, energetycznej i handlowej. Ten operator logistyczny rozwinął sieć obejmującą 47 krajów i zatrudnia około 11 500 pracowników na całym świecie, z czego ponad 2500 we Francji.

CMA CGM kontynuuje swój strategiczny rozwój w logistyce

Dzięki umowie przejęcia GEFCO, Grupa CMA CGM realizuje swój plan rozwoju i dostarczania kompleksowych rozwiązań spedycyjnych i logistycznych w celu wspierania łańcuchów dostaw swoich klientów.

Grupa niedawno ogłosiła zakończenie przejęcia Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services (CLS) oraz Colis Privé. Transakcje te przyspieszyły rozwój CEVA Logistics w obszarze e-commerce oraz w kluczowych segmentach rynku, takich jak technologia, handel detaliczny i moda.

– *Mając ponad 70-letnie doświadczenie w logistyce przemysłowej, GEFCO z dumą dołącza do Grupy CMA CGM, niekwestionowanego światowego lidera w transporcie morskim i logistyce. Projekt kierowany przez CMA CGM pozwoli GEFCO kontynuować działalność w stabilnym środowisku, wesprze transformację, którą zapoczątkowaliśmy i wzmocni nasz rozwój w kolejnych latach. To powiązanie między dwiema francuskimi firmami przyniesie GEFCO wiele możliwości w zakresie innowacji i zrównoważonego rozwoju, zwłaszcza na arenie międzynarodowej, z korzyścią dla naszych klientów. Jestem dumny z pracy wykonanej przez wszystkie zespoły GEFCO na całym świecie w imieniu naszych klientów i jestem pewny przyszłości z CMA CGM i CEVA Logistics* – podkreśla Luc Nadal, prezes GEFCO. ❙

GRUPA CMA CGM

- Kierowana przez Rodolphe Saadé Grupa CMA CGM, jako jedna z największych na świecie firm w dziedzinie spedycji i logistyki, obsługuje ponad 420 portów na pięciu kontynentach.
- Wspierana przez flotę 566 statków, w 2021 r. Grupa przetransportowała 22 miliony kontenerów TEU (dwudziestostopowych jednostek ekwiwalentnych). Wraz ze swoją spółką zależną CEVA Logistics, która rocznie przewozi 474 tys. ton frachtu lotniczego i ponad 21 mln ton frachtu lądowego, oraz działem frachtu lotniczego CMA CGM AIR CARGO, Grupa CMA CGM nieustannie wprowadza innowacje, aby zaoferować klientom pełną i coraz bardziej wydajną gamę rozwiązań transportowych, lądowych, lotniczych i logistycznych.
- Zaangażowana w transformację energetyczną w żegludze i będąca pionierem w stosowaniu paliw alternatywnych, grupa CMA CGM wyznaczyła sobie cel osiągnięcia zerowej emisji dwutlenku węgla do 2050 roku.
- Poprzez Fundację CMA CGM Grupa co roku pomaga tysiącom dzieci poprzez działania na rzecz edukacji dla wszystkich i równych szans. Fundacja CMA CGM działa również w sytuacjach kryzysów humanitarnych, które wymagają reagowania kryzysowego, mobilizując wiedzę ekspercką Grupy w zakresie transportu i logistyki, aby realizować dostawy humanitarne na całym świecie.
- Obecna w 160 krajach poprzez sieć ponad 400 biur i 750 magazynów, Grupa zatrudnia ponad 130 tys. osób na całym świecie, w tym 2900 w Marsylii, gdzie znajduje się jej główna siedziba.

Więcej informacji na stronie cmacgm-group.com

Myślisz...
Słuchamy
Analizujesz...
Szukasz...
Rozumiemy
Doradzamy
DZIAŁAJ! →
Mamy to w genach.
Poznaj naszą ofertę gospodarnego magazynowania!

www.colianlogistic.pl
Colian LOGISTIC
ikona gospodarności



Opracowywanie i rozwój akumulatorów są szczególnie ważne dla państw unijnych w kontekście ograniczania wpływu motoryzacji na środowisko i podnoszenia konkurencyjności sektora motoryzacyjnego

ŁAŃCUCH DOSTAW AKUMULATORÓW EV – PERSPEKTYWA 2030

Kraje azjatyckie posiadają około 3/4 zdolności produkcyjnych ogniw baterii. Według raportu „Analiza łańcucha dostaw akumulatorów pojazdów elektrycznych", opublikowanego przez Automotive from Ultima Media we współpracy z operatorem logistycznym GEFCO, w 2030 r. zdolności produkcyjne Azji wyniosą nieco ponad 55%, podczas gdy Europa i Ameryka Północna będą posiadały, według prognoz, odpowiednio 33,25% i 9,8% rynku.

Rosnąca w szybkim tempie popularność pojazdów elektrycznych powoduje, że znaczenie lokalizacji produkcji akumulatorów oraz tworzenie łańcuchów dostaw rosną na znaczeniu. Logistyka i koszty dostaw odgrywają tutaj kluczową rolę, ponieważ akumulatory są ciężkie, kosztowne i skomplikowane w transporcie ze względu na przepisy dotyczące przewozu towarów niebezpiecznych.

Łańcuch dostaw narażony na wiele zakłóceń

Pandemia bardzo mocno uwidoczniła słabą stronę zakupów z jednego źródła, filozofii szczupłych zapasów i nadmiernego polegania na ograniczonych bazach dostaw. Dodatkowo wyzwania branży potęgują braki na rynku półprzewodników. Ryzyko skoku cen akumulatorów podnoszą tzw. wąskie gardła w dostawach litu oraz niektórych surowców i minerałów. Wreszcie, im dalej od źródła dostaw, tym większe ryzyko utraty widoczności przepływów. Takie problemy z dostawami mogą prowadzić do spadków sprzedaży, dodatkowych kosztów i niższych zysków producentów.

> Szacunkowa wartość kompletnego, europejskiego łańcucha dostaw baterii, od surowców po recykling, to nawet 250 miliardów euro rocznie i 4 miliony miejsc pracy w całej Unii Europejskiej.

Nearshoring w Europie: rzeczywistość w ruchu

Jak czytamy w raporcie Automotive from Ultima Media, opublikowanym we współpracy z GEFCO, szacunkowa wartość kompletnego, europejskiego łańcucha dostaw baterii, od surowców po recykling, to nawet 250 miliardów euro rocznie i 4 miliony miejsc pracy w całej Unii Europejskiej. Opracowywanie i rozwój akumulatorów są szczególnie ważne dla państw unijnych w kontekście ograniczania wpływu motoryzacji na środowisko i podnoszenia konkurencyjności sektora motoryzacyjnego.

W 2019 r. Komisja Europejska przedstawiła raport dotyczący strategicznego planu działania na rynku baterii. Strategiczny plan jest oparty na sześciu filarach:

- zapewnieniu zrównoważonych dostaw surowców,
- wspieraniu europejskich projektów, obejmujących różne segmenty łańcucha wartości baterii, w tym produkcję ogniw,
- wzmocnieniu wiodącej pozycji w przemyśle poprzez zintensyfikowane wsparcie UE w zakresie badań i innowacji obejmujące cały łańcuch wartości,
- rozwijaniu i wzmacnianiu wysoko wykwalifikowanej siły roboczej we wszystkich częściach łańcucha wartości,
- wspieraniu zrównoważonego łańcucha wartości baterii, tj. wymogów dotyczących bezpiecznej i zrównoważonej produkcji baterii jako kluczowego czynnika stymulującego konkurencyjność UE,
- zapewnieniu spójności z szerszymi ramami regulacyjnymi.

Specjaliści GEFCO podkreślają, że logistyka baterii do pojazdów elektrycznych jest z natury przykładem doskonałości w łańcuchu dostaw. Opiera się bowiem na coraz większej różnorodności geograficznych miejsc zaopatrzenia i szerokim zakresie czasów tranzytu, co sprawia, że dostarczenie odpowiedniej ilości części w określonym czasie jest bardzo wymagającym zadaniem. Poza tym, operatorzy logistyczni (tacy jak GEFCO), którzy specjalizują się w obsłudze branży motoryzacyjnej, muszą podejmować szereg dodatkowych działań i inwestycji, aby dobrze przygotować się na rosnące wyzwania łańcuchów dostaw pojazdów EV. Na przykład, pod koniec 2021 roku, GEFCO poinformowało o realizacji końcowej fazy ambitnego projektu instalacji 290 stacji ładowania pojazdów elektrycz-

nych (EV) na placach składowych w wielu krajach Europy.

Uniezależnienie się od dostawców spoza UE

W grudniu 2020 r. Komisja Europejska ustaliła listę ekologicznych kryteriów, które będą musiały spełniać importowane baterie, począwszy od zrównoważenia produkcji surowców po energię używaną w produkcji. Do 2023 roku zasady nie ulegną zmianie. W latach 2024 do 2027 kluczowe elementy baterii, takie jak katody, anody oraz chemikalia, muszą pochodzić z UE. Celem wyznaczonym na 2027 rok jest pełne zaopatrzenie w Europie, odporne i niezależne od dostaw zagranicznych. W konsekwencji Europa zakłada plan wybudowania nowych fabryk akumulatorów do pojazdów elektrycznych, aby docelowo w 2030 roku funkcjonowało



Pod koniec 2021 roku, GEFCO poinformowało o realizacji końcowej fazy ambitnego projektu instalacji 290 stacji ładowania pojazdów elektrycznych (EV) na placach składowych w wielu krajach Europy

37 podmiotów produkcyjnych o mocy 950 GWh. Nawet jeśli wówczas udział Azji w rynku zmniejszy się do 56,95%, ten kontynent pozostanie liderem na rynku akumulatorów dla EV.

Jak pokazują statystyki, popyt na pojazdy elektryczne w Europie sukcesywnie rośnie. Według danych Licznika Elektromobilności, liczba osobowych i użytkowych samochodów z napędem elektrycznym sprzedanych w 2021 roku w Polsce wzrosła o 93% (r/r). Z kolei na świecie w 2021 roku samochody elektryczne stanowiły już 6,3% sprzedaży, co oznacza dynamiczny, trzykrotny wzrost w porównaniu do 2019 roku. I

REKORDOWE ZAMÓWIENIE MAERSK NA ELEKTRYCZNE SAMOCHODY CIĘŻAROWE VOLVO

Volvo Trucks w Ameryce Północnej otrzymało zamówienie na 110 elektrycznych samochodów ciężarowych Volvo VNR Electric od firmy logistycznej Maersk. Umowa uzupełnia wcześniejsze zapotrzebowanie na 16 pojazdów tego samego modelu i stanowi największe jak dotąd komercyjne zamówienie na elektryczne samochody ciężarowe Volvo.



Elektryczne samochody ciężarowe Class 8 będą wykorzystywane w Kalifornii do różnych zadań transportowych, obsługując trasy spedycji portowej i dystrybucji magazynowe

Zamówienie zostało złożone przez firmę Performance Team, będącą częścią Grupy Maersk i oznacza, że w sumie 126 pojazdów Volvo VNR Electric będzie użytkowanych przez to przedsiębiorstwo. Pierwsze elektryczne samochody ciężarowe zostaną oddane do eksploatacji w drugim kwartale 2022 r., a wszystkie 126 pojazdów ma zostać wydanych do pierwszego kwartału 2023 r. Elektryczne samochody ciężarowe Class 8 będą wykorzystywane w Kalifornii do różnych zadań transportowych, obsługując trasy spedycji portowej i dystrybucji magazynowej.

Volvo VNR Electric ma zasięg operacyjny do 440 km i możliwość magazynowania energii do 565 kWh. Samochód ciężarowy może być naładowany w 80% w 90 minut w przypadku pakietu sześciu baterii i w 60 minut w przypadku wersji z czterema bateriami. Volvo VNR Electric jest produkowane w zakładach Volvo Trucks w New River Valley w Wirginii, które są wyłącznym producentem wszystkich samochodów ciężarowych Volvo w Ameryce Północnej.

W skali globalnej, Volvo Trucks postawiło sobie ambitny cel, aby do 2030 r. 50% wszystkich sprzedawanych przez nie samochodów ciężarowych stanowiły pojazdy elektryczne. W 2021 r. przyjęło zamówienia, w tym listy intencyjne, na ponad 1 100 elektrycznych pojazdów ciężarowych w ponad 20 krajach. W 2021 r. Volvo Trucks było liderem rynku ciężkich elektrycznych samochodów ciężarowych w Europie z udziałem wynoszącym 42%. Zajmuje także wiodącą pozycję w Ameryce Północnej. Z sześcioma modelami elektrycznych samochodów ciężarowych produkowanych w tym roku, Volvo Trucks posiada najbardziej kompletną linię elektrycznych samochodów ciężarowych na świecie, obejmującą wszystkie obszary, od dystrybucji miejskiej i obsługi odpadów, po transport budowlany i przewozy regionalne. I

KOMPLEKSOWY OPERATOR Z USŁUGAMI DLA BRANŻY SPOŻYWCZEJ I FMCG

Rohlig SUUS to kompleksowy operator logistyczny, który oferuje szeroki zakres usług dla różnych sektorów, w tym dla branży spożywczej i FMCG. Współpracujemy zarówno z producentami jak i dystrybutorami. Działamy na rynku krajowym oraz międzynarodowym, np. ostatnio dynamicznie rozwijamy segment dostaw drogą morską kontenerami z kontrolowaną temperaturą.



Adam Galek

Jeżeli jednak chodzi o e-commerce, to skupiamy się na większych przesyłkach. Jako specjalista od dystrybucji paletowej widzimy ten obszar rynku e-commerce jako perspektywiczny. W naszej dystrybucji B2C skupiamy się obecnie na branżach takich jak AGD, meble, DIY (materiały budowlane i wykończeniowe). W tym obszarze oferujemy dostawę wraz z usługami dodatkowymi, takimi jak wniesienie oraz pracujemy nad uruchomienie usług instalacji dostarczonych urządzeń.

Pandemia wiele zmieniła

Z perspektywy konsumenta pandemia przede wszystkim wpłynęła na większy odsetek osób kupujących w internecie. Pamiętamy sytuację z początku, gdy internetowe sklepy spożywcze miały dostępne dostawy dopiero za ok. 4 tygodnie lub dłużej. Z punktu widzenia producentów na pewno zmieniło się podejście do zapasów. Zachwianie łańcuchami dostaw spowodowało, że wielu przedsiębiorców zdecydowało się na dywersyfikację źródeł dostaw na bardziej lokalne rynki, aby móc szybciej reagować. Część firm postanowiła zwiększyć zapasy bezpieczeństwa, co wyraźnie obserwowaliśmy w naszych magazynach, gdzie świadczymy usługi składowania.

Zawsze na pierwszym miejscu

Niezależnie od sytuacji na rynku, to produkty spożywcze zawsze będą na pierwszym miejscu dla zaspokojenia podstawowych potrzeb. Rezygnujemy z zakupu dóbr z grupy luksusowych, które nie są nam niezbędne, ale nie z produktów spożywczych. Dodatkowe zjawisko, jakie obserwujemy, to zwiększająca się liczba rezydentów, myślę tutaj o znaczącej dla gospodarki grupie jaką stanowią uchodźcy z Ukrainy. Już dzisiaj jest to już ponad 1,5 mln osób. Ci ludzie często musieli porzucić swoje dobytki, aby uciec przed wojną. Według ostatnich informacji w samej Warszawie przybyło 15% mieszkańców. To powoduje, że te osoby potrzebują wielu podstawowych produktów „na start". Ponadto, pomoc humanitarna jaka jest wysyłana do Ukrainy do osób, które tam pozostały, również wpływa na większe zapotrzebowanie. Zatem moim zdaniem będziemy obserwować zwiększony popyt w tym segmencie.

Coraz większa rola informacji

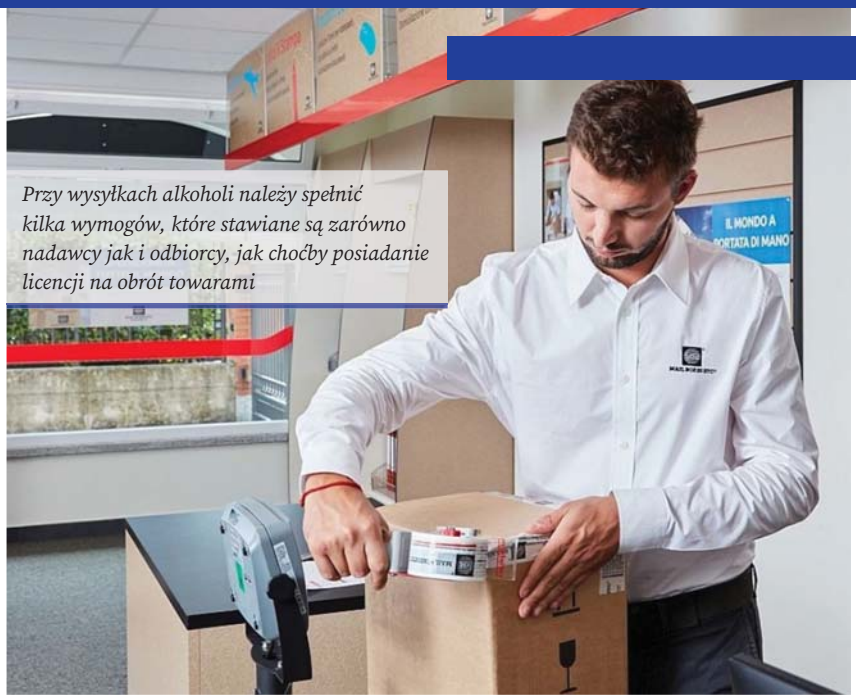
Wierzymy, że w logistyce kluczowym czynnikiem jest informacja. W związku z tym, co roku zwiększamy nasz budżet na obszar IT. Rozwiązania, które budujemy bądź kupujemy, są skierowane nie tylko dla tych dwóch branż, ale dla wszystkich klientów. Z punktu widzenia logistyki większość branż pod względem nowych technologii ma podobne oczekiwania. Na przykład portal klienta, jaki rozwijamy, jest narzędziem, gdzie nasi klienci będą mieć pełny dostęp do wszystkich niezbędnych informacji oraz będą mogli sami zarządzać w prosty sposób różnymi obszarami współpracy. Urządzenia mobilne i aplikacje używane przez naszych przewoźników umożliwiają śledzenie na bieżąco przesyłki oraz usprawniają przepływ informacji (np. dowody dostaw). Obecnie w naszej organizacji jest prowadzone ponad 60 większych inicjatyw z obszaru nowoczesnych technologii i większość z nich planujemy zakończyć jeszcze w tym roku.

Wiele możliwości współpracy

Obecnie Rohlig Suuns Logistics intensywnie rozwija w spedycji morskiej transport kontenerami z kontrolowaną temperaturą. Wierzymy, że jest to jeden z obszarów, gdzie jest duży potencjał zarówno w eksporcie jak i imporcie. W transporcie drogowym mamy dedykowane rozwiązania dla klientów posiadających własną sieć sklepów oraz dla tych, gdzie wymagane są specyficzne warunki dostaw. Z jedną z dużych marek branży FMCG prowadzimy rozmowy na temat opracowania strategii sieci logistycznej w CEE. Zatem jako kompleksowy operator oferujemy wiele różnych możliwości współpracy. Współpracując z klientami staramy znaleźć obszary, gdzie możemy swoim wkładem dać faktyczną wartość dodaną. Wielu naszych klientów współpracuje z nami już kilka lat i dłużej, co w mojej ocenie jest najlepszą rekomendacją.

Adam Galek,
członek zarządu Rohlig Suus Logistics





Przy wysyłkach alkoholi należy spełnić kilka wymogów, które stawiane są zarówno nadawcy jak i odbiorcy, jak choćby posiadanie licencji na obrót towarami

JAK PRZEWOZIĆ TRUNKI Z PROFESJONALNĄ FIRMĄ LOGISTYCZNĄ

Alkohol, podobnie jak inne produkty akcyzowe, należy do towarów całkowicie wyłączonych z przewozów kurierskich, niezależnie od regulaminu przewoźnika. Istnieją jednak sytuacje, w których zarówno osoby prywatne jak i firmy – przy nawiązaniu współpracy z pośrednikiem – są w stanie nadać przesyłką napoje alkoholowe zarówno w obrębie kraju, jak i za granicę.

Często jest to związane z koniecznością ustalenia indywidualnych warunków współpracy z danym przewoźnikiem i stosowania się do przepisów prawa dotyczących maksymalnej zawartości alkoholu oraz z przygotowaniem dokumentacji celnej lub akcyzowej.

Rola mikrologistyki

Jeżeli chcemy wysłać kurierem np. kilkudziesięcioletnie wino chateau Bordeaux w ramach prezentu, lub paletę z limitowaną serią ekskluzywnej whisky, z pomocą przychodzą firmy mikrologistyczne. Zazwyczaj oferują one kompleksowe usługi w tym zakresie: podejmują towar od nadawcy, bezpiecznie go pakują w certyfikowane opakowania, przygotowują dokumenty przewozowe, w końcu nadzorują cały proces wysyłki do finalnej dostawy. Taką wysyłkę można zrealizować zarówno do jednego z krajów Unii Europejskiej, jak i do Japonii czy Nowej Zelandii.

– Przesyłki zawierające jakikolwiek alkohol są standardowo wyłączone z przewozu, wymagane są specjalne zezwolenia lub licencje oraz szkolenia z zakresu właściwego pakowania. Próba samodzielnego zapakowania oraz wysłania może skutkować np. uszkodzeniem butelek w transporcie oraz zalaniem innych paczek. W takiej sytuacji odpowiedzialność ponosi nadawca. My gwarantujemy, że przesyłki są wysyłane zgodnie w wymogami prawnymi oraz standardami jakościowymi. – mówi Mariusz Koper, który prowadzi punkt MBE w Piasecznie.

> Przesyłki zawierające jakikolwiek alkohol są standardowo wyłączone z przewozu, wymagane są specjalne zezwolenia lub licencje oraz szkolenia z zakresu właściwego pakowania.

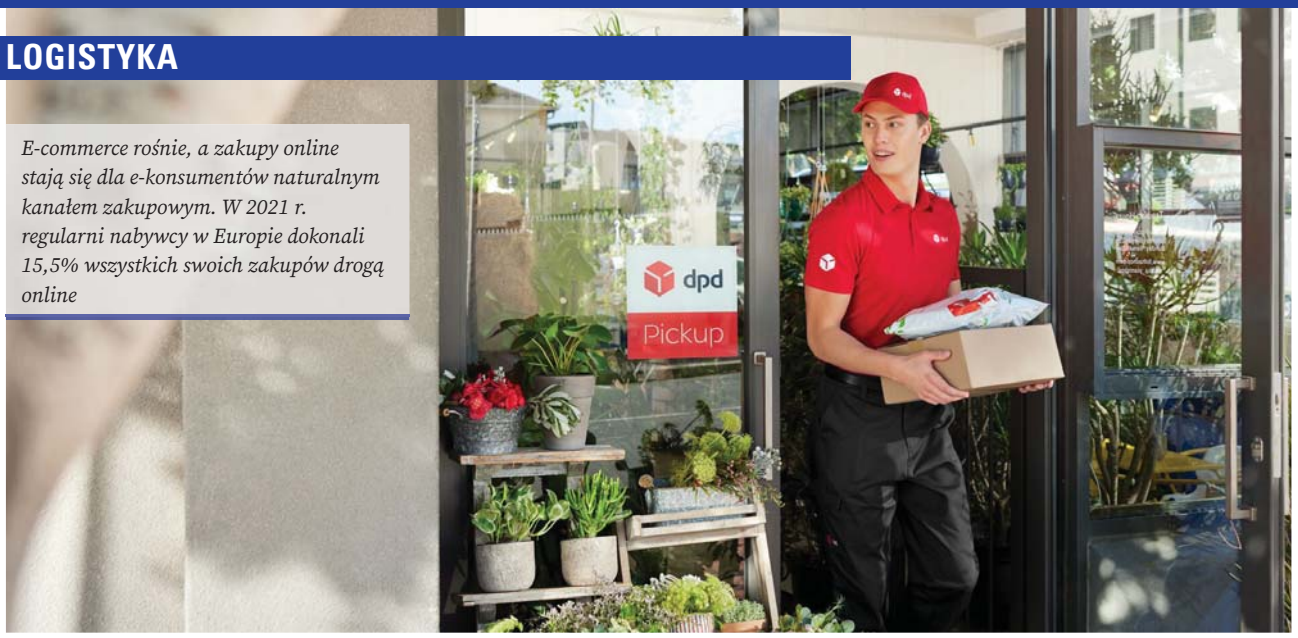
Wymogi stawiane nadawcy i odbiorcy

Przy wysyłkach alkoholi należy spełnić kilka wymogów, które stawiane są zarówno nadawcy jak i odbiorcy, jak choćby posiadanie licencji na obrót towarami. Z reguły w przypadku wysyłki do osoby prywatnej występują limity ilościowe w zależności od rodzaju trunku. Zdarzają się również limity czasowe – odbiorca może np. tylko raz w miesiącu otrzymać przesyłkę zawierającą alkohol. Istotne jest to jak zostaną przygotowane dokumenty wysyłkowe – od tego zależy, czy towar szybko i sprawnie przejdzie odprawy celne, czy zostanie np. zatrzymany lub zwrócony do nadawcy.

W przypadku wysyłki ekskluzywnych, drogich produktów, warto doinwestować w ubezpieczenie transportu. – *Wraz z usługą wysyłki oraz pakowania klientom oferujemy również kompleksowe ubezpieczenie MBE SafeValue. Niezależnie od rodzaju alkoholu, jego ilości lub wartości, możemy zagwarantować, że towar będzie zabezpieczony przed każdym rodzajem ryzyka, jak np. uszkodzenie, zgubienie czy kradzież. Ubezpieczenie działa zarówno w trakcie transportu jak również podczas pakowania przez pracownika MBE, co jest usługą bardzo unikatową na rynku.* – kontynuuje Mariusz Koper.

Alkohol alkoholowi jest jednak nierówny; transport win jest „prostszy" z punktu widzenia prawa, gdyż nie są wymagane np. certyfikaty lub licencje importowe. Są jednak napoje zawierające etanol, które nie mieszczą się w kategoriach przeznaczonych dla wódek czy whiskey. – *Pod koniec grudnia zeszłego roku zlecono nam wysyłkę butelki rumu o zawartości alkoholu 75%. W rozumienia prawa jest to już towar ADR (tj. niebezpieczny). Klient chciał przesłać butelkę do Tajwanu, niestety żadna z firm w Polsce nie chciała się podjąć tego zadania. Z pomocą przyszedł dopiero punkt MBE w Berlinie. Współpracujący z naszą siecią certyfikowany pracownik DGR/ADR przygotował przesyłkę do transportu drogowego, a punkt w Berlinie zorganizował wysyłkę lotniczą. Butelka miała dotrzeć do odbiorcy przed Sylwestrem. Udało się ją dostarczyć dokładnie 31 grudnia. Butelka była warta 14 tys. euro* – podsumowuje Mariusz Koper.

MM



E-commerce rośnie, a zakupy online stają się dla e-konsumentów naturalnym kanałem zakupowym. W 2021 r. regularni nabywcy w Europie dokonali 15,5% wszystkich swoich zakupów drogą online

NOWY, WIELOKANAŁOWY MODEL KONSUMPCJI „NEW COMMERCE"

ANALIZA BAROMETR E-shopper 2021 DPDgroup

Pandemia COVID-19 i analizy jej wpływu na rzeczywistość ujawniły zmiany w preferencjach konsumenckich Europejczyków kupujących online. Zawieszenie działalności sklepów stacjonarnych, obostrzenia i ograniczenia w handlu wzmocniły rynek e-commerce. DPDgroup poddała analizie wpływ tej sytuacji na e-sklepy i e-konsumentów.

Zgodnie z wynikami Barometru E-shopper 2021, w ubiegłym roku 48% wszystkich e-kupujących to nabywcy regularni, którzy odpowiadają za 86% wszystkich zakupów dokonywanych online.

Pandemia katalizatorem trwałych zmian

Ostatnie dwa lata pokazały, jak szybko jako konsumenci potrafimy dostosować się do panujących warunków ekonomicznych. Na początku pandemii część osób zmagała się z ograniczoną możliwością zarobkowania, szczególnie w branżach gastronomicznej, turystycznej i beauty. Niepokój i niejasna przyszłość w obliczu COVID-19 szybko zweryfikowały plany zakupowe i sposoby ich dokonywania wśród większości konsumentów.

Z Barometru E-shopper 2020 wynika, że już w pierwszym roku pandemii ponad 70% konsumentów planowało pozostać przy nowych zwyczajach zakupowych także w okresie popandemicznym, co przyspieszyło rozwój rynku e-commerce. Tę dynamikę potwierdza tegoroczna edycja badania: e-commerce rośnie, a zakupy online stają się dla e-konsumentów naturalnym kanałem zakupowym. W 2021 r. regularni nabywcy w Europie dokonali 15,5% wszystkich swoich zakupów drogą online. W miarę postępującej cyfryzacji e-handel jest coraz mniej ograniczony przez technologię, logistykę i ekonomię. Pandemia stała się katalizatorem tej transformacji, ułatwiając powstanie wieloaspektowego i wielokanałowego modelu konsumpcji określonego mianem „new commerce". Łączy on cyfrowe i tradycyjne modele zakupów.

Zgodnie z wynikami Barometru E-shopper 2021 w ubiegłym roku 48% wszystkich e-kupujących to nabywcy regularni, którzy odpowiadają za 86% wszystkich zakupów dokonywanych online.

Nowe profile e-nabywców

Barometr E-shopper 2021 potwierdza wyodrębnione w poprzedniej edycji profile e-nabywców. E-nabywca entuzjasta to konsument, dla którego e-zakupy to coś więcej niż wygoda. Wielu reprezentantów tej grupy wykazuje zachowanie „coraz więcej". Są stale online, często sprawdzają powiadomienia, a liczba ich zakupów przewyższa liczbę tych dokonywanych przez wszystkie pozostałe typy e-nabywców – w ciągu miesiąca przeciętny entuzjasta otrzymuje 10 przesyłek.

Z kolei „epikurejczycy" stanowią 13% wszystkich europejskich e-konsumentów. Od innych grup nie odróżnia ich liczba ani rodzaj zamawianych produktów, lecz sprawność, z jaką dokonują zakupów online. Szukają ułatwień, nawet jeżeli oznacza to wyższe opłaty. Zwracają uwagę na jakość usług, dlatego wybierają znane marki (78%) i szczególnie ważne jest dla nich, która firma kurierska doręczy ich przesyłkę (81%). Skrupulatni w swoich nawykach zakupowych epikurejczycy podejmują decyzje, które odzwierciedlają ich osobiste przekonania dotyczące zdrowia i środowiska.

W ubiegłorocznym badaniu Barometr E-shopper wyodręb-

niono także e-nabywców seniorów, czyli osoby powyżej 55. r.ż., które z reguły korzystają z handlu elektronicznego bardziej z konieczności niż z chęci i często wykazują zachowania właściwe dla początkujących e-konsumentów. Seniorzy nadal wolą dokonywać zakupów z komputera stacjonarnego lub laptopa niż z urządzeń mobilnych, są również ostrożniejsi niż osoby młodsze podczas zakupów i dokonywania płatności.

Nabywcy wybierający rozwiązania przyjazne środowisku stanowią 14% wszystkich e-konsumentów w Europie. Dokonują zakupów okazyjnie, lecz w rozsądny sposób. Kupują w kilku wybranych kategoriach online i wykazują szczególną troskę o społeczne i środowiskowe konsekwencje swoich wyborów. U nabywców wybierających rozwiązania przyjazne dla środowiska, podobnie jak u epikurejczyków, zachodzi pewna sprzeczność między przekonaniami a zachowaniem. Konsumenci tej grupy oczekują odpowiedzialności ze strony firm i marek, ale sami dokonują mniej zrównoważonych zakupów niż w przeszłości.

Najnowszy profil e-konsumentów to nabywcy zwracający uwagę na cenę. Stanowią oni 10% wszystkich europejskich e-kupujących. Mają znacznie większe doświadczenie w e-handlu, ponieważ w większości zaczęli kupować online już ponad 10 lat temu. Nie wykazują spontanicznych zachowań zakupowych typowych dla entuzjastów. O zakupach decydują po namyśle i szukają wygody w różnych opcjach doręczeń.



Wyodrębniono nowe profile e-nabywców; silniej wyróżniły się: „entuzjasta" i „epikurejczyk"

Dostawy poza miejscem zamieszkania

Raport ujawnia preferencje i poziom zadowolenia e-kupujących dotyczący logistyki ostatniej mili. Osoby dokonujące zakupów przez Internet często korzystają z mniejszej liczby opcji doręczenia, najprawdopodobniej w wyniku ograniczeń mobilności związanych z pandemią. Europejski ranking najczęściej wybieranych miejsc doręczeń jest zbliżony do zestawienia z 2019 roku – punkty nadań i odbiorów zajmują coraz wyższe pozycje, wzrasta też popularność automatów paczkowych. Preferencje dotyczące doręczeń, takie jak informacje w czasie rzeczywistym, możliwość wielu opcji wyboru jej formy oraz dnia i godzinnego przedziału czasowego, są zbliżone do tych z 2019. Jednocześnie 75% regularnych e-nabywców twierdzi, że ostatnia dostawa była bezproblemowa. I

JAK SPROSTAĆ WSPÓŁCZESNYM WYZWANIOM W LOGISTYCE

W dniach 6-7 kwietnia w Warszawie, po dwuletniej przerwie, odbyła się dwunasta edycja Retail Summit 2022. Udział w wydarzeniu wzięło ponad 200 prelegentów.

Podczas panelu dyskusyjnego pt. „Wdrażanie nowych modeli współpracy detalista-dostawca prowadzących do zwiększenia zrównoważonego rozwoju" mowa była o idei pogłębionej kooperacji, która leży u podstaw rozwiązania Współpracy Transportowej CHEP. – *Łańcuch dostaw to sieć naczyń połączonych, gdzie nic nie dzieje się samoistnie. Odpowiedzialność za jego prawidłowe funkcjonowanie rozkłada się solidarnie pomiędzy każde ogniwo, dlatego tak ważna jest tutaj współpraca* – mówił Marek Kołodziejczyk, Retail & Asset Management Senior Manager CHEP. Współpraca przyczynia się do optymalizacji logistyki, zwłaszcza przy wsparciu analiz BIG Data badających miliony ruchów paletowych na terenie Europy. Dzięki temu można identyfikować punkty synergii w łańcuchach dostaw oraz przedstawiać możliwość współdzielenia transportu z innymi partnerami.

W praktyce zyskujemy: krótsze trasy, mniej pokonywanych kilometrów i optymalnie wypełnioną przestrzeń załadunkową ciężarówek. Współdzieląc transport ogranicza się zużycie paliwa i można skuteczniej adresować problemy braku kierowców i rosnące koszty floty dostawczej. Wyniki tak nakreślonej współpracy są satysfakcjonujące nie tylko dla biznesu, ale też przyjazne planecie. Środowiskowe korzyści działań optymalizacyjnych w Polsce to 89 ton emitowanego dwutlenku węgla mniej, 109 tys. zaoszczędzonych „pustych" kilometrów oraz 31 tys. kompletnych, pełnych załadunków (FTL). To dane za rok 2021 wyliczone w oparciu o formułę DEFRA, organizacji rządowej Wielkiej Brytanii zajmującej się ochroną środowiska.

Na pytanie o to, jak przekonywać do innowacyjnej współpracy ludzi i organizacje, firma CHEP przede wszystkim proponuje dzielenie się wymiernymi wynikami dotychczasowych wdrożeń, co pomaga rozwiewać mit, jakoby implementacja rozwiązań gospodarki obiegu zamkniętego zawsze musiała wiązać się z gigantyczną inwestycją. – *Zamykanie obiegu to w pierwszej kolejności redukcja strat i ograniczenie marnotrawstwa zasobów, co z kolei przekłada się na wskaźniki biznesowe i rentowność* – mówił Marek Kołodziejczyk. Główna blokada dla wprowadzania innowacyjnych rozwiązań, jaką jest brak czasu wynikający z braków kadrowych, rosnących kosztów zatrudnienia, czy wysokiego sezonu, to paradoksalnie właśnie ten obszar, gdzie innowacje mogą pomóc najwydatniej. I



Firma Raben zaczęła korzystać z usługi recyklingu odpadów etykietowych RafCycle™ firmy UPM Raflatac oraz przyjaznych środowisku materiałów etykietowych

JAK ZMIERZYĆ EKOLOGIĘ W LOGISTYCE?

Cały łańcuch dostaw, a w szczególności logistyka, ma ogromny potencjał do wdrażania rozwiązań przyjaznych środowisku. Implementacja eko rozwiązań wymaga holistycznego podejścia i powinna dotyczyć całego procesu, tj. etapu produkcji, pakowania oraz długiej drogi jaką pokonuje produkt, aby dotrzeć do finalnego konsumenta. Grupa Raben jest świadoma wpływu jakie firmy transportowe i logistyczne wywierają na środowisko.

Świadomość ta wzmaga dążenia całej organizacji do minimalizacji i neutralizacji takiego oddziaływania. Firma ma także aspiracje, aby wyznaczać trendy na rynku w zakresie zrównoważonego rozwoju, nie tylko poprzez inwestowanie w ekologiczną flotę i zrównoważone rozwiązania, ale również poprzez podejmowanie działań przyjaznych dla środowiska. Wszystko po to, aby cały łańcuch dostaw był przejrzysty, etyczny i wydajny – również pod względem ekologicznym.

W listopadzie 2021 r. Grupa Raben przystąpiła do UN Global Compact – największej na świecie inicjatywy służącej budowaniu i rozwijaniu zrównoważonego biznesu. Jako sygnatariusz UNGC firma jest zobowiązana do wdrożenia Dziesięciu Zasad dotyczących czterech obszarów: środowiska, praw człowieka, przeciwdziałania korupcji oraz godnej i legalnej pracy. Jednocześnie Raben zyskał dostęp do platform, narzędzi internetowych i wybranych zasobów UN Global Compact, a także możliwość podejmowania inicjatyw na poziomie krajowym i pełnego angażowania się w Global Compact Network Poland.

– Przyjęcie Grupy Raben do UN Global Compact stanowi dla nas wielki powód do dumy i potwierdzenie naszych kompetencji i zaangażowania w dziedzinie zrównoważonego rozwoju. Tutaj z satysfakcją pragnę zaznaczyć, że choć to uczestnictwo oznacza kolejne obowiązki, to nie jest to dla nas nowość, nie zaczynamy od zera. Nasza strategia zrównoważonego rozwoju opiera się na trzech filarach: ochrona środowiska, wpływ społeczny i odpowiedzialna organizacja, które pokrywają się z czterema obszarami kluczowymi dla UNGC. Cele, do których będziemy dążyć przez najbliższe pięć lat, przyczyniają się do realizacji wybranych Celów Zrównoważonego Rozwoju ONZ. Poza tym, mamy doświadczenie w raportowaniu, ponieważ już od kilku lat przygotowujemy sprawozdania z naszych działań w obszarze zrównoważonego rozwoju. Jestem przekonany, że wniesiemy istotny wkład w funkcjonowanie Global Compact Network Poland, a przy tym równie dużo skorzystamy – mówi Ewald Raben, CEO Grupy Raben.

Najpierw zmierz, następnie poprawiaj

Aby cokolwiek poprawić, najpierw trzeba to zmierzyć – tak jak w Raben mierzy emisje CO_2 w codziennych operacjach transportowych i magazynowych. Jest to podstawa do dalszych działań: wyznaczania celów, a następnie ich realizacji i optymalizacji w ramach normalnej działalności operacyjnej.

W listopadzie 2021 r. Grupa Raben przystąpiła do UN Global Compact. Jako sygnatariusz UNGC jest zobowiązana do wdrożenia Dziesięciu Zasad dotyczących czterech obszarów: środowiska, praw człowieka, przeciwdziałania korupcji oraz godnej i legalnej pracy.

Raben koncentruje się na obniżaniu poziomu emisji CO_2 i wprowadzaniu energii ze źródeł odnawialnych. Najlepszym tego dowodem są kontrakty na zieloną energię na miniony i obecny rok, a począwszy od 2023 roku, Raben

w Polsce będzie korzystać w 100% z zeroemisyjnej energii dzięki dedykowanym farmom fotowoltaicznym, które zaspokoją potrzeby operatora logistycznego. Długoterminowy kontrakt będzie ważny od 2023 r. do końca 2029 r.

Kluczowe znaczenie w zmniejszaniu emisji mają innowacje. Istnieją jednak ograniczenia wynikające z dostępnych technologii. Dlatego też konieczne jest poszukiwanie i wprowadzanie nowych rozwiązań, które przyczynią się do rozwoju gospodarki niskoemisyjnej. W oczekiwaniu na powszechne wykorzystanie samochodów elektrycznych, firma skupia się na wykorzystaniu przestrzeni ładunkowej w jak najbardziej efektywny sposób, np. poprzez zastosowanie naczep dwupodłogowych, kontenerów dwupodłogowych typu *swap body* czy CityLiner'ów, które pozwalają na załadunek 27 palet zamiast 23.

Równocześnie dla klientów firmy przygotowywane są kompleksowe narzędzia, dzięki którym będą mogli maksymalnie efektywnie planować transport i mierzyć swój ślad węglowy. Firma pracuje również nad innowacjami w obszarze nieruchomości, wspierając wszystkie rozwiązania zeroemisyjne.

Dobrych rozwiązań szukaj też u klientów

Raben Logistics Polska – jedna ze spółek Grupy zajmująca się nie tylko transportem, ale także szeroko pojętą logistyką, w tym magazynowaniem i rozwiniętymi usługami dodatkowymi, ściśle współpracuje ze swoimi klientami, a czasem sama staje się ich klientem. Zwłaszcza, gdy rezultaty takiej kooperacji mają pozytywny wpływ na środowisko, jak w przypadku UPM Raflatac. Firma ta jest pionierem w zakresie wprowadzania rozwiązań dotyczących gospodarki odpadami etykietowymi, który umożliwił przyłączenie się do gospodarki obiegu zamkniętego poprzez przekształcanie odpadów etykietowych w zasoby. Firma Raben zaczęła korzystać z usługi recyklingu odpadów etykietowych RafCycle™ firmy UPM Raflatac oraz przyjaznych środowisku materiałów etykietowych, w ramach usług pakowania łączonego i innych rodzajów działalności związanej z etykietowaniem.

– *Rosnąca popularność usług etykietowych zainspirowała nas do wdrożenia łączonego projektu RafCycle z firmą UPM Raflatac. Jako Grupa już od kilku lat wdrażaliśmy przyjazne środowisku rozwiązania oparte na zrównoważonej infrastrukturze i technologii. Nasz rozwój zachęcił nas do poszukania podobnego rozwiązania w ramach łączonych usług pakowania* – opowiada Marek Styszyński, menedżer logistyki kontraktowej z firmy Raben Logistics Polska, odpowiedzialny za największe centrum VAS (Value Added Services) w Grupie Raben, w Gądkach k. Poznania. To właśnie w nim odbywa się etykietowanie, pakowanie i kompletowanie zamówień dla ponad 30 klientów z różnych branż.



W Gądkach k. Poznania odbywa się etykietowanie, pakowanie i kompletowanie zamówień dla ponad 30 klientów z różnych branż

UPM Raflatac oferuje firmie Raben kompleksowe rozwiązanie działające w ramach obiegu zamkniętego, które obejmuje ograniczenie odpadów etykietowych, koordynację procesu recyklingu dla podkładów etykietowych oraz wykorzystywanie zgromadzonego materiału do tworzenia nowych materiałów etykietowych. Następnie Raben wykorzystuje produkty etykietowe, które zostały wyprodukowane przy użyciu odpadów etykietowych zebranych w ramach usługi RafCycle. W ramach tej usługi i gamy produktów, z materiałów pochodzących z recyklingu tworzone jest rozwiązanie obiegu zamkniętego, a z odpadów po podkładach etykietowych produkowane są nowe podkłady. Jakość materiału pozostaje taka sama.

– *Pragniemy być coraz lepsi w tym, co robimy, ale też działać w sposób bardziej przyjazny środowisku. Nasze wspólne spojrzenie na świat umożliwia tworzenie innowacyjnych rozwiązań dla logistyki, co stanowi fundament do dalszych ulepszeń naszej strategii zrównoważonego rozwoju.* – dodaje Marek Styszyński.

> Raben zyskał dostęp do platform, narzędzi internetowych i wybranych zasobów UN Global Compact, a także możliwość podejmowania inicjatyw na poziomie krajowym i pełnego angażowania się w Global Compact Network Poland.

Na powyższym przykładzie widać, że usprawnienia łańcucha dostaw inicjowane np. przez klientów firm logistycznych stwarzają nowe możliwości.

Biznes powinien przynosić szeroko pojęte korzyści wszystkim interesariuszom i środowisku, stąd każde przedsiębiorstwo powinno dążyć do zrównoważonego rozwoju. To z pewnością wymaga pewnych nakładów finansowych, jednak o wiele mniej opłacalne biznesowo jest niepodjęcie działań w tym zakresie.

MM



W oczekiwaniu na powszechne wykorzystanie samochodów elektrycznych, firma skupia się na wykorzystaniu przestrzeni ładunkowej w jak najbardziej efektywny sposób



Usługi świadczone przez Ingram Micro obejmują odnawianie i przywracanie wartości odzieży oraz urządzeń elektrycznych i elektronicznych, aby pozostały w obiegu jak najdłużej, a jednocześnie aby ich wartość była maksymalizowana

INGRAM MICRO COMMERCE & LIFECYCLE SERVICES (CLS) DAJE ZIELONE ŚWIATŁO PARTNEROM PROEKOLOGICZNYM

W rozwijającym się e-handlu, logistyce czy obsłudze posprzedażnej urządzeń elektronicznych coraz wyraźniejszy jest trend polegający na minimalizowaniu ilości odpadów i śladu węglowego. Dostawca usług logistycznych musi obecnie sprostać potrzebom w całym cyklu życia produktów. Szczególnie istotne jest to w branżach generujących najwięcej odpadów – fashion i electronics.

Jednym z filarów sklepu internetowego jest sprawnie działający system zwrotu towarów. Zwroty same w sobie stanowią jednak niemały problem natury ekologicznej i finansowej. W branży modowej sięgają 50% zamawianego towaru, spośród czego około 5% nie nadaje się do ponownego wprowadzenia na stan magazynowy. Nic więc dziwnego, że internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane ze zwrotami straty, jednocześnie jednak, w trosce o *customer experience* (CX), ułatwiając kupującym ich wykonywanie. Dla zapewnienia jak najlepszych doświadczeń zakupowych niezbędna jest gruntowna kontrola jakości zwracanego towaru. Dalszym krokiem jest podjęcie próby odzyskania wartości tych artykułów, jeśli została obniżona. Im szerszy zakres takich usług jak czyszczenie i drobne naprawy odzieży czy naprawy i regeneracja sprzętu elektronicznego, tym większą ilość towaru można ponownie sprzedać jako artykułu klasy A. Ważna jest również rzetelna klasyfikacja tych artykułów, których nie można przywrócić do sprzedaży jako pełnowartościowe i skierowanie ich do alternatywnych kanałów sprzedaży jak outlet czy second-hand lub przekazać do recyklingu bądź w niektórych przypadkach do utylizacji. Ingram Micro świadczy wszystkie te usługi.

> Internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane ze zwrotami straty, jednocześnie w trosce o customer experience (CX) ułatwiają kupującym ich wykonywanie. Dla jego zapewnienia niezbędna jest gruntowna kontrola jakości zwracanego towaru.

Naprawa lub odnowienie sprzętu elektronicznego

Jednym z obszarów działalności Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services jest odnawianie, renowacja i naprawa urządzeń, a zatem „przywracanie im życia". Wszystko po to, aby pozostały w obiegu jak najdłużej, a jednocześnie by ich wartość była maksymalizowana. Myślą przewodnią jest *second life for the goods*.

Firma przyjmuje niesprawne produkty z całego świata – są diagnozowane, naprawiane i odnawiane z zachowaniem wartości użytkowych. Rzetelne badanie urządzenia pozwala na precyzyjne określenie powodu usterki, a to przekłada się na minimalizowanie ilości wymienianych komponentów. Po diagnozie urządzenia trafiają do naprawy elektronicznej lub odnowy. Wymienione części są segregowane i przekazywane do recyklingu. Ich obrót jest monitorowany, a inżynierowie opracowują instrukcje naprawcze, które obniżają zużycie poszczególnych elementów.

Poza naprawą przy użyciu nowych komponentów firma uprawia także tzw. kanibalizację, która polega na wykorzystaniu do naprawy sprawnych elementów z innych, nie kwalifikujących się do serwisu urządzeń. Maksymalne wydłużanie cyklu życia każdego elementu pozwala na zachowanie w obiegu materiałów nieodnawialnych i ogranicza powstawanie odpadów. Te ostatnie traktowane są bowiem jako źródło zasobów, które można ponownie wykorzystać, a tym samym zredukować ilość produkowanych śmieci. Dlatego rozwijanie usług takich jak serwisowanie, modernizacja, .odnowa, czy naprawa jest dla Ingram Micro misją wpisującą się w cele środowiskowe.

Eco-odzysk odzieży

W branży modowej największą bolączką są zabrudzenia powstałe w wyniku przymierzania zwracanych ubrań i obuwia.

W przypadku tekstyliów pralnia wodna czy chemiczna to rozwiązanie domyślne lecz drogie, nieekologiczne i najczęściej niekonieczne. Znacznie efektywniejsza, szybsza, bardziej łaskawa dla tkanin i tańsza jest usługa tzw. *spot cleaningu* – miejscowego czyszczenia zabrudzeń przy użyciu sprzężonej pary i detergentów dopasowanych do danego materiału i plamy.

Jeśli zwracane rzeczy noszą nieprzyjemny lub wskazujący na używanie zapach, Ingram Micro stosuje ozonowanie. Urządzenia do przetwarzania tlenu na ozon wymagają jedynie podłączenia do sieci elektrycznej, a aktywny tlen nie tylko neutralizuje zapachy, ale także eliminuje bakterie, wirusy i grzyby. *Spot cleaning* i ozonowanie można wykorzystywać w przypadku odzieży, sportowych butów, akcesoriów, a nawet elementów wyposażenia wnętrz. Skuteczność tych metod sięga aż 90%. Ich zaletą, poza mniejszym kosztem i wpływem na ograniczenie śladu węglowego, jest także zmniejszenie ilości artykułów wymagających prasowania, co przy praniu jest często nieuniknione.

Mechaniczne uszkodzenia odzieży i obuwia zdarzają się rzadziej niż zabrudzenia, ich eliminacja wymaga jednak większego wysiłku. Większość uszkodzeń, takich jak zaciągnięcia czy zadrapania, to wynik niefrasobliwego obchodzenia się z przymierzanym artykułem przez klientów, ale zdarzają się także wady producenta, takie jak rozchodzący się szew czy luźny guzik. Przynajmniej 60% takich artykułów można przywrócić do stanu pełnowartościowego, o ile, tak jak Ingram Micro, operator zwrotów dysponuje odpowiednim zapleczem i doświadczeniem.

> Im szerszy zakres takich usług jak czyszczenie i drobne naprawy odzieży czy naprawy i regeneracja sprzętu elektronicznego, tym większą ilość towaru można ponownie sprzedać jako pełnowartościowy.

ŻYCIE DŁUGIE LUB DRUGIE

Paweł Piekut,

Ingram Micro CLS Business Unit General Manager



W naszym wrocławskim oddziale wspieramy największych producentów sprzętu elektronicznego na świecie. Przez 11 lat współpracy z wiodącym na świecie producentem drukarek naprawiliśmy dla niego ponad 2,5 mln tych urządzeń. Od początku istnienia naprawiliśmy także 1,5 mln dekoderów STB, ponad 0,5 mln telefonów i około 1 mln innych urządzeń. Podczas gdy naprawa i umiejętne czyszczenie odzieży przedłuża ich życie, urządzenia elektryczne i elektroniczne niemal dosłownie można do życia przywrócić. Serwis lub naprawa elektroniki takiej jak drukarki, monitory, telefony czy dekodery telewizji naziemnej i satelitarnej wymaga zaawansowanych narzędzi, odpowiedniego przygotowania i wiedzy oraz szeroko rozwiniętej sieci partnerów dostarczających części zamienne. Jako źródło zasobów i komponentów są przy tym traktowane odpady z urządzeń nienaprawialnych. Elementy podlegające wymianie są segregowane, przekazywane do recyklingu i monitorowane w obrocie detalicznym. Kluczowa jest diagnoza urządzenia poprzez specjalne systemy symulujące warunki codziennego użytku, w celu precyzyjnego określenia powodu usterki. Wiedza i doświadczenie są niezbędne, a pomieszczenia o podwyższonej czystości Cleanroom, zabezpieczenia ESD, najwyższej jakości sprzęt do lutowania, autorskie aplikacje czy zautomatyzowane testy funkcjonalne to dodatkowe atuty i my nimi dysponujemy

Odpady opakowaniowe

Aby je ograniczyć lub zredukować zajmowaną przez nie powierzchnię, Ingram Micro wprowadziło procedury zarządzania odpadami na terenie swoich zakładów. Dzięki temu zajmują one znacznie mniej miejsca, co skutkuje rzadszym wywozem, a tym samym mniejszymi kosztami transportu, ale również usprawnieniem logistyki dzięki oszczędności miejsca i czasu. Gospodarowanie odpadami przynosi wiele korzyści, takich jak redukcja kosztów związanych z ich usuwaniem, zmniejszenie zużycia surowców, redukcja generowanych zanieczyszczeń oraz optymalizacja procesów logistycznych. Jest to zgodne z normą ISO 14001, która podobnie jak norma ISO 50001 została przyznana Ingram Micro. Ta druga przede wszystkim dzięki zmniejszeniu zużycia energii oraz zwiększeniu efektywności wykorzystywanej infrastruktury. I

MM



W branży modowej zwroty sięgają 50% zamawianego towaru, spośród czego około 5% nie nadaje się do ponownego wprowadzenia na stan magazynowy. Nic więc dziwnego, że internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane z nimi straty

TYSIĄCE SZTUK PRZEPROCESOWANYCH ZWROTÓW ODZIEŻY

Tomasz Dąbek,

Managing Director Ingram Micro CLS Poland



Odzyskiwanie towarów uszkodzonych i wadliwych to część naszej oferty usług wartości dodanej. Wspieramy naszych klientów w całym cyklu życia produktów, które sprzedają, jednocześnie starając się go maksymalnie wydłużyć. W naszym centrum obsługi zwrotów w Świebodzinie każdego dnia procesujemy ponad 150 tys. artykułów z branży modowej. Trafiają do nas zwroty z całej Europy i spoza niej, a artykuły są refundowane przed upływem 36 godz. od chwili dostawy. Średnio miesięcznie udaje się nam przywrócić do stanu maksymalnej wartości 200 tys. sztuk odzieży, butów i akcesoriów. Zwroty oraz ich odzysk zapewniamy także w magazynach fulfillmentowych, takich jak dedykowany jednemu z naszych klientów Fulfilment Center East koło Szczecina. Jesteśmy jedyną w Europie firmą działającą na taką skalę dla odzieżowych sklepów internetowych.



W ciągu ostatnich czterech lat w swoich parkach Prologis zredukował emisję gazów cieplarnianych o 37%. Te wyniki można było osiągnąć m.in. dzięki instalacjom solarnym (Prologis Park Nieuwengein w Holandii)

STANDARDY ESG: DŁUGOFALOWE ZOBOWIĄZANIE

W obecnych czasach na znaczeniu zyskuje wchodzenie na kolejny poziom biznesowych zobowiązań do realizacji działań, które służą celom zrównoważonego rozwoju. Wraz z rozwojem sektora e-handlu rośnie liczba powierzchni magazynowych a przez to wpływ całej branży na środowisko naturalne, społeczeństwo i gospodarkę.

Dane Prologis pokazują, że przez centra logistyczne firmy na całym świecie przepływają towary o wartości ponad 2 bln USD rocznie. To 2,5% światowego PKB albo wartość porównywalna do rocznego eksportu Chin. Jeżeli dodać do tego światowy portfel 90 mln m^2 powierzchni o cyklu eksploatacji rozciągającym się na kilkadziesiąt lat, trudno jest twierdzić, że działalność firmy nie wywiera wpływu na środowisko naturalne. Dlatego też Prologis postrzega całe zagadnienie szerzej. Koncentruje się na odpowiedzialności w wielu wymiarach – środowiskowym, społecznym i tym związanym z etyką biznesu – a od piętnastu lat skuteczność działań firmy podlega systematycznym pomiarom i sprawozdawczości pod kątem celów ESG (środowiskowych, społecznych i zarządzania).

BREEAM to zaledwie początek

Zrównoważony rozwój to jeden z filarów odpowiedzialności środowiskowej. Dzisiejsze centra magazynowe projektuje się z myślą o maksymalnym obniżeniu emisji dwutlenku węgla i minimalnym wykorzystaniu zasobów naturalnych, a standardem rynkowym ekologicznego budownictwa pozostaje system certyfikacji BREEAM. Obiekty Prologis już od 30 lat posiadają certyfikację BREEAM na różnych poziomach, zależnie od regionu. W Polsce firma była pierwszym developerem magazynowym, który zaczął wdrażać certyfikację w budynkach przemysłowych. Obecnie wszystkie inwestycje Prologis są akredytowane na poziomie „bardzo dobry" lub wyższym.

Ale nawet najwyższy poziom certyfikacji to jedynie jeden z elementów całościowego podejścia do równoważenia wpływu środowiskowego i dążenia do neutralności węglowej. Prologis pokazał, że taki cel jest osiągalny kiedy, jako pierwsza na świecie spółka z sektora nieruchomości z indeksu Dow Jones S&P 100, stał się operacyjnie neutralny pod względem emisji dwutlenku węgla. Do 2025 r. firma planuje zintegrowanie wymogu neutralności emisyjnej w proces budowania nowych magazynów. O tym, że cel ten jest osiągalny świadczą liczby: w ciągu ostatnich czterech lat w swoich parkach Prologis zredukował emisję gazów cieplarnianych o 37%. To tak, jakby z ulic zniknęło prawie pół miliona samochodów. Te wyniki można było uzyskać m.in. dzięki instalacjom solarnym. Dziś produkują one 252 MW zielonej energii. Ta ilość wystarczyłaby do zasilania ponad 42 tys. domów jednorodzinnych przez rok. Zielona energia oznacza odpowiedzialną gospodarkę zasobami, niższe koszty operacyjne i mierzalne efekty w postaci mniejszego śladu węglowego.

Prologis posiada spore doświadczenie w budowaniu inteligentnych i ekologicznych obiektów w Europie Z tego powodu planuje na najbliższe cztery lata intensywne inwestycje z myślą o podwojeniu wytwarzanej ze źródeł słonecznych energii do gigantycznego poziomu 400 MW, z czego jedna czwarta będzie produkowana w krajach Beneluksu. W Europie Zachodniej takie projekty realizuje się łatwiej niż w Polsce, po części dzięki sporym dotacjom na zielone technologie. Ponadto klimat nie daje takich możliwości produkcji energii na farmach słonecznych, jak np. w Kalifornii, co jednak nie powstrzyma Prologis przed inwestowaniem w ekoenergię w Polsce. Firma znalazła rozwiązanie alternatywne. W 2021 r. kupiła w Polsce 80% energii z Gwarancjami Pochodzenia. Teraz podjęła kolejny krok, decydując się się na zakup energii pochodzącej wyłącznie z odnawialnych źródeł energii za pośrednictwem EKO Premium od Tauron. Oznacza to, że w parkach dystrybucyjnych Prologis w Polsce 100% wykorzystywanej energii pochodzi z OZE. Pozwala to znacznie ograniczyć ślad węglowy i czyni parki bardziej zielonymi.

Wszystkie dachy w nowych magazynach dewelopera są przygotowywane pod instalacje solarne o standardowej nośności 30 kg/m^2. Jeden budynek magazynowy ma średnio dziesiątki tysięcy metrów kwadratowych powierzchni, którą należy odpowiednio oświetlić, ogrzać i zasilić w energię elektryczną. Produkcja energii to istotne źródło emisji, a oprócz tego generuje koszty operacyjne w obiektach magazynowych. Dlatego, bez względu na wzrost cen, posiadanie własnego źródła ekologicznej energii to sytuacja korzystna dla środowiska, właściciela obiektu i klientów. Dla coraz większej liczby klientów Prologis w Polsce obniżanie emisyjności jest istotną składową ich własnych strategii ESG. Dlatego też deweloperzy oferują budynki z coraz lepszą izolacją termiczną, wyposażone w systemy pomiaru i sterowania zużyciem mediów, zimne dachy redukujące pochłanianie ciepła, naturalne oświetlenie czy energooszczędne oświetlenie LED. Prologis oświetla swoje magazyny inteligentnymi systemami LED z czujnikami światła i ruchu. Takie rozwiązanie daje możliwość obniżenia zużycia energii o 80% w porównaniu z oświetleniem konwencjonalnym. W najbliższych czterech

latach Prologis chce zamontować oświetlenie LED we wszystkich nieruchomościach. Planuje również doposażyć w zimne dachy wszystkie budynki tam, gdzie pozwalają na to warunki klimatyczne.

ESG to praca już dziś z myślą o przyszłości

Według szacunków Działu Badań Prologis, w ciągu najbliższych pięciu lat niezbędne będzie podwojenie powierzchni przeznaczonej pod operacje e-commerce. Odpowiedzialną reakcją branży na takie zapotrzebowanie jest coraz większe wykorzystanie metod budownictwa obiegu zamkniętego, w których nacisk kładzie się na użycie materiałów z recyklingu lub z odzysku i na projektowanie obiektów w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie środków. Jednym z przykładów takiego podejścia jest Prologis Park Waalwijk w Holandii. Około 30% obiektu powstało z materiałów GOZ lub biologicznych (w przypadku biur odsetek sięga 80%). Wszystkie materiały zostały skatalogowane przy użyciu specjalnego paszportu cyfrowego, który pozwala na identyfikację najcenniejszych elementów. Dzięki temu po zakończeniu cyklu życia obiektu będzie je można ponownie wykorzystać.

Prologis to deweloper, który zakłada, że pozostanie właścicielem każdej nieruchomości przez długi czas. Dlatego projektuje i buduje magazyny, które będą służyć klientom firmy przez lata. Takie podejście prowadzi do inwestowania w konkretne technologie, które tworzą obieg zamknięty i niemal samowystarczalne nieruchomości. Jednym z przykładów takich rozwiązań jest budynek w holenderskim Eindhoven, który wyposażono w specjalne pompy cieplne do ogrzewania, wentylacji i klimatyzowania magazynu bez użycia paliw kopalnych.

Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym możemy efektywnie zmniejszać wpływ budowy na środowisko. Co natomiast zrobić z emisjami, których zwyczajnie nie da się uniknąć? Tu z pomocą przychodzą środki kompensowania emisji. Prologis nawiązał m.in. współpracę z organizacją Cool Earth, dzięki której będzie w stanie bilansować niezbędne emisje dwutlenku węgla generowane przez nowe inwestycje, chroniąc obszary lasów deszczowych o powierzchni trzydzieści razy większej niż każdy nowo powstały obiekt. W ubiegłym roku, dzięki magazynom wybudowanym przez Prologis w Europie Środkowej, udało się ocalić 784 ha lasów deszczowych.

ESG to nie ideologia. ESG to ludzie

Europa to dla Prologis ważny rynek, dlatego firma jest zdeterminowana, by utrzymać na nim status lidera zrównoważonego rozwoju. Nieprzerwanie rozwija swój program PARKlife, w ramach którego klienci i pracownicy mogą korzystać z szeregu udogodnień zlokalizowanych na terenie obiektów firmy. Wśród nich są boiska sportowe, ścieżki rowerowe, siłownie i biblioteki na powietrzu, strefy grill i przestrzenie zielone do relaksu. PARKlife odgrywa istotną role w upowszechnianiu niskoemisyjnych środków transportu. W ramach programu zainstalowano wiaty na rowery i stacje ładujące dla samochodów elektrycznych, równocześnie oferując dedykowane miejsca parkingowe dla użytkowników *carsharingu*, a tam gdzie było to możliwe, w bezpośrednim sąsiedztwie parku zbudowano przystanki komunikacji miejskiej. Kolejny element programu zakłada poprawę warunków pracy wewnątrz budynku. Dlatego Prologis dba o instalację odpowiedniego oświetlenia – w tym o światło naturalne – dobrą wentylację, udogodnienia dla osób o ograniczonej sprawności ruchowej i o wysoką jakość powierzchni wspólnych. Dzięki tym elementom, obiekty logistyczne firmy tworzą tętniące życiem i zwarte społeczności, a ponieważ sprzyjają tworzeniu przyjaznych miejsc pracy, pomagają klientom przyciągnąć i zatrzymać pracowników.

Strategia ESG firmy Prologis zasadza się na trosce o przyrodę i o człowieka. Właśnie w tym duchu zespoły Prologis uczestniczą w „Impact Day"– organizowanym przez firmę co roku globalnym dniu wolontariatu. Ponadto, każdy pracownik może przeznaczyć cztery dni robocze w roku na pracę w realizującej szlachetne cele organizacji, którą sam wybiera. Podczas pandemii, w ramach ogólnoeuropejskiej kampanii dobroczynnej "Dock Doors of Giving" firma wsparła niemal setkę organizacji lokalnych, przekazując im pomoc o wartości ponad 275 tys. EUR. W programie "Space for Good" udostępniła ponad 1 mln m^2 wolnej powierzchni na walkę z Covid-19 oraz uruchomiła globalny fundusz pomocowy opiewający na kwotę 5 mln USD. Wprowadziła programy wsparcia pracowników i znalazła się na publikowanej przez tygodnik Wprost liście 50 firm w Polsce, które zapewniły pracownikom najlepszą opiekę w trakcie pandemii.

ESG to nie jest jednorazowy projekt

Wysiłki wielu firm pokazują, że wdrożenie strategii ESG to nie tylko dodatkowy koszt, ale i rentowna inwestycja, która znajduje odzwierciedlenie w wyższych wycenach i większym zainteresowaniu po stronie klientów. W ekologicznych inwestycjach, zrównoważonych projektach budynków i programach pracowniczych, Prologis dąży do kreowania wartości, która znacznie wykracza poza posiadane przez firmę nieruchomości, stawiając na pierwszym miejscu człowieka i planetę. W tym duchu prowadzona jest cała działalność gospodarcza firmy, a publikowane co roku dane liczbowe pokazują jak daleko firma dotarła w realizacji swoich celów, zgodnie z wytycznymi organizacji normalizacyjnej Global Reporting Initiative. ❙



W wielu Parkach Prologis znajdują się stacje do niezbędnych napraw i konserwacji jednośladów

> Prologis zakłada, że pozostanie właścicielem każdej nieruchomości przez długi czas. Dlatego projektuje i buduje magazyny, które będą służyć klientom firmy przez lata. To podejście prowadzi do inwestowania w technologie, które tworzą obieg zamknięty i niemal samowystarczalne nieruchomości.

W artykule wykorzystano materiał, który powstał przy współpracy z Prologis i został opublikowany na łamach Eurobuild.



W razie kolizji najniższy moduł skrzydła bramy jest wypychany z prowadnicy. Rejestruje to czujnik i przesyła sygnał do układu sterowania, który zatrzymuje przesuwanie się bramy. Po naciśnięciu przycisku skrzydło bramy i profil zamykający są ponownie wpinane do prowadnicy

WYSOKI STANDARD PRACY WE WSZYSTKICH OBSZARACH

ZAKŁADY PRZEMYSŁOWE HAMBERGER DZIĘKI BRAMOM EFAFLEX WYELIMINOWAŁY PRZECIĄGI NA STANOWISKACH PRACY

W firmie Hamberger Industriewerke w Stephanskirchen zastosowano 40 bram EFAFLEX do zamykania hal i oddzielania obszarów produkcyjnych na terenie zakładu.

–*Budynek pełnił kiedyś funkcję hali logistycznej wyposażonej wyłącznie w stare drzwi. Teraz odbywa się tam również produkcja. Dotychczasowa brama była jednak powolna i pozostawała otwarta zbyt długo. Dość szybko robiło się chłodno* – objaśnia Annette Krieger, odpowiedzialna za zarządzanie obiektem w siedzibie firmy Hamberger Industriewerke w Stephanskirchen. Od roku 2006 w zakładzie Hamberger Industriewerke stosowane są produkty firmy EFAFLEX. Oczywistym następstwem było więc to, że dział budowlany zdecydował się na kolejną bramę od firmy specjalizującej się w dziedzinie bram szybkobieżnych.

Dzięki ciepłym i wolnym od przeciągów halom produkcyjnym Hamberger chroni zdrowie około 1200 pracowników zakładu oraz – zgodnie z filozofią firmy – zapewnia wysoką jakość życia nie tylko klientom w 90 krajach świata dzięki własnym produktom, lecz także – dzięki bramom firmy EFAFLEX – na stanowiskach w swoich zakładach pracy.

– Ważna jest dla nas przede wszystkim szybkość pracy oraz dobre wykonanie bram – wyjaśnia Annette Krieger. *– Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że produkty EFAFLEX mają wysoką cenę. Jeżeli jednak porównamy ich działanie z działaniem bram konwencjonalnych, bardzo szybko upewnimy się, że ich zakup zapewnia oszczędność w dłuższej perspektywie* – dodaje.

Dlatego też rozbudowywany i modernizowany w 2014 r. zakład w bułgarskiej miejscowości Sevlievo, liczący 1200 pracowników, produkujący wyroby sanitarne oraz podłogowe również został wyposażony w bramy EFAFLEX.

Szybka i bezpieczna logistyka

Magazyny i obszary produkcyjne są częściowo oddzielone od siebie bramami szybkobieżnymi EFA-STR® z systemem ochrony EFA-ACS (Automatisches Crash System). System ten zapobiega kosztownym uszkodzeniom skrzydła bramy, jakie mogłyby powstać w momencie, gdy wózek widłowy lub inny pojazd wjechałby w bramę.

W razie kolizji najniższy moduł skrzydła bramy jest wypychany natychmiast z prowadnicy. Rejestruje to czujnik i przesyła sygnał do układu sterowania, który natychmiast zatrzymuje przesuwanie się bramy. Po naciśnięciu przycisku skrzydło bramy i profil zamykający są ponownie wpinane do prowadnicy. Brama niemal od razu jest ponownie gotowa do pracy. Dzięki temu procesy logistyczne pozostają efektywne i nie są zakłócane.

Wersja bramy EAS pozwala na uniknięcie kosztownych przestojów i redukuje wysokie koszty napraw.

Przedsiębiorczość zgodna z filozofią założyciela

Dzięki ciągłej modernizacji swoich zakładów zgodnie z najnowszym stanem techniki, firma rodzinna Hamberger pozostaje wierna duchowi przedsiębiorczości i rozmachowi swojego założyciela, Franza Paula Hambergera. Od momentu założenia w roku 1866 przeszła przemianę z tartaku, fabryki zapałek i cegielni w działające na całym świecie przedsiębiorstwo, w którym ok. 2650 pracowników zatrudnionych w zakładach w Niemczech, Bułgarii i Chinach generuje roczny obrót w wysokości 325 milionów euro (stan na 31.12.2019). Dzięki temu Hamberger jest ważnym pracodawcą, stosującym stabilne praktyki biznesowe, gwarantujące bezpieczeństwo zatrudnienia, a tym samym przyczyniającym się do podniesienia dobrobytu ekonomicznego pracowników i całego regionu.

Obecnie firma zajmuje się produkcją wykładzin podłogowych oraz desek sedesowych i jest podzielona na działy Hamberger Flooring, Hamberger Sanitary, Hamberger Retail i oddział Rolnictwo i Leśnictwo. Hamberger Flooring GmbH & Co. KG dzięki marce podłóg HARO stał się liderem w sektorze parkietów na rynku niemieckim, dysponując przeszło 70-letnim doświadczeniem w ich produkcji. Oprócz sektora Flooring działającego w branży produkcji parkietów, podłóg korkowych i laminowanych, designerskich i sportowych, firma Hamberger Sanitary GmbH jest dziś największym producentem desek sedesowych w Europie oraz jednym z liderów prowadzących działalność handlową na całym świecie.



Palety i pokrywy paletowe wykonane z przewodzącego tworzywa sztucznego zapewniają bezproblemowy, wewnętrzny przepływ materiałów

Fot. Grupa Craemer

PLASTIKOWE NOŚNIKI ŁADUNKU OD SPECJALISTY W BRANŻY MOTORYZACYJNEJ

Bezproblemowy, wewnętrzny przepływ materiałów leży u podstaw efektywnej produkcji komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego. Zakłócenia w systemach transportu i magazynowania prowadzą do czasochłonnych i kosztownych przestojów. Grupa Craemer – renomowany, światowy dostawca dla branży motoryzacyjnej – jest jednym z wiodących przedsiębiorstw produkujących na dużą skalę metalowe podzespoły samochodowe, oraz wielkogabarytowe nośniki ładunku z tworzywa sztucznego.

Założona w 1912 Grupa Craemer, z niemiecką fabryką macierzystą i trzema europejskimi zakładami, przełożyła wiedzę z zakresu motoryzacji na rozwój i produkcję nośników ładunku z wytrzymałego tworzywa sztucznego, wytwarzanych w procesie formowania wtryskowego. Dzięki zastosowaniu wszechstronnych palet plastikowych i skrzyniopalet można niezawodnie zminimalizować ryzyko awarii w przemyśle motoryzacyjnym i dostawczym.

Specjalne plastikowe nośniki ładunku do konkretnych zastosowań

Grupa Craemer od ponad 50 lat projektuje i produkuje wytrzymałe palety z wysokiej jakości polietylenu (PE). Szeroka gama produktów obejmuje obecnie półpalety, europalety i palety przemysłowe do różnych zastosowań. Przykładowym, oferowanym przez Craemer produktem jest paleta plastikowa D1 z krawędzią 22 mm: specjalnie zaprojektowana dla przemysłu motoryzacyjnego i dostawczego, zapewnia wysokie bezpieczeństwo ładunku przy użyciu pojemników typu KLT (mikrokontenerów) i przezroczystych opakowań (blistrowych). W przeciwieństwie do palet drewnianych, zastosowany system krawędzi zapewnia precyzyjny i bezpieczny transport pojemników, bez użycia pasów i zapięć.

Dzięki swoim 22-milimetrowym, odstającym rantom, palety z serii CS w wymiarach Euro i przemysłowym idealnie nadają się też do zastosowań z pojemnikami typu KLT. Palety CS w wariancie ESD (Electrostatic Discharge), wykonane z przewodzącego materiału, chronią również wrażliwe elementy przed niekontrolowanymi wyładowaniami elektrostatycznymi. Palety z serii CS są opcjonalnie dostępne z antypoślizgowymi płozami Palgrip®.

Palety z serii CR są optymalne do utrzymania ciężkich ładunków. Dzięki ładowności do 1750 kilogramów w wysokim regale i powłoce antypoślizgowej na polu odkładczym, mają one szeroki wachlarz zastosowań. Ponadto, dzięki spełnieniu wymogów higienicznych, palety Craemer H i TC optymalnie nadają się także do wykorzystania w procesach wrażliwych. Model H dostępny jest również w wersji przewodzącej. Asortyment palet dla przemysłu motoryzacyjnego i dostawczego uzupełnia lekka paleta SL o wymiarach Euro, i całkowitej wysokości rzędu zaledwie 120 milimetrów.

Bezpieczniejszy transport i łatwiejsza obsługa towarów

Szczególnie odporne na uderzenia i nietłukące się pokrywy stanowią idealne uzupełnienie palet plastikowych Craemer dla przemysłu motoryzacyjnego. Są one dostępne w wymiarach Euro i przemysłowym, a dzięki idealnej dokładności dopasowania mogą być stosowane do wszystkich standardowych pojemników wielokrotnego użytku (takich jak KLT, Galia, czy Euro standard). Zintegrowane



22-milimetrowy, odstający rant palet firmy Craemer gwarantuje optymalne bezpieczeństwo ładunku

rowki do pozycjonowania pasów mocujących i ranty blokujące na krótkich bokach pokrywy zwiększają bezpieczeństwo ładunku wrażliwych towarów. W przewodzących wariantach ESD niezawodnie chronią one również elementy wrażliwe elektrostatycznie przed rozładowaniem.

Ciekawym rozwiązaniem są również nasze monolityczne, posiadające homologację UN do transportu i magazynowania materiałów niebezpiecznych, skrzyniopalety serii CB z przypinanymi pokrywami, o wymiarach podstaw 1200×800 lub 1200×1000 mm, co w kontekście rozwoju elektromobilności nabiera dodatkowego znaczenia. I

Przedstawicielstwo w Polsce

Polska Zachodnia
Jacek Udziński
tel. 666 403 390
jacek.udzinski@craemer.com

Polska Wschodnia
Arkadiusz Wissuwa
tel 608 635 059
arkadiusz.wissuwai@craemer.com

www.craemer.com/pl



Czynsze realne w Polsce są o ponad 30% niższe niż w 2007 r. i przy przewidywanym wysokim poziomie inflacji w najbliższym czasie ta przepaść jeszcze się zwiększy

Fot. Prologis

CZYNSZE RYNKOWE W POLSCE

RAPORT PROLOGIS TO THE POINT

Na przestrzeni roku 2021 tempo wzrostu stawek czynszowych i wartości nieruchomości w Polsce pozostawały na poziomie znacznie niższym niż w pozostałej części Europy, bez względu na istotną i zdecydowaną działalność rynkową.

Różnica spowodowana jest brakiem przejrzystości wokół rzeczywistych czynszów rynkowych zwiększonym przez ograniczoną świadomość praktyk lokalnych inwestorów, zwłaszcza stosowania umów towarzyszących, które uzupełniają formalne ustalenia pomiędzy stronami kontraktu.



Fot. Prologis

W 2021 czynsze efektywne netto w Europie wzrosły o 7.2%, rok do roku, co stanowi rekord wszechczasów. W Polsce wysokość czynszu spadła o 0.5%, r/r

Polska wyjątkiem na mapie Europy

Cała branża w Europie rośnie – rośnie popyt, rosną koszty budowlane, wartość gruntów i nieruchomości oraz rosną czynsze. Jak pokazano w naszym najnowszym Indeksie czynszów, w 2021 czynsze efektywne netto (czynsze bazowe minus zachęty) w Europie wzrosły o 7.2%, rok do roku, co stanowi rekord wszechczasów. Jedynym krajem, w którym wartość czynszu zmalała jest Polska – wysokość czynszu spadła o 0.5%, rok do roku. Analizując czynsze realne (czynsze nominalne minus inflacja) różnica między innymi krajami a Polską staje się jeszcze wyraźniejsza. Czynsze realne w Polsce są o ponad 30% niższe niż w 2007 r. i przy przewidywanym wysokim poziomie inflacji w najbliższym czasie ta przepaść jeszcze się zwiększy. Najwyższe czynsze efektywne odnotowane na głównych rynkach w Polsce wynoszą średnio 32 EUR za m^2, o wiele mniej niż średnia kontynentalna wynosząca 57 EUR za m^2.

– Dzieje się to głównie ze względu na brak przejrzystości w strukturze czynszów. Powszechnie stosowane są umowy towarzyszące głównej umowie najmu. W praktyce oznacza to, że klienci wynajmują magazyn za określoną stawkę, ale poza tym otrzymują zachęty finansowe nieujęte w głównej umowie najmu – wyjaśnia Paweł Sapek, senior vice president, Regional Head Prologis w Europie Centralnej.

Wzrost czynszów nieunikniony

Rzeczoznawcy i inwestorzy traktują finansowe zachęty z umów towarzyszących jako jednorazowe, co jest mylące. Nieprzejrzysta struktura umowy najmu często stanowi zaskoczenie, gdy rozpoczynają się dyskusje na temat jej przedłużenia. Wszelkie zachęty finansowe nieujawnione w umowie najmu prowadzą do ryzyka sztucznie zawyżonych czynszów bazowych i nierealnych wycen projektów.

Zrozumienie prawdziwej wartości polskiego rynku nieruchomości dystrybucyjnych i nieunikniony wzrost czynszów to jedyna droga do jego dalszego rozwoju. To także troska o klientów i inwestorów, którzy aby móc podejmować najlepsze decyzje biznesowe, potrzebują prawdziwych i rzetelnych informacji. I

Air Cargo / Kurier: HKG / SZX / CAN / PVG / PEK →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
FCL / LCL: Hongkong / Shenzen / Guangzhou / Ningbo / Szanghaj →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
Chiny → krajowy transport drogowy i odprawy celne
www.sdr-logistics.com
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (SHENZHEN) LIMITED
TRANSPORT KONTENEROWY:
Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800





Fot. Panattoni

Największym wybudowanym obiektem w 2021 r. był projekt BTS dla firmy Amazon stworzony przez Panattoni w Świebodzinie (203,5 tys. m²)

WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA RYNEK MAGAZYNOWY

PROGNOZY SAVILLS

Potrzeba nowych inwestycji magazynowych przy jednoczesnych utrudnieniach w ich budowie, a także perspektywa wzrostu czynszów w obiektach dostępnych od ręki, to pierwsze skutki wojny w Ukrainie, jakie według firmy doradczej Savills, odczuje polski rynek nieruchomości logistycznych.

– *Sytuacja za naszą wschodnią granicą będzie miała wpływ na rynek logistyczny pod kątem konieczności budowy nowych obiektów, które zostaną przeznaczone pod działalność do tej pory prowadzoną w Ukrainie. Wojna spowodowała masowy odpływ pracowników, a to oznacza dalszy wzrost kosztów budowy i konieczność zmiany harmonogramów. Właściciele istniejących nieruchomości, z uwagi na utrudnienia w budowie nowych obiektów, będą podnosili oferowane stawki czynszu dla modułów magazynowych dostępnych od ręki* – mówi Katarzyna Pyś-Fabiańczyk, dyrektorka Industrial Services Hub w Savills.

W czasie największej prosperity

Wojna w Ukrainie wybuchła w momencie największej prosperity w historii rynku magazynowego, której wcześniej nie zdołała zakłócić pandemia Covid-19. Savills podaje, że w 2021 r. w Polsce wynajęto rekordowe 7,35 mln m² powierzchni magazynowo-przemysłowej, co oznacza wzrost o 41% rok do roku. Był to też drugi najwyższy wynik w Europie, który uplasował Polskę jedynie za Niemcami, ale przed takimi logistycznymi potęgami jak Holandia, Francja, Hiszpania czy Wielka Brytania.

Zgodnie z najnowszym raportem Savills, na koniec 2021 roku zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej w Polsce wyniosły 23,8 mln m². Tylko zeszłym roku na rynku przybyło 3,1 m² nowej powierzchni, najwięcej na Górnym Śląsku, w Zachodniej Polsce i w Warszawie. Największym wybudowanym obiektem był projekt BTS dla firmy Amazon stworzony przez Panattoni w Świebodzinie (203,5 tys. m²).

Perspektywa niedoboru

– *Na tak dynamicznie rozwijającym się od lat rynku magazynowym perspektywa niedoboru po stronie podażowej wydaje się trudna do uwierzenia, ale obecnie jest jak najbardziej realna. W budowie znajduje się ok. 4,5 mln m² nowej powierzchni, ale deweloperzy będą musieli się zmagać z utrudnieniami w dostępie do surowców i pracowników. W wyniku mocnego popytu i potencjalnego napływu nowych firm z Ukrainy, w najbliższym czasie należy się spodziewać dalszego spadku poziomu pustostanów, który na koniec zeszłego roku i tak osiągnął już rekordowo niski poziom, wynoszący zaledwie 3,7%. Presja zwyżkowa na czynsze będzie ponadto potęgowana przez inflację. W dłuższej perspektywie, zakładając pokojowe zakończenie konfliktu zbrojnego, pozycja Polski na logistycznej mapie Europy, dzięki swoim silnym fundamentom, powinna pozostać stabilna* – podsumowuje Katarzyna Pyś-Fabiańczyk z Savills.



Katarzyna Pyś-Fabiańczyk

W dłuższej perspektywie, zakładając pokojowe zakończenie konfliktu zbrojnego, pozycja Polski na logistycznej mapie Europy, dzięki silnym fundamentom, powinna pozostać stabilna.



Fot. TLP

W konferencji poświęconej raportowi „Transport drogowy w Polsce 2021+", która odbyła się 5 kwietnia w Warszawie, udział wzięli (od lewej): Ignacy Morawski, dyrektor SpotData; Maciej Wroński, prezes TLP; Bartosz Najman, wiceprezes zarządu, dyrektor sprzedaży Inelo i Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton

CAŁOŚCIOWE SPOJRZENIE NA RYNEK TRANSPORTOWY

RAPORT „TRANSPORT DROGOWY W POLSCE 2021+"

Transport drogowy towarów to jedna z podstaw naszej gospodarki, która odgrywa krytyczną rolę przy wytwarzaniu połowy PKB. Dziś polskie firmy transportowe przewożą najwięcej towarów w UE i od trzech lat wyprzedzają taką potęgę w tym zakresie jak Niemcy, rozwijając się w tempie około 10% rocznie.

To jednak nie oznacza, że nie mierzą się one ze strategicznymi wyzwaniami, które wymagają dostosowania zarówno po stronie firm, jak i polityk publicznych. Z badania związku pracodawców Transport i Logistyka Polska oraz centrum analiz SpotData, którego wyniki zaprezentowano w raporcie „Transport drogowy w Polsce 2021+", także podczas konferencji prasowej, która odbyła się 5 kwietnia, wynika że najważniejszym wyzwaniem z punktu widzenia firm jest brak pracowników oraz zmiany regulacji europejskich w ramach Pakietu Mobilności. Ich znaczenie firmy oceniają na 8,1 pkt na skali od 1 do 10 (10 oznacza największą intensywność problemu). Bardzo dużą rolę odgrywają coraz ostrzejsze regulacje środowiskowe i nieuczciwa konkurencja, z oceną na poziomie 6,1 pkt.

Raport, w którym podjęto próbę całościowego opisania polskiego rynku transportowego, został opracowany przez SpotData na zlecenie i przy merytorycznej współpracy związku pracodawców Transport i Logistyka Polska. Partnerami publikacji są Inelo oraz Wielton Group. Pokazano w nim stan rozwoju branży w Polsce i najważniejsze wyzwania przed nią stojące. Opiera się na analizach publicznych danych statystycznych z Polski i Europy, sprawozdaniach finansowych 100 największych firm w kraju, własnym badaniu ilościowym na próbie 115 przedsiębiorstw oraz rozmowach z przedstawicielami przewoźników.

> Dysproporcja między przyrostem zatrudnienia a realnym przyrostem ilości wykonywanej pracy może być częściowo niwelowana dzięki zwiększaniu wydajności pracy, ale to nie wystarcza, by dostępna grupa pracowników mogła bez problemu zaspokoić rosnący popyt.

– Mam nadzieję, że raport okaże się pomocny nie tylko dla przedsiębiorców z branży TSL, ale także dla naszych klientów i partnerów biznesowych, dla potencjalnych inwestorów oraz dla polityków i administracji publicznej, od których w dużej mierze zależą warunki działania transportu drogowego – mówi z nadzieją Maciej Wroński, prezes TLP.

Coraz większa rola transportu w gospodarce Polski i Europy

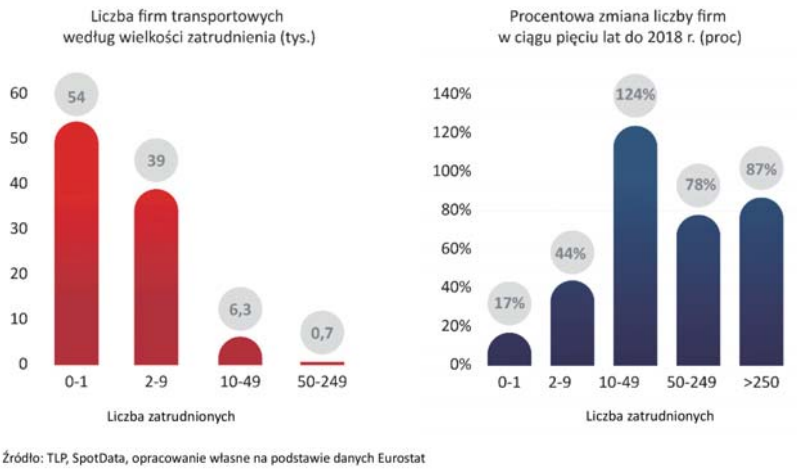
Transport drogowy towarów jest jedną z trzech największych branż polskiej gospodarki, obok handlu hurtowego i handlu detalicznego. Bezpośredni udział sektora transportu i magazynowania w polskim PKB wynosi 6%, a inne branże, szczególnie handel i przemysł, nie mogłyby bez niego funkcjonować. Z szacunków TLP i SpotData wynika, że transport jest jedną z krytycznych pozycji kosztowych dla branż, które wytwarzają 50% polskiego PKB. Jednocześnie firmy transportowe zatrudniają milion osób, wożą 85% polskie-

go eksportu i płacą ponad 16 mld zł podatków do budżetu państwa i samorządów.

Polskie firmy transportowe mają ogromny wkład również do całej europejskiej gospodarki. W 2008 roku polscy przewoźnicy wozili 8% towarów transportowanych drogami z Niemiec do Francji, a w 2020 r. – już jedną czwartą. Wożą też ponad 20% towarów w transporcie drogowym z Niemiec do Włoch, Czech i Wielkiej Brytanii.

Rynek europejski odpowiada za największy wzrost pracy przewozowej wykonywanej przez polskie przedsiębiorstwa. Łącznie wypracowują one ponad 300 mld t-km pracy przewozowej, z czego najwięcej (ok. 120 mld t-km) na rynku krajowym. Najszybciej rośnie jednak praca przewozowa wykonywana w *cross-trade* oraz w kabotażu, jej średnie tempo wzrostu w ostatniej dekadzie wynosiło 9,4% rocznie. Praca przewozowa w eksporcie, imporcie i przewozach krajowych rosła zaś w tempie między 4 a 5% rocznie.

STRUKTURA CAŁEGO RYNKU PRZEWOZU DROGOWEGO TOWARÓW W 2018 R. I JEJ ZMIANA W LATACH 2013-2018



Źródło: TLP, SpotData, opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

Popyt na nowoczesny sprzęt i technologie

Zmianom w kierunkach i trasach transportowych towarzyszą zmiany w strukturze dystansów i przewożonych towarów. O ile pod względem tonażu wciąż przewozi się najwięcej surowców kopalnych (w tym dla budownictwa) oraz wykonuje najwięcej tras na odległościach do 150 km, o tyle pod względem dynamiki dominują wyroby przemysłowe i drobnicowe przewożone na odległości od 500 do 2 tys. km.

Za tymi zmianami strukturalnymi podąża bardzo duży popyt na nowoczesny sprzęt transportowy. W ostatnich latach polskie firmy na dużą skalę inwestowały w nową flotę samochodów i przyczep. Ponad połowa przewozów jest już wykonywana pojazdami, których wiek nie przekracza 5 lat. Bardzo szybko rośnie flota pojazdów (samochodów, przyczep i naczep) dużych, o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 16 ton. Wśród nich dominują pojazdy o charakterze uniwersalnym, jak popularne naczepy skrzyniowe/plandekowe, najczęściej widoczne na drogach. Jednak najszybciej rośnie flota pojazdów specjalistycznych, przeznaczonych do przewozu towarów o wysokich wymaganiach dotyczących warunków przewozu. Są to m.in. pojazdy przeznaczone do przewozu płynów, gazów, materiałów sypkich i niebezpiecznych oraz w temperaturach kontrolowanych. Związane jest to z postępującą specjalizacją przewozów towarowych, której towarzyszy przyspieszenie postępu technologicznego.

> Z raportu „Transport drogowy w Polsce 2021+" wynika, ze najważniejszym wyzwaniem z punktu widzenia firm jest brak pracowników oraz zmiany regulacji europejskich w ramach Pakietu Mobilności. Ich znaczenie firmy oceniają na 8,1 pkt na skali od 1 do 10.

– Przyszłość rynku transportowego stoi dzisiaj pod znakiem licznych zmian. Wiele z nich w znaczący sposób przyspieszyła pandemia koronawirusa – podkreśla Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton. *– Obserwujemy wyraźne ożywienie w sektorze transportowym, jednocześnie coraz poważniejszym problemem jest bardzo wyraźny deficyt kierowców zawodowych. Konieczne jest zwrócenie szczególnej uwagi na poprawę komfortu i bezpieczeństwa ich pracy, na co odpowiedzią jest m.in. digitalizacja i automatyzacja procesów. Wraz z rozwojem zautomatyzowanych centrów logistycznych standardem w naczepach stają się takie rozwiązania, jak elektrycznie zsuwany dach czy boki naczepy, które pozwalają na bezobsługowy załadunek i wyładunek. Coraz szersze zastosowanie znajdują także rozwiązania telematyczne, a po upowszechnieniu technologii 5G mogą one pozwolić na realne zastosowanie pojazdów autonomicznych. Technologie te z pewnością nie zastąpią w pełni kierowców, ale pozwolą na jeszcze większą optymalizację przewozów* – dodaje.

Transport odgrywa dużą rolę w rozwoju wielu branż, przede wszystkim handlu (hurtowego i detalicznego). Jest to bardzo szybko rosnąca gałąź gospodarki,



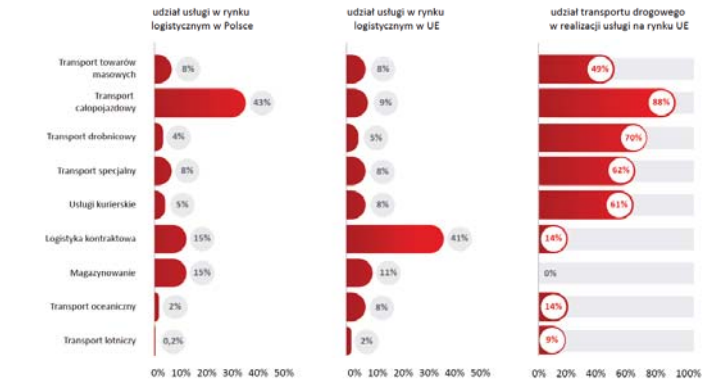
Transport jest jedną z krytycznych pozycji kosztowych dla branż, które wytwarzają 50% polskiego PKB. Jednocześnie firmy transportowe zatrudniają milion osób, wożą 85% polskiego eksportu i płacą ponad 16 mld zł podatków

Fot. IVECO

która w ostatnich latach przechodzi zmiany technologiczne w kierunku rozwoju e-handlu, co ma ogromny wpływ na popyt na usługi transportowe i logistyczne. Jedna czwarta popytu na usługi transportu drogowego pochodzi z tego sektora gospodarki. Są to również branże przetwórcze, w tym spożywcza, materiałów budowlanych, motoryzacyjna, metalowa, chemiczna czy papiernicza. A także jest to budownictwo, które ma duże znaczenie w gospodarce w okresie intensywnego wzrostu inwestycji publicznych (drogi, linie kolejowe) i prywatnych (nieruchomości komercyjne i mieszkania).

– *Wzrost PKB w ostatnich dwóch dekadach opierał się w dużej mierze na wzroście eksportu, czy to bezpośrednio przez firmy sprzedające za granicę, czy pośrednio przez rozwinięte w kraju łańcuchy dostaw. Firmy transportowe odgrywają ogromną rolę w tym wzroście, nie tylko poprzez przewóz towarów innych firm, ale też poprzez sprzedaż własnych usług dla klientów zagranicznych w ramach kabotażu i cross-trade. Co więcej, pełnią one istotną rolę w rozwoju nowoczesnej branży handlowej, która przechodzi gwałtowną transformację w kierunku e-handlu* – mówi Ignacy Morawski, dyrektor SpotData.

PODZIAŁ RYNKU WEDŁUG RODZAJU ŚWIADCZONYCH USŁUG



Źródło: TLP, SpotData, na podstawie danych Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services SCS i szacunków własnych

W Polsce działa 125 tys. firm zajmujących się transportem drogowym towarów. Najwięcej stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Jednak na rynku stopniowo postępuje konsolidacja, czyli wzrost znaczenia firm średnich i dużych, kosztem tych najmniejszych.

Rynek się konsoliduje

W Polsce działa 125 tys. firm zajmujących się transportem drogowym towarów. Najwięcej stanowią mikroprzedsiębiorstwa. Kluczowe dla rozwoju branży, ze względu na jej międzynarodowy charakter, jest 38 tys. firm posiadających licencję wspólnotową. Ważnym trendem na rynku jest postępująca stopniowo konsolidacja, czyli wzrost znaczenia firm średnich i dużych, kosztem mikroprzedsiębiorstw.

Po drugie, rosnące wymagania pracowników dotyczące warunków zatrudnienia są łatwiejsze do spełnienia w firmach większych, realizujących bardziej złożone zlecenia i dzięki temu wypłacających wyższe wynagrodzenia. Po trzecie, wzrost znaczenia kabotażu i *cross-trade* sprawia, że przewagę zyskują firmy zdolne do obsługi dużych międzynarodowych zleceń, najczęściej w wielu językach obcych. Po czwarte, zmiana pokoleniowa w polskich przedsiębiorstwach 30 lat po transformacji ustrojowej sprzyja konsolidacji przedsiębiorstw i przejmowaniu udziałów w rynku przez te firmy, które zmianą pokoleniową umieją lepiej zarządzać.



W ostatnich latach polskie firmy na dużą skalę inwestowały w nową flotę samochodów i przyczep. Ponad połowa przewozów jest już wykonywana pojazdami, których wiek nie przekracza 5 lat

Fot. Scania

W raporcie pokazane są najważniejsze trendy w wynikach finansowych 100 największych przedsiębiorstw. Widać, że przychody rosną w tempie ok. 10%, marże są utrzymywane na stabilnym poziomie, podobnie jak wskaźniki zadłużenia. Istotnym zjawiskiem jest wzrost relacji płac do przychodów – czyli jednostkowych kosztów pracy. O ile jeszcze w 2017 r. relacja płac do przychodów wynosiła 7,2%, o tyle w 2020 r. już 8,3%. Ten proces będzie prawdopodobnie kontynuowany ze względu na zmiany strukturalne na rynku pracy.

Popyt na pracowników rośnie szybciej niż ich dostępność

W całym sektorze logistycznym w Polsce pracuje niemal milion osób, a w transporcie drogowym ok. 750 tys. Popyt na pracę rośnie szybciej niż podaż pracowników, co sprawia, że warunki do rozwoju stają się coraz trudniejsze. W ostatniej dekadzie przeciętny przyrost zatrudnienia w transporcie drogowym wynosił 4,6% rocznie, podczas gdy praca przewozowa rosła w tempie ok. 6% rocznie. Dysproporcja między przyrostem zatrudnienia a realnym – mierzonym pracą przewozową – przyrostem ilości wykonywanej pracy może być częściowo niwelowana dzięki zwiększaniu wydajności pracy, ale ten czynnik nie wystarcza, by dostępna

grupa pracowników mogła bez problemu zaspokoić rosnący popyt. Dlatego rośnie odsetek przedsiębiorstw, dla których brak dostępu do wykwalifikowanej kadry stanowi barierę rozwojową. Jeszcze w roku 2011 w całym sektorze transportu i magazynowania takich przedsiębiorstw było ok. 10–15%, a w 2019 r. już ok. 45–50%. Podczas pandemii COVID-19 ten odsetek wyraźnie spadł, ale później zaczął szybko wracać do przedkryzysowych poziomów.

Firmy muszą uzupełniać braki kadrowe pracą imigrantów, których znaczenie dla rozwoju branży staje się krytyczne. W latach 2015-2021 liczba kierowców z innych krajów wzrosła z 13 do 131 tys. Szczególnie duży jest popyt na nowych kierowców w transporcie międzynarodowym. Jest to praca bardzo trudna, do której gotowych jest coraz mniej osób. Dlatego struktura wiekowa kierowców w transporcie międzynarodowym i mieszanym jest inna niż średnio w gospodarce – w transporcie 34% kierowców ma powyżej 50 lat, podczas gdy średnio w gospodarce udział tej grupy wiekowej wynosi 28%. Przekonanie ludzi do podejmowania pracy kierowcy stanowi jedno z największych wyzwań dla firm transportowych, zwłaszcza przy braku odpowiednich szkół zawodowych.



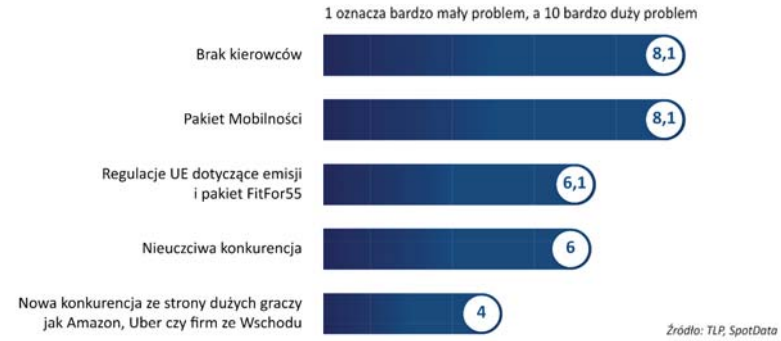
Wzrost znaczenia kabotażu i cross-trade sprawia, że przewagę zyskują firmy zdolne do obsługi dużych międzynarodowych zleceń, najczęściej w wielu językach obcych

Fot. MAN

Duży popyt przekłada się na wysoki wzrost płac. Według danych firmy Inelo w transporcie międzynarodowym i mieszanym przeciętna wypłata netto kierowcy wynosiła w 2021 r. 7,2 tys. zł, co oznacza wzrost o 12,5% w ciągu zaledwie roku, a w 2022 r. może on być jeszcze wyższy. Dla porównania, przeciętny wzrost płac w sektorze przedsiębiorstw w Polsce wyniósł w analogicznym okresie 8,6%.

– Bardzo ważnym elementem struktury wypłat dla kierowców do 02.02.2022 r. były diety i ryczałty za nocleg. W przewozach na duże odległości stanowiły one nawet 60–70% wypłaty netto. Zgodnie z regulacjami zawartymi w Pakiecie Mobilności zryczałtowane dodatki za zwrot kosztów podróży (diety i ryczałty za nocleg) nie mogą się zaliczać do wymaganego za granicą wynagrodzenia kierowcy wykonującego pracę podlegającą przepisom o delegowaniu. Odpowiedzią na to była nowelizacja polskiej ustawy o czasie pracy kierowców, która zlikwidowała zagraniczne podróże służbowe. To sprawia, że od lutego 2022 r. przewoźnicy zobowiązani są do podniesienia wynagrodzenia brutto kierowców wykonujących międzynarodowe przewozy drogowe. Ostateczne koszty pracy zależą również od pozostałych polskich regulacji krajowych określających zasady naliczania składek na ubezpieczenia społeczne i podstawę opodatkowania wynagrodzenia (m.in. Polski Ład, ustawa z 26 stycznia 2022 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw) – komentuje Bartosz Najman, wiceprezes zarządu, dyrektor sprzedaży Inelo.

OCENA RANGI ZDARZEŃ, Z KTÓRYMI BĘDZIE MUSIAŁA ZMIERZYĆ SIĘ FIRMA, W KTÓREJ PAN/PANI PRACUJE, W CIĄGU NAJBLIŻSZYCH 5 LAT



JAKI BĘDZIE PRAWDOPODOBNY WPŁYW PAKIETU MOBILNOŚCI NA FIRMĘ, W KTÓREJ PAN/PANI PRACUJE?



Najważniejsze wyzwania stojące przed rynkiem

Z badania ilościowego przeprowadzonego wśród firm transportowych przez TLP i SpotData wynika, że największym wyzwaniem dla rynku jest brak pracowników. Firmy oceniły wagę tego wyzwania na 8,1 pkt na skali od 1 do 10, gdzie 10 oznaczało maksymalną możliwą ocenę wyzwania. Identyczną ocenę uzyskało wyzwanie związane z wprowadzeniem

w Unii Europejskiej Pakietu Mobilności, który m.in. podnosi wymagania związane z komfortem pracy kierowców i ich wynagrodzeniem.

Jak firmy będą sobie z tym radzić? Jedna opcja to fragmentaryzacja łańcuchów dostaw, czyli wzrost znaczenia hubów krajowych. Jest to ściśle związane z rozwojem transportu intermodalnego, który musi zyskiwać na znaczeniu, jeżeli europejski rynek ma się rozwijać w warunkach kurczącej się siły roboczej i rosnących wymogów środowiskowych. W przyszłości towary będą przewożone w większej mierze przez kolej i rozwożone po poszczególnych krajach przez pojazdy ciężarowe operujące na relatywnie krótszych trasach niż dziś. Wreszcie bardzo istotne są zmiany technologiczne – szczególnie możliwość wprowadzenia pojazdów autonomicznych.

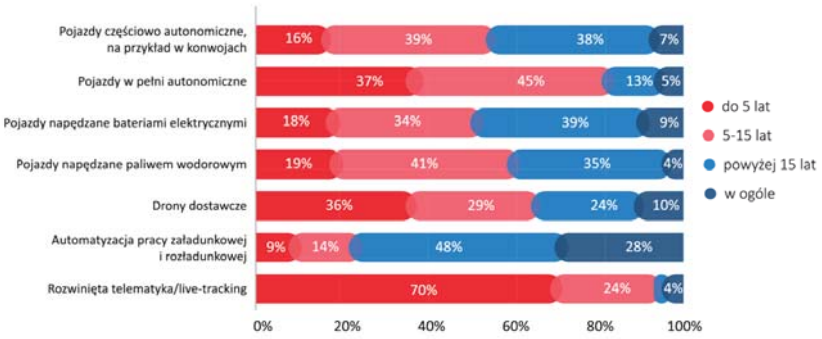
Inne bardzo istotne wyzwanie to dbałość o środowisko. Wynika ona zarówno z nowych regulacji, jak też z rosnącej presji klientów. Z badania wynika, że aż 2/3 firm transportowych odczuwa, że klienci zaostrzają wymagania środowiskowe w przetargach na usługi transportowe. Jednocześnie UE wprowadza pakiet Fit For 55, który włączy transport drogowy do systemu handlu emisjami, co sprawi, że rynek będzie musiał się szybko dostosować pod względem technologicznym i przechodzić na nowe rodzaje napędów. Nie do końca jeszcze wiadomo, czy będą to częściej napędy wodorowe czy elektryczne.

Mimo wyzwań, firmy planują intensywny rozwój. Aż 72% z nich chce w najbliższym czasie zakupić nowe pojazdy, 42% planuje inwestycje w cyfryzację procesów, a 16% w budowę magazynów. Duża rola polskich firm na europejskim rynku sprawia, że bardzo mało prawdopodobny jest scenariusz wypierania tych firm z zachodnich krajów, mimo nieprzyjaznych regulacji, takich jak Pakiet Mobilności. Polskie firmy zyskały mocną pozycję na wielu kluczowych szlakach transportowych, mają doświadczenie, zasoby, są konkurencyjne. Rola sektora w polskiej i europejskiej gospodarce będzie rosła.

– Przyszłość polskiego transportu drogowego zależy jednak w dużej mierze od polityki państwa polskiego. Aby sprostać opisanym w raporcie wyzwaniom oraz nieprzewidywalnym zdarzeniom takim, jak pandemia COVID-19 lub wojna w Ukrainie, potrzebne jest systemowe wsparcie Rządu i jego współpraca z branżą. Bez likwidacji barier administracyjnych, bez mechanizmów zapobiegających skokowym i drastycznym wzrostom kosztów pracy i paliwa, bez uproszczenia zasad rozliczania pracy kierowców w międzynarodowych przewozach drogowych oraz bez uruchomienia środków finansowych na transformację klimatyczną transportu drogowego, w niedalekiej przyszłości dzisiejsza pozycja naszej branży może być jedynie wspomnieniem. A skutki zaniechań lub niewłaściwej polityki odczuje cała polska gospodarka narodowa, budżet państwa i społeczeństwo – przestrzega Maciej Wroński.

Opr. EH

W JAKIM OKRESIE WYMIENIONE TECHNOLOGIE BĘDĄ ZNAJDOWAŁY SZEROKIE ZASTOSOWANIE RYNKOWE



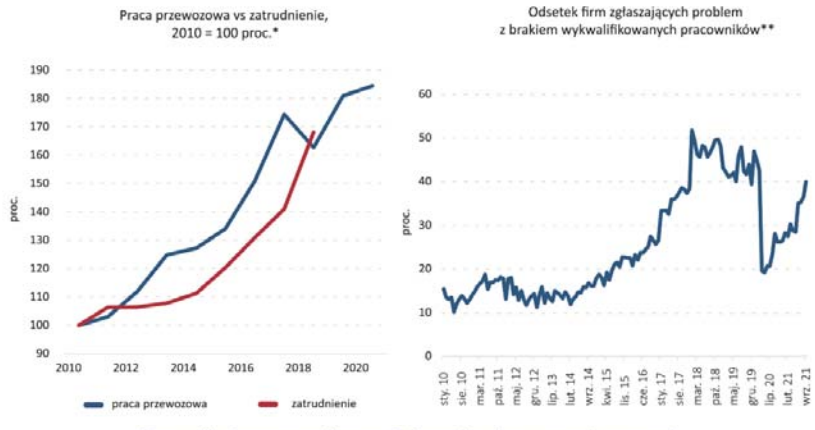
Źródło: TLP, SpotData



Fot. Volvo

W latach 2015-2021 liczba kierowców z innych krajów wzrosła z 13 do 131 tys. Szczególnie duży jest popyt na nowych kierowców w transporcie międzynarodowym. Jest to praca bardzo trudna, do której gotowych jest coraz mniej osób

ZATRUDNIENIE I PROBLEM Z KADRĄ W TRANSPORCIE



* Dotyczy tylko sektora transportu drogowego; ** dotyczy całego sektora transportu i magazynowania

Źródło: TLP, SpotData, na podstawie danych GUS i Eurostat;



LEPIEJ NIŻ PRZED WYBUCHEM PANDEMII

W 2021 r. skonsolidowane przychody Grupy Wielton wzrosły o ponad 48% do ok. 2,7 mld zł i przekroczyły o 15% poziom wypracowany w 2019 r., czyli sprzed wybuchu pandemii. Wolumeny sprzedaży wyniosły 21 870 szt., zwiększając się r/r o 41% oraz przewyższając o 5% wartość z 2019 r.

Ten dynamiczny wzrost przychodów Grupy jest efektem większego od zakładanego wzrostu wolumenów sprzedaży i podwyższenia cen produktów, a także pozytywnego wpływu kursów walut na wynik finansowy.

Z kolei wynik EBITDA zwiększył się r/r o 50%, do 144,5 mln zł, a marża EBITDA wyniosła 5,4% (Grupa zakładała, że sięgnie ona ok. 7%). Wielton utrzymał poziom marży EBITDA z 2020 r. pomimo wyzwań związanych z rosnącymi cenami surowców i komponentów, wywierającymi znaczącą presję na marże oraz utrzymującą się mniejszą dostępnością pracowników, szczególnie we Francji i Wielkiej Brytanii.

Priorytetem Grupy jest utrzymanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa płynnościowego oraz dalsze aktywne zarządzanie kapitałem pracującym i długiem. Na koniec 2021 r. wskaźnik dług netto/EBITDA kształtował się na bezpiecznym poziomie 2,44 wobec 3,8 na koniec 2020 r. Wynik ten był jednak wyższy od zakładanego (2,0) z uwagi na wzrost cen komponentów i zwiększenie zapasów umożliwiających utrzymanie ciągłości produkcji przy rosnących wolumenach sprzedaży.

> Dynamiczny wzrost przychodów Grupy jest efektem większego od zakładanego wzrostu wolumenów sprzedaży i podwyższenia cen produktów, a także pozytywnego wpływu kursów walut na wynik finansowy.

Polska i inne rynki

Grupa z sukcesem wykorzystała ubiegłoroczne ożywienie w branży transportowej, podejmując efektywne działania sprzedażowe oraz zwiększając moce produkcyjne. Historycznie wysoką wartość osiągnął, zgodnie z oczekiwaniami, rynek w Polsce, a wolumeny na pozostałych rynkach zbliżyły się lub przekroczyły poziomy z 2019 r.

Spółka Fruehauf, z udziałami na poziomie 19,7%, utrzymała pozycję lidera we Francji, osiągając poziom sprzedaży powyżej 4,88 tys. sztuk, czyli o 17% wyższy niż przed rokiem. W tym samym czasie rynek francuski wzrósł o 1% r/r. Francja jest krajem, w którym Grupa notuje najwyższe przychody ze sprzedaży swoich produktów. W ubiegłym roku wyniosły one ok. 643,5 mln zł wobec 541,9 mln zł rok wcześniej. W 2021 r. w Polsce spółka Wielton sprzedała ok. 5,16 tys. sztuk, wypracowując 89-procentowy wzrost i utrzymując trzecią pozycję z 12,7-procentowym udziałem w rynku. Przychody ze sprzedaży w Polsce zwiększyły się r/r o 98% do 518,7 mln zł. Z kolei w Wielkiej Brytanii spółka Lawrence David sprzedała ok. 3,87 tys. sztuk, wobec ok. 3,39 tys. rok wcześniej (wzrost o 14% r/r), co przełożyło się na

SKOKOWY WZROST PRZYCHODÓW GRUPY WIELTON



Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton

Wzrost zyskowności na wszystkich poziomach, zanotowany przez Grupę Wielton w 2021 r., był rezultatem wyższych o 48% przychodów ze sprzedaży, utrzymywania dyscypliny kosztowej w Grupie, a także poprawy efektu dźwigni operacyjnej, uzyskanej dzięki modernizacji zakładu produkcyjnego w Wieluniu. Grupa wypracowała marżę EBITDA w wysokości 5,4%, pomimo wyzwań związanych z rosnącymi cenami surowców i komponentów oraz utrudnieniami w ich pozyskaniu, a także mniejszą dostępnością pracowników. Jako trzeci w Europie producent naczep, przyczep i zabudów samochodowych z nowoczesnym zapleczem produkcyjnym, jesteśmy dobrze przygotowani do sprostania rynkowym wyzwaniom i dalszego umacniana naszej pozycji rynkowej.

12,8% udziałów w rynku i pozycję wicelidera branży. Przychody na rynku brytyjskim poszły w górę o 32% do 391,7 mln zł. W Niemczech spółki Langendorf i Wielton GmbH wypracowały 72-procentowy wzrost wolumenu, do poziomu 1 325 sztuk. Natomiast spółka Viberti zwiększyła poziom sprzedaży o 97%, czyli znacznie powyżej wzrostu całego rynku, zajmując 7. miejsce we Włoszech.

W 2021 r. Grupa Wielton rozszerzyła działalność o kolejny rynek europejski dzięki przejęciu pod koniec roku 80% udziałów w hiszpańskiej firmie Guillén. Zrealizowała także znaczące inwestycje o łącznej wartości 75,5 mln zł, m.in. zwiększające moce produkcyjne i poziom automatyzacji parku maszynowego w kluczowych spółkach. W Wieltonie moce wytwórcze wzrosły z 44 szt. do 75 szt. dziennie, a w Lawrence David z 21 szt. do 23 szt. dziennie.

Zmniejszenie przychodów w Rosji i Ukrainie

W związku z sytuacją wojenną w Ukrainie Zarząd Wielton S.A. zdecydował o zawieszeniu, do odwołania, dostaw produktów Grupy do Rosji. Jednocześnie Grupa podejmuje działania mające na celu ograniczenie skali negatywnego wpływu sytuacji na Wschodzie na prowadzoną działalność, zwiększając aktywność w pozostałych krajach Europy oraz w Afryce.

– *Sytuacja wojenna w Ukrainie uniemożliwia nam obecnie prowadzenie działalności na tamtejszym rynku. Zdecydowaliśmy również o zawieszeniu dostaw do Rosji, gdzie posiadamy montownię – od 24 lutego br. nie trafił tam żaden z naszych produktów. Trudne do przewidzenia skutki makroekonomiczne niepewnej sytuacji na Wschodzie skłoniły nas do aktywnego działania sprzedażowego w pozostałych krajach europejskich oraz w Afryce, aby jak najskuteczniej zrekompensować ubytek przychodów w Rosji i Ukrainie – łącznie sprzedaż na tych rynkach stanowiła w 2021 r. ok. 11% przychodów Grupy* – zaznacza Mariusz Golec, CEO Grupy Wielton.

Trudne do przewidzenia skutki makroekonomiczne wojny w Ukrainie wpłynęły na decyzję o odłożeniu publikacji Strategii Grupy na lata 2022-2025 planowanej uprzednio na przełom kwietnia i maja 2022 r. I

PRZY ŚCISŁEJ DYSCYPLINIE KOSZTOWEJ



Piotr Kamiński, CFO Grupy Wielton

Poszukując dalszych możliwości rozwoju, koncentrowaliśmy się na rozwoju mocy produkcyjnych i poszerzeniu oferty produktowej, jednocześnie utrzymując ścisłą dyscyplinę kosztową. W 2021 r., przy ok. 48-procentowym wzroście przychodów ze sprzedaży, koszty sprzedaży zwiększyły się o 38%, a koszty ogólnego zarządu o 26%. Podjęliśmy szereg działań niwelujących wpływ rekordowo wysokich cen surowców, głównie stali i aluminium, poprzez zawieranie kontraktów na okresy od czterech do sześciu miesięcy, przesuwanie w czasie implementacji wzrostu cen u dostawców komponentów oraz zabezpieczanie dostaw materiałów. Efekty przyniosły również działania związane z podwyżkami cen sprzedawanych wyrobów, a także wprowadzenie formuły surowcowej RMI dla niektórych nowo zawieranych umów.



Trucksters obsługuje trasy między Europą a Hiszpanią od 2020 roku dzięki swojemu systemowi dla transportu drogowego towarów, który jest oparty na Big Data i sztucznej inteligencji

Fot. Trucksters

HISZPAŃSKI START-UP TRUCKSTERS OTWIERA ODDZIAŁ W POLSCE

Trucksters to start-up z branży transportu drogowego, który opracował system przekazywania towaru oparty na sztucznej inteligencji. Obecnie otwiera oddział w Polsce, która jest dla niego strategicznym krajem na pokonywanych trasach, które prowadzą do Litwy, Łotwy i Estonii. Celem przedsięwzięcia jest konsolidacja sieci przekaźników w Europie.

Algorytmy sztucznej inteligencji ułatwiające przekazywanie towaru w Trucksters oparte są na Big Data. Dzięki systemowi hiszpańska firma działa w korytarzach jak linia lotnicza i jest w stanie osiągnąć czasy transportu lotniczego w cenach transportu naziemnego. Zarządza utrzymaniem ciężarówek w ciągłym ruchu, maksymalnie je wykorzystując.

Usługa transportowa Trucksters pozwala kierowcom ciężarówek spędzać więcej czasu w domu, ponieważ jeżdżą oni tylko odcinkami dłuższej trasy, a w punktach przekaźnikowych wymieniają naczepy z inną ciężarówką, aby przewieźć towar w przeciwnym kierunku. Dzięki temu poprawia się jakość ich życia, a usługa transportowa postrzegana przez ich klientów jest lepsza, szybsza i bardziej opłacalna niż usługi tradycyjne.

Polskie otwarcie

Biuro w Warszawie będzie największym biurem Trucksters poza Hiszpanią. Za wprowadzenie strategii w kraju odpowiedzialny jest Christophe Saby wraz z pięcioosobowym zespołem. Zna on dobrze polski rynek dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu w branży transportowej.

Pracował dla takich operatorów logistycznych, jak Rhenus Logistics czy GEFCO, a także dla firm transportowych z własną flotą, takich jak GCA Polska, Groupe Charles Andre i Mandersloot, gdzie zajmował różne stanowiska w obszarze operacyjnym jak i handlowym. Ponadto, zarządzał ponad 300 kierowcami międzynarodowymi i posiada dobrą znajomość narzędzi informatycznych stosowanych w branży, będąc odpowiedzialnym za przesyłki na Europę Środkową u francuskiego operatora transportowego Everoad.

Dołączenie do Trucksters dla Saby'ego jest szansą na zmianę transportu dalekobieżnego poprzez system sztafet, który ma ogromny bezpośredni wpływ na równowagę między życiem zawodowym a prywatnym kierowców. – *Przekaźniki są sposobem na ulepszenie „staromodnego" sektora, zarówno dla klientów, osiągając lepsze czasy tranzytu między Polską a Hiszpanią, jak i przede wszystkim, dla kierowców. Mówimy tu o rozwiązaniu korzystnym zarówno z ludzkiego, jak i ekonomicznego punktu widzenia* – tłumaczy Saby.

Według niego, Trucksters stanowi optymalne rozwiązanie dla rynku. – *Jest on bardzo konkurencyjny i obecnie boryka się z niedoborem kierowców, a brak możliwości przewozowych jest prawdziwym problemem dla załadowców i powoduje wzrost cen* – wyjaśnia.

Z Polski Trucksters będzie współpracować z klientami, którzy regularnie wysyłają przesyłki FTL do Hiszpanii, a także z firmami, które potrzebują krótkiego czasu tranzytu (e-commerce/produkcja *just-in-time*) lub z towarami o wysokiej wartości (elektronika), którym zależy na większym bezpieczeństwie na drodze.

Ekspansja międzynarodowa

Polska staje się tym samym trzecim europejskim krajem, w którym pojawi się Trucksters. Od września 2021 roku firma jest już obecna w Niemczech i Belgii. Obecnie Trucksters kieruje się w stronę Holandii i Włoch, gdzie ma nadzieję otworzyć nowe oddziały w tym roku. Start-up z powodzeniem obsługuje trasy między Europą a Hiszpanią od 2020 roku dzięki swojemu nowatorskiemu systemowi dla transportu drogowego towarów, który jest oparty na Big Data i sztucznej inteligencji.

Gabor Balogh, współzałożyciel start-upu, tłumaczy: – *Polska reprezentuje nasze wejście i obecność w Europie Wschodniej. Korytarz do Polski został zaprojektowany, aby połączyć Europę Zachodnią z Europą Wschodnią w bardziej efektywny sposób, osiągając ekspresową usługę na tej trasie w czasie krótszym niż 40 godzin, jednocześnie poprawiając warunki życia przewoźników.*

Polski Trucksters będzie współpracować z klientami, którzy regularnie wysyłają przesyłki FTL do Hiszpanii, a także z firmami, które potrzebują krótkiego czasu tranzytu lub z towarami o wysokiej wartości i którym zależy na większym bezpieczeństwie na drodze.

TRUCKSTERS

- Operator transportowy skoncentrowany na świadczeniu usługi transportu FTL na długich dystansach za pośrednictwem systemu przekaźnikowego opartego na Big Data i sztucznej inteligencji.
- W 2018 roku założyli go Luisa Bardají, Gabora Balogha i Ramóna Castro.
- Celem Trucksters jest uczynienie globalnego przemysłu transportu drogowego bardziej wydajnym i godnym dla profesjonalistów w sektorze.
- Usługa Trucksters skraca czas tranzytu drogowego na długich dystansach nawet o 50%, pozwalając ciężarówkom być stale w ruchu dzięki przekaźnikom.

W ciągu roku wzrost o 300%

Trucksters zakończył rok 2021 z obrotem ponad 5 milionów euro. Liczba ta oznacza wzrost o 300% w porównaniu z 2020 r. Firma, która jest na rynku od 2018 roku, działa z myślą o tym, aby stać się jednym z wiodących operatorów flotowych w Hiszpanii i Europie i spodziewa się zakończyć 2022 r. z obrotem w wysokości 30 milionów euro.

Trucksters dysponuje obecnie flotą 130 ciężarówek, która do końca roku ma wzrosnąć do 300. Z usług firmy korzysta już ponad 600 renomowanych firm hiszpańskich i międzynarodowych, takich jak Kimberly Clark, DPD Group, Amazon i Seur, osiągając w krótkim czasie pozytywne rezultaty i rozwiązując w ten sposób problemy sektora na poziomie krajowym i międzynarodowym.

KK

Usługa transportowa Trucksters pozwala kierowcom ciężarówek spędzać więcej czasu w domu, ponieważ jeżdżą oni tylko odcinkami dłuższej trasy, a w punktach przekaźnikowych wymieniają naczepy z inną ciężarówką, aby przewieźć towar w przeciwnym kierunku



Fot. Scania

Trucksters stanowi optymalne rozwiązanie dla rynku, który obecnie boryka się z niedoborem kierowców, a brak możliwości przewozowych jest prawdziwym problemem dla załadowców i powoduje wzrost cen.



Przedsiębiorca może określić przepisy wewnątrzzakładowe, które upoważniają kierowcę do otrzymania zapłaty na okoliczność wykonywania operacji transportowych. Będą one jednak stanowiły element wynagrodzenia, które podlegają obowiązkowi opodatkowania i oskładkowania

Fot. Pixabay

DIETY DLA KIEROWCÓW NIEBĘDĄCYCH PRACOWNIKAMI – PROBLEMY I NIEWIADOME

Po dwóch miesiącach od wejścia w życie ustawy z dnia 26 stycznia 2022 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw, większość firm transportowych oswoiło się już z problematyką stosowania przepisów dla pracowników zatrudnionych w kraju i przebywających czasowo za granicą.

Część programów kadrowo-płacowych została już dostosowana do nowych zasad, co umożliwia przedsiębiorcom stosowanie ulg podatkowo-składkowych dotyczących wynagrodzenia kierowców wykonujących międzynarodowe przewozy drogowe. Pomimo możliwości korzystania z nich, niezależnie od rodzaju wykonywanych operacji transportowych – również w przypadku transportu bilateralnego czy tranzytów – wzrost kosztów zatrudnienia kierowcy jest znaczny z powodu ograniczenia możliwości rozliczania delegacji wyłącznie w zakresie wykonywania krajowych przewozów drogowych. Czy jednak dotyczy to wszystkich kierowców? Jak nowe przepisy dotyczące zwrotu kosztów podróży służbowych odnoszą się do kierowców na własnych działalnościach gospodarczych lub umowach cywilnoprawnych? Spróbujmy przeanalizować tę kwestię w oparciu o obowiązujące przepisy.

Zwrot kosztów składnikiem wynagrodzenia

Na początek przyjrzyjmy się nowemu zapisowi, na który najczęściej w tej kwestii powołują się autorzy licznych artykułów, wprowadzonemu do Ustawy o Czasie Pracy Kierowców (dalej UoCPK):

– Art. 21b., ust. 1 Kierowca wykonujący zadania służbowe w ramach międzynarodowych przewozów drogowych nie jest w podróży służbowej w rozumieniu art. 77.5 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy.

Powyższy artykuł jednoznacznie określa, że u kierowców międzynarodowych nie można stosować przepisów odnoszących się do zwrotu kosztów podróży służbowych, a jeśli przedsiębiorca zdecyduje się na niniejszy zwrot (nieoparty na ustawie Kodeks Pracy), to będzie musiał go uznać za składnik wynagrodzenia. Na tę okoliczność warto zaglądnąć do regulaminów i umów o pracę, czy nie znajdują się w nich zapisy obligujące przedsiębiorcę do zwrotu kosztów delegacji na dotychczasowych zasadach. Dlaczego? To proste… ustawa mówi, iż kierowca nie jest w podróży służbowej w rozumieniu ustawy Kodeks Pracy. Przedsiębiorca może określić przepisy wewnątrzzakładowe, które upoważniają kierowcę do otrzymania zapłaty na okoliczność wykonywania operacji transportowych. Będą one jednak stanowiły element wynagrodzenia, które podlegają obowiązkowi opodatkowania i oskładkowania. Zastanówmy się jednak kogo dotyczy cytowany przepis. Art. 21b. UoCPK mieści się w rozdziale 2 ustawy, który określa czas pracy kierowców zatrudnionych na podstawie stosunku pracy. Nie można go więc odnosić do kierowców wykonujących przewozy drogowe na rzecz przedsiębiorcy na mocy umowy cywilnoprawnej lub umowy o świadczenie usług w przypadku prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej (dalej jdg). Nie można również odnosić art. 21b. do przedsiębiorców osobiście wykonujących przewozy drogowe.

Czy to oznacza, że można rozliczać kierowców niebędących w stosunku pracy na dotychczasowych zasadach? Rozpatrzmy tę kwestię w kontekście jdg i przedsiębiorców wykonujących osobiście przewozy drogowe, analizując zapisy ustawy o Podatku Dochodowym od Osób Fizycznych (dalej ustawa PIT). W art. 22. Ust. 1. Możemy przeczytać:

– Kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów, z wyjątkiem kosztów wymienionych w art. 23.

Patrząc na powyższy przepis powinniśmy po pierwsze, określić czy koszty związane z wypłacaniem diet czy ryczałtów noclegowych mają związek z prowadzoną działalnością i bezpośrednią lub pośrednią możliwością osiągnięcia przychodu.

Czego nie należy uznawać za koszty uzyskania przychodu

Następnym krokiem powinno być przeanalizowanie zapisów art. 23 ustawy PIT, który określa czego nie należy uznawać za koszty uzyskania przychodu. W ust. 1 pkt. 52 tego artykułu czytamy:

– Nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wartości diet z tytułu podróży służbowych osób prowadzących działalność gospodarczą i osób z nimi współpracujących – w części przekraczającej wysokość diet przysługujących pracownikom, określoną

w odrębnych przepisach wydanych przez właściwego ministra.

Przepis ten świadczy, iż do pewnego poziomu można zaliczać do kosztów uzyskania przychodu diety przedsiębiorców i osób współpracujących. Górne granice określa na dzień dzisiejszy Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej. W przeciwieństwie do kosztów wyżywienia, rozliczanych ryczałtowo w postaci diety, wydatek za nocleg musi być potwierdzony przez księgowego. Przedsiębiorca może zaliczyć nocleg do kosztów uzyskania przychodu dopiero w momencie otrzymania faktury czy rachunku. Warto również pamiętać, że zgodnie z ustawą nie jest możliwe odliczenie podatku VAT naliczonego od usług hotelowych (art. 88 ust. 1 pkt 4 ustawy o VAT). W związku z tym cała kwota brutto z dokumentu będzie stanowić koszt uzyskania przychodu.

Czy jednoosobowa działalność gospodarcza to najlepsze rozwiązanie?

Patrząc na powyższe, można dojść do wniosku, że z punktu widzenia kosztów prowadzenia działalności w firmach transportowych idealnym rozwiązaniem byłoby zastąpienie pracowników osobami na jdg, z którymi zawarte będą umowy o świadczenie usług. Czy aby na pewno?

Często pomija się w tym zakresie fakt, iż w UoCPK nie tylko został dodany art. 21b. w kontekście podróży służbowych. Znowelizowany został również art. 2 ust. 7, który zawiera definicje podróży służbowej kierowcy:

– podróż służbowa – każde zadanie służbowe wykonywane w ramach krajowych przewozów drogowych polegające na wykonywaniu, na polecenie pracodawcy:

a) przewozu drogowego poza miejscowość, o której mowa w pkt 4 lit. a,

lub

b) wyjazdu poza miejscowość, o której mowa w pkt 4 lit. a, w celu wykonania przewozu drogowego.

Przepis ten od 2 lutego 2022 r. ogranicza stosowanie przepisów dotyczących podróży służbowych wyłącznie do krajowych przewozów drogowych. Pozostaje on w zgodzie z omawianym art. 21b UoCPK, jednak bardzo istotną kwestią jest to, iż zapis ten mieści się w rozdziale 1, który zawiera przepisy ogólne. Powstaje zatem pytanie kogo dotyczy? Art. 1 odpowiada nam na to pytanie:

– Ustawa określa:

1) czas pracy kierowców wykonujących przewóz drogowy, zatrudnionych na podstawie stosunku pracy;

1a) czas pracy przedsiębiorców osobiście wykonujących:

a) przewozy drogowe, do których ma zastosowanie rozporządzenie (WE) nr 561/2006 (…)", albo Umowa (…) (AETR),

b) przewozy regularne, których trasa nie przekracza 50 km;

1b) czas pracy osób niezatrudnionych przez przedsiębiorcę, lecz osobiście wykonujących na jego rzecz:

a) przewozy drogowe, do których ma zastosowanie rozporządzenie (WE) nr 561/2006 albo Umowa AETR,

b) przewozy regularne, których trasa nie przekracza 50 km.

Decyzje podejmuje przedsiębiorca

Nowa definicja podróży służbowej, która ogranicza ją do krajowych przewozów drogowych dotyczy więc wszystkich kierowców wymienionych w art. 1 UoCPK, niezależnie od tego czy mówimy o pracownikach, zleceniobiorcach czy osobach współpracujących. Warto też zauważyć, że nowe przepisy nie znoszą przepisów ani definicji dotyczącej podróży służbowej lecz ograniczają ją do przewozów krajowych, co pozwala w dalszym ciągu stosować przepisy ustawy PIT, tyle że w znacznie mniejszym zakresie. Oczywiście problematyka podróży służbowych, odbywanych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej znajduje odzwierciedlenie w orzecznictwie wielu sądów administracyjnych, które świadczą o możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodów diet z podróży zagranicznych, niemniej cały czas mowa jest w nich o „podróżach służbowych". Czy zatem przedsiębiorcy, zleceniobiorcy i samozatrudnieni mogą rozliczać diety zagraniczne na dotychczasowych zasadach? W świetle wyżej wymienionych przepisów wynika, że nie jest to możliwe, choć brak jest na dzień dzisiejszy jednoznacznego orzecznictwa w tej sprawie. Każdy przedsiębiorca musi więc sam podjąć decyzję w tej sprawie i ponieść jej konsekwencje, co niestety jest wpisane w ryzyko prowadzenia działalności.



Konrad Urban

> Nowa definicja podróży służbowej, która ogranicza ją do krajowych przewozów drogowych dotyczy wszystkich kierowców wymienionych w art. 1 UoCPK, niezależnie od tego czy mówimy o pracownikach, zleceniobiorcach czy osobach współpracujących.



Diety przedsiębiorców i osób współpracujących można zaliczać do kosztów uzyskania przychodu do pewnego poziomu. Górne granice określa Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29 stycznia 2013 r.

Fot. Volvo

Konrad Urban, prezes zarządu Kancelarii Transportowej TRANSCARE

www.kancelariatranscare.pl



Fot. Renault

Uzyskanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika dotyczy jedynie przewoźników posiadającymi wyłącznie pojazdy o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, którymi będą wykonywać przewozy międzynarodowe, co wiąże się z kosztami uzyskania wymaganych zezwoleń

BUS-PRZEWOŹNICY Z LICENCJAM

JUŻ OD 21 MAJA 2022 ROKU

Rok 2022 to rok zmian związanych z nowymi przepisami wprowadzonymi tzw. Pakietem Mobilności. Zgodnie z tymi przepisami, przewoźnicy dysponujący wyłącznie pojazdami o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, którzy po 20 maja 2022 r. chcą wykonywać przewozy międzynarodowe, będą musieli posiadać zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencję wspólnotową. Taki obowiązek nie dotyczy przewoźników, którzy flotą lekką będą wykonywali tylko przewozy krajowe.

Jakie zmiany wynikają z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 2020/1055

Jedną z kluczowych zmian, które narzuciło Rozporządzenie (UE) nr 2020/1055, jest zmiana art. 1 ust. 4 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, która nakłada określone obowiązki na przewoźników, którzy:

- posiadają wyłącznie pojazdy o DMC przekraczającej 2,5 tony, a nie przekraczającej 3,5 tony i wykonują nimi przewozy międzynarodowe.

Wprowadzone zmiany nie mają zastosowania do przewoźników, którzy:

- posiadają wyłącznie pojazdy o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, którymi wykonują wyłącznie krajowe przewozy drogowe rzeczy

oraz

- wykonują wszelkie przewozy (krajowe i międzynarodowe) wyłącznie pojazdami silnikowymi lub zespołami pojazdów o DMC nieprzekraczającej 2,5 tony.

Z czym wiąże się zmiana art. 1 ust. 4 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009?

Zmiana art. 1 ust. 4 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009 narzuca na przewoźników objętych nowymi przepisami szereg obowiązków.

Jednym z nich jest dostosowanie się do wymogów określonych w art. 5 i 5a) ustawy o transporcie drogowym, czyli uzyskanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika, a w związku ze zmianą Rozporządzenia (WE) nr 1072/2009, również licencji wspólnotowej.

CDS KANCELARIA BROKERSKA

Jerzy Różyk, szef zespołu, broker



Od ponad 35 lat związany z branżą ubezpieczeniową, w tym od 20 lat obsługuje podmioty sektora TSL w zakresie obsługi ubezpieczeń transportowych, szkód i roszczeń oraz diagnostyki ryzyka w transporcie. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe, zarówno międzynarodowe jak też obowiązujące w krajach Unii Europejskiej oraz ryzyka związane z oszustwami i kradzieżami w transporcie.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów, prowadzenia audytów i analiz związanych z prawną odpowiedzialnością podmiotów transportowych, organizowania obsługi reklamacji i roszczeń związanych ze szkodami transportowymi oraz wsparcie w postępowaniach związanych z likwidacją szkód prowadzoną przez zakłady ubezpieczeń.

Wykładowca na studiach podyplomowych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz prelegent na licznych konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych. Autor ponad 100 analiz i publikacji z zakresu prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych. Twórca autorskiego opracowania pt. „Analiza skuteczności metod weryfikacji podwykonawców", które ukazało się w 2020 r.

Z uwagi na to, że przewoźnicy posiadający tzw. flotę mieszaną takimi uprawnieniami już dysponują, obowiązek ten dotyczy jedynie przewoźników posiadającymi wyłącznie pojazdy o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, którymi będą wykonywać przewozy międzynarodowe. To z kolei wiąże się z kosztami uzyskania wymaganych zezwoleń, które w zależności od okresu ważności uprawnień i liczebności floty mogą wynieść nawet 10 tys. złotych.

Do kiedy przewoźnicy objęci nowymi przepisami muszą spełnić nałożone na nich obowiązki?

W odniesieniu do przewoźników posiadających wyłącznie pojazdy o DMC przekraczającej 2,5 tony, ale nie przekraczającej 3,5 tony i wykonujących przewozy międzynarodowe, nowe przepisy wejdą w życie już 21.05.2022 r.

Inne obowiązki wprowadzone nowymi przepisami

W zakresie wynikającym z nowego art. 1 ust. 4 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009.

Jak już wspomniałem, zmiana wynikająca z tego przepisu dotyczy głównie przewoźników, którzy dysponują wyłącznie pojazdami o DMC przekraczającej 2,5 tony, a nie przekraczającej 3,5 tony. Aby móc od 21 maja 2022 roku wykonywać przewozy międzynarodowe, oprócz zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencji wspólnotowej, przewoźnicy muszą zaopatrzyć się w certyfikat kompetencji zawodowych oraz posiadać dobrą reputację.

W zakresie spełnienia wymogów art. 7 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009.

Zgodnie z art. 7 rozporządzenia, przewoźnicy posiadający wyłącznie pojazdy, których DMC przekracza 2,5 tony, ale nie przekracza 3,5 tony i wykonujący przewozy międzynarodowe, mają obowiązek udokumentowania swojej zdolności finansowej przy ubieganiu się o licencje.



W odniesieniu do przewoźników posiadających wyłącznie pojazdy o DMC przekraczającej 2,5 tony, ale nie przekraczającej 3,5 tony i wykonujących przewozy międzynarodowe, nowe przepisy wejdą w życie już 21.05.2022 r.

Fot. MAN



Aby móc od 21 maja 2022 r. wykonywać przewozy międzynarodowe, oprócz zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencji wspólnotowej, przewoźnicy muszą zaopatrzyć się w certyfikat kompetencji zawodowych oraz posiadać dobrą reputację

Nowe przepisy nie wprowadzają zmian odnośnie sposobu dokumentowania zdolności finansowej, zatem przewoźnicy będą mogli dokumentować ją ubezpieczeniami OC zawodowej przewoźnika, czyli tzw. OCZ-ami.

Wysokość gwarancji wynosi:

- 1 800 EUR na pierwszy wykorzystywany pojazd,
- 900 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd.

Nowe przepisy nie wprowadzają zmian odnośnie sposobu dokumentowania zdolności finansowej, zatem przewoźnicy będą mogli dokumentować ją ubezpieczeniami OC zawodowej przewoźnika, czyli tzw. OCZ-ami. Wyspecjalizowane zakłady ubezpieczeń dysponują już ofertą ubezpieczenia OCZ, które spełnia wymogi nowych przepisów.

Podsumowanie

Jak widać z powyższego, Pakiet Mobilności wprowadził nie tylko zmiany w przepisach, ale również konieczność poniesienia dodatkowych kosztów wynikających z obowiązku ich stosowania. Wypada mieć nadzieję, że wszystkim zainteresowanym BUS-przewoźnikom uda się wykrzesać dodatkowe pieniądze i spiąć to wszystko do 20 maja 2022 r., aby zachować ciągłość dostaw i bez przerwy kontynuować swoją międzynarodową przygodę z transportem.

Jerzy Różyk
ekspert ds. prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-spedytora.info



Fot. Pixabay

Jeśli z jakiś względów podmioty zdecydują się wybrać formę ustną do zawarcia umowy, to muszą pamiętać, że powinna ona regulować wszystkie niezbędne elementy stosunku prawnego i jej zawarcia, a warunki warto potwierdzić na piśmie lub w formie dokumentowej

ZAWSZE PODPISUJ UMOWY Z ZAGRANICZNYM KONTRAHENTEM

UNIKNIESZ WIĘKSZOŚCI PROBLEMÓW, W TYM Z VAT

Umowa to wzajemne uzgodnienia przynajmniej dwóch podmiotów, regulujące współpracę między nimi. Można ją zawrzeć w różnych formach, ale podpisanie przez strony umowy pisemnej, dobrze określającej wymagania oraz zabezpieczającej wszystkie strony, jest najbezpieczniejsze.

Nawet w przypadku wątpliwości ze strony organu celno–podatkowego, to właśnie pisemna umowa będzie bardzo znaczącym dowodem potwierdzającym prawidłowość zastosowania 0% VAT.

Dlaczego umowa ustna czy email nie wystarczają?

Pracownicy firm często ustalają warunki tylko ustnie albo e-mailem. Takie formy są dopuszczalne ze względu na podstawową zasadę, którą jest swoboda wyboru formy umowy, jeżeli nie jest ona niezgodna z prawem. Niestety, takie umowy mogą powodować w praktyce wiele trudności, gdy strony nie wykonają albo wykonają warunki umowy nieprawidłowo. W przypadku umowy ustnej oświadczenia woli stron nie są utrwalane, a tym samym utrudnione jest udowodnienie przed sądem, kto i jakie oświadczenie złożył. W konsekwencji trudno jest wykazać, komu i jakie prawa lub obowiązki przysługiwały.

Dodatkowo, forma ustna albo krótki e-mail potwierdzający chęć zawarcia współpracy, pozostawiają dużo możliwości do rozbieżnej interpretacji, szczególnie w obrocie towarowym. Dopóki nie wystąpią problemy w dostawach, ilościach, albo z urzędami celno-podatkowymi, to przedsiębiorstwom umowy ustne czy e-mailowe wystarczają. Jednakże uzgodnienia w takich formach najczęściej nie chronią nas w przypadku wystąpienia problemów. Dlatego najlepszą formą ochrony jest podpisanie przez strony umowy pisemnej, która dobrze określa wymagania oraz zabezpiecza wszystkie strony. Jeśli jednak z jakiś względów podmioty zdecydują się wybrać formę ustną do zawarcia umowy, to muszą pamiętać, że powinna ona regulować wszystkie niezbędne elementy stosunku prawnego i jej zawarcia, a warunki warto potwierdzić na piśmie lub w formie dokumentowej.

> Prawidłowo sporządzona umowa powinna określać nie tylko warunki Incoterms jako obowiązki stron, ale też rodzaj, ilość i wagę towaru, który podlega transakcji pomiędzy stronami. Jeżeli transakcja będzie następowała w partiach, to należy szczegółowo je uregulować.

Rób tylko to, co do ciebie należy

W obrocie gospodarczym towarami większość podmiotów posługuje się regułami Incoterms, które określają warunki sprze-

daży, a w tym dzielą koszty i odpowiedzialność pomiędzy nabywcą i sprzedawcą. Wydawałoby się, że określenie samych warunków Incoterms powinno wystarczyć, by strony czuły się bezpiecznie. Niestety, pomimo tego, że warunki Incoterms są powszechnie stosowane, to często strony wykonują czynności niezgodne z użytą regułą. Warto również zaznaczyć, że żeby warunki te zostały prawidłowo określone, należy po wybranej regule, np. DAP, EXW, wpisać miejsce (np. DAP Warszawa).

Nagminnie podmioty gospodarcze sprzedają towary na warunkach EXW, co oznacza, że sprzedawca dostarcza do dyspozycji kupującego towar w określonej lokalizacji i o określonym czasie. W warunkach EXW nie zawierają się żadne dodatkowe czynności. Bardzo często zdarza się jednak, że sprzedawca np. ładuje na środek transportu towar czy wypełnia dokumenty celne za kupującego. Czyli wykonuje czynności, których według reguł Incoterms nie powinien robić. Jeśli jednak z jakiś przyczyn sprzedający chce bądź musi je wykonać, to takie warunki należy określić jako Incoterms FCA. Pamiętajmy jednak, że cena za taki towar musi być odpowiednio wyższa.



Zarówno warunki EXW jak i warunki z grupy F nie dają sprzedawcy możliwości rozliczenia 0% VAT, ponieważ jest to sprzedaż krajowa

Fot. Volvo

Nie masz umowy pisemnej – możesz zapłacić VAT

Niestety, zarówno warunki EXW jak i warunki z grupy F nie dają sprzedawcy możliwości rozliczenia 0% VAT, ponieważ jest to sprzedaż krajowa. Zgodnie z przepisami celnymi oraz transportowymi niezbędne jest posiadanie dowodów potwierdzających wyprowadzenie towaru za granicę. Żeby te dowody posiadał sprzedawca, to musi on być odpowiedzialny za transport towarów. Jeżeli nie jest, to jest bardzo trudno udowodnić i przekonać organy podatkowe i sądy, że prawidłowe było zastosowanie 0% stawki VAT w takiej transakcji.

W trakcie współpracy międzynarodowej zdarza się, że warunki umowy ulegają zmianie. Często takie zmiany nie są potwierdzane pomiędzy stronami w sposób namacalny, np. poprzez aneks do umowy lub chociaż e-mail. W razie kontroli trudno potem udowodnić prawidłowość przeprowadzonej transakcji, albo nawet to, że transakcja była tą transakcją. A bez takich dowodów organ podatkowy może podważyć wywiezienie towaru poza obszar UE i nakazać uiszczenie podatku VAT.

Szczegółowość wskazana

Prawidłowo sporządzona umowa powinna określać nie tylko warunki Incoterms jako obowiązki stron, ale również rodzaj, ilość i wagę towaru, który podlega transakcji pomiędzy stronami. Jeżeli transakcja będzie następowała w partiach, w dłuższym okresie czasu, to należy szczegółowo je uregulować. Pozwoli to udowodnić, jakie partie towaru były w poszczególnych transportach. Będzie to bardzo ważny dowód w przypadku sporu z organami celno-podatkowymi.

Jeżeli płatność jest rozdzielona na raty i część jest płacona zaliczką, to każda z płatności musi być powiązana z konkretną transakcją. Należy pamiętać, że płatność za towar jest również dowodem odbycia się transakcji sprzedaży. Jednakże w nazwie przelewu najlepiej wskazać numer faktury lub zamówienia. Faktura również powinna odzwierciedlać numer zamówienia/umowę, co połączy konkretny towar z konkretnym dokumentem i płatnością oraz rodzajem towaru.



Jeżeli płatność jest rozdzielona na raty i część jest płacona zaliczką, to każda z płatności musi być powiązana z konkretną transakcją

Fot. Pixabay

Podsumowanie

Prawidłowo zawarta umowa pomiędzy stronami pozwala na określenie obowiązków obu stron oraz potwierdzenie dokonania transakcji. Nawet w przypadku wątpliwości ze strony organu celno-podatkowego, to właśnie pisemna umowa, prawidłowo określająca zobowiązania stron, będzie bardzo znaczącym dowodem potwierdzającym prawidłowość zastosowania 0% VAT. Również jest to dobra praktyka biznesowa, która zabezpiecza i chroni wszystkie strony danej transakcji.

Dr Izabella Tymińska,
ekspert celny

Doktor Izabella Tymińska,

ekspert celny



Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności" – zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Pracowała również dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie, a także w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki i Uczelni Techniczno – Handlowej. Absolwentka ekonomii, logistyki, stosunków międzynarodowych, zarządzania oraz ekonomiki obronności.

https://www.linkedin.com/in/dr-izabella-tymińska-ekspert-celny/
https://www.facebook.com/Ekspert.celny.Doradztwo.celne/



Sektor leasingowy aktywnie wspiera tworzenie i realizację programów oferujących dopłaty do ekologicznych rozwiązań. Dobrymi przykładami mogą być program dopłat do pojazdów elektrycznych „Mój elektryk"

Fot. Renault

JAK DZIŚ FINANSOWAĆ INWESTYCJE?

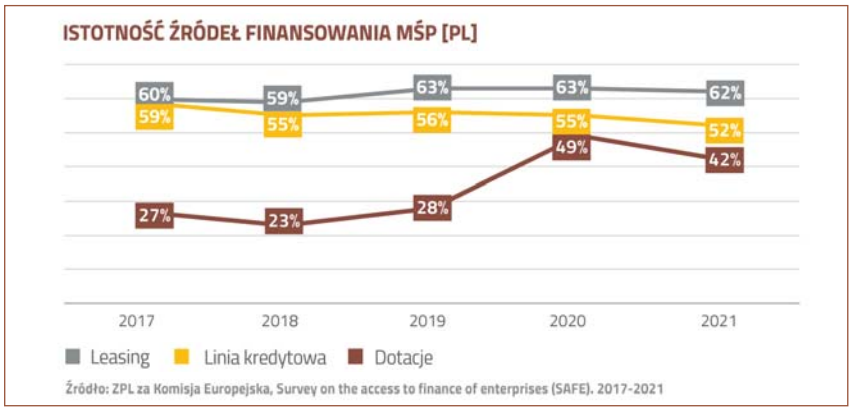
W 2021 r., w krajach UE, ponad 75% firm MŚP posiłkowało się zewnętrznymi źródłami finansowania (badanie zrealizowane przez Komisję Europejską). Przedsiębiorcy, wymieniając najbardziej istotne instrumenty, wskazali na linię kredytową oraz leasing (odpowiednio 48% i 47% odpowiedzi). W Polsce od kilku lat pierwsze miejsce zajmuje leasing, który w coraz większym stopniu finansuje ekologiczne inwestycje.

Linia kredytowa, leasing oraz kredyt bankowy to instrumenty finansowe, które w ostatnich latach były najczęściej wybierane przez małe i średnie firmy w 27 krajach UE. Pozycja leasingu pozostawała stabilna w latach 2015-2020, a w ostatnim roku zyskała, podczas gdy znaczenie linii kredytowej lub kredytu w rachunku bieżącym i kredytów bankowych traciło od 2015 r. Takie wnioski płyną z badania SAFE realizowanego na próbie 16 tys. europejskich firm*).

Leasing numerem jeden

W Polsce 62% przedsiębiorców z segmentu MŚP uznaje leasing za najbardziej istotne źródło finansowania działalności. Na drugim miejscu znalazła się linia kredytowa (52%), a na trzecim miejscu – dotacje (42%). Leasing zajmuje w Polsce najwyższą lokatę od 5 lat, natomiast znaczenie dotacji zyskało w momencie pojawienia się pandemii COVID-19 w 2020 r. Badanie było prowadzone we wrześniu i październiku 2021 r., czyli w miesiącach, w których komunikowano zmiany podatkowe w zakresie prywatnego wykupu aktywa po okresie leasingu.

– Dziś coraz większego znaczenia nabierają inwestycje spełniające postulaty klimatyczne i prowadzące do transformacji energetycznej gospodarki. Sektor leasingowy aktywnie wspiera tworzenie i realizację programów oferujących dopłaty do ekologicznych rozwiązań. Dobrymi przykładami mogą być program dopłat do pojazdów elektrycznych „Mój elektryk" na lata 2021-2026 czy PolSEFF z lat 2011-2014, czyli program wspierający inwestycje w urządzenia, poprawiające efektywność energetyczną z listy LEME – powiedział Tomasz Sudaj, prezes Zarządu Związku Polskiego Leasingu.



– Leasingodawcy już dziś finansują instalacje fotowoltaiczne, ładowarki do samochodów elektrycznych czy pojazdy ciężarowe, napędzane gazem i energią elektryczną. Niedługo na większą skalę będą finansować pompy ciepła czy magazyny energii. Jako branża jesteśmy gotowi do rozmów na temat kolejnych programów dopłat, angażujących zewnętrzne instrumenty finansowe, takie jak leasing – podkreślił Tomasz Sudaj.

W co inwestowały firmy?

Wyniki badania zrealizowanego przez Komisję Europejską pokazują, że polskie firmy pozyskane finansowanie przeznaczały na zapasy i kapitał obrotowy (40% wskazań) oraz na inwestycje w różne aktywa (36%). 23% badanych firm zewnętrznym kapitałem sfinansowało rekrutacje i szkolenia pracowników oraz refinansowało lub spłacało zobowiązania. Tylko 13% postanowiło rozwinąć nowe produkty i usługi.

W przypadku europejskich firm (średnia EU27) na pierwszym miejscu znalazły się zapasy i kapitał obrotowy oraz inwestycje w różne aktywa (38% deklaracji), a na kolejnych: procesy rekrutacyjno- szkoleniowe (22%) czy rozwijanie nowych produktów i usług (20%).

Komentując wyniki badania, Tomasz Sudaj stwierdził: – *Polskie firmy, podobnie jak firmy z innych krajów UE, przeznaczają pozyskane środki na sfinansowanie pojazdów, maszyn i innych środków trwałych, wykorzystywanych w prowadzonej działalności. Porównując wyniki rodzimych przedsiębiorców z wynikami płynącymi z poszczególnych rynków UE widzimy, że dwa razy więcej firm z takich krajów jak: Niemcy, Finlandia czy Austria (odpowiednio 27, 29 i 32% wskazań) rozwija nowe produkty i usługi. Uważam, że jest to coraz ważniejszy kierunek także dla polskich firm, które na co dzień konkurują na europejskich rynkach. W najbliższych latach dodatkowo wzmocni się oczekiwanie ze strony klientów, kontrahentów czy międzynarodowych instytucji finansowych, aby realizowane inwestycje wspierały cele klimatyczne i w większym stopniu bazowały na energii pozyskiwanej ze źródeł odnawianych. Ten obszar już dziś należy adresować, jako jeden z priorytetów, którego realizacja zapewni rozwój przedsiębiorstwa w długim terminie.*

ZPL

*) Źródło: ZPL za Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2021

2022 edycja WIOSNA

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



12.05.2022 – Luboń k. Poznania

19.05.2022 – Katowice

26.05.2022 – Wrocław

2.06.2022 – Warszawa (Ołtarzew)

14.06.2022 – Kraków

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2022

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@kmgmedia.pl
tel. 22 213 88 28,
515 750 900



Organizatorzy:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.SpotkaniaTransportowe.pl**

Your excellent choice!

Ponowne wykorzystanie turbin wiatrowych poprzez wykonanie z nich małej architektury to przykład działań w ramach ekonomii cyrkularnej



Liczne przeszklenia w części biurowej zapewniają dopływ światła dziennego, gwarantując lepsze warunki pracy



Zewnętrzne strefy relaksu (siłownie, boiska, miejsca odpoczynku) to poprawa samopoczucia i dobrostanu użytkowników obiektu

PANATTONI

Wybierz zielone rozwiązania i oszczędzaj na rachunkach
Zwrot z inwestycji 3 lata! www.panattonieurope.com