Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

LUTY 2/2023 (143)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG

CARING. CONNECTING.
DELIVERING.

ISSN 2081 525 02
9 772081 525307

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

eFaktor
FINANSOWANIE BIZNESU

Szybkie finansowanie biznesu do **15 000 000 zł**

Działamy szybko i skutecznie – bo tego wymaga Twój biznes





Faktoring pozwala mi normalnie funkcjonować

Z eFaktor współpracuję od kilku lat. Faktor przez ten okres przyspieszył nam płatność za kilka tysięcy faktur dla polskich i zagranicznych kontrahentów. Faktoring w branży transportowej jest jednym z narzędzi, które pozwalają skutecznie funkcjonować, a także pozwalają szybciej się rozwijać – szczególnie, gdy terminy płatności mają 60 dni. Naszą współpracę z eFaktor oceniam bardzo wysoko – nasz opiekun jest zawsze pod telefonem i dzięki temu współpraca przebiega płynnie, bez zbędnych nerwów. Szczerze polecam!

Iwona Kozłowska
przedsiębiorca, firma PK Trans

Do 15 000 000 zł
Finansowanie dopasowane do potrzeb Twojej firmy

Pieniądze w 24h
Działamy szybko i skutecznie, bo tego wymaga biznes

Indywidualne podejście
Termin i warunki finansowania są u nas szyte na miarę

Jak wygląda to w praktyce?

Wystawiasz fakturę →

Zgłaszasz ją do finansowania →

Otrzymujesz środki na konto firmy

Zostaw kontakt do siebie! | Wejdź na **efaktor.com.pl**

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 4

LOGISTYKA

Rynek logistyki w drugiej połowie 2022 roku 7
Nieprzewidywalny rynek fashion 9
Czy istnieje recepta na projekt logistyczny dla branży odzieżowej? Wdrożenie projektu magazynowego dla klienta z branży fashion 11
Na styku online i offline 13

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Betty – sztuczna inteligencja w szeregach DB Schenker 16
Udany test przekonał planistów. Hager UK Limited zamawia bramy szybkobieżne firmy EFAFLEX 17
DSV – Global Transport and Logistics automatyzuje usługi magazynowe. 18

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Współpraca w budowie stabilnych łańcuchów dostaw. 19
Transport musi być bardziej „zielony” . . . 20
Rekompensata emisji przesyłki dzięki Econeutral 22

TRANSPORT DROGOWY

Inflacja zjadła 1/3 baku TIR-a. Bardziej konkurencyjni dzięki faktoringowi 23

TRANSPORT INTERMODALNY

Czy intermodal to rozwiązanie na burzliwe czasy? 25
Platforma-kontener wspomagająca transport intermodalny 28
Ostatni dzwonek na zdecydowane działania 30

TRANSPORT WODNY

Nastawione na rozwój 31

PRAWO

Nowy obowiązek firm nadających towary niebezpieczne 34
Windykacja sądowa – kiedy i dlaczego warto z niej skorzystać? 36
Co grozi za brak lub nieterminowe złożenie informacji zbiorczych VAT UE? 38

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Dlaczego firmy transportowe tak chętnie korzystają z faktoringu? 39
Leasingodawcy z optymizmem patrzą na ten rok 40



Bycie przewoźnikiem to dziś nie lada wyzwanie. I nie chodzi tylko o Pakiet Mobilności, czy nawet rosnące ceny paliwa, ale o coraz to nowe obostrzenia. Przykład. 10 lutego strona polska zamknęła przejście graniczne w Bobrownikach, co związane jest z represjami Polaków na Białorusi. To spowodowało, że ciężarówkom pozostało przejście w Koroszczynie lub dalsze, na granicy Białorusi z Litwą i Łotwą. W tym drugi wypadku droga jest dłuższa, koszty rosną i trudno zrealizować wszystkie zlecenia. Co więcej, ta decyzja szefa MSWiA zaskoczyła nie tylko przewoźników, ale i też Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników w Polsce. Nie otrzymało ono wcześniej żadnych informacji na ten temat, a więc przewoźnicy nie mieli szans, by się przygotować do nowej sytuacji, chociażby zaplanować alternatywną drogę powrotu do Polski. A przez przejście graniczne w Bobrownikach zwykle przejeżdżało miesięcznie prawie 10 tys. polskich samochodów ciężarowych.

Ta i tak nie łatwa sytuacja, jeszcze uległa pogorszeniu po decyzji Białorusi o zakazie przekraczania granicy przez polskich przewoźników na odcinku litewskim i łotewskim. Aktualnie mają do dyspozycji tylko jedno przejście graniczne Kukuryki-Koroszczyn. Efekt jest taki, że ciężarówki stoją w kolejkach po czterdzieści parę godzin.

Ale nie tylko ci jeżdżący na Wschód mają problemy, także i ci, którzy podpisali kontrakty z Wielką Brytanią. Z dniem 1 stycznia stracili oni część uprawnień, a dotyczą one kabotażu, transportu multimodalnego i ruchu trójstronnego, co przynosiło im większe zyski niż sam transport z i do UK. Od 1 kwietnia czekają ich za łamanie przepisów kary. Część z nich myśli więc o rezygnacji z przejazdów do tego kraju, druga – o założeniu tam działalności gospodarczej. Czy w tej sytuacji nasz międzynarodowy transport drogowy nie straci na znaczeniu? 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:
Truck&Van TSL biznes SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

DHL PARCEL NOWYM PARTNEREM ALLEGRO

Współpraca DHL Parcel z Allegro objęła doręczenie w ramach usługi Allegro Smart! i dostawy międzynarodowe do klientów z krajów UE.

Kurierzy DHL dostarczą przesyłki z Allegro do klientów z Polski oraz 24 innych krajów Unii Europejskiej. Ci, którzy posiadają Allegro Smart! mogą korzystać z darmowej dostawy kurierem DHL, a jest ich już 5 mln. Liczba ofert z darmową dostawą na platformie przekroczyła 160 mln, dzięki czemu klienci zaoszczędzili na przesyłkach ponad 5,2 mld zł. Z kolei współpraca na rynku dostaw międzynarodowych umożliwia praktycznie na całym kontynencie zakupy w najlepszych cenach na platformie Allegro.com.

Zdecydowanym liderem przesyłek nadawanych z Polski są Niemcy – ten kierunek generuje prawie 30% całego polskiego eksportu. Wpływa na to m.in. dwukrotnie wyższa niż w Polsce liczba potencjalnych konsumentów oraz bliskie



sąsiedztwo i zamożność niemieckiego społeczeństwa. Na tamtejszym rynku liderem jest DHL. Inne główne kierunki przesyłek nadawanych z Polski to Francja, Wielka Brytania i Czechy. Potencjał rynku czeskiego stymuluje konkurencyjne ceny dostaw kurierskich DHL, porównywalne z kosztami przesyłek krajowych. Kraj ten to również jeden z głównych kierunków inwestycyjnych Allegro, a spółka zapowiedziała ekspansję od Morza Bałtyckiego do Morza Śródziemnego, w tym na rynku czeskim.

Dla klientów jednym z najważniejszych czynników w procesie doręczenia jest możliwość samodzielnego zarządzania dostawą i odbioru paczki w dogodnym czasie i miejscu. Dlatego DHL oferuje swoim klientom m.in. usługę monitorowania przesyłki i bezpłatnego przekierowania jej na wskazany adres lub do sieci OOH *(out of home)*. DHL Parcel posiada sieć 14 tys. punktów POP w Polsce i automaty paczkowe DHL POP BOX. W obu przypadkach paczki czekają na swoich właścicieli aż 4 dni, a płatność za zakupy możliwa jest gotówką i kartą. I

Z WYKORZYSTANIEM ZRÓWNOWAŻONEJ FLOTY

DPD Polska zwiększa zasięg zeroemisyjnej floty. Ubiegły rok zamknęła liczbą 300 elektrycznych busów kurierskich, które obsłużyły ponad 4,5 mln paczek i pokonały prawie 2 mln km.

Od listopada 2020 r. DPD Polska rozwija także flotę rowerów cargo działającą przy DPD Pickup Oddziałach Miejskich. Po ulicach takich miast jak: Warszawa, Kraków, Wrocław, Łódź, Poznań, Gdańsk, Szczecin, Gdynia, Częstochowa, Toruń, Olsztyn, Kalisz i Sopot kurierzy realizują dostawy za pomocą 60 elektrycznych rowerów. Tych dostaw w 2022 było prawie 600 tys.

Sukcesywny wzrost nisko- i zeroemisyjnej floty DPD Polska to efekt transformacji DPDgroup, która od kilku lat realizuje plan zrównoważonego rozwoju w duchu neutralności pod względem emisji. To też odpowiedź na oczekiwania klienta, który coraz częściej wybiera zrównoważone usługi i wymaga od firm odpowiedzialnego podejścia do kwestii powstrzymania zmian klimatu. Dążąc do tego celu DPD Polska rozwija e-flotę i infrastrukturę do ładowania pojazdów, a też zwiększa gęstość sieci punktów DPD Pickup (obecnie 12,1 tys. placówek), które dzięki konsolidacji przesyłek zmniejszają ślad węglowy doręczeń.

DPDgroup zobowiązała się do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych (GHG) o 43% do 2030 r. i 90% do 2040 r. w odniesieniu do poziomu 2020 r. Zobowiązanie to zostało przedłożone do akceptu inicjatywie Science Based Target (SBTi) umożliwiającej firmom wyznaczanie ambitnych celów redukcji emisji CO_2 zgodnie z badaniami o zmianach klimatycznych. I

GXO DLA GROUPE SEB

Operator GXO rozszerza współpracę z producentem urządzeń gospodarstwa domowego i naczyń kuchennych Groupe SEB, oferując dodatkową powierzchnię magazynową umożliwiającą zrównoważony wzrost.



GXO rozpoczęło współpracę z Groupe SEB (siedziba we Francji) w 2008 r. od magazynowania do 12. tys. palet tygodniowo. Ostatnio wdrożyło autorski system zarządzania magazynem, a obecnie prowadzi usługi magazynowania w pięciu lokalizacjach Groupe Seb. W ciągu ostatniego roku wysoki poziom dokładności GXO umożliwił wyeliminowanie corocznego liczenia zapasów, zmniejszając koszty zarządzania nimi i wpływ na działalność operacyjną. Obecnie operator zapewnia obsługę logistyczną towarów z 11 poprzednich lokalizacji magazynowych w jednym miejscu. W tym roku wprowadzi dodatkowe rozwiązania z zastosowaniem automatyzacji i nowych technologii, takie jak: autonomiczne roboty mobilne (AMR), skanery i drukarki mobilne oraz przenośnik taśmowy na wysięgniku, które podniosą dokładność kompletacji i usprawnią cały proces poprzez ograniczenie przemieszania się po centrum logistycznym do 50%.

W Wielkiej Brytanii GXO zarządza magazynem o powierzchni 220 tys. m^2 zlokalizowanym w West Hallam i dedykowanym Groupe SEB, gdzie odbywa się odbiór i przechowywanie towarów pochodzących z Azji i Europy. Zajmuje się również przetwarzaniem, kompletacją i wysyłką zamówień dla firmy, obsługując do 6,5 tys. zamówień dziennie, generując znaczne oszczędności i zapewniając możliwość szybkiego zwiększenia skali działalności Groupe SEB. I

Z WYKORZYSTANIE SAF

Lenovo łączy siły z Kuehne+Nagel, aby wesprzeć przedsiębiorstwa w ich zobowiązaniach do redukcji wpływu na środowisko.



Klienci Lenovo mogą teraz wysyłać sprzęt i urządzenia IT z wykorzystaniem zrównoważonego paliwa lotniczego (SAF). To pierwsza tego typu usługa logistyczna w branży technologicznej.

Obecnie SAF jest najskuteczniejszym sposobem ograniczania wpływu transportu lotniczego na środowisko. Decydując się na zrównoważone paliwo lotnicze, Kuehne+Nagel dostarczy Lenovo i ich klientom certyfikat redukcji emisji, wskazujący ilość wykorzystanych litrów SAF na zakupione urządzenie dla każdego szlaku handlowego i przewoźnika realizującego dostawę. Pozwoli to ograniczyć firmom emisyjność z zakresu 3.1.

Yngve Ruud, członek zarządu Kuehne +Nagel, odpowiedzialny za logistykę lotniczą, komentuje: – *Kuehne+Nagel nieustannie rozwija proste opcje zrównoważonej wysyłki dla swoich klientów. Cieszymy się, że Lenovo wybrało naszą innowacyjną koncepcję SAF, która oferuje certyfikaty emisji nie tylko dla Lenovo, ale także dla jej klientów, a tym samym wspiera wszystkich interesariuszy w łańcuchu dostaw w osiąganiu ich celów SBTi. Teraz klienci Lenovo mogą uniknąć emisji CO_{2e} z transportu lotniczego, niezależnie od wybranej linii lotniczej.*

NOWY SAMOCHÓD CIĘŻAROWY NA BIOGAZ

Volvo Trucks wprowadza na rynek nowy, mocniejszy samochód ciężarowy, który może być zasilany skroplonym biogazem. Może on wykonywać wymagające zadania transportowe na dużych odległościach, jednocześnie zmniejszając ogólną emisję CO_2.



Volvo Trucks wprowadziło na rynek samochody ciężarowe, które mogą być zasilane skroplonym biogazem, często nazywanym bio-LNG, już pięć lat temu. Jest to paliwo odnawialne, które można wytwarzać z wielu rodzajów odpadów organicznych. Paliwo może zmniejszyć emisję CO_2 nawet o 100%. Biogaz to doskonałe uzupełnienie transportu elektrycznego.

Teraz ciężarówki napędzane gazem, Volvo FH i FM, zyskują nową jednostkę napędową o mocy 500 KM, która dołącza do poprzednich silników o mocy 420 i 460 KM. Silniki gazowe otrzymały również znaczne ulepszenia techniczne, które sprawiają, że są nawet o 4% bardziej oszczędne, co wraz z o 10% większym zbiornikiem paliwa, przyczynia się do zwiększenia zasięgu.

– *Nasze wydajne samochody ciężarowe na gaz mają osiągi porównywalne z ich odpowiednikami z silnikiem Diesla. Tankowanie jest prawie tak szybkie, jak w przypadku ciężarówki z silnikiem Diesla, a rozwijająca się sieć ponad 600 stacji paliw zarówno dla bio-LNG, jak i LNG w Europie sprawia, że są one idealne do transportu długodystansowego* – wyjaśnia Daniel Bergstrand, Product Manager w zakresie samochodów ciężarowych napędzanych gazem w Volvo Trucks.

Wzmocniona gama pojazdów napędzanych gazem wpisuje się w plan strategiczny Volvo Trucks zmierzający do osiągnięcia zerowej emisji.

PROLOGIS WŚRÓD „DIAMENTÓW FORBESA 2023"

Polski oddział Prologis został wyróżniony w rankingu miesięcznika „Forbes" i znalazł się w gronie najdynamiczniej rozwijających się firm w Polsce.

„Diamenty Forbesa" przyznawane są spółkom prywatnym, które na przestrzeni ostatnich trzech lat osiągnęły najwyższy średni wzrost wartości. Pod uwagę wzięto przedsiębiorstwa, które złożyły sprawozdanie finansowe do KRS lub przesłały je bezpośrednio do firmy opracowującej ranking.

Zestawienie najlepszych firm w Polsce zostało opublikowane po raz piętnasty na łamach miesięcznika „Forbes". Wyróżnienie przyznane Prologis jest potwier-



dzeniem siły marki, zdolności budowania wartości biznesowej i świadectwem ważnej pozycji wśród grona różnych przedsiębiorstw działających w Polsce.

Wyniki rankingu zostały opracowane na podstawie szwajcarskiej metody wyceny wartości firmy. Wśród kluczowych kryteriów znalazły się m.in. wyniki finansowe za lata 2017–2021, wartość majątku, historia płatnicza, wiarygodność płatnicza i brak negatywnych zdarzeń prawnych. Wyróżnione spółki zostały podzielone według województw, w których mają swoje główne siedziby oraz kategorii poziomu przychodów: 5–50 mln zł, 50–250 mln zł oraz powyżej 250 mln zł.

W ostatnich latach Prologis w Polsce odnotowywał rekordowo niski poziom pustostanów i stale rosnące zapotrzebowanie na powierzchnie logistyczne. W odpowiedzi na oczekiwania obecnych i potencjalnych najemców, firma zrealizowała dziesiątki inwestycji (na czele z obiektami typu BTS) i uruchomiła nową usługę dla rozwiązań magazynowych Prologis Essentials.

SIŁA PIĘTNASTU RYNKÓW

Przejęcie austriackiego Bexity i wkroczenie na piętnasty rynek w Europie, inwestycje w tabor i infrastrukturę w wielu krajach, dziesiątki nowych połączeń międzynarodowych, a do tego troska o zrównoważony rozwój to osiągnięcia Grupy Raben w 2022 r.



Pomimo wyzwań operator logistyczny w ub.r. zanotował przychody na poziomie ponad 2 mld euro. Głównym wydarzeniem na arenie międzynarodowej było sfinalizowanie przejęcia 100% udziałów austriackiej spółki Bexity Dzięki temu do Grupy dołączyła Austria, w efekcie czego Raben ma swoje oddziały w 15 krajach. Na nowym rynku już wyrósł nowy oddział: w Inzersdorf w południowej części Wiednia. W węgierskim Győr w marcu uruchomiono magazyn o powierzchni 3 tys. m^2. Miesiąc później rozpoczęła się budowa magazynu przeładunkowego w Dunaharaszti na przedmieściach Budapesztu. W Niemczech wybudowano nowy oddział w Herborn w Hesji, który zastąpi lokalizację w pobliskim Haiger. W Dolnej Saksonii Raben przeniósł oddział z Langenhagen do Sarstedt, W toku są już kolejne inwestycje. Jednak pod względem liczby inwestycji rekordzistą jest Holandia, gdzie w ubiegłym roku oddano do użytku magazyn w Etten-Leur i nowy depot w Hazerswoude-Dorp, a w Oss rozpoczęto budowę obiektu magazynowego.

W Polsce operator otworzył w Warszawie magazyn przeładunkowy Raben Logistics Polska o powierzchni 7500 m^2. Podobny metraż ma hala magazynowa w Grodzisku Mazowieckim z temperaturą kontrolowaną, należąca do Fresh Logistics Polska, którą ukończono w IV kwartale. Po rozbudowie centrum logistyczne dysponuje 18 564 m^2 powierzchni magazynowej.

Grupa Raben kontynuowała też rozbudowę i reorganizację połączeń. Pod koniec 2022 r. miała w swojej ofercie już ponad 600 połączeń międzynarodowych na terenie Europy, w tym blisko 180 tzw. wahadeł drobnicowych kursujących pomiędzy Bułgarią, Rumunią, Węgrami, Słowacją, Czechami, Polską, Litwą, Łotwą i Estonią. Poprzez inwestycje w nowe linie Raben będzie docierać bezpośrednio do większej ilości miejsc w Europie, także do mniejszych ośrodków gospodarczych. W Niemczech Raben rozwijał własną sieć drobnicową, tworzył nowe linie międzynarodowe w Europie w celu zacieśniania systemu połączeń w ramach Grupy oraz rozwoju infrastruktury.

Raben Transport (w Polsce) wzbogacił się o 115 Mercedesów Actros i 66 naczep marki Schmitz Cargobull. We współpracy z Volvo Trucks i IKEA Industry spółka wdraża zeroemisyjne elektryczne samochody ciężarowe w systemie transportowym.

Grupa Raben konsekwentnie inwestuje również w Robotic Process Automation (RPA) – w 2022 r. korzystała już z 35 robotów, które realizowały 140 procesów w firmie. Wdrażała też różne projekty z zakresu zrównoważonego rozwoju, często włączając w nie klientów. Wspiera też pracowników z Ukrainy, która jest częścią biznesu firmy. I

SYSTEM EMISSION-FREE DELIVERY W DACHSER

W ramach DACHSER Emission-Free Delivery istnieje już dwanaście obszarów dostaw towarów niespożywczych z zerową emisją zanieczyszczeń, a do 2025 r. dołączy do nich co najmniej dziesięć dużych miast europejskich.

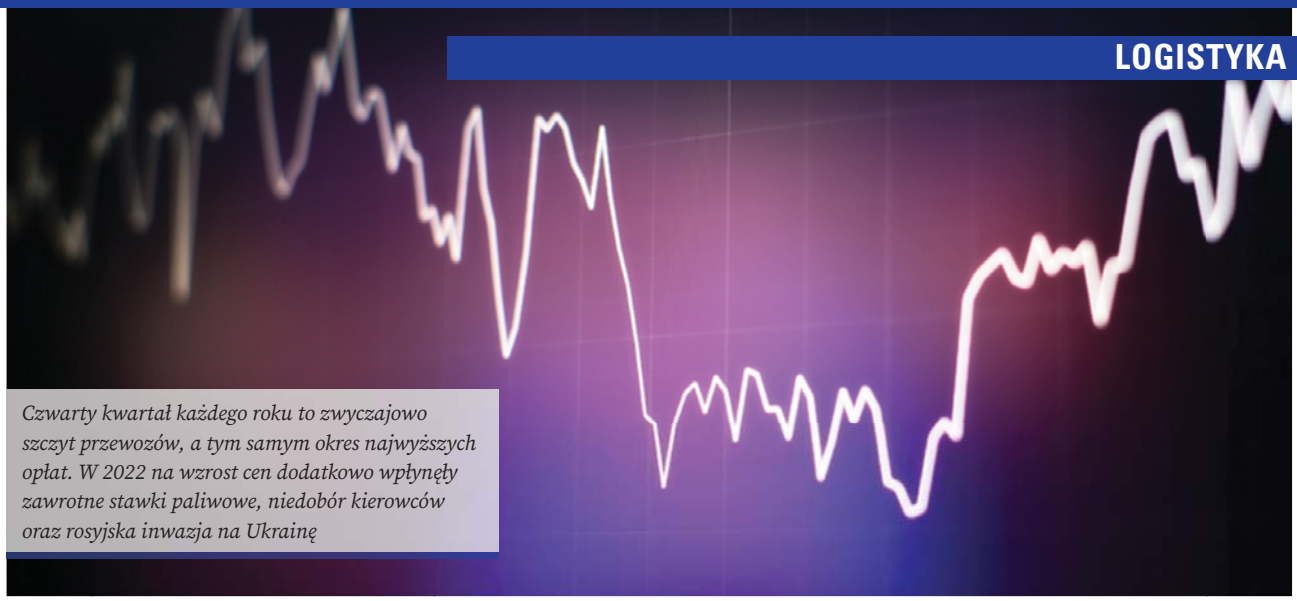


DACHSER Emission-Free Delivery skupia się na miastach europejskich, w których mieszka co najmniej milion osób i w których DACHSER European Logistics ma już swój oddział. Bezemisyjne dostawy towarów, które nie wymagają warunków chłodniczych, zostały wdrożone w określonych strefach w Berlinie, Fryburgu, Stuttgarcie, Monachium, Dortmundzie, Kopenhadze, Oslo, Pradze, Strasburgu, Paryżu, Madrycie i Porto. W tych miastach flotę stanowią różne pojazdy o zerowej emisji, w tym furgonetki i ciężarówki o napędzie elektrycznym oraz rowery towarowe ze wspomaganiem elektrycznym (specjalnie zaprojektowane do przewozu ładunków i palet o wadze do 250 kg). Rowery rozpoczynają swoją trasę z terminala przeładunkowego położonego blisko centrum miasta, zwanego mikrohubem i transportują towary w ruchliwych strefach dla pieszych. Z kolei e-trucki zaopatrują mikrohuby w towary lub dostarczają bezpośrednio do odbiorców paczki i palety, które są zbyt duże lub zbyt ciężkie, aby je przewieźć rowerem.

Odkąd Dachser zobowiązał się do korzystania wyłącznie z odnawialnej energii, emisja gazów cieplarnianych na ostatnim etapie – od oddziału do odbiorcy – została zredukowana do zera. Znacznie zmniejsza się też poziom hałasu emitowanego przez silniki Diesla, a korzystanie z rowerów towarowych oznacza ograniczenie liczby ciężarówek i mniejszy tłok na drodze. A kierowcy w pojazdach z napędem elektrycznym nie są już narażeni na wibracje silnika.

Wprowadzona po raz pierwszy w Stuttgardzie koncepcja DACHSER Emission-Free Delivery został opracowany we współpracy z oddziałem w Kornwestheim. W grudniu 2018 r. firma DACHSER otrzymała nagrodę za zrównoważoną logistykę miejską od niemieckiego Ministerstwa Środowiska i Niemieckiej Agencji Ochrony Środowiska.

DACHSER Emission-Free Delivery jest częścią ogólnej, długoterminowej strategii dotyczącej ochrony klimatu. I



Czwarty kwartał każdego roku to zwyczajowo szczyt przewozów, a tym samym okres najwyższych opłat. W 2022 na wzrost cen dodatkowo wpłynęły zawrotne stawki paliwowe, niedobór kierowców oraz rosyjska inwazja na Ukrainę

RYNEK LOGISTYKI
W DRUGIEJ POŁOWIE 2022 ROKU

Uczestnicy łańcuchów dostaw są narażeni na ryzyko zakłóceń z powodu czynników prawnych, środowiskowych, politycznych, czy społecznych. Dział analityczny w AsstrA wymienia okoliczności, które wpłynęły na logistykę w drugiej połowie 2022 roku.

Stawki transportowe

Czwarty kwartał każdego roku to zwyczajowo szczyt przewozów, a tym samym okres najwyższych opłat. W 2022 na wzrost cen dodatkowo wpłynęły zawrotne stawki paliwowe, niedobór kierowców oraz rosyjska inwazja na Ukrainę. Okres przedświąteczny wpływa również na zmniejszoną dostępność usług transportowych. W 2022 r. TIMOCOM odnotował odwrotną tendencję – wzrost mocy produkcyjnych i złagodzenie wąskich gardeł z powodu niższych wolumenów produkcji w Europie.

W drugim kwartale średnie stawki frachtowe wzrosły o ponad 45% w porównaniu do pierwszego kwartału i utrzymały się na tym poziomie również w trzecim. W czwartym kwartale, zgodnie z prognozami, nastąpił wzrost o 3% w stosunku do drugiego kwartału.

Stawki kontraktowe osiągnęły 129,7 punktów indeksowych w III kwartale 2022 r. – wzrost o 5,4 pkt w ujęciu k/k, co oznacza wzrost o 19,6 punktu r/r. Stawki spotowe uzyskały 142,6 pkt, co oznacza wzrost o 6,0 pkt k/k i 26,4 pkt r/r.

Osłabienie w handlu i produkcji na początku roku 2023 może wpłynąć na lekki spadek stawek transportowych. Jednak obniżkę mogą zatrzymać zmieniające się ceny paliw w związku z rozszerzeniem unijnego embarga o rafinowane produkty ropopochodne sprowadzane z Rosji. Zakaz wszedł w życie 5 lutego 2023 r. Trudno również przewidzieć, o ile finalnie wzrośnie poziom inflacji.

Recesja gospodarcza w Europie

We wrześniu zanotowano spadek koniunktury w sektorze wytwórczym z dalszym spadkiem popytu oraz nasileniem presji cenowej. W tym samym miesiącu Indeks Menedżerów Zakupów PMI dla przemysłu w strefie euro spadł do 48,4 z 49,6 w sierpniu – wynika z S&P Global Eurozone Manufacturing PMI, co świadczy o pogorszeniu poziomu produkcji w strefie euro.

Pod koniec trzeciego kwartału dwie największe gospodarki strefy euro Francja i Niemcy odnotowały pogorszenie warunków w branży przemysłowej. Ich wskaźniki PMI ukształtowały się na najniższym poziomie od początkowego okresu pandemii Covid-19 w pierwszej połowie 2020 r.

We wrześniu spadła również liczba nowych zamówień. Trudności w łańcuchach dostaw zakłócały produkcję, natomiast ze względu na mniejszy globalny popyt spadły zaległości na tym polu. Wysokie koszty energii spowodowały wyłącznie incydentalne przestoje w sektorze wytwórczym.

W listopadzie indeks PMI wzrósł do 47,8 w porównaniu z 47,3 w październiku – najniższego poziomu od 23 miesięcy. Piąty miesięczny spadek produkcji sygnalizowany przez PMI zwiększa prawdopodobieństwo, że strefa euro pogrąża się w recesji. Dodatkowo kryzys energetyczny w Europie, szczególnie odczuwany przez sektor wytwórczy, pogłębia recesję gospodarczą.

W czwartym kwartale rosnące ceny energii wpłynęły na obciążenia koszto-



Ograniczenie handlu między UE a Rosją i Białorusią oznacza uwolnienie przepustowości na tych trasach, które mogą być redystrybuowane na korzyść Uzbekistanu, Kazachstanu i Ukrainy

we przedsiębiorstw. Europejskie firmy ograniczyły lub całkowicie wstrzymały produkcje, m.in. w segmencie szkła we Francji, huty w Hiszpanii, czy nawozów sztucznych w Polsce. Rośnie zagrożenie niewypłacalności przedsiębiorstw.

Zgodnie z Barometrem Handlu Usługami Światowej Organizacji Handlu WTO z 22 grudnia 2022 r. w czwartym kwartale osłabł wolumen handlu usługami i prawdopodobnie pozostanie słaby na początku 2023 r. Odczyt indeksu Barometru za październik spadł do 98,3, nieco poniżej wartości bazowej 100 i znacznie poniżej poprzedniego odczytu 105,5 z ostatniej publikacji w czerwcu. Usługi finansowe (107,8) były najbardziej odporne na spowolnienie globalnej gospodarki. Wskaźniki dla pasażerskiego transportu lotniczego (105,2) oraz usług informacyjnych i komunikacyjnych (103,2) znajdowały się powyżej tendencji spadkowej. Największy spadek zanotowały indeksy składowe dla usług budowlanych (92,9), spedycji kontenerowej (92,8) i PMI (91,1).

Spadek handlu między krajami UE, Ukrainą a WNP

W trzecim kwartale 2022 r. wolumeny towarów przewiezionych transportem drogowym z Unii Europejskiej do WNP były mniejsze o 1% w stosunku do drugiego kwartału i o 16% mniejsze w porównaniu z rokiem 2021. Eksport towarów z UE do Rosji zmniejszył się o 26% k/k, z kolei wzrósł na Białoruś o 3% k/k, a na Ukrainę – o 21%. Przepływ towarów z Europy do Kazachstanu zmniejszył się o 8%, a do Uzbekistanu – o 4%.

W trzecim kwartale 2022 r. wolumeny towarów przewiezionych transportem drogowym z Unii Europejskiej do WNP były mniejsze o 1% w stosunku do drugiego kwartału i o 16% mniejsze w porównaniu z rokiem 2021.

Import towarów z krajów WNP do Europy spadł o 1% k/k i o 38% r/r. Import z Rosji zmniejszył się o 65% k/k, z Białorusi – o 71% k/k, z Ukrainy – wzrósł o 26% k/k. Natomiast import z Kazachstanu spadł o 63% k/k, a z Uzbekistanu wzrósł o 31% k/k.

Ograniczenie handlu między UE a Rosją i Białorusią oznacza uwolnienie przepustowości na tych trasach, po których towary mogą być redystrybuowane na korzyść Uzbekistanu, Kazachstanu i Ukrainy.

Inflacja wciąż na wysokim poziomie

Utrzymująca się wysoka inflacja powoduje presję na wzrost kosztów transportu. Roczna stopa inflacji w strefie euro wyniosła 10,1% w listopadzie 2022, co oznacza spadek z 10,6% w październiku. Rok wcześniej wskaźnik ten wynosił 4,9%. Tempo inflacji w ostatnich miesiącach 2022 r. nieznacznie wyhamowało, jednak pozostaje na najwyższym poziomie od ponad 10 lat.

Najwyższe roczne wskaźniki odnotowano na Węgrzech (23,1%), Łotwie (21,7%), Estonii i Litwie (po 21,4%), Czechach (17,2%) oraz w Polsce (16,1).

Główne składowe stopy inflacji w strefie euro w listopadzie to energia (+34,9% w stosunku z +41,5% w październiku), żywność, alkohol i tytoń (+13,6% w porównaniu z +13,1% w październiku), nieenergetyczne towary przemysłowe (+6,1% tak jak miesiąc wcześniej) oraz usługi (+4,2%, z +4,3% w październiku).

Ceny diesla

Według danych CNR (France Comittee National Routier) w czwartym kwartale 2022 r. średnia cena diesla w Europie wyniosła 1,94 euro za litr. Ceny nie wzrosły w porównaniu do trzeciego kwartału 2022 r., niemniej jednak jest to o 60% więcej niż w czwartym kwartale 2021 r.

3 grudnia Rada UE ustaliła cenę maksymalną rosyjskiej ropy na poziomie 60 dolarów za baryłkę. Ograniczenie weszło w życie 5 grudnia wraz z embargiem na dostawy rosyjskiej ropy do krajów UE.

Mechanizm limitów cenowych ma być poddawany przeglądowi co dwa miesiące, począwszy od połowy stycznia 2023 r. Limit zostanie ustalony co najmniej 5% poniżej średniej ceny rynkowej rosyjskiej ropy i produktów ropopochodnych. Podobny zakaz wprowadzają kraje G7 (Wielka Brytania, Niemcy, Włochy, Kanada, Francja, Japonia i USA) oraz Australia.

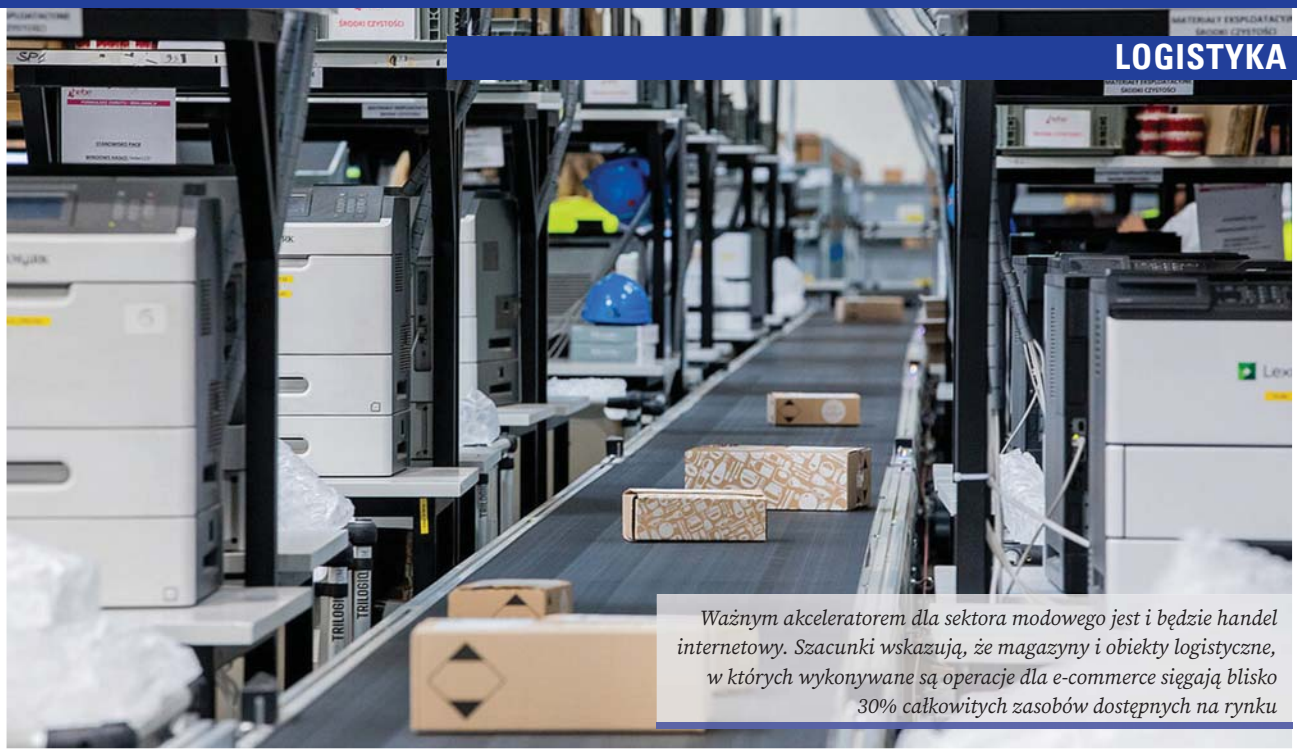
Obecna sytuacja na rynku ropy naftowej prawdopodobnie doprowadzi do wzrostu cen paliw, począwszy od drugiego kwartału 2023 r. Jednak wzrost ten może nastąpić wcześniej, już w pierwszym kwartale 2023 roku, co wpłynie na wzrost kosztów transportu.



Do 2026 r. ilość nieobsadzonych stanowisk kierowców ciężarówek ma wzrosnąć do ponad 60%, a to wiążę się z trudnościami w znalezieniu przewoźników przez firmy logistyczne

Malejąca atrakcyjność zawodu kierowcy

W listopadzie Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego (IRU) opublikowała raport na temat atrakcyjności zawodu kierowcy (https://www.iru.org/news-resources/newsroom/europe-driver-shortage-triple-2026-if-no-action-new-iru-report). Brak kierowców samochodów ciężarowych, autobusów i autokarów w Europie wymyka się spod kontroli. Zapotrzebowanie na transport rośnie, a młode osoby nie uważają tego zawodu za atrakcyjny. Do 2026 r. ilość nieobsadzonych stanowisk kierowców ciężarówek ma wzrosnąć do ponad 60%, a to wiążę się z trudnościami w znalezieniu przewoźników przez firmy logistyczne. I



Fot. Arvato

Ważnym akceleratorem dla sektora modowego jest i będzie handel internetowy. Szacunki wskazują, że magazyny i obiekty logistyczne, w których wykonywane są operacje dla e-commerce sięgają blisko 30% całkowitych zasobów dostępnych na rynku

NIEPRZEWIDYWALNY RYNEK FASHION

Mimo nie najlepszej koniunktury gospodarczej, rynek odzieżowy w Polsce stale rośnie, a w tym roku ma osiągnąć wartość 65 mln złotych. Jego klienci coraz częściej przenoszą się do Internetu, a najwięcej w tym kanale sprzedaży kupowanych jest właśnie ubrań. Wymaga to od operatorów logistycznych nowego podejścia do łańcuchów dostaw.

Tym bardziej, że około połowa sprzedawanej odzieży jest zwracana, a to wymaga dodatkowej obsługi i podnosi koszt całych operacji, co jest bardzo istotne przy wzroście cen paliwa i niekorzystnie wpływa na środowisko. Według zeszłorocznego badania Nielsen i Sendcloud Europejczycy najczęściej zwracali odzież i dodatki. Firmy opracowują więc strategie pozwalające ograniczyć ich liczbę, jak opisy uwzględniające kluczowe parametry produktu czy zdjęcia. Niektórzy sprzedawcy nawet odchodzą od darmowych zwrotów i kosztami obciążają klientów, co oczywiście budzi protesty tych ostatnich. Oczywiście to tylko jedno z wyzwań, na które muszą być przygotowani producenci odzieży i operatorzy logistyczni. Jest ich znacznie więcej.

Jadwiga Żurek, dyrektorka sprzedaży Arvato Supply Chain Solutions w Polsce, przewiduje, że w najbliższym czasie branża nadal będzie się mierzyć z krótkim cyklem życia produktów i częstymi zmianami asortymentu, przerwanymi lub zmienionymi łańcuchami dostaw, koniecznością elastycznego działania każdego dnia oraz śledzeniem danych w czasie rzeczywistym. To zresztą sprawia, że firmy odzieżowe powierzają operacje logistyczne doświadczonym operatorom, którzy oferują najwyższą jakość usług, szybko reagują na zmieniające się warunki i oczekiwania modowego biznesu, a przede wszystkim, dzięki systemowym rozwiązaniom, dbają o cały proces logistyczny we wszystkich kanałach.

Poza wcześniejszymi schematami

Istotne zmiany dla rynku odzieżowego w Polsce i na świecie przyniosły ostatnie trzy lata. Rosnąca świadomość społeczna na temat wpływu branży fashion na środowisko, pandemia i zamknięte centra handlowe, niepewność związana z wojną i sytuacją gospodarczą – wszystko to odciska swoje

BLIŻEJ OPERATORA LOGISTYCZNEGO

Grzegorz Bortnik,
Key Account Manager w DB Schenker



Sytuacja niezwykle szybko się zmienia, co wymaga od branży fashion wysiłku i jeszcze bliższej niż dotychczas współpracy z operatorem logistycznym czy firma kurierską. Przy braku przewidywalności sprzedaży szczególnie istotne jest, aby ograniczać koszty – zarówno kiedy liczba zleceń jest znacznie niższa od zakontraktowanej, jak i w przypadku dodatkowych transportów związanych z nieprzewidzianym wzrostem sprzedaży.

Nasi klienci z branży odzieżowej są świadomi tych zmian, badają nowe zachowania na rynku próbując się do niego dopasować. Intensywnie szukają rozwiązań, które będą optymalne kosztowo, a także zapewnią elastyczność procesów, ułatwią też znalezienie nowych rynków zbytu, utraconych m.in. wskutek wojny Rosji z Ukrainą.

Dodatkowo, liderzy rynku odzieżowego, aby zdywersyfikować swoją ofertę, wprowadzają do sklepów produkty spoza branży odzieżowej, np. w zakresie wyposażenia wnętrz. W efekcie zmieniają się również potrzeby transportowe, gdy obok ubrań trzeba dostarczyć również palety z produktami do dekoracji.

piętno na zachowaniach zakupowych konsumentów. Coraz trudniej je przewidywać.

– *Dotychczasowe zwyczaje i zachowania zmieniają się. Klienci coraz częściej dokonują zakupów całkowicie poza wcześniejszymi schematami, zarówno w tradycyjnym kanale, jak i e-commerce, przecząc wieloletnim doświadczeniom branży i zbudowanym dla niej rozwiązaniom logistycznym* – mówi Grzegorz Bortnik, Key Account Manager w DB Schenker i dodaje: – *Ważne jest zrozumienie tych zmian i nowych ścieżek zakupowych w odniesieniu do różnych generacji wiekowych, oczekiwań względem sklepów stacjonarnych, zakupów i dostaw w ramach e-commerce. Jedno jest pewne – popularność tego kanału nadal rośnie. Istotne są też oczekiwania konsumentów związane z ideą sprawiedliwego handlu, tym w jaki sposób produkt powstaje czy z ekologią, także na etapie transportu. DB Schenker wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom umożliwia np. klientom korzystanie z rozwiązań logistycznych przyjaznych dla klimatu, m.in. biopaliw w przypadku przesyłek lotniczych i oceanicznych.*



Fot. Arvato

Tych wiele wyzwań, z którymi mierzy się dziś branża fashion, spprawia, że coraz bardziej istotne jest to, aby każda firma miała sprawdzonych partnerów logistycznych, którzy będą umieli elastycznie doradzić i dopasować rozwiązania do dynamicznie zmieniających się oczekiwań rynku.

Wiele wyzwań, z którymi mierzy się branża fashion sprawia, że coraz bardziej istotne jest to, aby każda firma miała sprawdzonych partnerów logistycznych, którzy będą umieli elastycznie doradzić i dopasować rozwiązania do dynamicznie zmieniających się oczekiwań rynku.

E-handel w branży fashion

Ważnym akceleratorem dla sektora modowego jest i będzie handel internetowy, o którym już wspomniałam. Szacunki wskazują, że magazyny i obiekty logistyczne, w których wykonywane są operacje dla e-commerce sięgają blisko 30% całkowitych zasobów dostępnych na rynku. A Polska, ze względu m.in. na położenie, staje się centrum modowym e-handlu. Szacunki branży mówią, że w 2025 r. przychody ze sprzedaży mody przez Internet sięgną 365 mld dolarów, co będzie wynikiem dwukrotnie wyższym niż ten wypracowany w 2020 roku.

– *Modowy e-commerce w regionie rośnie jak na drożdżach i wydaje się odporny na różne turbulencje. Dla rozwoju tego segmentu Polska, a szczególnie zachodnia ściana, może okazać się ważnym ogniwem. Lokalizacja, dobra infrastruktura, zaplecze logistyczne i bliskość zachodniej Europy, to argumenty które mają siłę przekonywania* – mówi Michał Rdzanek, zastępca dyrektora w Dziale Wynajmu Powierzchni Magazynowych i Logistycznych, BNP Paribas Real Estate Poland.

Dodać należy, że klienci coraz częściej szukają możliwości korzystania z wielu kanałów, np. oglądają towar w sklepie stacjonarnym i kupują przez Internet lub odwrotnie. To sprawia, że sprzedawcy coraz częściej wprowadzają wspólne systemy zarządzania zapasami towarów czy programy pozwalające na uwolnienie niesprzedanych w sklepach stacjonarnych produktów i wprowadzają do regularnej sprzedaży internetowej. To wszystko wymaga szczegółowej analizy danych i wprowadzania nowych systemów do sprzedaży, która w sposób znaczący różni si e od tej jeszcze sprzed paru lat. I

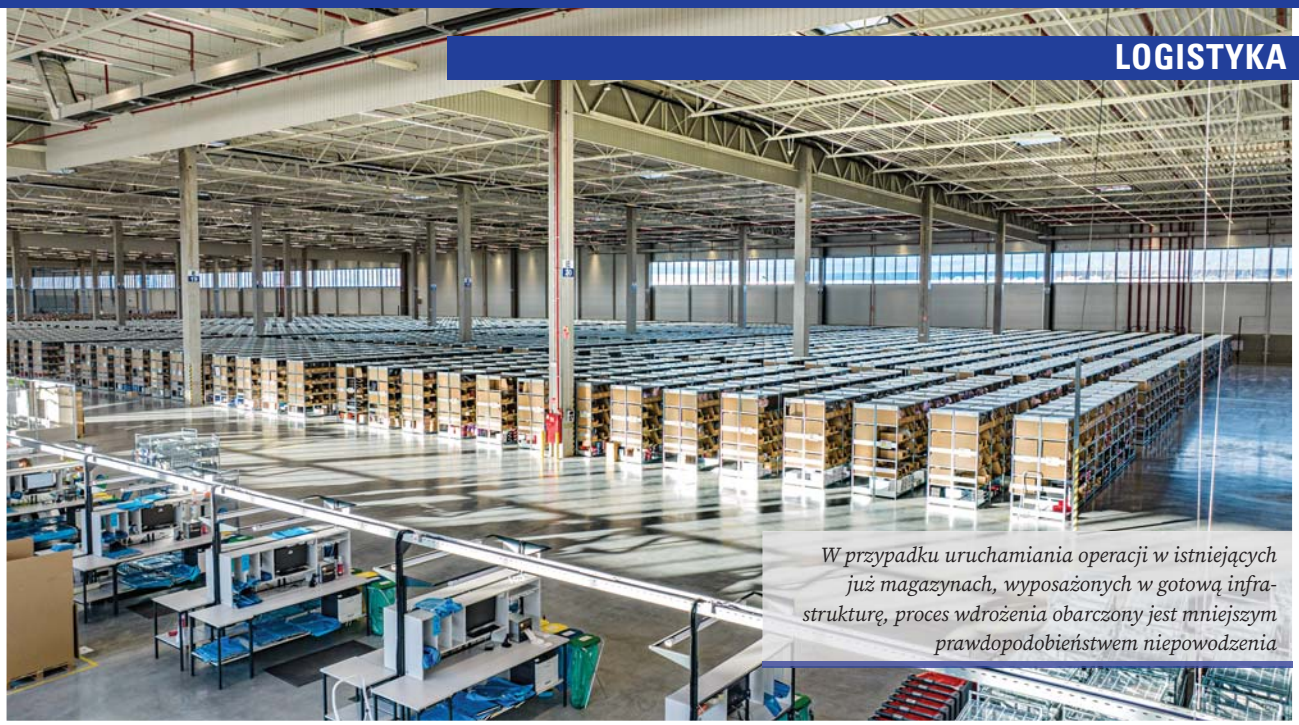
EH

DZIAŁALNOŚĆ UKIERUNKOWANA NA E-COMMERCE

Robert Pawłowski,
dyrektor w Dziale Wynajmu Powierzchni Magazynowych i Logistycznych, BNP Paribas Real Estate Poland



Udział powierzchni przeznaczonej do obsługi e-commerce w całkowitej istniejącej powierzchni magazynowej w Polsce obecnie wynosi około 30%. W 2019 r. udział ten wynosił ponad 24%, co oznacza jego wzrost aż o około 5 p.p. na przestrzeni ostatnich 3 lat. Według prognoz, w 2025 r. przychody ze sprzedaży internetowej w branży fashion w Europie mogą przekroczyć 365 mld USD, przy kwocie ponad dwukrotnie niższej zarejestrowanej w 2020 r. W rozwoju tego segmentu ważną rolę odgrywa Polska, a szczególnie zachodnia część kraju, która staje się hubem dla modowego e-commerce'u zachodniej Europy, głównie Niemiec. Największe nasycenie magazynów, których działalność ukierunkowana jest na e-commerce, zauważalne jest w województwie dolnośląskim oraz śląskim. Popularność tych regionów wynika z ich sąsiedztwa z rynkami zagranicznymi. Takie inwestycje znajdują się m.in. wzdłuż trasy S3 w zachodniej Polsce (np. Legnica, Głogów, Zgorzelec, Słubice, Rokitno, Świebodzin, Zielona Góra, Gorzów Wielkopolski). W II kw. 2022 r. BestSecret, wiodący niemiecki gracz i właściciel sklepu internetowego o tej samej nazwie zawarł umowę najmu około 90 tys. m^2 powierzchni w planowanym obiekcie Panattoni Park Sulechów III, z możliwością ekspansji o kolejną powierzchnię, co potwierdza znaczenie zachodniej Polski dla ogółu europejskiego e-commerce'u.



W przypadku uruchamiania operacji w istniejących już magazynach, wyposażonych w gotową infrastrukturę, proces wdrożenia obarczony jest mniejszym prawdopodobieństwem niepowodzenia

CZY ISTNIEJE RECEPTA NA PROJEKT LOGISTYCZNY DLA BRANŻY ODZIEŻOWEJ?

WDROŻENIE PROJEKTU MAGAZYNOWEGO DLA KLIENTA Z BRANŻY FASHION

Projekty dla branży odzieżowej to specyficzny obszar logistyki kontraktowej rządzący się swoimi prawami. Pomimo tego, że na pierwszy rzut oka poszczególne realizacje wydają się podobne, po zagłębieniu się w szczegóły łatwo dostrzec duże zróżnicowanie pomiędzy projektami.

Podstawowym elementem wpływającym na charakter procesów logistycznych jest zdecydowanie model biznesowy klienta i jego kanał sprzedaży. Zróżnicowane strategie w zakresie dostaw do magazynu, procedur kontrolnych, zarządzania zapasami czy też procesem obsługi zleceń sprawiają, że niemal każdy projekt wymaga indywidualnego podejścia w modelowaniu rozwiązań magazynowych. Jest oczywiście pewna grupa elementów charakterystycznych dla tej branży. Częsta wymiana asortymentu wynikająca z sezonowości produktów, intensywne okresy wyprzedażowe wpływające na fluktuację wolumenów, czy też duży nacisk na jakość z uwagi na dostarczanie produktów do klienta ostatecznego, to podstawa tego biznesu. Warto jednak w tym miejscu zaznaczyć, że waga poszczególnych elementów w całym procesie ma kluczowe znaczenie przy doborze technologii magazynowej. W świetle obecnej, wymagającej sytuacji rynkowej oraz widocznych spadków sprzedaży, kluczowym aspektem dla naszych partnerów biznesowych staje się również konkurencyjność. Jakość i elastyczność jest niezwykle ważna, natomiast nasi klienci oczekują również rozwiązań które pomogą zoptymalizować koszty. Uzupełniając listę wymagań dla branży fashion warto również wspomnieć o rosnącej świadomości ekologicznej klientów indywidualnych. Zrównoważony rozwój, czy też zminimalizowanie oddziaływania na środowisko naturalne to już nie hasła, a realne wymagania stawiane przez naszych partnerów biznesowych.

> Dobrze przygotowany plan, którego realizacja podlega ciągłemu monitorowaniu, zagwarantuje niezakłóconą komunikację oraz w przypadku odstępstw od założonych czasów realizacji poszczególnych etapów, umożliwi sprawne wprowadzenie działań korygujących.

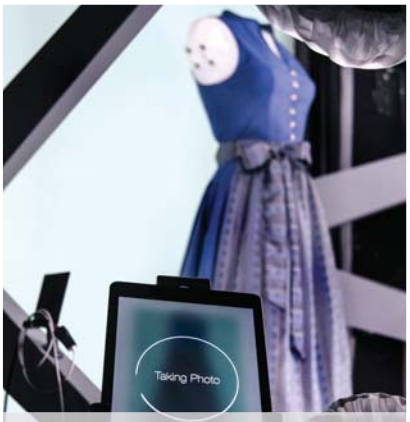
Sprawne wdrożenie i ciągła optymalizacja

Przechodząc płynnie od zróżnicowanych wymagań projektowych do realizacji, można wysnuć prosty wniosek – każde wdrożenie to niezwykle ekscytujący proces, ale również zupełnie nowe wyzwanie. Złożoność zagadnienia sprawia, że nie jest to prosta, powtarzalna czynność, a skomplikowany proces, którym trzeba każdorazowo odpowiednio pokierować. Tu z pomocą przychodzą liczne metodyki zarządzania projektami. Warto jednak podkreślić, że kluczem do sukcesu nie są same narzędzia, lecz wspólny język, w którym komunikują się wszyscy uczestnicy procesu wdrożeniowego. W przypadku Rhenus Logistics tym wspólnym językiem jest metodyka PRINCE II, którą na wewnętrzne potrzeby nazywamy Little Prince, co dodatkowo sprawia, że jest to coś „naszego" z czym ludzie się chętnie utożsamiają. Samo podejście jest bardzo ustrukturyzowane i rozpoczyna się od powołania zespołów projektowych, zarówno po stronie naszej jak i klienta. Jest to niezwykle ważny etap, na którym musimy

Zróżnicowane strategie w zakresie dostaw do magazynu, procedur kontrolnych, zarządzania zapasami czy też procesem obsługi zleceń sprawiają, że niemal każdy projekt wymaga indywidualnego podejścia w modelowaniu rozwiązań magazynowych.

sobie jasno określić zakresy odpowiedzialności oraz sposób komunikacji. Podstawą działania jest dobrze przygotowany plan, którego realizacja podlega ciągłemu monitorowaniu. Takie podejście oczywiście nie ustrzeże nas przed wszystkimi ryzykami, natomiast zagwarantuje niezakłóconą komunikację oraz – w przypadku odstępstw od założonych czasów realizacji poszczególnych etapów – umożliwi sprawne wprowadzenie działań korygujących.

Warto podkreślić, że sama decyzja o wyborze konkretnej lokalizacji i modelu współpracy wpływa zarówno na proces wdrożenia jak i cały projekt. W przypadku uruchamiania operacji w istniejących już magazynach, wyposażonych w gotową infrastrukturę, proces wdrożenia obarczony jest mniejszym prawdopodobieństwem niepowodzenia. W takich przypadkach unikamy chociażby problemów związanych z możliwym opóźnieniem w zakresie oddania budynku do użytku czy też dostarczenia wyposażenia magazynu. Inaczej wygląda wdrożenie dedykowanego projektu magazynowego. Uruchomienie nowej lokalizacji magazynowej wiąże się z dużo większą skalą przygotowań, inwestycji i działań w obszarze *human resources*. Klienci oczekujący bardzo dużej elastyczności, a firmy rozpoczynające sprzedaż (zwłaszcza internetową), których skala rozwoju jest trudna do przewidzenia, powinni zastanowić się nad magazynem typu *multi-user*.



Kluczem do sukcesu nie są same narzędzia, lecz wspólny język, w którym komunikują się wszyscy uczestnicy procesu wdrożeniowego. W przypadku Rhenus Logistics tym wspólnym językiem jest metodyka PRINCE II

Taki obiekt z założenia ma do zaoferowania gotowe rozwiązanie, a proces wdrożenia jest mniej wymagający zarówno po stronie operatora jak i klienta.

Dlaczego multi-user?

Magazyn typu *multi-user* to rozwiązanie, w którym procesy logistyczne realizowane są dla kilku klientów jednocześnie. Z punktu widzenia organizacyjnego zarządzanie takim obiektem jest większym wyzwaniem dla dostawcy usług logistycznych. Z drugiej jednak strony efekt skali i współdzielenie zasobów to doskonała metoda na optymalizację kosztów oraz zwiększenie elastyczności. Gotowe i funkcjonujące rozwiązania dla obsługi zwrotów czy też usług o wartości dodanej są kolejnym mocnym argumentem przemawiającym za magazynem typu *multi-user*. Możliwość rozwoju powierzchni magazynowej wraz z rozwojem sprzedaży i logistyka odporna na nagłe wzrosty wolumenów mają szczególne znaczenie w projektach e-commerce, gdzie czynników wpływających na procesy magazynowe jest nieco więcej niż w przypadku tradycyjnej sprzedaży. Doskonałym przykładem nagłych i trudnych do przewidzenia wzrostów sprzedaży był okres pandemii, kiedy to jedynym kanałem sprzedaży dla niektórych branż, w tym również branży odzieżowej, była sprzedaż online. Wówczas kluczowe znaczenie dla płynności realizacji zamówień odegrała szybkość reakcji oraz elastyczność zarówno w obszarze powierzchni jak i procesów magazynowych. Samo wdrożenie w działającej jednostce magazynowej jest po prostu łatwiejsze, gdyż bezpośrednio na miejscu mamy nieograniczony dostęp do know-how wypracowanego w innych projektach. W zeszłym roku Rhenus był beneficjentem takiego rozwiązania, uruchamiając nowy projekt dla klienta z branży fashion. Duża dynamika biznesu klienta sprawiła, że nasze bazowe ustalenia wymagały pewnych korekt zarówno w zakresie wcześniejszego terminu uruchomienia operacji jak i dostępu do wolnej powierzchni. Wszystkie te niezaplanowane zmiany udało się zrealizować właśnie dzięki konfiguracji *multi-user*. Możliwość czasowego wykorzystania zasobów z innych projektów pozwoliła nam spełnić oczekiwania naszego klienta, z czego jesteśmy bardzo dumni. ❙

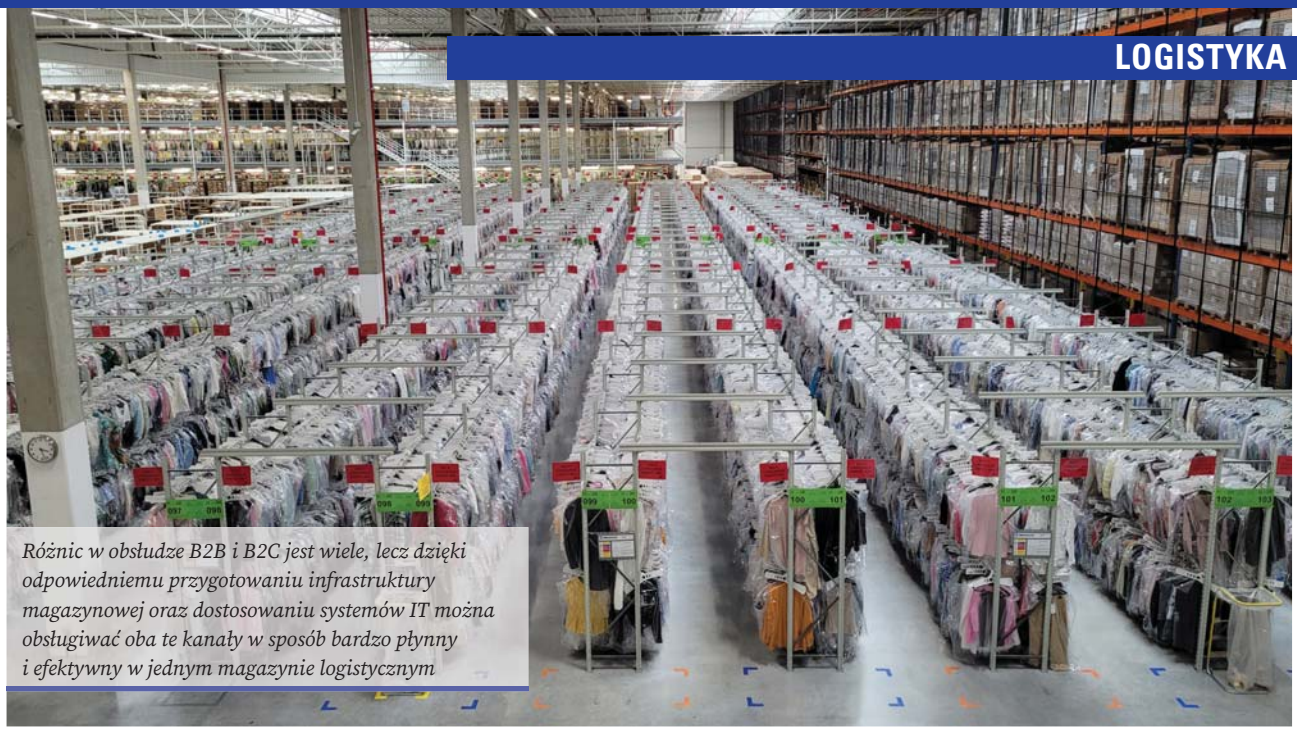


Krzysztof Czarnecki



Magazyn typu multi-user to rozwiązanie, w którym procesy logistyczne realizowane są dla kilku klientów jednocześnie

Krzysztof Czarnecki,
dyrektor sprzedaży
i rozwoju logistyki kontraktowej
Rhenus Logistics S.A.



Różnic w obsłudze B2B i B2C jest wiele, lecz dzięki odpowiedniemu przygotowaniu infrastruktury magazynowej oraz dostosowaniu systemów IT można obsługiwać oba te kanały w sposób bardzo płynny i efektywny w jednym magazynie logistycznym

NA STYKU ONLINE I OFFLINE

Obsługę branży odzieżowej od lat konsekwentnie rozwija Arvato, doprowadzając do tego, że dziś stała się ona core businessem. W jakim kierunku podąża ta branża? Na ile przekazanie obsługi logistycznej ułatwia optymalizację kosztów i pomaga w rozwoju firmy? – pytamy Jadwigę Żurek, dyrektorkę sprzedaży Arvato Supply Chain Solutions w Polsce.

Z perspektywy firmy mającej duże doświadczenie w obsłudze branży odzieżowej proszę powiedzieć, jakie zaszły w niej zmiany w ciągu ostatnich lat i i jak zmieniają się oczekiwania klientów?

Branża odzieżowa jest największą, jeśli chodzi o wolumeny wysyłkowe w kanale e-commerce. Ostatnie lata pokazały możliwości rozwoju sprzedaży w internecie, zwracając uwagę na fakt, iż część firm nastawiona jest wyłącznie na sprzedaż w e-sklepie. Klienci, powierzając nam do obsługi logistycznej miliony produktów, oczekują elastyczności oraz płynności w ich procesowaniu z zachowaniem jak najwyższej jakości usług. Przez jakość rozumiemy bezbłędność kompletacji, sposób w jaki towar zostanie spakowany oraz terminowość realizacji wysyłki i dostawy. Dzięki sprawnej obsłudze logistycznej firmy niejednokrotnie mogą budować swoją przewagę konkurencją i pozyskiwać coraz to większe grono zadowolonych i lojalnych klientów końcowych.

Z punktu widzenia współpracy z klientami biznesowymi istotny jest również cały proces wdrożenia samego projektu wraz z dotrzymanie założonych terminów oraz dostosowanie się do wskazanych oczekiwań biznesowych. Coraz częściej projekty dotyczą też szerszej współpracy obejmującej doradztwo i projektowanie procesów logistycznych. Warto również pamiętać o skalowalności powierzchni magazynowych, jak i zapewnieniu odpowiedniej ilości pracowników, co jest niezmiernie ważne podczas *peaków* sprzedażowych. To wszystko dowodzi, iż współpraca z zaufanym partnerem, takim jak Arvato, gwarantuje wysoki poziom obsługi na każdym etapie współpracy.

> Firmy „budują” wiele punktów na styku online i offline, począwszy od reklamy, gdzie w internecie marki zachęcają do odwiedzenia sklepów stacjonarnych, a podczas zakupów stacjonarnych namawiają do pobrania aplikacji mobilnej i uczestnictwa w programie lojalnościowym.

Ostatnie lata wiążą się z gwałtownym rozwojem e-commerce. Czy obsługa tego kanału sprzedaży wypiera obsługę sklepów stacjonarnych? W jakim kierunku następują zmiany?

To prawda. Od kilku lat obserwujemy ciągły wzrost udziału kanału e-commerce w sprzedaży detalicznej, który na koniec 2022 wyniósł ok 10%, natomiast dla samej branży fashion jest on dwukrotnie większy.

Jest to efekt działania firm, które coraz częściej realizują swoją sprzedaż w modelu ominchannel i dla których e-commerce jest tak samo ważny jak tradycyjna sprzedaż offline. Dodatkowo musimy pamiętać o ogromnej sile i wielkości *marketplace-sów*, które przez ostatnie kilka lat zbudowały także bardzo mocną pozycję w branży fashion. Współczesna sprzedaż offline i online ma zapewnić takie same pozytywne doświadczenie zakupowe, a także podnosić wartość koszyka sprzedażowego i CX. Klient ma możliwość zamówienia towaru przez internet i odebrania w najwygodniejszej dla siebie opcji (Paczkomat, odbiór w sklepie, dostawa do domu, td..), może dokonać zwrotu również w wybranej, preferowanej formie. To oznacza, że firmy muszą „budować” wiele punktów styku pomiędzy online i offline, począw-

szy od reklamy, gdzie w internecie marki zachęcają do odwiedzenia sklepów stacjonarnych, a podczas zakupów stacjonarnych jesteśmy namawiani do pobrania aplikacji mobilnej i uczestnictwa w programie lojalnościowym. Inny przykład – sprzedawca w sklepie stacjonarnym w przypadku braku towaru na półkach od razu sprawdza dostępność w sklepie internetowymi i oferuje dostawę produktów bezpośrednio do domu klienta. Wykorzystanie synergii daje możliwości, firmy korzystają z różnych rozwiązań, aby finalnie jak najbardziej ułatwić proces zakupowy swoim klientom.

Czym zakres usług oferowanych w kanale e-commerce różni się od tych dla sklepów stacjonarnych?

Procesy logistyczne dla kanału B2C oraz B2B oczywiście różnią się od siebie, bo mamy do czynienia z innym odbiorcą końcowym.

B2B wiąże się z obsługą klienta biznesowego, np. sklepów stacjonarnych lub magazynów *marketplace*, Logistyka B2C opiera się na obsłudze klienta końcowego. Oczywiście oba te kanały sprzedaży można obsługiwać z poziomu jednego magazynu, czego firma Arvato Supply Chain Solutions jest przykładem, natomiast wymaga to odpowiedniego przygotowania powierzchni magazynowej i procesów logistycznych pod każdy z tych kanałów.

Zauważane różnice to na przykład:

- rodzaj magazynu, dla B2B jest to zazwyczaj magazyn wysokiego składu; dla B2C – magazyn półkowy;
- jednostka wysyłkowa dla B2B – zazwyczaj kartony zbiorcze, czasami palety, rzadziej sztuki. W przypadku B2C są to przede wszystkim pojedyncze produkty;
- sposób pakowania produktów, gdzie w B2C często stosuje się personalizację, czy na przykład pakowanie na prezent.

Jak widać, różnic w obsłudze B2B i B2C jest wiele, lecz dzięki odpowiedniemu przygotowaniu infrastruktury magazynowej oraz dostosowaniu systemów IT można obsługiwać oba te kanały w sposób bardzo płynny i efektywny w jednym magazynie logistycznym.

Coraz większym problemem, ale też koniecznością, w kanale e-commerce jest obsługa zwrotów. Jak z tym radzi sobie Arvato?

My nie odbieramy obsługi zwrotów jako problem. Z naszej perspektywy jest to dodatkowy proces obsługi logistycznej kanału e-commerce. Wraz ze wzrostem wolumenów wysyłkowych, wzrasta również ilość zwracanych produktów. Wiele e-sklepów z branży fashion deklaruje, że liczba zwracanych towarów niekiedy osiąga 50% wysyłanego towaru. Zwroty są nieodłącznym elementem sprzedaży w kanale e-commerce i w Arvato podchodzimy do nich z taką samą dbałością i dokładnością, jak w przypadku wszystkich innych procesów. Należy tylko zaznaczyć, że jest to jeden z bardziej wymagających procesów, z uwagi na 100-procentową kontrolę jakości przyjmowanego towaru. Dodatkowo stosuje się usługi VAS (Value Added Services), jak np. uzupełnienie brakującej folii lub etykiet produktowych. Jesteśmy pewni, że sprawna obsługa zwrotów może budować zaufanie u konsumentów i zachęcać do kolejnych zakupów w danym sklepie internetowym.



Wykorzystywane nowoczesne technologie są integralną częścią centrów logistycznych Arvato. Mowa tutaj o wydajnym systemie WMS, BI czy algorytmach sztucznej inteligencji, które coraz częściej wspierają procesy decyzyjne menedżerów

Na ile Arvato wykorzystuje nowoczesne technologie?

Wszystkie procesy logistyczne opierają się na zaawansowanych rozwiązaniach IT, co sprawia, że wykorzystywane nowoczesne technologie są integralną częścią naszych centrów logistycznych. Mowa tutaj o wydajnym systemie WMS, BI czy algorytmach sztucznej inteligencji, które coraz częściej wspierają procesy decyzyjne



Jadwiga Żurek

naszych menedżerów. Dodatkowo stale inwestujemy w nowoczesną infrastrukturę i automatyzację. W tym roku wdrażamy w Europie już kolejny Shuttle System i AutoStore system dla naszych klientów globalnych. Wykorzystanie prostszych rozwiązań, jak linie przenośnikowe, system PTL, czy system sorterów stały się już standardem magazynów Arvato.

Czy operator logistyczny pomaga klientowi w optymalizacji jego kosztów?

Zdecydowanie tak. Procesy logistyczne opierają się na jakości (bezbłędności) oraz wydajności operacji magazynowych. Wysoka wydajność procesów logistycznych przekłada się na niższe koszty obsługi, oczywiście przy odpowiedniej wielkości wolumenów wysyłkowych i długości kontraktu. W Arvato posiadamy dział Solution Design, Inżynierii Logistyki, R&D oraz wielu ekspertów w swoich dziedzinach, którzy cały czas pracują nad usprawnieniami w naszych centrach logistycznych. Ludzie, ich doświadczenie, wiedza i zaangażowania to największa wartość naszej organizacji. Dla nas każdy nowy projekt to dobre relacje i otwarta współpraca. Tylko przy takim podejściu możemy w jak najlepszy sposób zrozumieć biznes naszego klienta, jego oczekiwania i zaprojektować jak najlepsze rozwiązanie. Tylko przy wzajemnym zrozumieniu i transparentnej komunikacji możemy wspólnie mówić o optymalizacji kosztów i wspólnej wygranej.

W jakim kierunku zmierza obsługa logistyczna branży odzieżowej? Czy przyszłością w jej obsłudze jest omnichannel?

Wiele firm oferujących podobną gamę produktów może rywalizować między

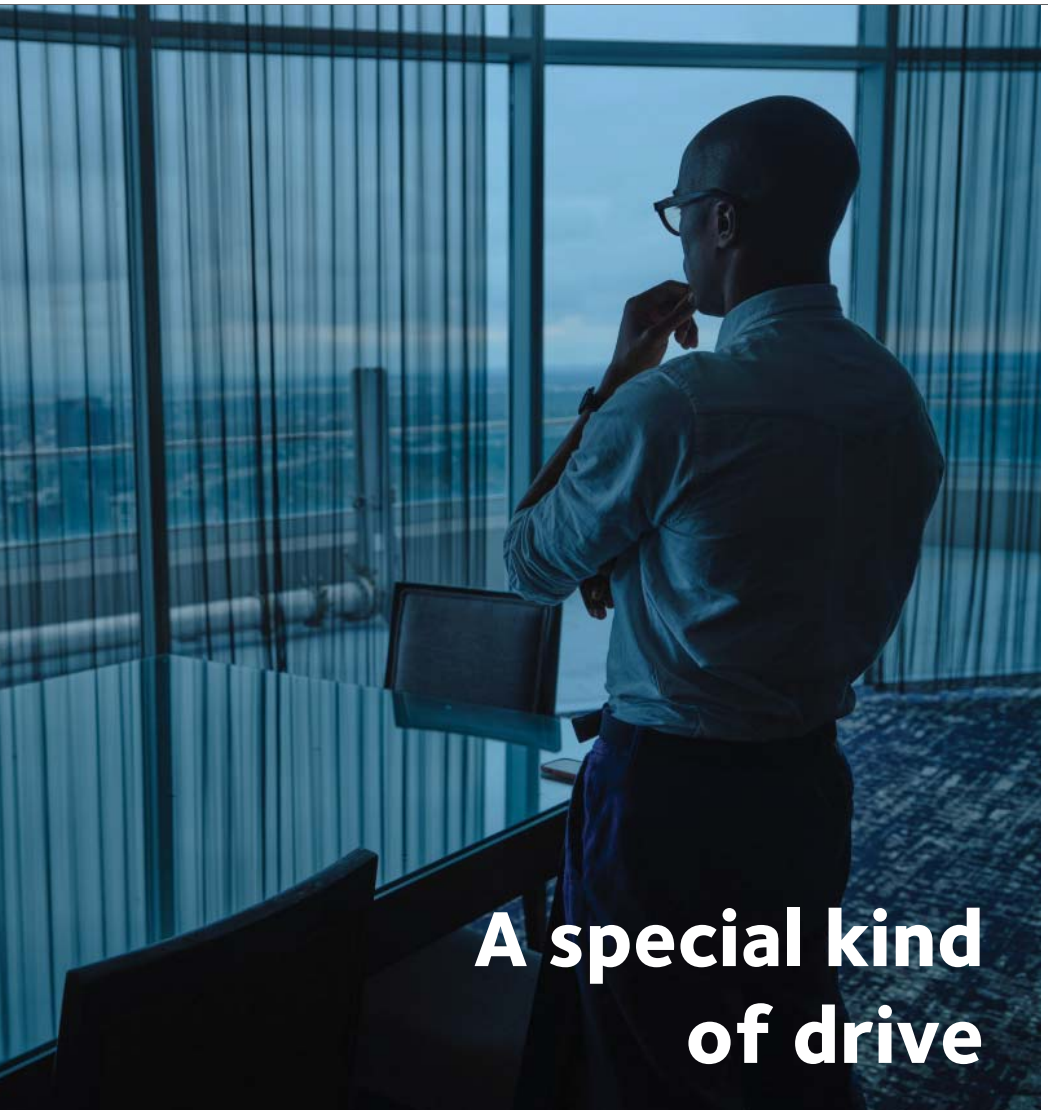
sobą sprawną i bezbłędną obsługą logistyczną. Szybka dostawa zamówionego towaru to jest to czego oczekują klienci. Do tego oczywiście dochodzi pozytywne doświadczenie zakupowe, chociażby poprzez sposób pakowania produktów, wykorzystanie opakowań ekologicznych czy umożliwienie klientom śledzenia ich zamówienia. Realizacja zleceń w modelu omnichannel jest strategiczną decyzją wielu firm i coraz częściej *must have*, jeśli chce się być konkurencyjnym. Markom oczywiście zależy na podnoszeniu wartości koszyka zakupowego oraz budowaniu lojalności klientów, co na pewno ułatwia sprzedaż w modelu omnichannel.

Przy dużej skali biznesu nie da się już sprawnie obsługiwać procesów logistycznych w sposób manualny. Dodatkowo firmom coraz bardziej zależy na zwiększaniu miejsc składowania bez rozbudowy budynku. Odpowiedzią na powyższe jest zastosowanie automatyki w magazynie, począwszy od zwinnych rozwiązań wspomagających pojedyncze procesy, po te najbardziej zaawansowane technologicznie. Te ostatnie zarówno optymalizują wiele procesów, w tym te najbardziej czasochłonne jak i dają możliwość bardziej efektywnego wykorzystania kubatury budynku w zakresie zwiększenia przestrzeni magazynowej.



W tym roku operator wdraża w Europie kolejny Shuttle System i AutoStore przeznaczone dla klientów globalnych. Wykorzystanie prostszych rozwiązań, jak linie przenośnikowe, system PTL, czy system sorterów stały się już standardem magazynów Arvato

Wybór modelu obsługi logistycznej jest decyzją strategiczną dla firm i musi być poprzedzony dokładną analizą danych, z uwzględnieniem planowanego rozwoju na najbliższe lata. To trudne zadanie, wymagające rzetelnego przygotowania. W przypadku złożonych projektów (np. ile magazynów, w jakich krajach, czy jeden *stok* magazynowy dla offline i online lub dwa oddzielne), czy w obszarze produktów wymagających spełnienia dodatkowych warunków (np. aerozole i ciecze palne) warto skorzystać z opinii i rekomendacji ekspertów w danych dziadzinach. Ważne jest, aby zainwestować czas w analizę i przygotowanie, bo to z pewnością zaowocuje w przyszłości. Musimy pamiętać o tym, żeby mieć właściwych ludzi na „pokładzie", bo to oni codziennie odpowiadają za procesy i podejmowane decyzje. Uczmy się od siebie, słuchajmy uważnie, stale szukajmy nowych rozwiązań. Logistyka jest branżą w procesie ciągłej zmiany i nic, co dzisiaj jest pewne, nie musi być pewne za 3 czy 5 lat. Technologia, automatyzacja, *machine learning* dają coraz to większe i lepsze możliwości i stale pracujemy nad tym, aby były dla nas inspiracją, wsparciem, bazą wraz z możliwością coraz szerszego i skuteczniejszego wykorzystania. I



W DSV jesteśmy pasjonatami i nie boimy się wykraczać poza standardy.

Jesteśmy zdeterminowani, by iść dalej i szybciej. Aby utrzymać płynność łańcuchów dostaw musimy myśleć inaczej i optymalizować nasze procesy na każdym możliwym etapie.

Ponieważ każdy odcinek ma znaczenie i liczy się każda sekunda. A każdy z osobna podąża dla wszystkich, bo wiemy, że...

Aby utrzymać świat w ruchu, potrzebny jest szczególny rodzaj napędu.

Visit dsv.com and follow us on LinkedIn, Facebook

Global Transport and Logistics DSV



Fot. Freepick

W europejskich oddziałach DB Schenker testowane są rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję do optymalizacji procesów wewnętrznych

BETTY – SZTUCZNA INTELIGENCJA W SZEREGACH DB SCHENKER

Betty, chatbot wykorzystujący sztuczną inteligencję, na stałe zagościła w strukturach DB Schenker. W minionym roku bot odpowiedział na kilkanaście tysięcy pytań klientów w Polsce, a w sumie na ponad 300 tys. we wszystkich 11 krajach, gdzie bot został wdrożony.

Innowacyjne rozwiązania z wykorzystaniem sztucznej inteligencji w biznesie stają się coraz bardziej skuteczne. Przykładem może być Betty, która w polskim oddziale DB Schenker pracuje już od ponad roku. Z początku jej funkcje były mocno ograniczone i sprowadzały się jedynie do odpowiedzi na pytania związane ze statusem przesyłki. W ciągu roku zespół odpowiedzialny za rozbudowę chatbota wdrażał nowe funkcjonalności. Obecnie Betty odpowie na pytania nie tylko o status czy termin dostawy przesyłki, ale również przekaże informacje na temat dostępnych produktów i usług DB Schenker. Dodatkowo, dzięki integracji z platformą Connect4Land, pomoże dokonać wyceny i złożyć zamówienie na platformie.

Ciągłe rozszerzanie możliwości

– Dzięki temu, że stale rozszerzamy możliwości i funkcje Betty, aż 83% rozmów jest od początku do końca w całości realizowana poprzez bota, a tylko 17% przekierowanych jest do finalizacji przez konsultanta. Cały czas monitorujemy z jakimi sprawami Betty sobie nie radzi i rozbudowujemy jej bazę pytań, aby jeszcze bardziej podnieść ten współczynnik – mówi Adrian Wieliczko, koordynator Zespołu Obsługi Klientów Regionu Poznań, odpowiedzialny za rozbudowę bota.

DB Schenker monitoruje także poziom satysfakcji klientów, którzy komunikują się z firmą za pośrednictwem Betty. 75% z nich uważa te rozmowy za satysfakcjonujące. *– To niemały sukces, gdy ¾ osób jest zadowolonych z rozmowy ze sztuczną inteligencją. Jednak porównując ten wynik do wskaźnika, jaki osiągają nasi konsultanci, czyli 92% pozytywnych opinii, widzimy, że możemy jeszcze poprawić statystyki Betty* – dodaje Adrian Wieliczko.

Chatbot Betty obsługuje klientów już w 11 europejskich oddziałach DB Schenker, a w tym roku planowane są jego wdrożenia na kolejnych dwóch rynkach.

Chatbot również do zadań wewnętrznych

Betty to nie tylko bot przeznaczony do obsługi pytań klientów. W europejskich oddziałach DB Schenker testowane są rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję do optymalizacji procesów wewnętrznych. *– Betty, czyli chatbot oparty na technologii IBM Watson, to bardzo elastyczne i zróżnicowane narzędzie. W ramach międzynarodowego zespołu GTECH DB Schenker pracujemy nad możliwościami wykorzystania Betty do zadań optymalizujących wewnętrzny przepływ informacji w firmie. Przykładowo, we Francji Betty wspomaga tamtejszy dział IT Support. Z kolei na rynkach APAC Betty odpowiada na pytania pracowników z zakresu compliance, czy też na te z obszaru HR. Obecnie testujemy i będziemy wdrażać kolejne projekty wykorzystania bota oraz integracji z innymi wewnętrznymi systemami DB Schenker* – tłumaczy Bartosz Nowojski, Product Owner z DB Schenker Technology Center.

Obecnie Betty odpowie na pytania nie tylko o status czy termin dostawy przesyłki, ale również przekaże informacje na temat dostępnych produktów i usług DB Schenker. Dodatkowo, dzięki integracji z platformą Connect4Land, pomoże dokonać wyceny i złożyć zamówienie na platformie.



UDANY TEST PRZEKONAŁ PLANISTÓW

Dzięki lamelom z krystalicznie czystego szkła akrylowego skrzydło bramy EFA-STT® jest w ponad 70% przezroczyste i wpuszcza do pomieszczeń produkcyjnych dużo światła dziennego

HAGER UK LIMITED ZAMAWIA BRAMY SZYBKOBIEŻNE FIRMY EFAFLEX

Firma Hager UK Limited w Telford, która 30 lat temu wprowadziła się do budynków starej fabryki betonu, przekształciła się w nowoczesny zakład produkcyjny. Pierwotnie, po 1993 r., istniały tu trzy linie montażowe produkujące plastikowe akcesoria elektroinstalacyjne. Ze względu na rosnący popyt fabryka rozrosła się do formatu zakładu produkcyjnego zatrudniającego ponad 170 pracowników. W miarę modernizacji budynków stopniowo wymieniano bramy do hal, jednak nie przyniosło to oczekiwanych rezultatów. Z tego powodu projektanci zdecydowali się na przetestowanie szybkobieżnej bramy spiralnej EFA-STT® od EFAFLEX.

Pierwsza brama została zamontowana w 2020 r. i miała być testowana pod kątem wymiany i modernizacji innych starych bram rolowanych działających w zakładzie. Z sukcesem! Oprócz prędkości otwierania 3 m/s brama gwarantuje dużą odporność na obciążenie wiatrem i może być dostarczona w standardowych wymiarach do szer. 8.000 mm x wys. 7.800 mm.

W ponad 70% przezroczyste

Dzięki lamelom z krystalicznie czystego szkła akrylowego skrzydło bramy EFA-STT® jest w ponad 70% przezroczyste i wpuszcza do pomieszczeń produkcyjnych dużo światła dziennego. Niezakłócony widok przez drzwi przynosi wymierne korzyści: unika się wypadków i zapewnia płynność procesów transportowych.

Skrzydło bramy EFA-STT® nie dotyka spirali. Dzięki bezdotykowemu nawijaniu przezroczyste lamele prawie się nie zużywają i gwarantują dobrą widoczność przez długie lata. Dzięki indywidualnej konstrukcji lameli, bramę EFA-STT® można dostosować do pożądanego zastosowania. Wszystkie sekcje wizyjne bramy wykonane są standardowo ze szkła akrylowego niezawierającego PVC. Na życzenie klienta możliwa jest również dowolna kombinacja z lamelami w kolorze szarym. Opcjonalnie dostępne są również lamele półprzezroczyste. Dzięki temu światło w pełni dociera do środka, a jednocześnie nie dochodzi do oślepiania odbłyskami.

Zapowiedź kolejnych zamówień

Dla firmy Hager UK brama EFA-STT® została wyposażona w kratę świetlną EFA-TLG®, która monitoruje poziom zamknięcia bramy do wysokości 2,5 metra. Promienie podczerwone tworzą niemal płaską siatkę świetlną, która bezdotykowo wykrywa nawet najmniejsze przeszkody, a po ich wykryciu natychmiast zatrzymuje ruch bramy. Siatka świetlna bramy została zintegrowana z istniejącym już wyposażeniem bezpieczeństwa zakładu.



Dzięki bezdotykowemu nawijaniu przezroczyste lamele gwarantują dobrą widoczność przez długie lata

> Oprócz prędkości otwierania 3 m/s brama gwarantuje dużą odporność na obciążenie wiatrem i może być dostarczona w standardowych wymiarach do szer. 8.000 mm × wys. 7.800 mm.

W 2021 r., ze względu na dobre doświadczenia z pierwszą bramą, w firmie EFAFLEX UK zamówiono kolejną bramę. Do wymiany była mocno zużyta brama szybkobieżna z kurtyną tekstylną. W tym przypadku projektanci zdecydowali się na szybkobieżną bramę spiralną EFA-SST® S. Dzięki sprawności techników EFAFLEX w ciągu dwóch dni wymieniono starą bramę i przekazano nową, gotową do użytku. Firma Hager UK zapowiedziała również, że w najbliższych latach zamówi kolejne systemy firmy EFAFLEX, które zastąpią stare bramy.

PRODUKTY DO WYSOKICH OBCIĄŻEŃ PRĄDOWYCH

- Grupa Hager jest wiodącym dostawcą rozwiązań i usług instalacji elektrycznych w budynkach mieszkalnych, komercyjnych i przemysłowych.
- Podstawowa działalność firmy obejmuje produkty marki Hager – począwszy od dystrybucji energii, poprzez zarządzanie kablami i akcesoriami do okablowania, po automatykę budynkową i systemy bezpieczeństwa.
- Grupa Hager ma europejskie korzenie, jest jednak przedsiębiorstwem działającym globalnie: 11 500 pracowników wypracowało obrót w wysokości około 2,19 mld euro (2019). Firma produkuje komponenty i rozwiązania w 24 zakładach produkcyjnych na całym świecie. Zaufali jej klienci w ponad 120 krajach świata.



System AutoStore idealnie wpisuje się w potrzeby dzisiejszego rynku e-commerce

Fot. Element Logic

DSV – GLOBAL TRANSPORT AND LOGISTICS AUTOMATYZUJE USŁUGI MAGAZYNOWE

DSV wprowadza najnowsze rozwiązania technologiczne do swoich magazynów i rozpoczyna proces robotyzacji usług. W Łozienicy koło Szczecina powstanie pierwszy system AutoStore dla klientów logistycznych.

Obiekt dedykowany głównie branży e-commerce wzmocni pozycję woj. zachodniopomorskiego jako hubu logistycznego dla krajów nordyckich czy Niemiec. Inwestycja ma zostać oddana do użytku na początku 2024 roku.

Automatyzacja rozwija się w Polsce

Ostatnie lata zaowocowały dynamicznym rozwojem sektora e-commerce w Polsce, jak i całej Europie. Wraz ze wzrostem liczby zamówień zmieniły się oczekiwania klientów i firm wobec tego, jak powinien wyglądać proces dokonywania zakupów online. Krytycznym elementem stała się logistyka. Odpowiednie skalibrowanie łańcuchów logistycznych jest warunkiem rozwoju przedsiębiorstw w Internecie.

– *Inwestycja w magazyn i roboty AutoStore w Łozienicy jest elementem naszej globalnej strategii, w której kluczowe miejsce zajmuje rozwój poprzez wdrażanie coraz bardziej zaawansowanych rozwiązań technologicznych* – mówi Wojciech Cipiur, prezes zarządu DSV Solutions.

Nowoczesne usługi magazynowe zapewniają firmom możliwość skorzystania z najlepszych doświadczeń oraz know-how bez konieczności rozwoju własnych magazynów, systemów zarządzania produktami, wysyłkami, zwrotami czy transportami. Logistyka kontraktowa jest szansą dla firm e-commerce na szybki rozwój na dojrzałych rynkach Europy Zachodniej oraz Skandynawii, gdzie przewidywalność dostaw i jakość doświadczenia związanego z przesyłką są absolutnie kluczowe dla odniesienia sukcesu.

Czym jest AutoStore?

AutoStore to system, w którym produkty są transportowane w ramach magazynu przez flotę robotów. Znacząco usprawnia to proces zarządzania stanem magazynowym, na który składają się dziesiątki tysięcy różnorodnych produktów, np. artykuły odzieżowe. etc. Każdy z nich trafia do specjalnego pojemnika, tzw. *binu*, który jest następnie transportowany w ramach magazynu. Maszyny pomagają pracownikom w kompletacji zamówień. W swojej pracy roboty samodzielnie lokalizują pojemniki z wybranymi produktami, pobierają je, a następnie transportują je do portu, gdzie są przyjmowane i pakowane przez człowieka. Dzięki tej współpracy paczki są szybciej kompletowane i wysyłane do odbiorcy końcowego, co skraca czas od złożenia zamówienia do dostarczenia paczki pod wskazany adres.

> AutoStore to system, w którym produkty są transportowane w ramach magazynu przez flotę robotów. Znacząco usprawnia to proces zarządzania stanem magazynowym.

AutoStore w Polsce

System AutoStore idealnie wpisuje się w potrzeby dzisiejszego rynku e-commerce. Największym wyzwaniem dla każdego biznesu działającego online jest wysoka zmienność. W skali roku większość firm odnotowuje skok obrotów w czwartym kwartale, z kilkoma wyjątkami. Dla przykładu, branża fashion posiada kilka sprzedażowych szczytów sezonowych, zaś w branży home&garden najwięcej zamówień przypada na wiosnę. Ta wysoka zmienność stanowi wyzwanie w procesie planowania operacji logistycznych.

– *Do tej pory świetnie sobie radziliśmy z zarządzaniem zmiennością, ale doszliśmy do wniosku, że zanim podejmiemy kolejną inwestycję, przeanalizujemy efektywność AutoStore w warunkach polskiego rynku – komentuje Zbigniew Kempski, członek zarządu DSV Solutions – System ten stosowany jest przez DSV już w innych krajach. Z naszych doświadczeń wynika, że jest to rozwiązanie niezwykle opłacalne, stanowiące odpowiedź na dwa ryzyka: rosnące koszty powierzchni magazynowej i koszty pracy* – dodaje.

Inwestycja DSV jest odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku związane z nowoczesnymi, elastycznymi i zautomatyzowanymi rozwiązaniami logistycznymi. Równocześnie robotyzacja zmniejsza wpływ magazynu na środowisko naturalne dzięki zmniejszeniu powierzchni, jakiej potrzebuje magazyn, oraz redukcji zapotrzebowania na energię elektryczną – nawet o 60%.

DSV w Polsce

Pionierski projekt magazynu multibrandowego z systemem AutoStore zostanie zrealizowany w Łozienicy, w województwie zachodniopomorskim. To kolejny – a jednocześnie najbardziej zaawansowany technologicznie – projekt inwestycyjny DSV w Polsce. W 17 lokalizacjach na terenie całego kraju świadczone są kompleksowe usługi logistyki magazynowej dla partnerów m.in. z sektorów farmaceutycznego, healthcare, automotive, elektroniki, telekomunikacji, FMCG, retail, white goods czy beauty.

WSPÓŁPRACA W BUDOWIE STABILNYCH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW



CHEP jako pionier regeneracyjnych i zrównoważonych łańcuchów dostaw, codziennie łączy ludzi z produktami pierwszej potrzeby w pozytywny dla planety sposób

Ostatnie lata to czas niespotykanych od dawna wyzwań dla całej branży FMCG. Niestabilność spowodowana pandemią czy też czynnikami politycznymi sprawiła, że wiele firm musiało całkowicie przebudować swoje podejście do biznesu oraz na nowo zdefiniować strategię, a niektóre nawet zakończyć działalność.

Również w obliczu kryzysu klimatycznego niezwykle istotną kwestią jest zmniejszenie oddziaływania na środowisko naturalne tak, aby przyszłe pokolenia mogły korzystać z takich samych zasobów co my. Biorąc pod uwagę te dwa ważne zagadnienia, kluczowa jest współpraca i partnerstwo. Czy da się pogodzić budowanie łańcucha dostaw odpornego na zewnętrzne biznesowe wyzwania, z redukcją negatywnego wpływu działalności na środowisko?

Wiele przeszkód

W trakcie ostatnich lat wiele przedsiębiorstw z branży FMCG spotkało się z różnymi przeszkodami. W zeszłym roku biznes dotkliwie odczuł problemy związane z dostępnością surowców, spowodowanych m.in wojną w Ukrainie i zerwanymi łańcuchami dostaw, co skutkowało znacznym wzrostem cen pszenicy czy kopalin. Te wydarzenia miały znaczny wpływ na koszty prowadzenia działalności i wzrost inflacji, które wraz z pojawieniem się w 2020 r. pandemii zachwiały globalnymi łańcuchami dostaw.

CHEP, będąc dostawcą usług poolingowych, współpracuje ze wszystkimi uczestnikami łańcuchów dostaw i w naturalny sposób zna ich potrzeby i wyzwania. Z wiedzy firmy wynika, że partnerstwo, współpraca i gotowość do dzielenia się wiedzą jest kluczem do opracowania rozwiązań odpornych na kryzysy.

Inne podejście do biznesu

Cyrkularny model ekonomii współdzielenia i ponownego wykorzystywania, który ponad 60 lat temu wprowadziła firma CHEP, daje namacalne korzyści od strony zrównoważonego rozwoju i wpływu na środowisko, na każdym etapie łańcucha dostaw. W dynamicznie zmieniających się czasach dobrze mieć takiego partnera, który wesprze w optymalizacji procesów od strony operacyjnej i pomoże uzyskać wymierne korzyści środowiskowe. W przypadku CHEP osiąga się to poprzez wydłużenie cyklu życia palet, za pomocą ich współdzielenia i ponownego wykorzystywania przez producentów oraz dystrybutorów w całym łańcuchu dostaw. Działania te pozwalają na zmniejszenie ilości odpadów, emisji CO_2 oraz oszczędność zasobów naturalnych, takich jak woda czy drewno.

CHEP jako pionier regeneracyjnych i zrównoważonych łańcuchów dostaw, codziennie łączy ludzi z produktami pierwszej potrzeby w pozytywny dla planety sposób. Firma pomogła tysiącom swoich klientów na całym świecie zredukować emisję CO_2 o 2,5 mln ton, zaoszczędzić 4,470 megalitrów wody, zapobiec wycince 3,2 mln m^3 drewna i 3,1 mln drzew oraz zmniejszyć produkcję odpadów o 1,5 mln ton w skali globalnej tylko w ciągu roku fiskalnego 2022.



Marek Kołodziejczyk

– *W CHEP stawiamy na otwartość, współpracę i partnerstwo z naszymi klientami. Naszym celem jest zwiększanie wydajności i trwałości łańcuchów dostaw w zrównoważonym modelu biznesowym. Tym samym pomagamy naszym klientom i partnerom optymalizować koszty, upraszczać procesy, a co za tym idzie, zwiększać odporność łańcucha dostaw na działanie czynników zewnętrznych* – mówi Marek Kołodziejczyk, szef Działu Zarządzania Aktywami i Współpracy z Rynkiem.

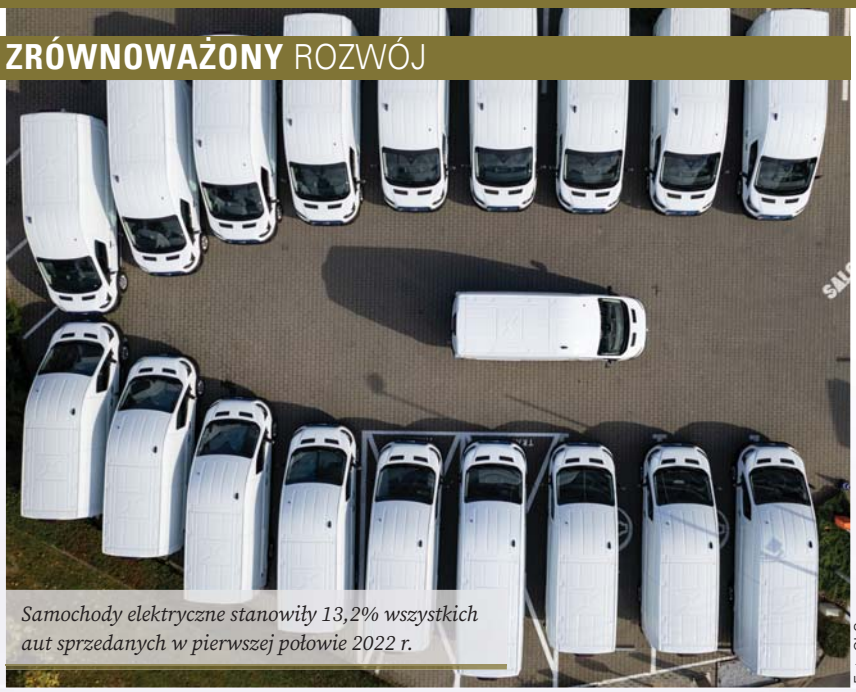
CHEP stawia na współpracę

Co więcej, zrównoważony rozwój pomaga także budować miejsce pracy, które sprzyja kooperacji i jest otwarte na talenty niezależnie od wieku, pochodzenia czy płci pracowników. Szczególnymi wartościami dla CHEP są przede wszystkim wsparcie oraz wzajemny szacunek, który ma swoje odzwierciedlenie w wielu nagrodach przyznawanych firmie – między innymi globalnej nagrodzie Top Employer Global czy też Top Employer Polska, która została przyznana spółce już po raz szósty. – *Dzięki różnorodnemu zespołowi możemy lepiej zrozumieć naszych partnerów, wspólnie budując silne i zrównoważone łańcuchy dostaw, które są istotne szczególnie w niespokojnych czasach* – dodaje Marek Kołodziejczyk.

Wydarzenia z ostatnich trzech lat pokazują, że szybkie dostosowywanie się do zmian i współpraca wpływają na znaczną poprawę odporności łańcuchów dostaw. Współpraca z CHEP to sposób na poprawę ekologicznej i ekonomicznej efektywności łańcucha dostaw z korzyścią zarówno dla partnerów, jak i planety. I

CHEP
A Brambles Company

→ **www.chep.com/pl**



Samochody elektryczne stanowiły 13,2% wszystkich aut sprzedanych w pierwszej połowie 2022 r.

Fot. GLS

TRANSPORT MUSI BYĆ BARDZIEJ „ZIELONY"

Do 2040 roku ulicami mają jeździć samochody zeroemisyjne, ale to czas nie tylko na kosztowną rewolucję we flocie. Już dziś firmy mają bowiem narzędzia budowane w oparciu o inteligentne algorytmy, które pozwalają zmniejszać emisję szkodliwych substancji nawet o połowę.

Dane są niepokojące. Transport dziś odpowiada za 17% emisji gazów cieplarnianych, a dostawa produktów zakupionych w internecie odpowiada za 3%. W przypadku braku działań do 2050 r. emisja tych gazów podczas dostaw tylko w branży e-commerce osiągnie poziom 17%. To tyle, ile produkuje obecnie cała globalna działalność transportowa (lotnictwo, kolej, żegluga, samochody). Rozwiązaniami, aby zatrzymać ten dewastujący środowisko trend, zajmowano się podczas listopadowego Szczytu Klimatycznego w Egipcie. W trakcie tzw. „Dnia Rozwiązań", któremu przewodziła delegacja Wielkiej Brytanii, rozmawiano o tym jak najszybciej przesiąść się do samochodów bezemisyjnych.

Zatwierdzone w Egipcie dokumenty rozszerzają i przyśpieszają rozwiązania przyjęte rok temu w Glasgow. Co więcej, do grona 212 dotychczasowych sygnatariuszy (państwa, ale też korporacje) dołączą dwie ważne europejskie gospodarki – Francja i Hiszpania. Podstawowym zobowiązaniem krajów jest doprowadzenie do takiej sytuacji, żeby na ich rynku sprzedawane były wyłącznie pojazdy zeroemisyjne. Tak ma się stać już w 2040 r., a kraje najszybciej rozwijające się warunków porozumienia mają dotrzymać pięć lat wcześniej.

Jednak już po roku działania umowy z Glasgow widać pierwsze efekty. Według raportu opublikowanego przez redakcję Bloomberga, rok 2022 był rekordowy pod względem sprzedaży pojazdów zeroemisyjnych. Samochody elektryczne stanowiły 13,2% wszystkich aut sprzedanych w pierwszej połowie 2022 r. Przyśpieszy to odchodzenie od paliw kopalnych i tylko w tym roku pozwoli uniknąć zużycia prawie 1,7 miliona baryłek ropy naftowej dziennie, a to stanowi około 3,8% całkowitego popytu.

W Egipcie zawiązano również Koalicję Przyspieszania do Zera (A2Z), której głównym zadaniem będzie promowanie szybszej globalnej transformacji w sektorze samochodów bezemisyjnych, ale przede wszystkim pomoc sygnatariuszom we wdrażaniu tych zobowiązań.

– *Widzimy dynamiczny wzrost handlu internetowego na rynkach wschodzących i rozwijających się gospodarek. Już ponad pięć miliardów ludzi ma dostęp do telefonu i sieci, co czyni zakupy przez internet jeszcze bardziej powszechnymi. W krajach Afryki czy w Indiach istnieje konieczność elektryfikacji transportu ostatniej mili, aby zatrzymać dewastację środowiska. Dlatego zadeklarowane wsparcie Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Japonii, Holandii, Korei Południowej, Szwecji, czy Wielkiej Brytanii jest niezbędne. Bez odpowiednich globalnych regulacji ani sektor logistyczny, ani sama branża e-commerce nie rozwiążą problemu nieekologicznych dostaw. Konsumenci żądają bowiem jak najszybszego dostarczenia zamówionych produktów* – podkreśla Aleksandra Szarmach, dyrektor sprzedaży i marketingu w spółce Nethansa, producenta inteligentnej platformy, która pozwala na automatyzację sprzedaży na marketplace'ach takich jak Amazon i Kaufland.de na europejskich rynkach.

Ostatnia mila – pierwszy problem

W skali globalnej dostawa tzw. ostatniej mili (czyli od ostatniego magazynu logistycznego do klienta lub np. do paczkomatu) odpowiada nawet za 50% całkowitej emisji dwutlenku węgla podczas transportu. Według badania przeprowadzonego przez Stand.earth, branża kurierska ostatniej mili emituje rocznie około 500 tysięcy ton dwutlenku węgla w Indiach, trzy miliony ton w Europie i cztery miliony ton w USA.

Co gorsza, z badania przeprowadzonego przez Światowe Forum Ekonomiczne w stu największych miastach na świecie, do 2030 r. wzrośnie liczba pojazdów dostawczych o 36%. Tylko po to, aby zaspokoić rosnące zapotrzebowanie klientów na całym świecie.

W przypadku braku działań do 2050 r. emisja gazów cieplarnianych podczas dostaw tylko w branży e-commerce osiągnie poziom 17%. To tyle, ile produkuje obecnie cała globalna działalność transportowa (lotnictwo, kolej, żegluga, samochody).

– *Wybór jest zero-jedynkowy: albo wprowadzamy więcej pojazdów autonomicznych z reguły napędzanych alternatywną i przyjazną dla środowiska energią albo wzrost zapotrzebowania na dostawy rekompensujemy tradycyjnym transportem napędzanym paliwami kopalnymi* – zaznacza Aleksandra Szarmach z Nethansy.

Dostawa samochodami autonomicznymi lub dronami to nie są elementy wzięte

ze świata si-fi. To zupełnie realna forma transportu. Choćby Starship, estońsko-amerykańskie przedsiębiorstwo produkujące maszyny automatyczne, zanotowało ogromny wzrost popytu na roboty dostawcze. Od czasu pandemii, zrealizowały one już ponad 100 tysięcy autonomicznych dostaw w Wielkiej Brytanii, USA i Europie. Co równie ważne, technologia ta jest zdecydowanie bardziej przyjazna środowiskowo również dzięki temu, że ogranicza ruch drogowy w centrach miast.

– *Obecnie wiele firm zajmujących się handlem elektronicznym, logistyką, dostawą kurierską chce wprowadzić rozwiązania transportowe oparte o pojazdy zeroemisyjne, aby dostosować się celów w zakresie zrównoważonego rozwoju. Przez kolejną dekadę będziemy świadkiem rewolucyjnych zmian, ale do tego czasu nadal flota tradycyjna będzie głównym sposobem dostarczenia towarów* – podkreśla Aleksandra Szarmach, a następnie dodaje: – *Wymiana samochodów i innych środków transportu to ogromny koszt, wymaga czasu, ale już dziś każda firma może zacząć działać bardziej świadomie. Nawet te małe mogą więc pomóc w kreowaniu pozytywnych działań konsumentów, np. umieszczając komunikaty o swoich zrównoważonych praktykach w opisach produktów i na stronach internetowych, czy za pośrednictwem mediów społecznościowych, a także edukować kupujących i podpowiadać rozwiązania bardziej sprzyjające środowisku* – proponuje dyrektor sprzedaży i marketingu w spółce Nethansa.

Przykład? Dokładne informowanie o tym, z czym wiąże się ekspresowa dostawa produktu i o ile mniejsza emisja dwutlenku węgla będzie towarzyszyć tradycyjnej wysyłce. Świadomość tego może sprawić, że to sam konsument postawi na bardziej zrównoważone rozwiązanie. Wszak, według agencji Nielsena, 73% konsumentów na całym świecie stwierdziło, że byliby gotowi zmienić swoją rutynę zakupową, aby zmniejszyć wpływ na środowisko.



Fot. Daimler

Pojazdy autonomiczne z reguły napędzane są alternatywną i przyjazną dla środowiska energią

– *Nie wszystko, co złe leży po stronie sprzedawców. Praktyki niektórych kupujących również można zmienić, np. nieuzasadnione zwroty towarów spowodowane nieprzemyślanymi zakupami* – dodaje Szarmach z Nethansy.

Algorytmy zmniejszają emisję

Z pomocą przychodzą również inteligentne aplikacje, które pomagają firmom w bardziej zrównoważonym planowaniu transportu. Na rynku dostępne są już narzędzia, które bardzo dokładnie obliczają ile dwutlenku węgla potrzeba na produkcję i dostawę towarów. Dzięki nim bardzo łatwo wychwycić jest choćby to w którym miejscu łańcucha dostaw najbardziej "przecieka" emisyjność. Aplikacje wprowadzają metodę grywalizacji, a tym samym rywalizacji z innymi, co jeszcze skuteczniej zachęca do oszczędności.

Konkurowanie z firmami w branży na „bycie eko" zapewne może być dobrym bodźcem do działania, ale jeszcze skuteczniejszą metodą może być współdziałanie i współdzielenie. W przypadku mniejszych i średnich firm chodzi przede wszystkim o powierzchnię magazynową i transport, które dziś nie są w pełni wykorzystywane. Firmy te mogą np. wspólnie wypełnić przestrzeń w pojazdach, aby zapewnić tańszy i bardziej zrównoważony przewóz towarów. Zamiast dwóch czy trzech samochodów na jednej trasie często wystarczy tylko jeden.

Ale to nie wszystko, bo inteligentne algorytmy mogą pomóc zmniejszyć emisję, bo analizują nawet takie czynniki jak ruch uliczny, blokady dróg, problemy z mylnymi adresami i usterki techniczne. Dostawcy oprogramowania przekonują, że z ich pomocą można zmniejszyć emisję prawie o połowę. Jak to możliwe? Samouczące się oprogramowanie ostatniej mili, wyposażone w dynamiczny algorytm wyznaczania tras, uwzględnia setki ograniczeń biznesowych i rzeczywistych, aby zaplanować optymalne trasy dla kierowców i zapewnić punktualne oraz niezawodne dostawy.

> Podstawowym zobowiązaniem krajów jest doprowadzenie do takiej sytuacji, żeby na ich rynku sprzedawane były wyłącznie pojazdy zeroemisyjne. Tak ma się stać już w 2040 r., a kraje najszybciej rozwijające się warunków porozumienia mają dotrzymać pięć lat wcześniej.

– *Zazwyczaj bez odpowiedniego oprogramowania do zarządzania wysyłkami, wspierającego funkcje logistyczne, menedżerowie od logistyki działają na ślepo. Bez planowania optymalnych tras dostawy flota jest skazana na porażkę. Wraz z rosnącymi wymaganiami klientów dotyczącymi szybszej dostawy, firmy muszą znaleźć sposoby na spełnienie tych wymagań bez narażania bezpieczeństwa środowiska* – puentuje Aleksandra Szarmach z Nethansy.

Marcel Płoszczyński

Fot. GXO



Dostawy dronami to realna forma transportu. Technologia ta jest zdecydowanie bardziej przyjazna środowiskowo również dzięki temu, że ogranicza ruch drogowy w centrach miast



Opcja Econeutral jest dostępna dla międzynarodowych przesyłek drobnicowych, a więc wszystkich produktów DB SCHENKERsystem, w tym także DB SCHENKERsystem premium

REKOMPENSATA EMISJI PRZESYŁKI DZIĘKI ECONEUTRAL

DB Schenker zaproponował klientom niwelowanie śladu węglowego nadawanych przesyłek. Jest to kolejny krok na drodze do pozycji wiodącego europejskiego dostawcy ekologicznych usług logistycznych. Aktualnie klienci DB Schenker mogą korzystać z opcji Econeutral umożliwiającej ograniczanie emisji CO_2 poprzez projekty ochrony klimatu.

Opcja Econeutral jest dostępna dla międzynarodowych przesyłek drobnicowych, a więc wszystkich produktów DB SCHENKER***system***, w tym także DB SCHENKER***system premium***. Pozwala na zrównoważenie emisji dwutlenku węgla poprzez wsparcie na rzecz projektów ochrony klimatu certyfikowanych przez Mechanizm Czystego Rozwoju (ang. *Clean Development Mechanism, CDM*). Partnerem DB Schenker dla Econeutral jest *atmosfair*, europejska organizacja non-profit, która aktywnie przyczynia się do redukcji CO_2 na całym świecie.

Ekwiwalent emisji CO_2

Klienci DB Schenker korzystający z opcji Econeutral przekazują niewielką opłatę w celu kompensacji emisji dwutlenku węgla generowanej przez ich przesyłkę. Za tę kwotę DB Schenker kupuje kredyty węglowe, które rekompensują emisję przesyłki. Jeden kredyt węglowy oznacza uniknięcie lub usunięcie jednej tony dwutlenku węgla. Kredyty te są przedmiotem obrotu między rządami i przedsiębiorstwami.

– *Cena opłaty Econeutral została oszacowana na podstawie śladu węglowego przesyłki o wadze jednej tony oraz kosztu referencyjnego (23 euro/tona CO_2) dla kompensacji jednej tony CO_2. Na podstawie analiz przyjęto prosty wzór obliczeń, w którym opłata wynosi 17 eurocentów na każde 100 km i tonę przewożonego towaru* – wyjaśnia Adam Majerski, kierownik rozwoju produktu w DB Schenker. – *Możliwość skorzystania z Econeutral jest bardzo prosta. Wystarczy, że klient w trakcie nadawania przesyłki online, w systemie eSchenker lub connect 4.0, w zakładce informacje o przesyłce zaznaczy opcję Econeutral. Automatycznie do ceny przesyłki doliczony zostanie koszt adekwatny do nadawanej wagi towaru i jego trasy – ekwiwalent emisji CO_2* – dodaje Majerski.

Następnie, środki z opcji Econeutral trafiają do *atmosfair*, gdzie są przeznaczane na projekty redukcji emisji w krajach rozwijających się. Działania te realizowane są w ramach Mechanizmu Czystego Rozwoju ONZ (ang. *Clean Development Mechanism, CDM*).

Na życzenie klienci mogą otrzymać raport wyszczególniający liczbę ton ekwiwalentu CO_2, które zostały zneutralizowane przez *atmosfair*. W DB Schenker w Polsce z opcji Econeutral skorzystało dotychczas 108 klientów.

Partnerzy DB Schenker korzystający z opcji Econeutral przekazują operatotowi niewielką opłatę w celu kompensacji emisji dwutlenku węgla generowanej przez ich przesyłkę. Za tę kwotę DB Schenker zakupuje kredyty węglowe, które rekompensują emisję przesyłki.

Organizacja atmosfair

DB Schenker realizując Econeutral współpracuje z *atmosfair*, europejską organizacją non-profit, która aktywnie przyczynia się do ograniczania emisji CO_2 poprzez promowanie, rozwój i finansowanie energii odnawialnej w ponad 15 krajach na całym świecie. Obecnie 90% projektów offsetowych realizowanych przez atmosfair jest zgodnych z CDM Gold Standard, najbardziej wymagającym standardem dostępnym dla projektów ochrony klimatu. Motto organizacji *atmosfair* brzmi „kompensuj tylko to, czego nie można uniknąć lub zredukować”. I



W styczniu zeszłego roku właściciel firmy transportowej tankował pełny bak swojego TIRa za 3500 zł, teraz za ponad 4600 zł

Fot. Volvo

INFLACJA ZJADŁA 1/3 BAKU TIRA

BARDZIEJ KONKURENCYJNI DZIĘKI FAKTORINGOWI

Sporą część zysku firm transportowych zjadła inflacja. Tankowanie jest o ponad 1000 zł droższe niż rok wcześniej. W 2022 r. przedsiębiorcy mocno odczuli wzrost kosztów, szczególnie cen energii, paliw i transportu.

Według danych GUS za cały 2022 rok wzrost kosztów paliwa, a szczególnie oleju napędowego, jest jednym z najwyższych ze wszystkich grup towarów (po opale i gazie). Koszt paliwa do silników zasilanych ropą naftową wzrósł aż o 32,9%. Blisko dwukrotnie więcej niż średnia inflacja. Gdyby w styczniu 2022 roku właściciel firmy transportowej wydał 100 tys. zł na zapas ropy, mógłby zatankować 17 241 litrów (przy cenie 5,8 zł za litr ze stycznia 2022). Jeśli te same pieniądze wydał w grudniu 2022 r., zatankowałby już tylko niecałe 13 tys. litrów paliwa. Różnica to ok. 4250 litrów, czyli ponad siedem pełnych baków samochodu typu TIR (z 600 litrowym zbiornikiem). W styczniu zeszłego roku właściciel firmy transportowej tankował pełny bak swojego TIRa za 3500 zł, teraz za ponad 4600 zł.

– *Te dane pokazują jak bardzo w zeszłym roku pogorszył się komfort prowadzenia biznesu w firmach transportowych. Warto to zestawić z czasem oczekiwania na przelew w tej branży, który w 2022 roku był najdłuższy ze wszystkich branż i wynosił średnio prawie 21 dni. Średnio, zatem w wielu przypadkach było 30, a nawet 60 dni. Diesel drożał z miesiąca na miesiąc, a właściciele przedsiębiorstw transportowych nerwowo obserwując cenę ropy czekali na przelew za dawno wykonaną usługę. Tak jest do tej pory – zlecenie wykonane w lutym może być zapłacone już wiosną – pod koniec marca. Oczywiście zapasy paliwa zrobione wtedy, kiedy było ono tańsze, zwiększyłyby komfort funkcjonowania i poprawiły konkurencyjność, jednak niewiele firm ma środki, by takie zapasy robić. Jest wręcz przeciwnie – opóźniane przelewy są zagrożeniem dla bieżącej płynności* – **mówi Mateusz Skowronek z eFaktor, firmy faktoringowej finansującej branżę transportową.**

Równocześnie wskaźnik cen w transporcie w 2022 roku wzrósł wg GUS o 19,9%, zatem znacznie mniej niż podrożało paliwo. Oznacza to, że zyski branży uległy zmniejszeniu i nie zrównoważyły wzrostu kosztów.

Transport na przelew czeka najdłużej

Wg danych faktura.pl, najdłużej w 2022 roku na przelew czekały małe i średnie firmy zajmujące się transportem i gospodarką magazynową (średnio 20,9 dnia). Dla porównania, najkrócej na przelew czekały firmy zajmujące się działalnością finansową i ubezpieczeniową (średnio 10 dni). To o ponad połowę krócej niż w transporcie i gospodarce magazynowej.

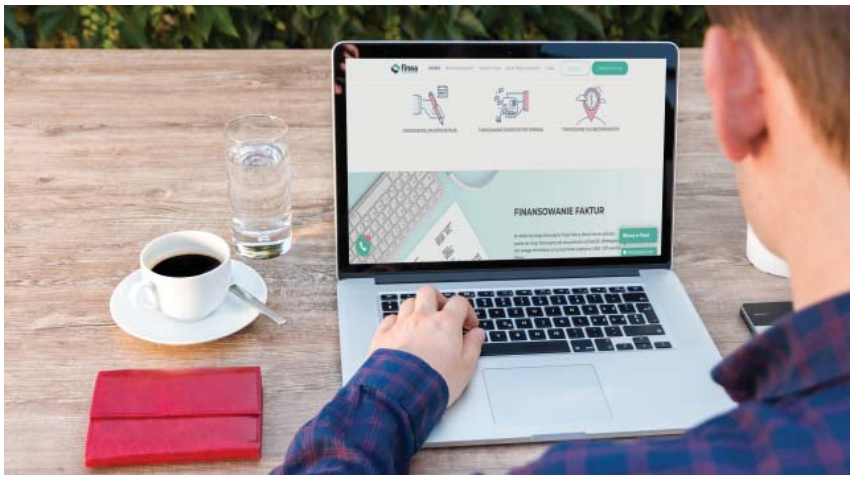


Oprócz długich terminów płatności i wzrostu kosztu paliwa problemem dla branży jest niedobór kierowców

Fot. Volvo

Tak długie terminy płatności w transporcie są powodem, dla którego branża szuka finansowania pomostowego, które pozwoli wypełnić lukę.

– *Od lat przedsiębiorcy transportowi są klientami faktoringu, bo jest jednym z narzędzi, które pozwala skutecznie funkcjonować ich działalności i szybciej się rozwijać. Szczególnie gdy terminy płatności wynoszą po 60 dni. Firmy transportowe rzeczywiście często szukają możliwości przyspieszenia płatności za faktury. To pozwala im zasypać lukę przychodową, która powstała w związku z wydłużonymi terminami płatności na dokumentach sprzedażowych. Zwłaszcza w przypadku współpracy małej firmy z dużą siecią normą jest wyznaczanie przez większego partnera dłuższych terminów płatności. Mniejszy podmiot, dbając o relacje z dużym płatnikiem, nie zawsze ma na tyle odwagi, żeby twardo negocjować szybsze przelewy. Jednak współpraca z większym kontrahentem, choć niesie pewne negatywne konsekwencje, jest też ważna w przypadku starania się o finansowanie, np. faktoringowe. W tym przypadku współpraca np. z dużą siecią handlową znacząco zwiększa prawdopodobieństwo wypłacalności, a zatem zwiększa szanse na finansowanie* – **ocenia Wojciech Miklaszewski z Finea, jednego z liderów mikrofaktoringu w Polsce.**



Słabnąca kondycja europejskiej gospodarki

Jest ona dużym kłopotem dla polskich firm transportowych. Oprócz długich terminów płatności i wzrostu kosztu paliwa problemem dla branży jest niedobór kierowców. Pomimo ich wysokich wymagań finansowych na rynku ciągle ich brakuje. Tu bezrobocie nie rośnie. Płynność finansowa jest ważna także z powodu konieczności regularnego opłacania pracowników. Kierowcy samochodów ciężarowych są najbardziej poszukiwanym zawodem w Polsce, brakuje ich w większości powiatów.

W tym roku zmniejszy się globalne PKB, ale także dynamika handlu towarowego. Wg Międzynarodowego Funduszu Walutowego dynamika PKB w tym roku może być poniżej 2%. W efekcie zmniejszyć może się transport morski, a także drogowy. Osłabienie popytu na towary i topniejące wolumeny w transporcie morskim pociągną za sobą spadki w przewozach lądowych, zwłaszcza drogowych. Polska odpowiadała za blisko 20% pracy przewozowej w transporcie drogowym w całej Unii Europejskiej. Także zmniejszenie się siły nabywczej Europejczyków będzie obniżało zapotrzebowanie na przewozy krajowe i międzynarodowe.

Świadome możliwego spowolnienia również firmy spedycyjne coraz częściej oferują skonto dla swoich przewoźników, czyli możliwość wcześniejszej wypłaty środków z faktury.

– *Długie terminy płatności w branży transportowej to norma. Ostatnie lata nie pomagały w ich skróceniu, a wręcz odwrotnie – bardziej skłaniały do rozmów o ich wydłużenie. Firmy spedycyjne mimo wszystko, zdają sobie sprawę, że kondycja i wytrzymałość przewoźnika ma swoje granice, dlatego coraz częściej zgłaszają się do nas po usługę finansowania podwykonawców czyli kierowców. To sytuacja win-win: przewoźnik może otrzymać pieniądze z faktury natychmiastowo, spedytor może wydłużyć termin płatności. A wszystko to, bez angażowania własnego kapitału, który dzisiaj jest jeszcze bardziej cenny niż kilka lat temu* – **tłumaczy Wojciech Miklaszewski z Finea**.

Brakować może także samochodów

Na przełomie roku problemem dla branży był także długi czas oczekiwania na pojazdy, który dotyczył całej Europy. Według Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego w grudniu 2022 roku rejestracje nowych ciężkich samochodów dostawczych w UE zmniejszyły się o blisko 2% r/r. (nowe samochody ciężarowe od 16 t). W Niemczech – największym rynku ciężkich samochodów ciężarowych – było to jednak aż –18,8%, a w Polsce, która zanotowała drugie największe spadki, aż –10,4%.

W 2022 roku w całej Unii Europejskiej zarejestrowano łącznie 256 020 ciężkich ciężarówek.

> Od lat przedsiębiorcy transportowi są klientami faktoringu, bo jest jednym z narzędzi, które pozwala skutecznie funkcjonować ich działalności i szybciej się rozwijać. Szczególnie gdy terminy płatności wynoszą po 60 dni.

ZAGROŻENIA DLA BRANŻY TRANSPORTOWEJ

- Gdyby w styczniu 2022 r. firma transportowa kupiła zapas paliwa za 100 tys. zł, zatankowałaby o 7 pojazdów TIR więcej niż w styczniu tego roku.
- Wzrost kosztów diesla (o 32,9%) w 2022 r. znacznie przewyższył średnią inflację, a paliwo było jedną z najszybciej drożejących grup towarów.
- W takich warunkach zakupy paliwa na zapas to lepsza konkurencyjność w branży. Niestety utrudniają to długie terminy przelewów – średnio prawie 21 dni. Branża transportowa wypada pod tym względem najgorzej w całej gospodarce.
- Równocześnie wskaźnik cen w transporcie w 2022 roku wzrósł o 19,9%, zatem znacznie mniej niż podrożało paliwo. Oznacza to, że zyski branży uległy zmniejszeniu.
- Spodziewany w tym roku spadek PKB i dynamiki handlu towarowego to zagrożenia dla branży transportowej, podobnie jak brak pojazdów – w grudniu w Polsce zarejestrowano o 10,4% mniej ciężkich samochodów dostawczych niż rok wcześniej.



Fot. WALTER HERZ

Transport intermodalny to najlepsze rozwiązanie logistyczne w warunkach spadku koniunktury gospodarczej, kiedy bardziej niż kiedykolwiek liczy się spokój

CZY INTERMODAL TO ROZWIĄZANIE NA BURZLIWE CZASY?

Covid i wojna w Ukrainie sprawiły, że bezpieczeństwo stało się kluczowym aspektem w biznesie. Dotyczy ono również transportu intermodalnego, który w Polsce wciąż ma ogromny potencjał rozwoju.

Transport intermodalny to rodzaj transportu, który tworzy łańcuchy zespajające kilka jego rodzajów w jeden system. Dzięki temu zapewnia większą przewidywalność i regularność przejazdów niż sam transport drogowy. Dzięki wykorzystaniu przede wszystkim kolei i statków, a dopiero na ostatniej mili środków transportu drogowego, jest on zdecydowanie bardziej przyjazny dla środowiska na całej trasie przejazdu niż ten ostatni.

– *U podłoża rozwoju transportu intermodalnego leży bezpieczeństwo, jakie daje firmom w obecnym, niełatwym dla biznesu czasie. To najlepsze rozwiązanie logistyczne w warunkach spadku koniunktury gospodarczej, kiedy bardziej niż kiedykolwiek liczy się spokój. Rozbudowa tego rodzaju spedycji ściśle związana jest z koleją. W Polsce stale rozwija się sieć terminali przeładunkowych. Rozbudową infrastruktury dla tej formy transportu zainteresowanych jest coraz więcej podmiotów. Realizacją kolejowych przewozów intermodalnych zajmuje się w naszym kraju już ponad 20 firm. Prowadzimy aktualnie procesy poszukiwania gruntów logistycznych z bocznicami kolejowymi dla kilku klientów. Należy również zaznaczyć, że ten rodzaj przewozu jest bardzo perspektywiczny w kontekście dyrektyw unijnych ze względu na mniejszą emisyjność niż transport drogowy* – mówi Bartłomiej Zagrodnik, Managing Partner, CEO w Walter Herz, firmie doradzającej inwestorom, właścicielom nieruchomości i najemcom.

Dążenie do mniejszej emisyjności

Z uwagi na politykę Unii Europejskiej i ogólnoświatowy trend ograniczenia CO_2, biznes intermodalny w najbliższym czasie będzie rósł szybciej, zwiększając udział przewozów kolejowych. Unia Europejska planuje zminimalizować skutki, jakie niesie rozwój towarowego transportu drogowego, jak zanieczyszczenie powietrza, dewastacja dróg, hałas i zagrożenie bezpieczeństwa. Celem jest redukcja emisji gazów cieplarnianych pochodzących z transportu o 60% do 2050 r. Ma temu służyć przeniesienie 30% transportu na odległości ponad 300 km z dróg na środki transportu o niższej emisyjności, co zapisano w Uchwale Rady Ministrów (Strategia Zrównoważonego Rozwoju Transportu 2030). Wśród postanowień Europejskiego Zielonego Ładu (pakiet „Gotowi 55") jest i takie, w którym zaplanowano do 2030 r. w porównaniu z rokiem 1990 ograniczenie o 55% emisji z samochodów osobowych i o 50% emisji z pojazdów dostawczych. Z kolei w „Białej księdze transportu" przyjmuje się, że do 2050 r. przynajmniej 50% transportu towarów na odległość ponad 300 km powinno odbywać się innymi środkami transportu niż pojazdy drogowe. Tu warto dodać, że transport drogowy dziś odpowiada za około jedną piątą emisji w UE.

> Rozwojowi transportu kontenerowego w Polsce sprzyja duża gęstość sieci kolejowej oraz dogodne położenie naszego kraju na przecięciu szlaków transportowych o zasięgu międzynarodowym. Ma to istotne znaczenie w perspektywie wzrostu skali przewozów z rynku azjatyckiego.

Barierą dla transportu intermodalnego w naszym kraju jest niewystarczająca ilość i nierównomierny rozkład terminali

intermodalnych, w których następuje przeładunek na inny środek transportu. Według GUS w 2021 r. na terenie Polski mieliśmy 39 aktywnych terminali, w których dochodzi do przeładunku jednostek kontenerowych pomiędzy dwoma rożnym środkami transportu. W tym cztery terminale morskie, obsługujące przesyłki morze-kolej, morze-droga oraz 35 terminali lądowych, których stale przybywa. W czerwcu 2022 r. spółka Laude Smart Intermodal otworzyła w Zamościu swój, największy, krajowy terminal, który służył będzie do przyjmowania ładunków z Ukrainy.

Wciąż jednak aż 75% towarów przewożonych w Polsce na odległość powyżej 300 km transportowana jest tirami. Tymczasem w UE długodystansowy transport drogowy kontenerów stanowił w 2020 r. średnio tylko 40,5% całkowitego drogowego transportu towarowego kontenerów.

Z polskiej perspektywy

Potencjał transportu intermodalnego w Polsce powoli, ale regularnie rośnie. Według GUS w 2021 r. na terenie kraju przeładowano łącznie ponad 82 mln ton ładunków skonteneryzowanych w terminalach intermodalnych, co w porównaniu z rokiem poprzednim oznacza kilkuprocentowy wzrost. Najwięcej ładunków przewiezionych zostało drogą morską. Za pomocą kolejowego transportu intermodalnego przewieziono 26,5 mln ton ładunków, a udział w tych przewozach miały 23 firmy.

Rozwojowi transportu kontenerowego w Polsce sprzyja duża gęstość sieci kolejowej oraz dogodne położenie naszego kraju na przecięciu szlaków transportowych o zasięgu międzynarodowym. Ma to istotne znaczenie w perspektywie wzrostu skali przewozów z rynku azjatyckiego. Podczas, gdy w 2011 r. między Chinami i Europą towary przewoziło kilkanaście pociągów, w 2018 było ich już ponad 6 tys. Ponad 80% ładunków na trasie Azja-Europa przejeżdża przez Polskę. Z analizy Ośrodka Studiów Wschodnich wynika, że podczas wojny w Ukrainie, mimo ogólnego spadku wolumenów na kolejowym Nowym Jedwabnym Szlaku, terminal w Małaszewiczach wzmocnił swoją pozycję. Odpadły bowiem konkurencyjne dla niego terminale na szlakach Chiny-Europa i logistyczne centra w Niemczech, gdzie przeładowywano towary bardziej wartościowe niż na terenie Polski. Teraz klienci w obawie przed utratą majątku boją się je przewozić przez teren Rosji. A to, że terminal wzmocnił swoją pozycję, nie oznacza, że obsłużono więcej pociągów. Dane Urzędu Transportu Kolejowego pokazują, iż w okresie styczeń-sierpień 2022 r. w Małaszewiczach obsłużono 20% pociągów mniej niż przed rokiem. I nadal problemem jest niska przepustowość na naszej granicy wschodniej i obecna szybkość polskiego transportu kolejowego.



Fot. SPEDCONT

Barierą dla transportu intermodalnego w naszym kraju jest niewystarczająca ilość i nierównomierny rozkład terminali intermodalnych, w których następuje przeładunek na inny środek transportu

W sieci połączeń

Monika Konsor-Fąferek, dyrektor ds. marketingu i rozwoju w PCC Intermodal SA. uważa, że transport intermodalny sprawdza się świetnie w ruchu europejskim, a tempo zmian w gospodarce globalnej w ostatnich latach skłoniło wszystkich do przywiązywania większej wagi do tego, by transportować mądrze pod kątem czasu i kosztów. – *I to m.in. dało miejsce dla rozwoju transportu intermodalnego. Sieć połączeń intermodalnych, którą stworzyliśmy opiera się na koncepcji budowy regularnej siatki codziennych połączeń kolejowych, umożliwiającej transport ładunku skonteneryzowanego na długim odcinku trasy i skorelowany z nim odwóz drogą z/do miejsca nadania, czy przeznaczenia. Sieć połączeń ma tę zaletę, że zapewnia dostęp do tej metody transportu, zarówno dużym regularnym ciągom ładunkowym, jak i pojedynczym wysyłkom kontenerowym. Nasze intermodalne pociągi jeżdżą według rozkładów i zabierają kontenery, tak jak pociągi pasażerskie zabierają podróżnych. Terminale spięte w sieci regularnych połączeń to swego rodzaju „przystanki przesiadkowe", które umożliwiają optymalizację procesu* – wyjaśnia.

> W Europie, na wielu odcinkach sieci TEN-T potrzebne są modernizacje strukturalne, aby umożliwić transport naczep pociągami. Według szacunków, dla usunięcia ograniczeń sieciowych wymagane są inwestycje, które pochłonąć mają około 7,7 mld euro.

Jest tego zdania, mimo że konflikt na Ukrainie mocno uderzył w chiński projekt Nowego Jedwabnego Szlaku, o którym przez ostatnie lata dużo mówiono w Polsce i wiele firm korzystało z niego. W pierwszych tygodniach wojny ruch na szlaku zamarł. Z czasem zaczął się odbudowywać, niemniej jednak nadal jest na dużo niższym poziomie niż przed wojną. Jakub Jakóbowski, wicedyrektor Ośrodka Studiów Wschodnich, główny specjalista w „Programie chińskim", podaje że wolumen przewieziony w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2022 r. był o 35% niższy niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Skorzystały na tym jednak wspomniane wyżej Małaszewicze, gdyż konkurencyjne dla nich trasy UE-Chiny, przechodzące przez inne terminale, które pojawiały się w ostatnich latach, np. przez terminal w Kaliningradzie, zostały wyeliminowane. Dzięki temu Małaszewicze przejęły obsługę części wolumenu towarów na szlaku Chinu-UE.

W Europie szybszy wzrost niż w Polsce

Intermodal pozwala także sprawniej pokonywać wyzwania, jakie stoją przed transportem drogowym, jak brak kierowców czy wzrost wynagrodzeń. Z analiz rynkowych wynika, że standardowe technologie przeładunku pionowego w przypadku transportu kontenerowego stają się konkurencyjne w porównaniu do przewozu wyłącznie drogowego na odległość około 1000 km. Patrząc natomiast przez pryzmat efektywności środowiskowej, już większość intermodalnych łańcuchów transportowych przewożonych na odległość 600 km ma niższe koszty zewnętrzne.

– *Dziś koszty transportu mierzone są w szerokim aspekcie, także z uwzględnieniem wpływu na otoczenie. Intermodal pozwala ograniczyć ślad węglowy. Pociągi jako sprzyjający środowisku środek transportu przewożą kontenery na długich odcinkach, np. między Gliwicami a Antwerpią (blisko 1200 km), a na ostatnim fragmencie trasy (50-100 km) ładunki dowożone są do drzwi transportem samochodowym. Planowanie dostawy w oparciu o zlokalizowany blisko zakładu produkcyjnego terminal jest łatwiejsze i umożliwia dopasowanie logistyki do sytuacji nagłych i zaskakujących* – dodaje Monika Konsor-Fąferek.

Przeszkodą dla rozwoju tego typu usług w Polsce jest wciąż niska unifikacja naczep wykorzystywanych do transportu intermodalnego. Niewystarczająca ilość takich, które mogą być wykorzystywane, zarówno w przewozach drogowych, jak i kolejowych. Poza tym, w naszym kraju trudno liczyć na rządowe programy długofalowo wspierające konkurencyjność kolei, które na przykład w Niemczech dotują biznes intermodalny. Z czego to wynika?

Małaszewicze obsługują mniej wartościowe towary eksportowane do Chin niż terminale niemieckie. Zaletą jest to, że produkty te nadal wysyłane są do Państwa Środka. Ponadto, wolumen eksportu z Chin do UE nie ucierpiał tak bardzo, jak towary wysyłane w drugą stronę. Eksport



Fot. Elżbieta Haber

Z analizy Ośrodka Studiów Wschodnich wynika, że podczas wojny w Ukrainie, mimo ogólnego spadku wolumenów na kolejowym Nowym Jedwabnym Szlaku, terminal w Małaszewiczach wzmocnił swoją pozycję

z Chin na Stary Kontynent, przechodzący przez Małaszewicze, był niższy o 17% rok do roku po dziewięciu miesiącach 2022 r.

W sumie branża intermodalna w Europie notuje większy wzrost niż w Polsce. W 2021 r. transport kombinowany odnotował rekordowo wysoki wynik roczny, jeśli chodzi o ilość przewiezionych ładunków, a dotyczyło to także Kolejowego Nowego Jedwabnego Szlaku Azja-Europa.

Konieczność budowy nowych łańcuchów dostaw

Analizy mówią, że do 2030 r. zdolności przeładunkowe w UE nie będą wystarczające do zaspokojenia zapotrzebowania. Dostępność terminali w całej transeuropejskiej sieci transportowej wymaga inwestycji. Najwięcej modernizacji koniecznych jest w Hiszpanii, Francji i we Włoszech. Na wielu odcinkach sieci TEN-T potrzebne są modernizacje strukturalne, aby umożliwić transport naczep pociągami. Według szacunków, dla usunięcia ograniczeń sieciowych wymagane są inwestycje, które pochłoną około 7,7 mld euro.

Konflikt w Ukrainie ujawnił strategiczne znaczenie kolei, kiedy zaburzone zostały szlaki drogowe i nastąpiła blokada ukraińskich portów. Okazało się, że kolej jest niezastąpiona dla transportu na duże odległości. Jeżeli na bazie funduszy unijnych byłyby uruchamiane nowe terminale i rozbudowywane istniejące, które utworzyłyby nowe łańcuchy logistyczne, po zakończeniu wojny będziemy mogli myśleć o wykorzystaniu szlaków kolejowych ze wschodu na zachód Europy na dużą skalę. ▮

Opr. EH

ŹRÓDŁA m.in.: Walter Herz, https://trans.info/pl/wojna-uderza-w-nowy-jedwabny-szlak-malaszewicze-zas-rosna-319184

Jesteśmy spedytorem z długoletnim doświadczeniem w obsłudze kontenerów z Europy Zachodniej do i z krajów WNP, Mongolii oraz Chin. Należymy do Grupy TransInvest.

InterRail Polcont Sp. z o.o.

Od ponad 30 lat uczestniczymy w obsłudze transportów kontenerowych koleją, które stale się rozwijają.

InterRail-Polcont Sp. z o.o.
ul. Wilcza 33 lok. 3
00-544 Warszawa
Tel./fax (22) 622 59 88
info@polcont.com.pl
www.polcont.com.pl

Oferujemy transporty z Chin do Małaszewicz/ Warszawy i vv. z czasem tranzytu około 14 dni. Zapewniamy atrakcyjne stawki w:

- kontenerach 20', 40', 40'HC, 45' (chłodnicze)
- dowozy/odwozy samochodowe do miejsc za- i rozładunku towaru
- możliwość dekonsolidacji



Podpisanie umowy

PLATFORMA-KONTENER WSPOMAGAJĄCA TRANSPORT INTERMODALNY

W Wojskowej Akademii Technicznej została opracowana tania i prosta w budowie platforma-kontener dla transportu drogowego i kolejowego. Licencję na jej produkcję i wprowadzenie na rynek od uczelni nabyła giełdowa spółka Compremum.

Platforma została stworzona z myślą o transporcie dłużycy drewnianej i metalowej oraz towarów paletyzowanych, ale może też służyć do przewozu zboża z Ukrainy oraz materiałów budowlanych do tego kraju.

Wprowadzenie na rynek w tym roku

– Od razu przystępujemy do komercjalizacji platformy, a naszym celem jest wprowadzenie jej na rynek w najbliższych miesiącach, na pewno w tym roku. Widzimy duże zainteresowanie, gdyż już obecnie moglibyśmy zrealizować zamówienia na 2000 platform. Dzięki automatyzacji procesu technologicznego zoptymalizujemy koszty produkcji, w związku z czym naszą przewagą konkurencyjną będzie nie tylko uniwersalność platformy dla całego procesu logistycznego, ale również jej atrakcyjna cena – stwierdził podczas podpisania umowy Jarosław Zaborski, pełnomocnik Compremum S.A.

Umowę licencyjną ze strony WAT zawarł rektor-komendant gen. bryg. prof. dr hab. Przemysław Wachulak. W jej podpisaniu uczestniczyli również dziekan Wydziału Inżynierii Mechanicznej WAT prof. dr hab. Jerzy Małachowski, twórcy technologii dr hab. inż. Wiesław Krasoń i dr inż. Grzegorz Sławiński i dyrektor Centrum Transferu Technologii WAT dr hab. inż. Adam Bartnicki.

Bez konieczności opróżniania

Głównym elementem platformy-kontenera jest moduł podstawowy, wymiarowo odpowiadający typowym kontenerom kolejowym 10', 20' i 30'. Z połączenia modułów podstawowych powstają zestawy multi-platform, które mogą być używane do wspomagania intermodalnego transportu kolejowo-drogowego dłużycy drewnianej i metalowej, wyrobów przewożonych na paletach i materiałów sypkich. Zastosowanie konstrukcji o różnych wymiarach podłużnych eliminuje proces indywidualnego wyładowania każdej jednostki transportowanego ładunku, np. kloca drewna czy wiązki prętów podczas przeładunku z miejsca wycinki, produkcji czy składowania.

> Głównym elementem platformy-kontenera jest moduł podstawowy, wymiarowo odpowiadający typowym kontenerom kolejowym 10', 20' i 30'. Z połączenia modułów podstawowych powstają zestawy multi-platform, które mogą być używane do wspomagania transportu intermodalnego.

– Zestaw wspomagający wraz z ładunkiem może być wielokrotnie przeładowywany z samochodów dostawczych na różnego typu wagony kolejowe i odwrotnie, bez konieczności opróżniania. Puste, złożone zestawy mogą być natomiast dostarczone na miejsce załadunku w odpowiedniej liczbie, a następnie po ich skonfigurowaniu, w zależności od przeznaczenia, wypełnione towarem oczekiwać na załadunek i dostawę – powiedział dr hab. inż. Wiesław Krasoń.

– Dzięki zabudowie, niewielkim nakładem sił i środków będzie możliwe transportowanie zboża z pól. Platformy załadowane w gospodarstwie rolnym będą następnie przewożone koleją lub transportem samochodowym. Ta uniwersalność transportu rozszerza funkcjonalność platformy. Za pomocą platform zboże może być transportowane z Ukrainy do Europy, a w drodze powrotnej mogą zostać załadowane materiały budowlane, które posłużą do odbudowy kraju zniszczonego wojną – dodał dr hab. inż. Wiesław Krasoń.

Chroniona patentami

Zabudowa platformy będzie posiadać właściwość izolowania wilgoci z zewnątrz i wentylacji wewnątrz. Izolację od gruntu umożliwi natomiast rama platformy wyposażona w płozy. Rozwiązanie konstrukcyjne platformy chronione jest patentami w Polsce, jak również w całej Unii Europejskiej, a Europejski Urząd Patentowy potwierdził unikalność rozwiązania naukowców z WAT.

Nowy produkt wpisuje się w strategię dywersyfikacji biznesowej Grupy Compremum, której realizacja wzmocni sytuację Grupy w niestabilnym otoczeniu rynkowym.

– Stawiamy na rozwiązania innowacyjne, wysokiej jakości, wnoszące dużą wartość dodaną dla naszych kontrahentów. Platforma transportowa powstająca na bazie wynalazku ekspertów WAT jest kolejnym efektem naszych działań w tym zakresie. Wyróżnikiem Grupy Compremum jest dywersyfikacja segmentowa, oparta zarówno na tradycyjnych sektorach gospodarki, jak szeroko pojęty sektor budowlany i kolejowy, jak również na obszarze odnawialnych źródeł energii – komentuje Radosław Załoziński, wiceprezes Zarządu Compremum S.A.

Elektryfikacja linii kolejowej Ełk – Giżycko zapewni szybki i sprawny transport koleją

PKP Polskie Linie Kolejowe SA, przy wsparciu finansowym z funduszy unijnych, zelektryfikują linię kolejową z Ełku do Giżycka. To dobra wiadomość dla mieszkańców malowniczego regionu, jakim są Mazury. Elektryfikacja linii zapewni sprawniejsze podróże koleją m.in. w kierunku Olsztyna, Trójmiasta oraz Białegostoku. Dzięki inwestycji na trasie Ełk – Giżycko podróżni skorzystają z dostępnych dla wszystkich stacji i przystanków kolejowych. Projekt jest współfinansowany w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Po zamontowaniu **sieci trakcyjnej** pociągi pasażerskie na trasie **Ełk – Giżycko** przyspieszą – z **80 km/h** do nawet **160 km/h**

Elektryfikacja linii kolejowej z Ełku do Giżycka przyniesie wiele korzyści. Dla charakteryzującego się piękną przyrodą regionu szczególnie ważny jest aspekt ekologiczny. Instalacja sieci trakcyjnej na trasie sprawi, że nie będzie już konieczności korzystania z lokomotyw spalinowych. To pozwoli na znaczącą redukcję emisji gazów cieplarnianych. Dodatkowo dzięki elektryfikacji wzrośnie przepustowość całej trasy. Będą mogły po niej kursować dłuższe i cięższe składy towarowe. Pociągi pasażerskie przyspieszą z 80 km/h do 160 km/h, a towarowe – do 120 km/h.

Realizacja inwestycji zapewni lepszy dostęp do kolei pasażerom na Mazurach. Przebudowane zostaną stacje Stare Juchy, Wydminy i Giżycko oraz przystanki kolejowe Woszczele i Siedliska. Wszystkie perony zostaną dostosowane do potrzeb osób o ograniczonych możliwościach poruszania się. Będą wyższe, co ułatwi wsiadanie i wysiadanie z pociągów. Nowe wiaty z ławkami, czytelna informacja pasażerska oraz oznakowanie ułatwią podróże. Dla osób niewidomych i niedowidzących zamontowane zostaną ścieżki naprowadzające na antypoślizgowych nawierzchniach.

W ramach projektu przebudowanych zostanie 59 obiektów inżynieryjnych, a także nastawnia na stacji Giżycko, z której dyżurni będą czuwać nad bezpieczeństwem ruchu kolejowego. Dodatkowo wybudowane zostaną dwa bezkolizyjne skrzyżowania – wiadukt kolejowy w Giżycku oraz wiadukt drogowy w Wydminach. Wymienionych zostanie 49 km torów, a także urządzenia sterowania ruchem kolejowym. Obecnie przebudowywane są dwa mosty w Starych Juchach oraz wiadukt w Woszczelach. Dobiegły końca roboty ziemne oraz demontażowe starej infrastruktury. Wkrótce rozpoczną się prace związane z budową sieci trakcyjnej oraz przebudową stacji i przystanków.

Zakończenie prac planowane jest na 2024 rok.

EKOLEJ na Mazurach



Montaż pali fundamentowych pod słupy trakcyjne w Starych Juchach

Montaż sieci trakcyjnej na trasie Ełk – Giżycko, umożliwi ruch **pociągów z napędem elektrycznym**

Projekt obejmuje m.in.:

49 km
linii kolejowej z nowymi torami oraz siecią trakcyjną

5
przebudowanych stacji i przystanków kolejowych

2
nowe wiadukty – kolejowy w Giżycku i drogowy w Wydminach

23
przebudowane przejazdy kolejowo-drogowe

59
przebudowanych obiektów inżynieryjnych

50 minut
– o tyle skróci się czas przejazdu z Ełku do Olsztyna

lepszy dostęp do kolei w regionie

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**

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 nr 38 na odcinku Ełk – Korsze wraz z elektryfikacją – etap I" jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Coraz częściej zdarza się, że armatorzy nie chcą prowadzić rozmów ze spedytorami obsługującymi bardzo dużych klientów. Zamiast negocjacji proponują tylko stawki taryfowe

Fot. Pixabay

OSTATNI DZWONEK NA ZDECYDOWANE DZIAŁANIA

W 2023 r. cała branża spedycji oraz logistyki powinna mieć jeden priorytet: doprowadzenie do objęcia armatorów przepisami antymonopolowymi.

Czasu na działania jest coraz mniej: rozporządzenie Komisji Europejskiej w sprawie wyłączenia armatorów spod unijnych przepisów zabraniających firmom łączyć się w konsorcja – Consortia Block Exemption Regulation – wygasa 25 kwietnia 2024 r. Istnieją uzasadnione obawy, że jeśli wyłączenie zostanie przedłużone na kolejne 5 lat, warunki na rynku transportu będzie dyktować garstka gigantycznych koncernów.

Kurcząca się konkurencja

Już teraz ponad połowa światowej pojemności floty kontenerowej jest kontrolowana przez czterech największych armatorów. Jak czytamy w najnowszym raporcie Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) nt. rynku transportu morskiego, MSC zakończył 2022 r. z pojemnością przewozową równą 17,3% światowego potencjału kontenerowego. Tuż za nim jest APM-Maersk, który ma do dyspozycji 16,5% globalnej pojemności, następnie grupa CMA CGM z 12,7% oraz COSCO Group z udziałem w tym segmencie wynoszącym 11,2%.

Kurczącą się na rynku konkurencję pokazują również dane dot. liczby przewoźników obsługujących poszczególne kraje. Od 2006 do 2022 r. średnia liczba armatorów działających na rynku zmniejszyła się o 27%1, a są rynki, gdzie ten spadek był jeszcze bardziej drastyczny – w Niemczech w 2022 r. transportem morskim zajmowało się 37 przewoźników, w 2006 było ich 97.

Skutki nieuregulowanej dominacji strony przewozowej w transporcie morskim są odczuwalne dla każdego uczestnika rynku. Po pierwsze, mamy do czynienia z ogromną destabilizacją transportu, na którą składają się wahania kosztów cen transportu, spadek niezawodności i punktualności rejsów oraz zawinięć statków, kongestia w portach, opóźnienia w dostawcach, anulacje rejsów. Dla przykładu, przed pandemią co siódmy statek przypływał niezgodnie z harmonogramem, teraz tylko co trzeci jest na czas. Za pogarszającą się efektywność transportu morskiego płacą przede wszystkim importerzy oraz eksporterzy, dla których opóźnienia czy wymuszony, przedłużony czas magazynowania oznacza dodatkowe koszty. Poluzowanie zasad obsługi klienta nie ma przełożenia na większą swobodę przy regulowaniu płatności u armatorów, jakiekolwiek obsunięcia w realizacji przelewów oznaczają opóźnienie przesyłek.

> Mamy do czynienia z ogromną destabilizacją transportu, na którą składają się wahania kosztów cen transportu, spadek niezawodności i punktualności rejsów oraz zawinięć statków, kongestia w portach, opóźnienia w dostawach, anulacje rejsów.

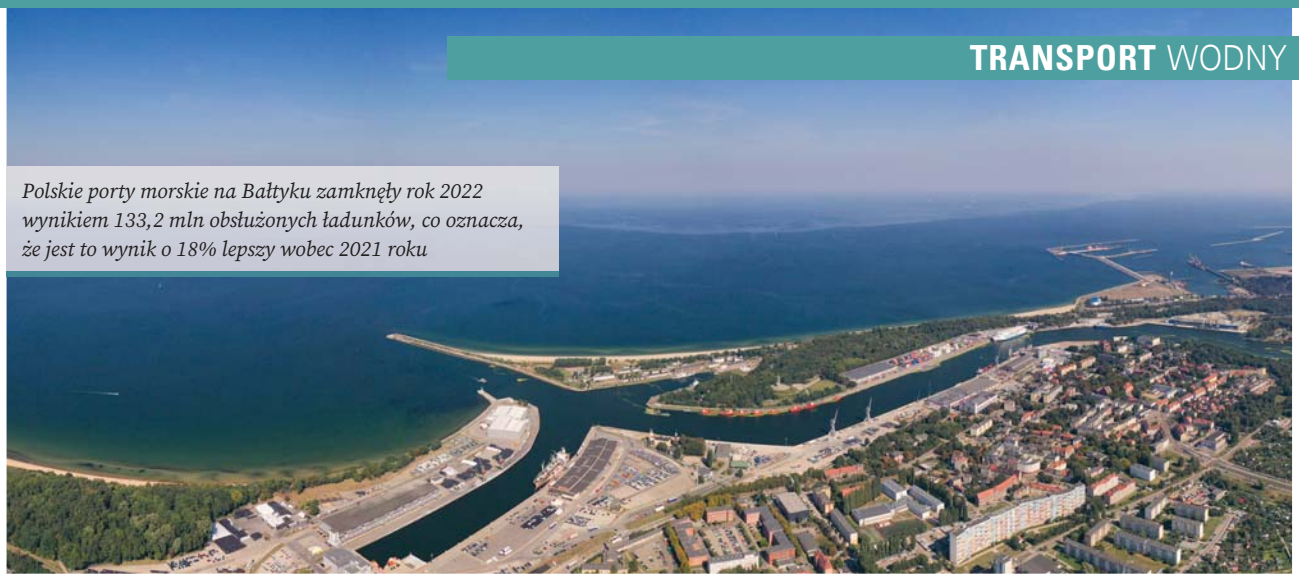
Ekspansja eliminująca spedytorów

Czerpiąc ze swojej dominującej pozycji potężne zyski, armatorzy aktywnie przejmują kolejne podmioty z sektora logistycznego: magazyny, firmy spedycyjne, operatorów logistycznych. Taka integracja pionowa pozwala na oferowanie kompleksowych usług łącznie z bezpośrednim dostarczaniem towaru do finalnego odbiorcy, na przykład A.P. Moller-Maersk zarządza już wszystkimi operacjami logistycznymi dla Unilevera.2 Najwięksi armatorzy zeszli ze statków i rozpoczęli intensywną ekspansję w pozostałych gałęziach transportu, do tej pory zdominowanych przez inne podmioty z branży TSL. Czterech największych przewoźników jest w pierwszej dziesiątce operatorów terminali lotniczych, sięgają nieba – początek tego roku oznacza debiut nowej usługi MSC Air Cargo oraz wchodzą na szyny – na przykład A.P. Moller-Maersk łączy Chiny z Rumunią wykorzystując kolej oraz transport morski.

W Polsce branża TSL to ponad 200 tys. firm, które wspólnie odpowiadają za około 6% polskiego PKB. Jednym z kluczowych podmiotów w tej branży oraz niezbędnym ogniwem całego łańcucha dostaw jest spedycja. Do zadań firmy spedycyjnej należy zadbanie o terminowość, ciągłość procesu, komunikację i bezpieczeństwo każdej ze stron transportu. To spedytor negocjuje w imieniu swojego klienta z armatorem, ustalając m.in. koszty frachtu. Co niepokojące, coraz częściej się zdarza, że armatorzy nie chcą prowadzić rozmów ze spedytorami obsługującymi bardzo dużych klientów. Zamiast negocjacji proponują tylko stawki taryfowe – czyli takie, które są dostępne bezpośrednio na online'owych platformach dla każdego, kto chce przewieźć towar. Tym sposobem armatorzy eliminują spedytorów z rynku, ograniczając ich rolę przy organizacji transportu dla klienta.

Nietrudno jest przewidzieć finalny efekt tych działań. Jeśli aktywność armatorów kontenerowych nie zostanie poddana właściwemu nadzorowi, w ciągu najbliższych 3-4 lat transport zostanie przez nich zdominowany. Będzie to oznaczać drastycznie ograniczony wybór, mniej korzystne warunki dla kupujących usługi, a także wzrost cen produktów dla końcowych odbiorców. Właśnie teraz jest czas, żeby przywrócić zaburzoną równowagę na rynku transportu morskiego, zanim będzie za późno. ❙

Juliusz Skurewicz,
sekretarz Rady,
Polska Izba Spedycji i Logistyki



Polskie porty morskie na Bałtyku zamknęły rok 2022 wynikiem 133,2 mln obsłużonych ładunków, co oznacza, że jest to wynik o 18% lepszy wobec 2021 roku

Fot. Port Gdańsk

NASTAWIONE NA ROZWÓJ

Polskie porty w 2022 r. obsłużyły nadspodziewanie dużo ładunków, na co niewątpliwy wpływ miała wojna w Ukrainie. Taki wniosek nasuwa się po konferencji prasowej, która odbyła się w Ministerstwie Infrastruktury 23 stycznia, z udziałem wiceministrów infrastruktury Marka Gróbarczyka oraz Grzegorza Witkowskiego. W jej trakcie przedstawiciele zarządów portów morskich Szczecin-Świnoujście, Gdańsk i Gdynia przedstawili ich wyniki.

Polskie porty morskie na Bałtyku zamknęły rok 2022 wynikiem 133,2 mln obsłużonych ładunków, co oznacza, że jest to wynik o 18% lepszy niż w 2021 roku. 2022 był bardzo dobrym rokiem dla wszystkich polskich portów, na co wpłynęła nie tylko wojna w Ukrainie (przeładowywano w nich m.in. broń dla tego państwa), ale też koniunktura i inwestycje.

– *Wyniki przeładunkowe jasno pokazują, w jak dobrej kondycji znajdują się polskie porty. Jestem przekonany, że na te sukcesy wpływ mają również zrealizowane w ostatnich latach inwestycje, które przyczyniły się do rozwoju tego sektora i zwiększenia możliwości przeładunkowych... Mam nadzieję, że obecny rok przyniesie jeszcze więcej pozytywnych informacji dla polskiej gospodarki morskiej* – powiedział wiceminister infrastruktury Marek Gróbarczyk. I dodał: – *A zeszły pokazał, jak istotne są polskie porty, jaką rolę odgrywają w kwestii bezpieczeństwa energetycznego.*

Zeszłoroczne wyniki są jeszcze bardziej spektakularne, jeśli porównamy je z 2008 rokiem. W tym wypadku wzrost przeładowanych w polskich portach towarów wyniósł 154%. Z wyjątkiem roku 2020, kiedy rozpoczęła się pandemia Covid-19, w polskich portach każdego roku osiągano coraz lepsze rezultaty.

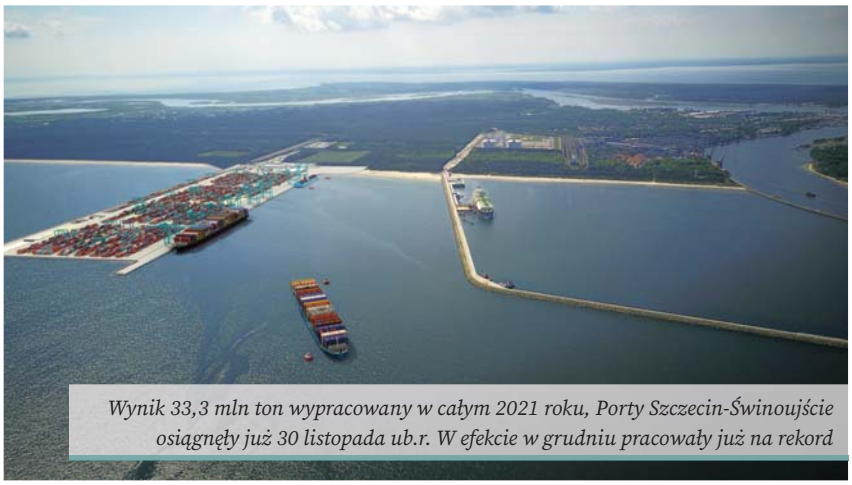
Szczegółowo o zeszłorocznych dostawach morskich mówili reprezentanci poszczególnych portów. Wyniki i statystyki z operacji portowych Morskiego Portu Gdańsk przedstawili Łukasz Greinke, prezes zarządu tego portu; Morskiego Portu Szczecin-Świnoujście – Daniel Stachiewicz, wiceprezes zarządu portu ds. ekonomiczno-finansowych; a Morskiego Portu Gdynia – Jacek Sadaj, prezes zarządu.

Morski Port Gdańsk

Zeszłoroczny wynik przeładunków w Porcie Gdańsk to 68,2 mln ton, co stanowi wzrost o 28% i o 15 mln ton w stosunku do 2021 r. Tak dobre rezultaty związane są też ze znaczeniem Portu Gdańsk na Bałtyku, który jest numer dwa na tym morzu, wyprzedzanym tylko przez rosyjską Ust-Ługę, co jednak może się zmienić przez embargo na rosyjską ropę.

Największy wolumen w przeładunkach w Gdańsku stanowiły paliwa płynne (+35,1% i 25 516 tys. ton). Wzrost o 175,6% zanotował także węgiel, o 413% wzrosły przeładunki drewna, a o 133,2% przeładunki rud. W przypadku zbóż (przeładowano ponad 2 mln ton) przeładunki wzrosły o 19%, co jest rekordem w przypadku Portu Gdańsk.

– *Delikatne spadki zanotowaliśmy w grupie drobnicy skonteneryzowanej – niecałe 2%. Duży wpływ na ten spadek miało embargo na towary przekierowy-*



Wynik 33,3 mln ton wypracowany w całym 2021 roku, Porty Szczecin-Świnoujście osiągnęły już 30 listopada ub.r. W efekcie w grudniu pracowały już na rekord

Fot. Porty Szczecin-Świnoujście



wane do Rosji. Lej ten został uzupełniony towarami w kontenerach na Ukrainę. Ten sposób zapakowania towaru jest najbardziej uniwersalny. Wymiana handlowa w portach między krajami z uwagi na różnicę szerokości torów jest pożądana – komentował Łukasz Greinke i dodał:

Zeszłoroczny wynik przeładunków w Porcie Gdańsk to 68,2 mln ton. To wzrost o 28% i o 15 mln ton w stosunku do 2021 r. Dobre wyniki związane są m.in. ze znaczeniem Portu Gdańsk na Bałtyku, który jest portem nr 2 na tym morzu, wyprzedzanym tylko przez rosyjską Ust-Ługę.

– Polepszyły się nasze możliwości składowania towarów, operatorzy dozbrajają się w nowy sprzęt. Kolejny rok będzie jeszcze bardziej satysfakcjonujący.

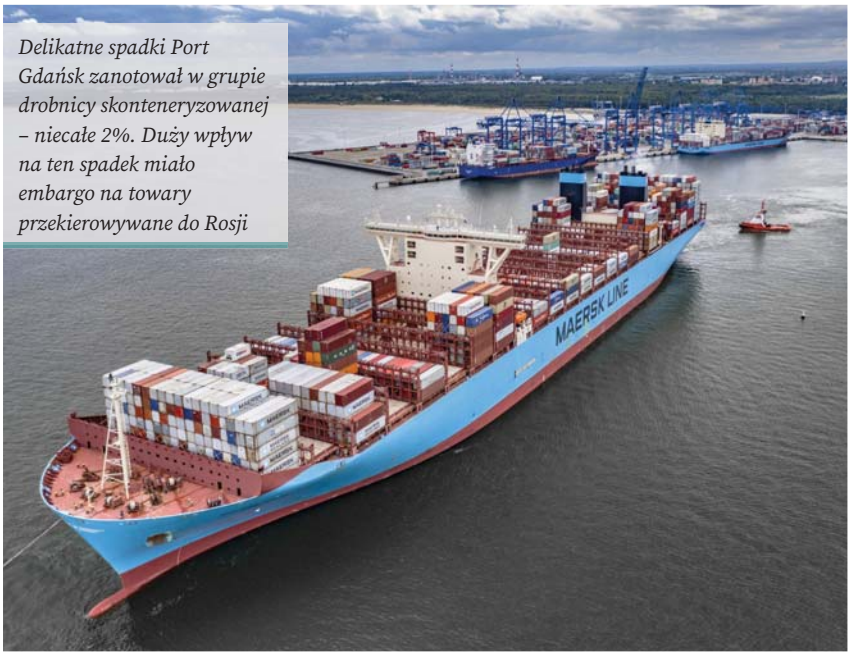
Prezes odniósł się także do protestów dotyczących wyrębu polskich lasów. Tłumaczył, że przeładowywane w Gdańsku drewno pochodzi głównie z Czech i Słowacji, które w porcie jest przepakowywane w kontenery i stamtąd wypływa w świat.

Ostatnio zmieniły się także przeładunki rud – wcześniej był to głównie import, teraz ze względu na wojnę w Ukrainie ruda żelaza jest także eksportowana z Gdańska.

Rok wcześniej szacowano, że przeładunki w Porcie Gdańsk w 2022 r. będą oscylowały w okolicach 60 mln ton. Zostały one jednak znacznie przekroczone, a Port Gdańsk stał się drugim portem na Bałtyku pod względem przeładunków i największym portem kontenerowym na tym morzu. Co więcej, notuje on największą w Europie dynamikę wzrostu.

– Jesteśmy jedynym oknem importu surowców do naszych rafinerii. Bardzo duże znaczenie miały inwestycje zrealizowane przez port przede wszystkim w Porcie Wewnętrznym. Zrealizowaliśmy tam przeładunki 15 mln ton, a zazwyczaj było to 9 mln – informował Łukasz Greinke.

Warto dodać, że terminal kontenerowy Baltic Hub przeładował 2,1 mln TEU. Jednak, jak zaznaczył Greinke, delikatne spadki nie wpływają na inwestycje, a są czymś normalnym w ich przypadku. A od 2016 r. różni interesariusze Portu Gdańsk zrealizowali inwestycje sięgające blisko 5 mld zł. Kolejne 4 mld zł są już zaplanowane i będą realizowane w najbliższej przyszłości. Największy projekt – rozbudowa terminala kontenerowego Baltic Hub – jest w realizacji.



Delikatne spadki Port Gdańsk zanotował w grupie drobnicy skonteneryzowanej – niecałe 2%. Duży wpływ na ten spadek miało embargo na towary przekierowywane do Rosji

Fot. Port Gdańsk

Zespół Portów Szczecin-Świnoujście

Na zespół portów Szczecin-Świnoujście przypada 27,6% udziałów wśród wszystkich polskich portów, a i tu rok 2022 był rekordowym pod względem ilości obsłużonych ładunków. Porty te osiągnęły wynik 36,8 mln ton, są tym samym na plusie wobec 2021 r. o 10,8%. Do portów zawinęło łącznie 6 665 statków, ich łączny tonaż wzrósł o 4,6%. Z tym wynikiem zespół portów Szczecin-Świnoujście był na 5 miejscu wśród portów na Bałtyku. *– To rekord, który został osiągnięty dzięki wszystkim interesariuszom, którzy pracują w porcie. Dziękuję operatorom portowym oraz pracownikom zarządu portu* – skomentował wyniki Daniel Stachiewicz.

Co ciekawe, wynik 33,3 mln ton wypracowany w całym 2021 roku, porty osiągnęły już 30 listopada ub.r. W efekcie w grudniu pracowały już na rekord.

Rekord zbudowały przeładunki w grupie węgiel, których było więcej aż o blisko 51% w stosunku do 2021 roku. W obliczu kryzysu energetycznego i wprowadzonego embarga na dostawy węgla z Rosji, wielkość importu samego węgla energetycznego wzrosła aż o 235%. Przez porty Szczecin i Świnoujście sprowadzono ponad 3 mln ton tego surowca w ub. r. W 2021 roku portom Szczecin i Świnoujście zabrakło „dwóch ładowni statków" do pobicia rekordu, zaś w 2022 roku został on pobity w wyraźny sposób. W związku z tak dużym przyrostem przeładunków prowadzone są inwestycje w bazie promowej w Świnoujściu, który pozwoli na zwiększenie wolumenu transportowanego między Polską a Skandynawią.

Inną grupą notującą największe wzrosty są paliwa płynne, których obroty były wyższe o 42,5%. Podkreślić należy znaczący wzrost importu LNG – przeładunki

LNG w Świnoujściu wzrosły o 54,6%. Do końca ub. r. w gazoporcie obsłużono 58 jednostek, podczas gdy w roku 2021 – 35 (o 23 mniej). Przeładunki skroplonego gazu LNG w 2022 roku wzrosły z 2,7 mln ton do 4,4 mln ton. – *Plan na rok 2023 to ponad 60 gazowców. Jako Zarząd Portu jesteśmy na to przygotowani. Nasz partner, który odpowiada za operacje w bazie także kończy inwestycje, które pozwolą w 2023 roku przeładować ponad 8 mld m³ gazu, co stanowi około 1/3 gazu potrzebnego do zasilenia naszej gospodarki* – komentował wiceprezes Zarządu Morskich Portów Szczecin i Świnoujście.

Ponadto o 11,4% wzrosły obroty w grupie rud metali, wśród których największy udział ma ruda żelaza – przeładowano jej aż 1,6 mln ton spośród 2,1 mln ton, jakie liczyła cała grupa. Wzrosły także o ok. 11% obroty ładunków z segmentu inne masowe. Dominują tutaj nawozy, ale również takie towary jak surówka żelaza, w dużej mierze pochodząca z Ukrainy i trafiająca docelowo do Europy Zachodniej.

Trwa rozbudowa gazoportu, pojawi się dodatkowe stanowisko do odbioru gazu. Powstanie także terminal instalacyjny Orlenu dla morskich farm wiatrowych oraz głębokowodny terminal kontenerowy w Świnoujściu. Będzie on także wykorzystywany do przeładunku sprzętu wojskowego. Trwają również prace nad pogłębieniem toru wodnego do Szczecina do 12,5 metra.

– *Przed weekendem dostałem wstępne dane finansowe za 2022. Suma bilansowa przekroczona przez Zarząd Morskich Portów Szczecin i Świnoujście to 3 mld. Niespełna 3 lata temu to było 1,4 mld zł. Wzrost generowany na poziomie ładunków jest wspomagany zwiększaniem wartości majątku narodowego, bo takim majątkiem są porty* – mówił Daniel Stachiewicz.

Nie wszędzie odnotowano jednak wzrosty, drobne spadki obejmują drobnicę, w tym drobnicę promową. Prowadzone prace inwestycyjne i remontowe w terminalu promowym w Świnoujściu spowodowały niewielki spadek przewozów o ponad 2%. Różna jest też koniunktura na rynku zbóż, a w związku z tym w 2022 roku jego przeładunki w Szczecinie i Świnoujściu spadły o 7,6%. To po części efekt odblokowania ukraińskich portów i eksportu płodów rolnych bezpośrednio z Ukrainy. Zanotowano też znaczące obroty zbóż w tranzycie, głównie kukurydzy. W sumie przeładunki kontenerów r/r zmniejszyły się o 8%.

Morski Port Gdynia

Jako ostatnie zostały zaprezentowane wyniki Morskiego Portu Gdynia, który w 2022 roku obchodził jubileusz 100-lecia. W tym też roku przeładował 28,2 mln ton, o 6% więcej niż w poprzednim i o ponad 91% więcej niż w 2013.

Wyniki powinny być w tym roku jeszcze lepsze dzięki podpisaniu na 30 najbliższych lat umowy pomiędzy International Container Terminal Services z Filipin a zarządcą Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego (BCT) na dzierżawę terenów pod terminalem, gdzie będą kontynuowane przeładunki kontenerów w Gdyni. Tym samym BCT może funkcjonować w porcie przez kolejne lata.

W porcie tym największe wzrosty zanotowała grupa węgiel i koks (3,4 mln ton, 174% więcej niż w 2022). Wzrosły także przeładunki drewna (o 109,1% więcej, łącznie 533,5 tys. ton) i inne masowe (0,42% więcej, 1 716,2 tys. ton). Jacek Sadaj dodał, że wzrosły znacznie przeładunki zbóż, a kolejne inwestycje mają jeszcze zwiększyć możliwości w tej grupie. W najbliższym czasie rozstrzygnięty zostanie przetarg na operatora terminala zbożowego.

Do Gdyni zawinęło 4 331 jednostek, średnio większych niż w ubiegłych latach. Miasto średnio co dwa tygodnie odwiedzał kontenerowiec powyżej 300 metrów. Średni tonaż statków w porcie również wzrósł. O 8% więcej promów zawinęło do Gdyni – ich ilość wyniosła 1 016. O 23% zwiększył się średni tonaż masowców, o 13% wzrósł tonaż kontenerowców, a liczba zawinięć statków ro-ro wzrosła o 32%.



Fot. OT Logistics

Jednym z terminali w gdyńskim porcie jest OT Port Gdynia – terminal drobnicy konwencjonalnej, który oferuje przeładunek i składowanie ładunków drobnicowych i masowych, świadczy usługi liderom na rynku międzynarodowym i krajowym

Jednym z terminali w gdyńskim porcie jest OT Port Gdynia – terminal drobnicy konwencjonalnej, który oferuje przeładunek i składowanie ładunków drobnicowych i masowych, świadczy usługi liderom na rynku międzynarodowym i krajowym. Jest to najbardziej uniwersalny terminal portowy w Polsce, a należy do Grupy OT Logistics. I on zwiększa swój potencjał przeładunkowy dzięki zakupowi shiploadera, maszyny umożliwiającej załadunek statków szybszy o 50% w stosunku do obecnie stosowanej technologii. Shiploader, to strategiczna inwestycja OT Port Gdynia, dzięki której roczny potencjał przeładunków masowych, drobnicowych i agro wzrośnie do 4,7 mln ton.

– *Będzie to jedyny mobilny shiploader na polskim wybrzeżu. Większość terminali morskich przeładowujących produkty agro posługuje się technologią opartą na wykorzystaniu dźwigów z chwytakami, a tylko nieliczne posiadają urządzenia do załadunku ciągłego, ale są to urządzenia o mniejszej wydajności niż shiploader zakupiony przez OT Port Gdynia* – mówi Jerzy Majewski, prezes Zarządu OT Port Gdynia.

Część nowych mocy, pozyskanych dzięki inwestycji, zostanie przeznaczona na przeładunki zboża dostarczanego z Ukrainy – z uwagi na występujące blokady transportu przez Morze Czarne.

Opr. EH

Na zespół portów Szczecin-Świnoujście przypada 27,6% udziałów wśród wszystkich polskich portów, a rok 2022 był rekordowy pod względem ilości obsłużonych ładunków. Porty te osiągnęły wynik 36,8 mln ton, są tym samym na plusie wobec 2021 r. o 10,8%.



Niespełnienie obowiązku wyznaczenia doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA będzie wiązać się z dotkliwymi karami finansowymi, które mogą sięgać nawet 5 tys. złotych

NOWY OBOWIĄZEK FIRM NADAJĄCYCH TOWARY NIEBEZPIECZNE

Zgodnie z nowym przepisem Umowy ADR, najpóźniej do 31 grudnia 2022 r. przedsiębiorstwa, które uczestniczą w przewozie towarów niebezpiecznych, wyłącznie jako nadawcy, miały obowiązek wyznaczenia doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA. Nakaz prawny dotyczy spółek, które realizują operacje transportowe zarówno w imieniu własnym, jak i innej firmy.

Punkt 1.6.1.44 Umowy ADR (Umowa dotycząca międzynarodowego przewozu drogowego towarów niebezpiecznych), sporządzonej w Genewie dnia 30 września 1957 r. (Dz. U. z 2011 r. poz. 641), dotyczy firm, które do tej pory nie były zobowiązane do wyznaczania doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA (Dangerous Goods' Safety Adviser). Należą do nich m.in. spółki, które występują jako nadawca w dokumencie przewozowym towarów niebezpiecznych lub prowadzą dystrybucję towarów niebezpiecznych, a logistyką zajmuje się firma zewnętrzna. Nowy przepis dotyczy także firm spedycyjnych, które zazwyczaj nie występują na dokumentach przewozowych, ale realizują operacje transportowe w imieniu innej firmy. Niespełnienie obowiązku wyznaczenia doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA będzie wiązać się z dotkliwymi karami finansowymi, które mogą sięgać nawet 5 tys. zł.

Inną ważną zmianą w regulacjach dotyczących przewozów towarów niebezpiecznych jest zmiana w tytule – wykreślono wyrażenia „Europejskiej" z nazwy Umowy ADR. Oznacza to, że od 1 stycznia 2023 r. obowiązków ADR muszą przestrzegać także kraje spoza Unii Europejskiej, które biorą udział w przewozie towarów na terenie państw członkowskich.

Warto wiedzieć, że przewóz towarów niebezpiecznych drogą lądową jest regulowany w Polsce przez liczne akty prawne, spośród których najważniejszą rolę odgrywają: Umowa ADR, Konwencja CMR (Konwencja o umowie międzynarodowego drogowego transportu towarów) i Ustawa o transporcie drogowym towarów niebezpiecznych z dnia 19 sierpnia 2011 r. Dz.U. 2011 nr 227 poz. 1367.

Transport pod specjalnym nadzorem

Zmiana w Umowie ADR oznacza, że każda firma, której działalność opiera się na nadawaniu oraz przewozie towarów niebezpiecznych i związanym z tym pakowaniem, załadunkiem czy rozładunkiem, powinna wyznaczyć jednego lub więcej doradców ds. bezpieczeństwa DGSA.

> Od 1 stycznia 2023 r. obowiązków ADR muszą przestrzegać także kraje spoza Unii Europejskiej, które biorą udział w przewozie towarów na terenie państw członkowskich.

Współpraca firm spedycyjnych z doradcami ds. bezpieczeństwa DGSA dotyczy kilku ważnych kwestii. Wśród nich jest przeprowadzenie szkoleń pracowników, którzy są odpowiedzialni za nadawanie towarów niebezpiecznych, śledzenie

zgodności z wymaganiami dotyczącymi przewozu towarów niebezpiecznych, doradzanie przedsiębiorstwu w zakresie przewozu towarów niebezpiecznych, przygotowywanie rocznego sprawozdania z działalności przedsiębiorstwa w zakresie przewozu towarów niebezpiecznych dla kierownictwa tego przedsiębiorstwa lub odpowiednio dla władz lokalnych. Takie sprawozdania powinny być przechowywane przez pięć lat i udostępniane władzom krajowym na ich żądanie.

– *W DACHSER wszyscy uczestnicy tego złożonego procesu doskonale znają swoje obowiązki, przepisy ADR oraz wymogi dotyczące dokumentacji transportowej. To kwestie istotne nie tylko z perspektywy przeprowadzenia poprawnego procesu nadawania materiałów niebezpiecznych do przewozu. Są także kluczową sprawą dla bezpieczeństwa łańcucha dostaw i świadczenia usług transportowych na najwyższym poziomie. Obecnie w DACHSER pracuje aż 250 regionalnych doradców DGSA* – mówi Ewelina Staszewska-Kobiela, kierownik rozwoju biznesu DACHSER Chem Logistics w Polsce.



Towary niebezpieczne są szczególnym rodzajem przesyłek ze względu na poziom zagrożenia podczas ich przewożenia. Ich transport wiąże się z koniecznością zapewnienia maksymalnego bezpieczeństwa ludzi, środowiska i mienia



Sprawozdania powinny być przechowywane przez pięć lat i udostępniane władzom krajowym na ich żądanie

Fot. Pixabay

Być na bieżąco z przepisami

Transport towarów niebezpiecznych wymaga zachowania maksymalnej ostrożności i przestrzegania ścisłych restrykcji. Pracownicy muszą być na bieżąco z przepisami prawa transportowego i obowiązkami firm spedycyjnych w obszarze sposobu pakowania, oznaczania przesyłek i ich dokumentacji. Dlatego w DACHSER doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA co roku przeprowadzają szkolenia dotyczące aktualnych przepisów i rozwiązań w zakresie nadawania czy transportu towarów niebezpiecznych dla ponad 11 650 pracowników wykonujących czynności związane z przewozem takich materiałów.

Towary niebezpieczne są szczególnym rodzajem przesyłek ze względu na poziom zagrożenia podczas ich przewożenia. Ich transport wiąże się z koniecznością zapewnienia maksymalnego bezpieczeństwa ludzi, środowiska i mienia.

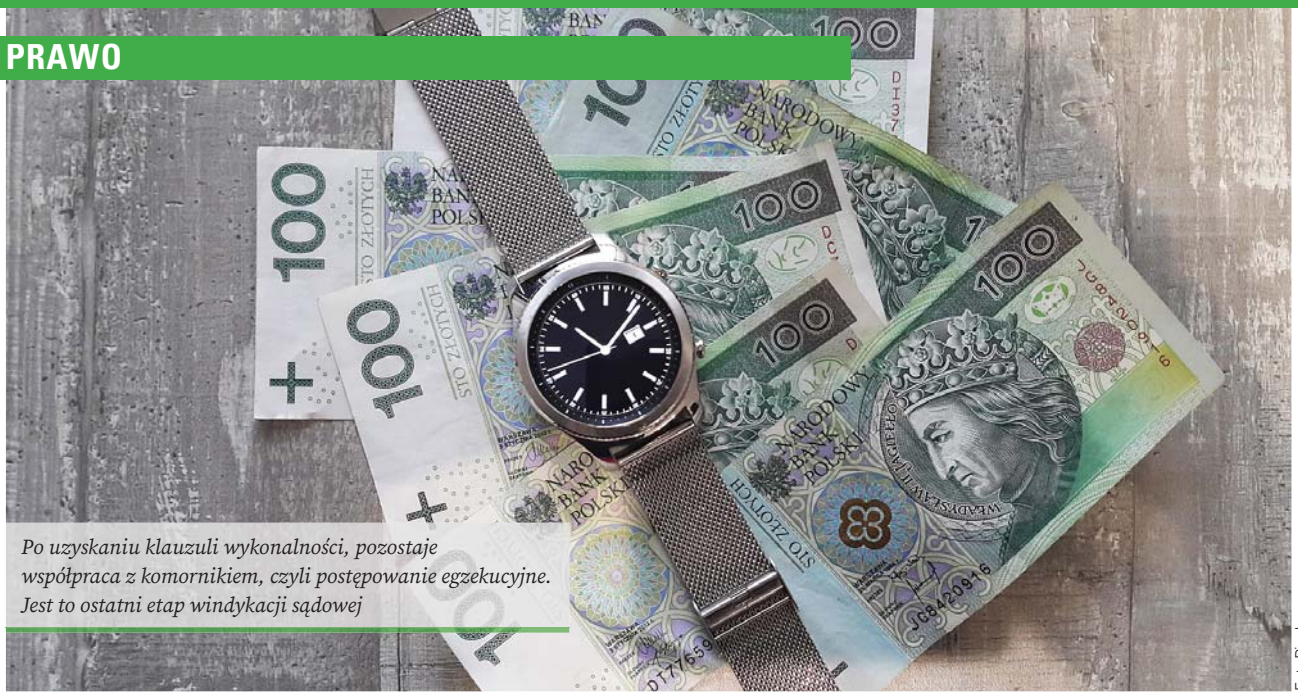
– *Transport ładunków niebezpiecznych stanowi ogromne wyzwanie, zwłaszcza jeśli mówimy o transporcie międzynarodowym. Dlatego konieczne jest, aby być na bieżąco z przepisami prawnymi dotyczącymi przewozu ładunków niebezpiecznych danym środkiem transportu oraz wytycznymi jak zapakować, zabezpieczyć i oznaczyć taki towar. Każdy taki transport przechodzi restrykcyjne kontrole pojazdu i samego załadunku. Zapewniamy naszym pracownikom kompleksowe zestawy ratownicze, które są wyposażone w komplet przyrządów i akcesoriów niezbędnych do udzielenia pierwszej pomocy oraz środki ochrony osobistej* – dodaje Ewelina Staszewska-Kobiela

Doradca ds. bezpieczeństwa DGSA

Zadaniem doradcy ds. bezpieczeństwa DGSA jest wspieranie działalności firmy w zakresie transportu towarów niebezpiecznych oraz dążenie do ułatwienia prowadzenia tej działalności zgodnie z odpowiednimi wymaganiami i w możliwie najbezpieczniejszy sposób. Na tym stanowisku może pracować osoba, która m.in. posiada wykształcenie wyższe oraz ważne świadectwo doradcy odpowiednio w zakresie przewozu drogowego i/lub przewozu koleją towarów niebezpiecznych. Szczegółowo wymagania określa Rozporządzenie Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 7 maja 2015 r. w sprawie uzyskiwania świadectwa doradcy do spraw bezpieczeństwa przewozu towarów niebezpiecznych Dz. U. 2015 poz. 718 z późn. zm. Dz. U. 2018 poz. 2422 i Dz. U. 2021 poz. 1168. 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
SDR
TRANSPORT KONTENEROWY:
Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800





Po uzyskaniu klauzuli wykonalności, pozostaje współpraca z komornikiem, czyli postępowanie egzekucyjne. Jest to ostatni etap windykacji sądowej

Fot. Pixabay

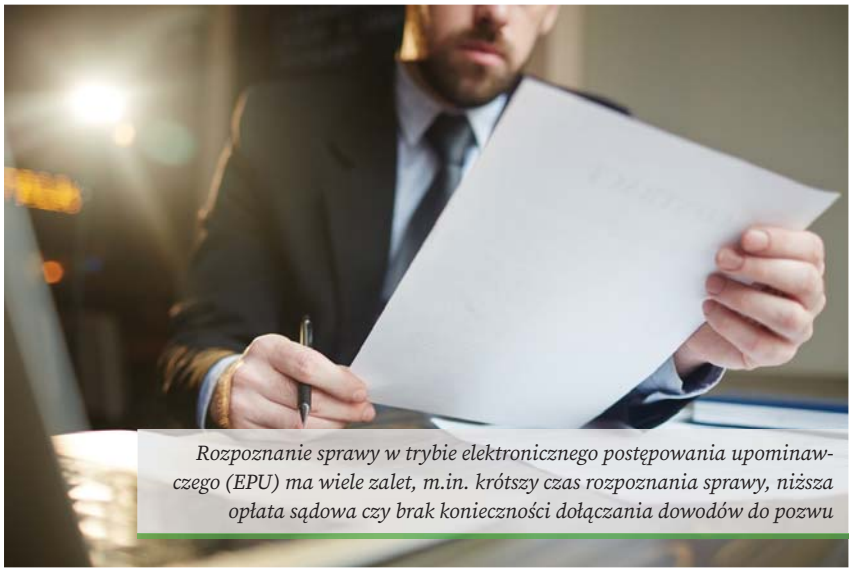
WINDYKACJA SĄDOWA – KIEDY I DLACZEGO WARTO Z NIEJ SKORZYSTAĆ?

Brak możliwości odzyskania należności od dłużnika na drodze polubownej nie oznacza „przegranej sprawy". W takiej sytuacji kolejnym, naturalnym rozwiązaniem staje się windykacja sądowa. Co kryje się pod tym terminem? Dlaczego warto z niej skorzystać i zlecić ją wyspecjalizowanej kancelarii? – tłumaczy Maciej Maroszyk, dyrektor operacyjny w TC Kancelaria Prawna.

Niedotrzymywanie ustalonych terminów oraz brak regulowania należności to coraz częstsze zjawisko wśród kontrahentów, którzy uchylają się od odpowiedzialności finansowej. Z tego względu wielu pokrzywdzonych przedsiębiorców szuka skutecznych narzędzi pozwalających na wyegzekwowanie zapłaty od zadłużonych partnerów biznesowych. Gdy zostają wyczerpane wszystkie możliwości polubownego rozwiązania sprawy, ostatecznym krokiem staje się windykacja sądowa. Co to takiego jest?

Windykacja sądowa – definicja i podział

Windykacja sądowa jest rozwiązaniem, którego celem jest uzyskanie tytułu wykonawczego umożliwiającego egzekucję długu przez komornika. Stosowana jest w momencie, gdy wszystkie próby polubownego rozwiązania sprawy nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Windykacja sądowa prowadzona jest przez sąd, który został określony w warunkach umowy lub właściwy dla miejsca zamieszkania pozwanego lub jego siedziby. Pozew składa wierzyciel lub jego pełnomocnik. Powództwo obejmuje odpowiednio sformułowane żądanie spłaty należności przez dłużnika oraz zwrotu kosztów postępowania sądowego. Postępowanie sądowe może być prowadzone w postępowaniu zwykłym przed sądem stacjonarnym lub elektronicznym przed e-sądem.



Rozpoznanie sprawy w trybie elektronicznego postępowania upominawczego (EPU) ma wiele zalet, m.in. krótszy czas rozpoznania sprawy, niższa opłata sądowa czy brak konieczności dołączania dowodów do pozwu

Fot. Freepik

Windykacja sądowa za pomocą EPU

E-sąd rozpoznaje sprawy w trybie elektronicznego postępowania upominawczego (EPU), do którego zastosowanie mają przepisy wynikające z art. 505 28-505 37 kodeksu postępowania cywilnego. Takie postępowanie ma wiele zalet, m.in. krótszy czas rozpoznania sprawy, niższa opłata sądowa czy brak konieczności dołączania dowodów do pozwu. Nie ma też konieczności obecności na rozprawach – pozew składany jest drogą elektroniczną.

Jak wyjaśnia ekspert TC Kancelarii Prawnej, to łatwiejsza i z pewnością tańsza procedura w porównaniu do postępowania w sądzie tradycyjnym. E-sąd zajmuje się głównie sprawami nieskomplikowanymi pod kątem dowodowym i prostymi do rozstrzygnięcia.

– Aby e-sąd rozpatrzył sprawę, roszczenie musi być zasadne i nie może być żadnych wątpliwości co do istnienia wierzytelności. W tym trybie nie ma bowiem możliwości przeprowadzenia postępowania dowodowego z zeznań świadków. Musi ono wynikać wprost, na przykład, z umowy czy faktury VAT oraz nie upłynęły 3 lata od dnia wymagalności wierzytelności. O orzeczeniu nakazującym spłatę, dłużnik dowiaduje się tuż po wydaniu nakazu zapłaty. Jeżeli nie będzie się od niego odwoływał, po uprawomocnieniu się nakazu można wszcząć postępowanie egzekucyjne u komornika. Jednak gdy będzie odwrotnie i postanowi zaskarżyć tę decyzję, wtedy postępowanie zostaje umorzone. W takich przypadkach rekomendujemy naszym klientom wniesienie w ciągu 3 miesięcy od umorzenia postępowania pozwu do sądu w trybie zwykłego postępowania. Warto pamiętać, że opłata wniesiona w ramach EPU jest odejmowana od opłaty sądowej w trybie zwykłym.

Fot. Pixabay



Postępowanie sądowe może być prowadzone w postępowaniu zwykłym przed sądem stacjonarnym lub elektronicznym przed e-sądem

Windykacja sądowa jest rozwiązaniem, którego celem jest uzyskanie tytułu wykonawczego umożliwiającego egzekucję długu przez komornika. Stosowana jest w momencie, gdy wszystkie próby polubownego rozwiązania sprawy nie przynoszą oczekiwanych rezultatów.

Ostatni etap windykacji sądowej

Po uzyskaniu klauzuli wykonalności pozostaje współpraca z komornikiem, czyli postępowanie egzekucyjne. Jest to ostatni etap windykacji sądowej.

– Dzięki tytułowi wykonawczemu komornik może osobie zadłużonej zająć część wynagrodzenia za pracę, orzec o egzekucji środków posiadanych na koncie, zająć środki trwałe, czyli nieruchomości, maszyny i pojazdy oraz licytować mienie – wylicza Maciej Maroszyk.



Maciej Maroszyk

tc kancelariaprawna

TC Kancelaria Prawna jest jedną ze spółek należących do grupy Trans.eu, właściciela jednej z największych giełd ładunków w Europie. Specjalizuje się w prawie transportowym, dlatego większość klientów spółki to firmy z branży TSL. Głównym profilem działalności kancelarii są usługi doradcze i reprezentacja w sprawach spornych. Swoimi działaniami wspiera również inne podmioty współpracujące z wymienioną branżą, m.in. koncerny paliwowe, firmy leasingowe. Specjalizuje się też w zakresie dochodzenia wierzytelności w Polsce i za granicą.

Oprócz kwoty zadłużenia, naliczane są również odsetki ustawowe. Również koszty egzekucyjne ponosi dłużnik.

Wybór ma znaczenie

Windykację sądową można oczywiście przeprowadzić samodzielnie. Jednak w batalii o zwrot należnej nam zapłaty, nieoceniona staje się pomoc wyspecjalizowanej kancelarii. A przy odzyskiwaniu należności, główna zasada wyboru najodpowiedniejszego partnera jest taka sama, jak w przypadku każdej innej usługi – zawsze warto wybierać firmy wyspecjalizowane w rozwiązywaniu danego problemu. Ważne też jest to, żeby dana kancelaria znała dobrze branżę, w której działa zleceniodawca.

– Wybierając wyspecjalizowanych prawników mamy gwarancję, że posiadają oni taką wiedzę i doświadczenie, które pomoże nam w odzyskaniu zaległych płatności – wyjaśnia dyrektor operacyjny w TC Kancelaria Prawna.

Wyspecjalizowane kancelarie nie tylko reprezentują firmy, ale i gwarantują wsparcie na każdym etapie procesu sądowego czy egzekucyjnego. Oferują także wydatną pomoc przy ominięciu możliwych komplikacji – szczególnie w przypadku niekompletnej dokumentacji i dowodów ubogiej ilości oraz jakości. Nie bez znaczenia jest tu również czas, który możemy przeznaczyć na inne obowiązki i nie tracić go na konieczność poznawania tajników postępowania sądowego.

– Taka kancelaria odpowiada na zobowiązania sądu, sprzeciwy oraz apelacje. Po uzyskaniu nakazu zapłaty, sprawa jest kierowana do egzekucji. W tym momencie rekomendujemy klientom takiego komornika, który będzie działać szybko i sprawnie – podsumowuje Maciej Maroszyk.



Fot. Pixabay

Chcąc uchronić się od negatywnych konsekwencji popełnionego wykroczenia, przedsiębiorca powinien skorzystać z instytucji czynnego żalu, przewidzianej w k.k.s.

CO GROZI ZA BRAK LUB NIETERMINOWE ZŁOŻENIE INFORMACJI ZBIORCZYCH VAT UE?

Przepisy prawa podatkowego nakładają na podatników szereg obowiązków. Ci z nich, którzy pozostają zarejestrowani także jako podatnicy VAT UE, są zobowiązani składać w urzędzie skarbowym zbiorcze informacje o dokonanych transakcjach.

Informacje zbiorcze, inaczej określane także jako informacje podsumowujące VAT UE, jak wynika z treści art. 100 ust. 1 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, są wymagane przy:

- wewnątrzwspólnotowych dostawach towarów w rozumieniu art. 13 ust. 1 i 3, do których ma zastosowanie art. 42 ust. 1;
- wewnątrzwspólnotowych nabyciach towarów, o których mowa w art. 9 ust. 1 lub art. 11 ust. 1;
- dostawach towarów zgodnie z art. 136 ust. 1 lub 2;
- usługach, do których stosuje się art. 28b, świadczonych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju, innych niż zwolnionych od podatku od wartości dodanej lub opodatkowanych stawką 0%, dla których zobowiązanym do zapłaty podatku od wartości dodanej jest usługobiorca;
- przemieszczeniach towarów w procedurze magazynu typu *call-off stock*, o której mowa w dziale II rozdziale 3b, oraz o zmianach w zakresie tej procedury zawartych w informacjach.

Termin składania informacji podsumowujących VAT UE

Informacje podsumowujące należy składać za okresy miesięczne, za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w terminie:

- do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym powstał obowiązek podatkowy z tytułu dokonania transakcji (art. 100 ust. 1 pkt 1-4) lub
- w terminie do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym dokonano przemieszczenia towarów lub zmiany w zakresie procedury (art. 100 ust. 1 pkt 5).

Konsekwencje

Nieterminowe złożenie informacji zbiorczej VAT UE, jak również brak złożenia takiej informacji, jest wykroczeniem skarbowym, na co wskazuje art. 56 ust. 4 ustawy z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy. Jak wynika z treści tego przepisu, – *podatnik, który mimo ujawnienia przedmiotu lub podstawy opodatkowania nie składa w terminie organowi podatkowemu lub płatnikowi deklaracji lub oświadczenia lub wbrew obowiązkowi nie składa ich za pomocą środków komunikacji elektronicznej lub składa je niezgodnie ze wzorem dokumentu elektronicznego, podlega karze grzywny.*

Mimo użytego w przepisie słowa „deklaracja" należy rozumieć przez nią także składane przez podatnika informacje, wykazy, czy zeznania. Zgodnie z art. 53 § 30 k.k.s. – *użyte w rozdziale 6 kodeksu określenia, a w szczególności: „deklaracja" […] mają znaczenie nadane im w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa.*

Chcąc uchronić się od negatywnych konsekwencji popełnionego wykroczenia, przedsiębiorca powinien skorzystać z instytucji czynnego żalu, przewidzianej w k.k.s. Z przepisu tego wynika, że karze za przestępstwo skarbowe lub wykroczenie skarbowe nie podlega sprawca, który po popełnieniu czynu zabronionego zawiadomił o tym organ powołany do ścigania. W zawiadomieniu powinien on ujawnić istotne okoliczności tego czynu, w szczególności osoby współdziałające w jego popełnieniu.

Nieterminowe złożenie informacji zbiorczej VAT UE, jak również brak złożenia takiej informacji, jest wykroczeniem skarbowym, na co wskazuje art. 56 ust. 4 ustawy z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy.

→ www.kt-legaltrans.pl



Fot. Pixabay

Przewoźnicy korzystający ze skonta od razu dostają pieniądze

DLACZEGO FIRMY TRANSPORTOWE TAK CHĘTNIE KORZYSTAJĄ Z FAKTORINGU?

Branża transportowa od lat jest w czołówce najczęściej korzystających z finansowania faktoringowego wśród MŚP. Wynika to z wyjątkowo długich terminów przelewów w transporcie i gospodarce magazynowej. W 2022 roku średnio było to niemal 21 dni, żadna inna branża nie czeka na przelew tak długo.

Za faktoringiem przemawia też to, że pozwala on zamieniać faktury na gotówkę, co przy wysokiej inflacji, (w styczniu paliwa podrożały o 18,7% r./r., więcej niż średnia inflacja) daje przewoźnikom elastyczność i podnosi ich konkurencyjność.

Finansowanie pomostowe

Długie terminy płatności faktur są niestety częste i typowe dla polskiej gospodarki. Najwięcej wiedzą o tym przedsiębiorcy zajmujący się transportem i logistyką. Tutaj trzeba czekać najdłużej z wszystkich branż. Wg danych faktura.pl średnio w 2022 r. aż 20,9 dnia. Niestety, w wielu przypadkach to 30 czy nawet 60 dni. Faktura wystawiona w pierwszych dniach marca może zostać zapłacona po weekendzie majowym. Tak długie terminy płatności w transporcie są powodem, dla którego branża szuka finansowania pomostowego, które pozwoli wypełnić lukę. Bardzo często takim finansowaniem jest faktoring.

Problemem w transporcie jest też wysoka inflacja. Wg danych GUS w 2022 r. wzrost kosztów diesla wyniósł blisko 33%. Można powiedzieć, że w ciągu roku inflacja zjadła 1/3 baku paliwa. Najnowsze dane ze stycznia pokazują, że paliwa ciągle drożeją. W pierwszym miesiącu tego roku ich koszt zwiększył się o 18,7% r/r. To nawet więcej niż przeciętna inflacja, która wyniosła 17,2%. W połączeniu z wielomiesięcznym oczekiwaniem na przelew może się okazać, że usługa transportowa była realizowana przy koszcie paliwa X, a przelew nastąpi, kiedy olej napędowy będzie kosztował Y – najczęściej to znacząco więcej.

– W takich okolicznościach zakup paliwa na zapas lub wtedy, kiedy jego cena spada, zwiększa konkurencyjność w branży. Do tego potrzebny jest stały dostęp do gotówki, którą można uzyskać od faktora. To jeden z powodów masowego korzystania przez branżę TSL z faktoringu i potencjału, jaki niesie ten model finansowania. Przedsiębiorca środki z faktury skierowanej do faktora otrzymuje zaraz po jej wystawieniu – następnego dnia, a nawet po kilku godzinach. To klasyczny model faktoringu, tzw. jawny. Jest stosowany w oparciu o cesję do umowy z kontrahentem. Dzięki szybkiemu transferowi ok. 90% środków z faktury przedsiębiorca może nie tylko kupić paliwo na zapas, ale także dokonać innych pilnych opłat. Do ZUS czy urzędu skarbowego, może terminowo przelać wynagrodzenia pracowników czy raty leasingowe. To daje mu większą elastyczność i pole manewru – **mówi Wojciech Miklaszewski z Finea** – faktora, w którego portfelu jest 50% firm transportowych.

Zalety korzystania ze skonta

Tendencja do wydłużania terminów płatności jest zagrożeniem dla bieżącej płynności. Może też spowodować efekt kuli śnieżnej, gdzie kolejni podwykonawcy muszą czekać dłużej na pieniądze. Problem coraz częściej zauważają firmy spedycyjne i starają się przyspieszyć obieg pieniądza w branży.

– Firmy spedycyjne oferują skonto dla swoich przewoźników, czyli możliwość wcześniejszej wypłaty środków z faktury. To usługa polegająca na finansowaniu podwykonawców, w tym wypadku kierowców. W takim modelu, włączając w rozliczenia operatora w postaci firmy faktoringowej, przewoźnik może otrzymać pieniądze z faktury natychmiastowo, a spedytor bezboleśnie wydłuża termin płatności. A wszystko to bez angażowania własnego kapitału, który dzisiaj ma jeszcze większe znaczenie niż kilka lat temu – **Wojciech Miklaszewski z Finea**. |

FAKTORING NA TRUDNE CZASY

Polskie firmy transportowe odpowiadają za blisko 20% pracy przewozowej w transporcie drogowym w całej Unii Europejskiej. Spodziewane w tym roku zmniejszenie globalnego PKB i dynamiki handlu towarowego może zmniejszyć liczbę zleceń. Osłabienie popytu na towary i topniejące wolumeny w transporcie morskim pociągną za sobą spadki w przewozach lądowych, zwłaszcza drogowych. W tej sytuacji wysoka płynność i stały dostęp do gotówki, który gwarantuje faktoring, jeszcze bardziej zyskają na znaczeniu.



Fot. Renault

Dobre wyniki zanotowano w segmencie pojazdów ciężkich, gdzie wzrosty wynosiły – w pierwszych trzech kwartałach 7%, a w IV kw. było to aż 22%. W strukturze finansowania leasingiem ich udział osiągnął 26,1%

LEASINGODAWCY Z OPTYMIZMEM PATRZĄ NA TEN ROK

Związek Polskiego Leasingu opublikował roczne wyniki branży leasingu oraz wynajmu pojazdów. Poinformował, że w 2022 r. firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania w wysokości 88 116 mln zł. W porównaniu do 2021 r. jest to wynik niemal identyczny, z symbolicznym wzrostem 0,1% r/r.

Warto zaznaczyć, że rok 2021 był rokiem podwójnych zakupów ze względu braku podaży w 2020. Z kolei w 2022 r. wiele czynników miało negatywny wpływ na gospodarkę, jak np. rosnące stopy procentowe, które spowodowały wyziębienie popytu inwestycyjnego, zwłaszcza w małych i średnich przedsiębiorstwach. Inne to brak dostępności przedmiotów leasingu (przede wszystkim samochodów) i inflacja podbijająca ceny. Dlatego też w ciągu pierwszych trzech kwartałów zanotowano ujemną dynamikę, wynoszącą -1,5%. W IV kwartale wyniki uległy poprawie – podaż wzrosła i dynamika r/r wyniosła 2,7%, a to spowodowało, że rok 2022 zakończono na plusie.

– *Do prognoz na 2022 rok podchodziliśmy ostrożnie, mając świadomość, że nasze wyniki są uzależnione od dostępności finansowanych aktywów, szczególnie w grupie pojazdów. Zapowiadaliśmy, że przed branżą leasingową jest trudny rok. Czwarty kwartał był tradycyjnie okresem wzmożonych inwestycji finansowanych leasingiem, ze wzrostem r/r o 2,7%. To chwilowe ożywienie nie mogło jednak przełamać bezprecedensowego wzrostu cen paliw, inflacji na historycznym poziomie oraz wzrostu poziomu stóp procentowych – wszystko to nie zachęcało do kupowania samochodów* – wskazuje Paweł Pach, przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu.

Na koniec grudnia 2022 r. całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła 176,5 mld zł, o 6,4% więcej niż rok wcześniej. W tej kwocie aż 172 mld zł stanowią ruchomości. To oznacza, że po raz kolejny wartość aktywnego portfela firm leasingowych w finansowaniu ruchomości jest wyższa niż kredytów inwestycyjnych udzielanych przez banki (166,1 mld) na zakup ruchomości. Tak jak w poprzednich latach, firmy członkowskie ZPL w większości obsługiwały transakcje leasingowe (76,9 mld zł), a znacznie rzadziej pożyczki (11,2 mld). Najwięcej przez pożyczkę zostało sfinansowanych maszyn i urządzeń, bo aż 67%.

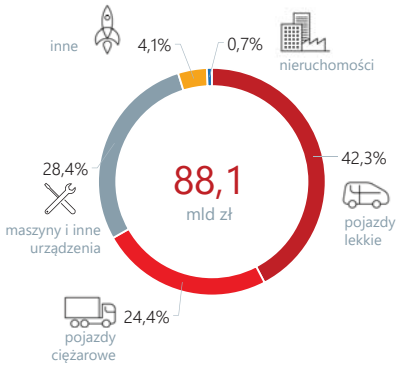
Zmiany struktury klientów

W minionym roku w strukturze finansowania aktywów nie nastąpiły znaczące zmiany, poza mniejszym, wynoszącym o około 2% udziałem pojazdów, zarówno lekkich, jak i ciężarowych. Natomiast szacunkowa struktura klientów firm leasingowych w ciągu ostatniego roku nieco się zmieniła. Spadła liczba mikro firm, czyli klientów o obrotach do 5 milionów zł – obecnie wynosi ona 48,7%, o 2% mniej niż rok wcześniej. Wśród klientów z grupy małych firm (z obrotami do 20 mln zł) sytuacja zmieniła się nieznacznie – obecnie stanowią oni 20,4%. Łącznie mikro i małe firmy stanowiły nieco ponad 69% w strukturze klientów (49% to były mikro firmy, 20% – małe, 30%

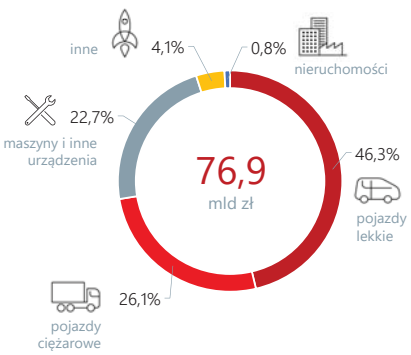
ZWIĄZEK POLSKIEGO LEASINGU

- Reprezentuje 90% rynku leasingu w Polsce i skupia 32 podmioty – firmy leasingowe oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów.
- Dane do rocznego podsumowania wyników branży pochodzą z raportów firm członkowskich ZPL i organizacji współpracujących. Łącznie z doszacowaniem dane obejmują 100% rynku leasingu w Polsce.

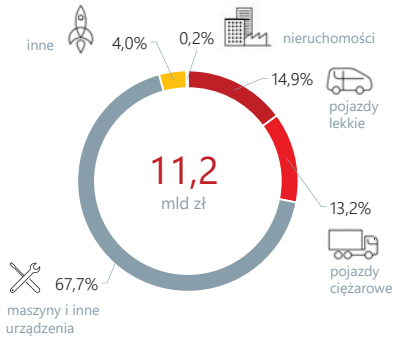
SKRUKTURA FINANSOWANIA PRZEDMIOTÓW



SKRUKTURA FINANSOWANIA – LEASING



SKRUKTURA FINANSOWANIA – POŻYCZKA



Kategoria pojazdy ciężarowe obejmuje: pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy

Źródło: ZPL

– korporacje). Z roku na rok udział małych firm maleje, m.in. z powodu wysokich stop procentowych, czyli wysokich kosztów finansowania.

– Może się wydawać, że struktura grup klientów przesuwa się w stronę dużych i największych przedsiębiorstw. Mikro firmy straciły około 2%, a korporacje niemal tyle samo zyskały. Podchodzimy jednak do tego zjawiska spokojnie. – wyjaśnia Paweł Pach. – Przyczyn upatrujemy w większej stabilności dużych podmiotów gospodarczych, dłuższej perspektywie ich planowania i większych środkach, którymi dysponują. Małe podmioty reagują szybciej na zmiany rynkowe, mają także znacznie mniej gotówki, dlatego część z nich podejmuje decyzję o przeczekaniu okresu najwyższej inflacji i odsunięciu w czasie inwestycji, a więc i skorzystania z leasingu. – dodaje.

Na koniec grudnia 2022 r. całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła 176,5 mld zł, o 6,4% więcej niż rok wcześniej. W tej kwocie aż 172 mld zł stanowią ruchomości.

Grupy aktywów

Wartość sfinansowanych pojazdów lekkich spadła w ciągu roku o 4,7% w przypadku aut osobowych i o 6,8% w przypadku dostawczych i ciężarowych do 3,5 t. Cała grupa pojazdów lekkich straciła średnio 5%, porównując wyniki 2022 do 2021 r., chociaż nadal najwięcej ważą w portfelu branży leasingowej, aż 46,3%. Ujemna dynamika była widoczna w pierwszych trzech kwartałach, wyniosła -8%. W IV kwartale odnotowano 4% wzrostu. Taka struktura wyników może być związana z dużymi zakupami w 2021 r., a też z problemami związanymi z dostawą pojazdów i części do nich. Teraz branża wraca do normalności, choć w sektorze MŚP i wśród klientów detalicznych popyt spada. W strukturze przedmiotowej tej grupy samochody osobowe stanowiły 84%, a samochody dostawcze i ciężarowe do 3,5 t. – 16%. Finansowanie leasingiem zmalało w tej grupie o prawie 6,5%, natomiast wzrosło finansowanie pożyczką z 1,2 mld zł na 1,6 mld zł.

Niekorzystną zmianę dotyczącą popytu samochodów osobowych odnotował również Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. *– Z polskich salonów wyjechało 420 tys. aut, a wynik jest 6% gorszy niż przed rokiem. Udział w kupnie samochodów osobowych lekko spadł z 75% do 71%. Rośnie natomiast udział klientów indywidualnych. Korzystne jest to, że spadł import aut używanych i to o 17% r/r. Jest ich 700 tys. Więcej o 2% kupiono aut w formie wynajmu długoterminowego. Co trzecie auto w firmie kupowane jest w tej formie. Zyskały marki, które nie miały kłopotów z częściami, jak Volkswagen. W zeszłym roku do 39% spadło zainteresowanie pojazdami z napędem diesel-a na korzyść napędów benzynowych. Coraz częściej pojawiają się napędy ekologiczne, które wynoszą obecnie ponad 7%* – podsumowuje wyniki Robert Antczak, prezes Zarządu PZWLP.

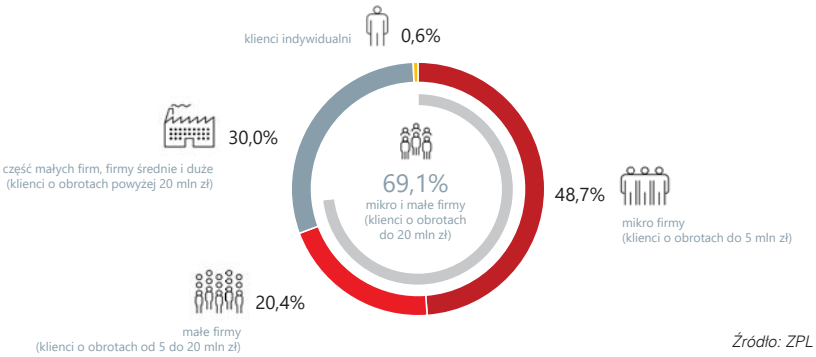
W strukturze maszyn i urządzeń, których udział w leasingu stanowi 22,7%, największą grupę (poza zbiorczą kategorią pozostałych aktywów) stanowiły maszyny rolnicze (23,9%). Potem był sprzęt budowlany (14,6%) oraz maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (13,2%). Łączna wartość sfinansowanych maszyn w minionym roku wy-



Cała grupa pojazdów lekkich straciła średnio 5%, porównując wyniki 2022 do 2021 r., chociaż nadal najwięcej ważą w portfelu branży leasingowej, aż 46,3%

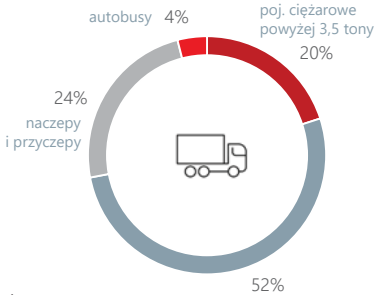
Fot. IVECO

SZACUNKOWA SKRUKTURA KLIENTÓW FIRM LEASINGOWYCH



Źródło: ZPL

STRUKTURA PRZEDMIOTOWA RYNKU POJAZDÓW CIĘŻAROWYCH



Źródło: ZPL

niosła 25 057 mln zł i jest to minimalny wzrost, o 1,2%, w porównaniu do 2021. W ciągu pierwszych trzech kwartałów dynamika była silnie ujemna, a spowolniła w IV kwartale. Sprzęt budowlany zamknięto z dynamiką -15%, maszyny rolnicze -7%, poligraficzne -4%, a maszyny do obróbki tworzyw sztucznych i metalu +4%, sprzęt medyczny +13,8%. inne maszyny i urządzenia +14,8%.

Dobre wyniki zanotowano w segmencie pojazdów ciężkich, gdzie wzrosty wynosiły – w pierwszych trzech kwartałach 7%, a w IV kw. było to aż 22%. W strukturze finansowania leasingiem ich udział osiągnął 26,1%. Największy udział, ponad 52% finansowanych aktywów, stanowiły ciągniki siodłowe z dynamiką ponad 11%. Naczepy i przyczepy osiągnęły 24% z 1-procentową dynamiką, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t to 20% z dynamiką 15-procentową, a autobusy – 4% z dynamiką 70%. Łączna wartość sfinansowanych pojazdów ciężarowych wyniosła 21 535 mln zł, co przekłada się na ponad 11-procentowy wzrost względem 2021 r. Tak dobre wyniki związane są z brakiem zainteresowania tymi pojazdami w latach 2020-21 r.

Inne aktywa stanowią zaledwie 4,1% udziału.

– Ostatnich 5 lat przyniosło polskim firmom transportowym prawdziwą huśtawkę. Jeszcze w 2019 r. nasi przedsiębiorcy byli liderami transportu drogowego na terenie Unii Europejskiej. Po drodze zdarzyło się jednak kilka wstrząsów: wprowadzenie Pakietu Mobilności, COVID-19, spowolnienie gospodarcze, zakłócenia łańcuchów dostaw, wojna w Ukrainie i inflacja. Pozytywne dla polskiej branży jest to, że początkowe obawy przed tymi wydarzeniami nie zrealizowały się. Wpływ wojny obecnie nie jest już tak istotny, a Pakiet Mobilności nasi transportowcy zaabsorbowali zaskakująco dobrze – podkreśla Paweł Pach.

W obszarze finansowania ruchomości utrzymuje się przewaga salda umów leasingowych nad saldem kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki.

2023 rok powinien być lepszy

Leasingodawcy, mimo wojny w Ukrainie, spowolnienia gospodarczego, wysokich stóp procentowych, inflacji i ciągłego braku niektórych komponentów, z optymizmem patrzą na 2023 r. Ich zdaniem, łączne aktywa finansowane przez firmy leasingowe na koniec roku 2023 mogą wynieść nawet 95 mld 135 mln zł. Ten wynik oznaczałby wzrost r/r o 8,7% we wszystkich grupach aktywów. Siłą napędową będzie szeroko rozumiany transport drogowy – pojazdy lekkie i ciężkie. Prognozy ekspertów ZPL wskazują na znaczne wzrosty w grupie pojazdów, w tym lekkich (wzrost o 10%), ciężkich (9,3%) i innych (o ok. 9%). Stabilny wzrost floty przewiduje również PZWLP.

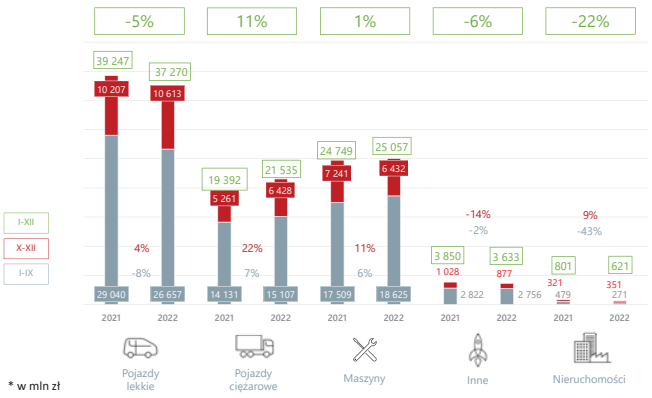
Maszyny i urządzenia wzrosłyby o 5,6%, IT o 6,7%, a samoloty, statki i pociągi o 7,9%. Pozostałe ruchomości (w tym wyposażenie magazynów) zanotowałyby 47,8% wzrostu, a jedynie nieruchomości spadłyby o ponad 21% r/r.

Prognoza przewiduje także wzrost finansowania leasingiem wobec finansowania pożyczką. Z kwotą 83 252,7 mln zł przekłada się to na wzrost finansowania leasingiem o ponad 9%. W przypadku pożyczki po roku będzie to wzrost rzędu niecałych 6%.

– Doniesienia z kluczowych światowych rynków wydają się zaskakująco pozytywne. Wymuszony pandemią rozwój nowych form prowadzenia biznesu czy zachwianie globalnym porządkiem przez wojnę, mogą również wpływać stymulująco na gospodarkę. Rozwój oznacza jednocześnie inwestycje, czyli wzrost popytu na leasing – podsumowuje Przewodniczący Rady ZPL Paweł Pach. I

opr. EH

TRENDY W GRUPACH – FINANSOWANIE OGÓŁEM



Źródło: ZPL

Organizator:

PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

MT TSL

4. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

4-6 KWIETNIA 2023

ZAREJESTRUJ SIĘ

WYSTAWCY 2023:

KÄRCHER · AFHYMAT · GRUBER LOGISTICS · EMKA TRANS · KRAUSE

Trimble Autoryzowany Dystrybutor · VAN · CHEMIA BOMAR · GRIMAR · Shell · WDX

www.mttsl.pl

Aleja Katowicka 62, 05-830 Nadarzyn | info@warsawexpo.eu | www.warsawexpo.eu | / warsawexpo

FINANSOWANIE DLA TSL

finea
SZYBKIE FINANSOWANIE BIZNESU



SKONTO FINEA

Prosto, szybko, dla każdego

To jeden klik spedycji i przewoźnik ma pieniądze. Przewoźnik nie wiąże się żadną umową. Ma być prosto i dla każdego.

Elastyczność współpracy

Wydłużenie terminu płatności za faktury, cashback, atrakcyjna cena. To wszystko jest u nas możliwe. Dostosujemy warunki pod firmę spedycyjną.

Dedykowany opiekun

Jedna dedykowana osoba. Zawsze pod telefonem i skrzynką mailową. A jeśli potrzebujesz to na telefon u Ciebie w biurze. Tak współpracujemy.

Pełna kontrola i przejrzystość

Spedycja finansuje te transakcje, które chce. Ma dostęp do systemu i może podejrzeć wszystkie finansowane faktury i ich realny termin płatności.

Jesteś zainteresowany współpracą?
Wejdź na **finea.pl**
i zostaw kontakt do siebie.

finea
SZYBKIE FINANSOWANIE BIZNESU

www.finea.pl