Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

KWIECIEŃ 4/2023 (145)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



50 years of transforming tomorrow

GS1 Polska

ISSN 2081 525 04
9 772081 525307

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

TransLogistica Poland

X Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

7 - 9 listopada 2023
EXPO XXI WARSZAWA

translogistica.pl

3 HALE TARGOWE

10. edycja



350	10 000	40%
wystawców	uczestników	firm z zagranicy



Dołącz do wiodących targów TSL w Europie Środkowo-Wschodniej!

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 4

LOGISTYKA

Czy polski sektor TSL jest gotowy na deglobalizację? 6
Branża motoryzacyjna – wyzwania i prognozy 11
Gdy łączą się dwaj giganci 13
Samochody lubią sklejkę 15
Czego możemy oczekiwać od sektora KEP w 2023 roku? 16
Cross-border przyszłością branży e-commerce 20
E-commerce a sztuczna inteligencja 22
Jak dopasować rodzaj magazynu do potrzeb firmy? 23
ID Logistics – specjalista od logistyki kontraktowej 25

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Wyjątkowe doświadczenie już od momentu wjazdu 27
Roboty mobilne do wydawania towaru 28

SYSTEMY IT

50 lat kodu kreskowego 29
Cyfrowy interfejs kierowcy Scania 30

TRANSPORT DROGOWY

W sprawie unijnego zakazu rejestracji pojazdów z napędem spalinowym 31
Redukcja emisji w ponad 100 miastach 32

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Oferta szyta nie tylko na miarę, ale i na bieżącą sytuację 33

TRANSPORT WODNY

Nie widać końca kłopotów dla przedsiębiorców. Obniżenie wysokości stawek frachtu morskiego to nie wszystko 34
Sposób na zmniejszenie emisji w łańcuchu dostaw 36

PRAWO

Dlaczego firmy transportowe potrzebują wsparcia prawnego? 37
Wielki wzrost kar za przewóz nielegalnych imigrantów 39
Jak powinno wyglądać zlecenie transportowe 41



Reshoringu mówi się coraz więcej. Z danych pochodzących z prezentacji i konferencji korporacyjnych przeanalizowanych przez firmę Bloomberg, wynika że tylko w II kw. 2022 r. w USA zwroty takie jak *onshoring*, *reshoring* i *nershoring*, pojawiały się aż 181 razy. Jest to o 1106% więcej niż dwa wcześniej. W Polsce również słychać je coraz częściej i coraz więcej ludzi zastanawia się, czy na deglobalizacji światowej gospodarki i skracaniu łańcuchów dostaw może zyskać Polska. Wszelkie dane na ten temat wskazują, że tak, jeśli firmy będą przenosić produkcję lub źródła zaopatrzenia do Europy. Ale, choć mamy niezłą pozycję startową oraz duży potencjał sektora przemysłowego i logistyki, musimy to jeszcze umieć wykorzystać. Szczegółowo na ten temat, w artykule „Czy polski sektor jest gotowy na deglobalizację?", pisze Krzysztof Oflakowski. Naszym atutem jest położenie w centrum Europy, na ważnym szlaku handlowym, co przyciąga inwestorów. Dlatego też, jak grzyby po deszczu, na terenie Polski budowano magazyny, dzięki czemu byliśmy i nadal jesteśmy (mimo spowolnienia tempa budów) jednym z najszybciej rozwijających się rynków magazynowych w Europie. Warunki zatrudnienia i potencjał sprawiły, że w ubiegłym roku huby przeznaczone dla e-commercu transgranicznego rozwijały się bardzo szybko. W 2022 r. roczny wzrost liczby przesyłek transgranicznych przekroczył 30% w stosunku do roku poprzedniego. Byliśmy też drugim na świecie producentem baterii samochodowych. Niestety, nie zadbaliśmy o to, aby utrzymać tę pozycję, dlatego spadamy już na czwarte miejsce wśród krajów Europy. Niech to będzie przestrogą dla Polski, aby prowadziła odpowiednią politykę dotyczącą m.in. *reshoringu*, która pozwoli na zajęcie tu znaczącej pozycji.

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

Z BANGLADESZU DO POLSKI

DB Schenker uruchomił połączenie oceaniczne z portu w Chittagong w Bangladeszu do Gdańska. Jest to odpowiedź na potrzeby klientów głównie z branży fashion, którzy importują towary z krajów takich jak Bangladesz, Indie czy Pakistan.



Operator logistyczny posiada w swojej sieci oddziały w Bangladeszu, co ułatwia współpracę pomiędzy rynkami, a dla klientów oznacza odpowiednią jakość, bieżącą informację i bezpieczny przepływ towarów. Obecnie firma dysponuje dwoma biurami: w Chittagong i stolicy kraju, mieście Dhaka, oraz pięcioma magazynami o łącznej powierzchni ponad 26 tys. m^2. Statki wypływają z portu w Chittagong co tydzień. Transport towarów do Polski zajmuje ok. 40 dni.

– *Gwarantujemy bezpieczny i terminowy transport przesyłek do portu w Polsce. Zajmiemy się też transportem lądowym w głąb kraju lub w dalszą drogę na inne europejskie rynki. Warto podkreślić, że klienci korzystający z tego połączenia mają możliwość obniżenia swojego śladu węglowego. Oferujemy ekologiczny fracht oceaniczny oparty na biopaliwie* – mówi Justyna Jaśkiewicz, Head of LCL Cluster North East Europe w DB Schenker.

Klienci współpracujący z DB Schenker, poza podstawowymi usługami rozładunku i załadunku kontenerów oraz formowania towaru na paletach i krótkookresowego składowania, mają możliwość skorzystania z bogatej oferty usług VAS. W ich skład wchodzi m.in. ważenie towarów, odprawa celna eksportowa i dostarczanie odzieży na wieszakach. I

EURO LOGISTICS W NOWEJ LOKALIZACJI

Firma Euro Logistics wynajęła blisko 2,7 tys. m^2 powierzchni magazynowej w Panattoni Park Janki IV pod Warszawą.



Euro Logistics zapewnia usługi z zakresu transportu drogowego, które świadczy zarówno w transporcie zaopatrzeniowym FTL, jak i w dystrybucji drobnicowej LTL. W procesie najmu Euro Logistics wspierała firma doradcza Savills. Nowy magazyn spedytora zajmie blisko 2,7 tys.m^2 powierzchni logistycznej oraz około 50 m^2 powierzchni biurowej i socjalnej w ramach Panattoni Park Janki IV. Jest to budynek klasy A o powierzchni ponad 13,2 tys. m^2, posiadający szereg rozwiązań energooszczędnych i ekologicznych potwierdzonych certyfikatem BREEAM na poziomie „Very Good". Zlokalizowany jest około 12 km od centrum Warszawy, w pobliżu drogi ekspresowej S8 oraz 3 km od obwodnicy Warszawy, oddalonej o 9 km od Portu Lotniczego im. F. Chopina oraz autostrady A2. Dostosowany jest do potrzeb klientów z różnych branż, szczególnie logistycznej. I

SPEDIMEX ZNIKA Z POLSKIEGO RYNKU

ID Logistics przejmuje 100% udziałów spółki Spedimex w Polsce, z obrotami 510 mln zł (109 mln euro w 2022 r.), specjalizującej się w obsłudze sektorów fashion, e-commerce oraz beauty.



Spedimex jest jedną z czołowych, polskich firm, prowadzących działalności w obszarze logistyki kontraktowej, która dysponuje własną siecią oddziałów dystrybucyjnych, a także świadczy usługi o wartości dodanej. Spółka prowadzi działalność w 15 lokalizacjach w całej Polsce, na powierzchni blisko 230 tys. m^2, zgodnie ze strategią *asset-light*. Posiada zaawansowane rozwiązania technologiczne, które pozwalają na zarządzanie dużymi potokami towarowymi.

Przejęcie jest uzasadnione bliskością kultur i podobnym modelem biznesowym obu organizacji: wykorzystywaniem strategii *asset light*, projektowaniem „szytych na miarę" powierzchni magazynowych i rozwiązań dostosowanych do potrzeb każdej operacji. Komplementarność portfela klientów i wiedzy eksperckiej Spedimex oraz ID Logistics pozwoli na osiągnięcie synergii, w szczególności dla klientów prowadzących działalność międzynarodową. Akwizycja wpisuje się w strategię ID Logistics, polegającą na wspieraniu głównych klientów w ich rozwoju w Europie i Ameryce.

W kontekście post-covidowej relokacji przemysłu, ID Logistics wzmocni swoją pozycję w Europie, która odgrywa kluczową rolę w obecnych reorganizacjach łańcuchów dostaw. Wraz z przejęciem Spedimex, ID Logistics staje się jednym z liderów logistyki na rynku polskim, z portfolio wiodących marek z sektora przemysłowego, handlu detalicznego oraz e- commerce.

Transakcja podlega zatwierdzeniu przez krajowe organy antymonopolowe. Przejęcie ma zostać sfinalizowane do czerwca 2023 roku. I

EKOLOGICZNE POSTAWY KONSUMENTÓW

47% respondentów nadających i odbierających przesyłki zagraniczne, podczas wyboru firmy kurierskiej zwraca uwagę na jej działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego.



Taki nasuwa się wniosek po badaniu[1)] przeprowadzonym na zlecenie DHL Express. Dzięki niemu firma lepiej zdaje sobie sprawę, że ekologiczne postawy konsumentów mogą przekładać się na wybór usług kurierskich bardziej przyjaznych środowisku. Jednym z przykładów, jak zmniejszyć ślad węglowy, jest rezygnacja z usługi *door-to-door* na rzecz przekierowania przesyłki do punku odbioru. Blisko 60% uczestników badania deklaruje, że ma tego świadomość. Co ciekawe, spośród badanych, którzy nie znali zależności między rodzajem usługi kurierskiej a jej wpływem na środowisko, niemal co trzeci jest skłonny przekierować przesyłkę do PUDO (ang. Pick Up, Drop Off), aby przyczynić się do redukcji śladu węglowego swojego zamówienia.

Proekologiczne podejście króluje w najmłodszej grupie wiekowej. Pokolenie Z ma najwyższą spośród badanych świadomość o możliwości redukcji emisji CO_2 dzięki przekierowaniu przesyłki do punktu odbioru (niemal 70%). Blisko 55% tych osób deklaruje też, że wybierając firmę kurierską, uwzględnia działania proekologiczne przewoźnika.

– W DHL Express zakładamy, że do 2025 zredukujemy swoją emisję CO_2 o połowę, a do 2050 roku do zera. Nasze starania w tym zakresie rozpoczynają się już od momentu decyzji, jakimi samolotami będziemy realizować dostawy międzynarodowych przesyłek oraz w jaki sposób będziemy je eksploatować. Stawiamy na jednostki z nowoczesną technologią zużycia paliwa. Jako jeden z pierwszych przewoźników ekspresowych uruchomiliśmy usługę GoGreen Plus, aby zapewnić klientom możliwość korzystania ze zrównoważonego paliwa lotniczego (SAF) w celu obniżenia emisji dwutlenku węgla. Chcemy też, by do 2030 r. wykorzystanie SAF stanowiło 30% w całym transporcie lotniczym – mówi Agnieszka Łukawczyk, dyrektor ds. operacji w DHL Express Polska.

[1)] Badanie zostało zrealizowane przez agencję badawczą SW Research na zlecenie DHL Express Polska. Dane zebrano w lipcu 2022 r.

EXCELLENCE LEADERS W RABEN LOGISTICS POLSKA

W Grupie Raben slogan *Better every day* kojarzony jest z kulturą Lean i nieustannym doskonaleniem biznesu w każdej ze spółek. Z tego powodu w 2022 r. w Raben Logistics Polska zainicjowano ogólnopolski program Excellence Leaders.



Miał on na celu rozwój pracowników i ulepszanie procesów realizowanych w firmie. Pierwszą edycję programu zakończył wspólny warsztat podsumowujący wiedzę zdobytą przez nowych „Liderów Doskonalenia" oraz wręczenie przez Janusza Anioła, dyrektora generalnego Raben Logistics Polska, certyfikatów poświadczających nowe kompetencje uczestników.

Absolwenci autorskiej inicjatywy Zespołu Doskonalenia Biznesu Raben Logistics Polska to ludzie, których cechuje pasja, zaangażowanie i chęć nieustannego doskonalenia. W procesie rekrutacji, spośród około 150 zgłoszeń wybrano 31 uczestników, którzy przez cały rok zdobywali wiedzę uczestnicząc w licznych szkoleniach i warsztatach. Ich tematyka dobrana była do obecnych potrzeb firmy i wyzwań, jakie stoją przed branżą. Wspólna realizacja przygotowanych *case study* pomogła lepiej zrozumieć funkcjonowanie organizacji prowadzonej w duchu Lean Management. Dzięki temu uczestnicy mieli możliwość także dodatkowej wymiany doświadczeń.

To, co wyróżnia Excellence Leaders to dwuetapowy proces szkoleniowy złożony zarówno z modułów teoretyczno-praktycznych, jak i część empiryczna, skupiająca się na przeprowadzeniu przez każdego z uczestników własnej inicjatywy czy projektu. Jednak program ten to przede wszystkim nauka. Nabycie nowych kompetencji i chęć doskonalenia w zespołach, oddziałach i regionach przełożyły się na skutecznie zrealizowanie lokalnych projektów i warsztatów. Osiągnięcie celów było możliwe dzięki zaangażowaniu, współpracy, otwartości i chęci zmian absolwentów programu.

I edycja Excellence Leaders odbiła się szerokim echem w organizacji, dlatego w tym roku kolejne osoby dołączają do grona uczestników programu, by rozwijać swoje skrzydła pod okiem Zespołu Doskonalenia Biznesu Raben Logistics Polska.



Fot. Pixabay

Blisko 14,5% produkcji USA jest zasługą importu dóbr przemysłowych z Azji, co z kolei przekłada się na negatywny wskaźnik reshoringu, który w 2021 r. wyniósł minus 154 pkt. i jest to najgorszy wynik w historii badania

CZY POLSKI SEKTOR TSL JEST GOTOWY NA DEGLOBALIZACJĘ?

Jeśli deglobalizacja światowej gospodarki i skracanie łańcuchów dostaw nastąpi w deklarowanej obecnie skali, Polska będzie miała niepowtarzalną okazję stanąć do rywalizacji o względy kilkunastu procent firm, które zapowiadają przeniesienie produkcji lub źródeł zaopatrzenia do Europy. Mamy niezłą pozycję startową oraz duży potencjał sektora przemysłowego i logistyki, ale mało czasu i wciąż dużo do zrobienia.

Być może jesteśmy na początku długiej i skomplikowanej operacji rozprzęgania zależności gospodarek zachodnich, a zwłaszcza USA, od gospodarki chińskiej, czyli procesu tzw. *decouplingu*. Skoro jesteśmy na początku, to jest to dobry czas, aby pogodzić się faktem, że pomimo tytanicznej pracy i starań USA, gigantyczny okręt produkcyjny zacumowany od dziesięcioleci w Chinach nie wciągnie nagle kotwicy i nie rozpłynie się w kilka miesięcy po świecie zawijając przy tym wyłącznie do portów w Los Angeles, Rotterdamie czy Gdańsku. Nie stanie się tak nawet w najśmielszych wizjach defragmentacji produkcji i rozprzęgania łańcucha zaopatrzenia, ponieważ obecna siatka globalnych powiązań i zależności ekonomicznych jest tak gęsta, niebywale opłacalna i wielowarstwowa, że w przypadku nagłej izolacji Chin (np. w konsekwencji inwazji na Tajwan) świat z całą pewnością stanąłby w obliczu kolejnego, tym razem apokaliptycznego w skutkach kryzysu gospodarczego. Owszem, część branż być może opuści Chiny zgodnie z własnymi zapowiedziami, ale nie sprawi to, że z dnia na dzień azjatycki gigant będzie outsiderem światowej gospodarki.

Jeśli nawet znaczący potencjał wytwórczy z własnej woli oderwie się od Państwa Środka, to po pierwsze, nie nastąpi to ani do połowy, ani nawet do końca obecnej dekady, tylko zajmie dziesięciolecia. Po drugie, kolejną lokalizacją dla bazy przemysłowej świata będą najpewniej inne kraje niskokosztowe (ang. Low Cost Countries, czyli LCC). W przypadku Azji będzie to m.in. Wietnam, a w przypadku USA na rozbracie skorzysta Meksyk. W Europie dogodną pozycję może zająć Polska, przynajmniej tak sugerują niektóre analizy. Po trzecie, aby *decouplig* zrealizował się zgodnie z ambicjami USA, na pokładzie odpływającego okrętu przemysłowego powinna znaleźć się Europa. To jednak godzi w żywotne interesy największych europejskich gospodarek, które na relacjach handlowych z Chinami zarabiają setki miliardów euro rocznie, a z każdym rokiem ta kwota się powiększa.

Obecna trajektoria *decouplingu* nie do końca pokrywa się także z założeniami samych pomysłodawców, co dobrze obrazuje zeszłoroczny US Reshoring

Z racji strategicznej rywalizacji z USA na sankcyjnym celowniku niezmiennie pozostają Chiny, które według Global Trade Alert tylko w zeszłym roku zostały objęte największą liczbą krzywdzących interwencji w handlu towarowym. Dobiły one do poziomu 1101.

Index, który śledzi trendy w produkcji powracającej do Stanów Zjednoczonych z 14 niskokosztowych krajów Azji. Ostatni raport tej serii, przygotowany przez Kearney, wykazał bowiem, że w 2021 r. uzależnienie produkcji od LCC pogłębiło się, a nie osłabło. Kalkulowany przez firmę wskaźnik MIR (Manufacturing Import Ratio), który dzieli import towarów przemysłowych z owych 14 krajów niskokosztowych przez krajową produkcję brutto, wyniósł w 2021 r. 14,49% i z nielicznymi wyjątkami rośnie nieprzerwanie od 2008 r.

MIR pokazuje zatem, że blisko 14,5% produkcji USA jest zasługą importu dóbr przemysłowych z Azji, co z kolei przekłada się na negatywny wskaźnik *reshoringu*, który w 2021 r. wyniósł minus 154 pkt. i jest to najgorszy wynik w historii badania. Wskaźnik ten osiągnął wartości dodatnie, czyli korzystne z punktu widzenia przenoszenia produkcji, wyłącznie dwa razy. Pierwszy raz w 2011 r. (11 pkt na plusie), następnie w 2019 r. (98 pkt na plusie). Choć przeczą temu gromadzone dane, to Kearney wskazuje na istnienie wyraźnych oznak tego, że postawy i strategie przenoszenia produkcji zmieniają się. Ma to potwierdzać m.in. ankieta przeprowadzona wśród kadry kierowniczej amerykańskich firm, która wykazała, że 92% badanych menedżerów wyraża pozytywne nastawienie do *reshoringu*, a 79% już przeniosło część działalności do USA lub planuje to zrobić w ciągu trzech najbliższych lat.



Fot. Dachser

92% badanych menedżerów wyraża pozytywne nastawienie do reshoringu, a 79% już przeniosło część działalności do USA lub planuje to zrobić w ciągu 3 najbliższych lat

O tym mówi już cały świat

Kwestia fragmentacji łańcucha dostaw i relokacji zasobów przemysłowych przebija się dosłownie wszędzie. Jest tak zarówno w raportach makroekonomicznych, jak i wewnętrznych materiałach przedsiębiorstw. Dla przykładu, dane z prezentacji i konferencji korporacyjnych przeanalizowane przez Bloomberg wskazują, że tylko w II kw. 2022 r. w USA zwroty takie jak *onshoring*, *reshoring* i *nershoring*, pojawiały się aż 181 razy. Dla porównania, w I kw. 2020 r. wspominano o nich zaledwie 15 razy, co oznacza wzrost o 1106% w dwa lata.

Rozważania w tym zakresie toczą się także w Unii, a Komisja Europejska w prognozie ekonomicznej z lutego br. wskazywała na postępujące ryzyko fragmentyzacji globalnego handlu oraz łańcuchów zaopatrzenia. Szczególną uwagę zwracała przy tym na rosnącą liczbę szkodliwych restrykcji handlowych, które radykalnie wzrosły od 2020 r. O ile w latach 2010-2019 roczna średnia szkodliwych środków ograniczających handel wynosiła 71, to w 2022 r. wskaźnik ten osiągnął 530. Już w 2021 r. aż 9,3% globalnego wolumenu importowego odczuwało jakiś rodzaj szkodliwych sankcji.

Z racji strategicznej rywalizacji z USA na sankcyjnym celowniku niezmiennie pozostają Chiny, które według Global Trade Alert tylko w zeszłym roku zostały objęte największą liczbą krzywdzących interwencji w handlu towarowym. Dobiły one do poziomu 1101, a dodając do tego szkodliwe interwencje w obszar inwestycji, usług i migracji pułap zwiększył się do 1120. W 2021 r. było ich jeszcze więcej, bo 1181, a 2020 r. 1124. Prowadzi to rzecz jasna do stopniowego osłabienia pozycji Państwa Środka jako preferowanego miejsca lokowania inwestycji i produkcji, a jest to tym bardziej odczuwalne, że wizerunek Chin ucierpiał już wcześniej na skutek surowej polityki antycovidowej i wielkoskalowych *lockdownów*.



Krzysztof Oflakowski

Napięcia geopolityczne związane z Chinami

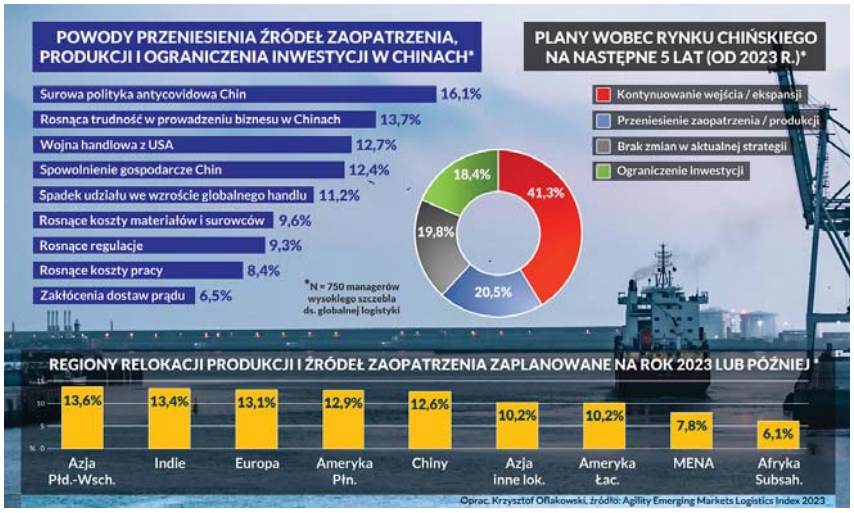
Na wytracanie chińskiego potencjału uwagę zwraca m.in. tegoroczny raport Agility Emerging Market Logistics Index, który w oparciu o wskaźniki ekonomiczne, handlowe, społeczne, cyfrowe i transportowe klasyfikuje gospodarki wschodzące pod kątem ich potencjału i konkurencyjności jako rynków logistycznych. Analiza opublikowana w lutym br. wskazuje, że pomimo utrzymania przez Chiny pierwszego miejsca w zestawieniu, ich pozycja jest podkopywana, a począwszy od 2023 r. kraj ten ma być częściej pomijany w łańcuchu produkcyjnym.

Na taki stan rzeczy wskazuje badanie przeprowadzone wśród 750 menedżerów wysokiego szczebla zarządzających globalną logistyką w swoich przedsiębiorstwach. W ciągu 5 lat, czyli do 2028 r., aż 20,5% z nich zamierza wyprowadzić z Chin zarówno produkcję, jak i źródła zaopatrzenia. Nieco niższy odsetek (18,4%) deklaruje, że ograniczy inwestycje w Państwie Środka. Wycofanie procesów logistycznych lub organicznie inwestycji planuje więc blisko 40% badanych.

Choć taki odsetek wydaje się zaskakująco wysoki, to z drugiej strony wejście na tamtejszy rynek lub kontynuowanie ekspansji deklaruje 41,3% menedżerów, a dalsze 19,8% nie zamierza wprowadzać zmian w dotychczasowej aktywności w Chinach. Pomimo tylu problemów i deklaracji bilans ekspansji i utrzymania aktywności względem zwijania operacji wciąż jest korzystny dla Chin (60 do 40), co może wskazywać, że na hucznie zapowiadany masowy exodus firm trzeba będzie jeszcze poczekać.

Przeprowadzki i nowe lokalizacje

Spośród najważniejszych przyczyn relokacji wymieniana jest przede wszystkim surowa polityka antycovidowa (16,1%) i będące jej następstwem wielkoskalowe *lockdowny*, które miały katastrofalne skutki dla międzynarodowej logistyki, z wysokimi cenami frachtu, opóźnieniami i dostępnością kontenerów włącznie. O opuszczeniu Chin decydują także postępujące utrudnienia w prowadzeniu biznesu (13,7%), dopiero potem wojna handlowa z USA (12,7%), tamtejsze spowolnienie gospodarcze (12,4%) oraz spadek udziału Chin we wzroście globalnego handlu (11,2%). Co ciekawe, dla 8,4% logistyków coraz poważniejszą przyczyną przenosin stają się rosnące koszty pracy i temat ten jest coraz częściej przywoływany podczas dyskusji o spadku atrakcyjności tego kierunku.



Chiny przestały być również pierwszym wyborem firm, jeśli chodzi o globalne plany przeprowadzkowe przygotowane na 2023 r. Najczęściej wskazywanym celem relokacji jest obecnie Azja Południowo-Wschodnia (13,6%), następnie Indie (13,4%) i Europa (13,1%). Dalej na liście priorytetów znajduje się Ameryka Północna (12,9%), a dopiero potem Chiny (12,6%) oraz Ameryka Łacińska i pozostały obszar Azji (po 10,2%). Zupełnie inaczej wyglądała sytuacja przed 2023 r. Przedsiębiorstwa, które przenosiły operacje w poprzednich latach najczęściej wybierały właśnie Chiny (17,1%), w dalszej kolejności były to Indie (13,8%) oraz Europa (13,6%). Obecny lider, czyli Azja Południowo-Wschodnia (12,6%), była dopiero na 4. miejscu.

Do tej pory na słabnącej pozycji Chin wyraźnie zyskały m.in. Indie czy Wietnam, które stały się wystarczająco mocnym magnesem dla takich marek jak: Nike, HP, Apple, Google czy Samsung. Według menedżerów decyzyjnych w kwestiach globalnej logistyki na deglobalizacji i pogarszających się relacjach pomiędzy Chinami a USA sporo zyska także Meksyk. Nie tylko dzięki bliskości amerykańskiego rynku zbytu, ale także niższym średnim kosztom pracy w sektorze przemysłowym, które według IHS Markit wyniosły w 2022 r. 3,9 dolara na godzinę. W tym samym okresie stawka godzinowa w Chinach osiągnęła 5,58 dolara na godzinę, czyli o 43% więcej.

Jak na potencjalnej deglobalizacji skorzysta Polska?

Na to pytanie może odpowiedzieć zeszłoroczne badanie przeprowadzone przez Maersk i Reuters Events wśród rozsianych po całym świecie 368 profesjonalistów zarządzających łańcuchem dostaw. Według ich opinii, w ujęciu globalnym, Polska jest na 4. miejscu wśród najbardziej atrakcyjnych, pojedynczym krajów, jeśli chodzi o relokację produkcji lub zaopatrzenia. Nie chodzi przy tym wyłącznie o wycofywanie operacji z Chin, ale roszady produkcyjno-zaopatrzeniowe uwzględniające wszystkie państwa globu. Osiągając 13% wskazań znaleźliśmy się tylko za Wietnamem (21,2%), Indiami (20,7%) i Niemcami (13,7%). Wyprzedziliśmy przy tym m.in. USA (12,4%), Chiny, Meksyk i Turcję (po 9,1%).

Autorzy badania zaznaczają jednak, że specyfika krajów, które będą celem poszczególnych firmy jest dość wyraźnie zdefiniowana. Gospodarki wysokorozwinięte i o wysokich dochodach będą wybierane przez przedsiębiorstwa z sektorów wysokomarżowych, zaawansowanych technologii i strategicznych branż, takich jak zaawansowana elektronika, lotnictwo, automotive, medycyna czy przemysł chemiczny. Tu zyskają zawłaszcza Niemcy, USA, Wielka Brytania, Francja czy Włochy i m.in. stąd w zeszłym roku Intel ogłosił budowę nowej mega fabryki półprzewodników w Niemczech, powstanie centrum badawczo-rozwojowego i projektowego we Francji, a także utworzenie nowego zakładu testowania i pakowania chipów we Włoszech.

Polska, będąca w grupie państw o średnich dochodach i niskim potencjale innowacyjności, będzie rywalizować w drugiej lidze z Meksykiem, Turcją, Rumunią i Węgrami. Tu o przewagach będą decydowały niższe koszty pracy, transportu, bliskość rynków zbytu czy przynależność do bloków handlowych, a takie atuty nasz kraj niewątpliwie posiada.

Obok wysokiej lokaty w zestawianiu globalnym, jeszcze lepiej wygląda sytuacja Polski, jeśli przed wyborem nowej lokalizacji produkcji lub zaopatrzenia stają firmy z europejskim rodowodem. Tu bez-

W ujęciu globalnym, Polska jest na 4. miejscu wśród najbardziej atrakcyjnych, pojedynczym krajów, jeśli chodzi o relokację produkcji lub zaopatrzenia



Fot. Port Gdańsk, Tomasz Dresler

apelacyjnie wygrywa nasz kraj, na który wskazuje 23,3% badanych menedżerów. Na dalszych miejscach znajdują się Niemcy (19,4%) i dużo dalej Turcja (12,4%).

– *Można z całą pewnością powiedzieć, że jeśli składane dziś deklaracje deglobalizacji produkcji i skracania światowego łańcucha dostaw zostaną w pełni zrealizowane, to Polska w ciągu najbliższych kilkunastu lat stanie przez szansą wykonania kolejnego dużego skoku gospodarczego i cywilizacyjnego. Sektor logistyczny odegra w tym procesie kluczową rolę, ponieważ jego kondycja i zdolności będą jednymi z podstawowych kryteriów oceny Polski przez organizacje planujące przenieść tu swoje operacje. Tu zdecydowanie mamy się czym pochwalić, ponieważ posiadamy jedne z najlepszych argumentów w tym obszarze, włącznie z zachodnią kulturą biznesową, dojrzałym rynkiem transportowym i magazynowym, bliskością rynku zbytu oraz wykształconymi kadrami. Lokowanie europejskiej produkcji w Polsce ma także głębokie uzasadnienie ekonomiczne, a ze względu na osiowe położenie geograficzne, także ekologiczne. Transformacja globalnego ładu gospodarczego może w związku z tym wygenerować szereg wymiernych korzyści w postaci zwiększonych mocy produkcyjnych i eksportowych, transferu know-how, miejsc pracy, a ostatecznie szybszego wzrostu PKB i bogacenia się społeczeństwa. Z drugiej strony, nowa rzeczywistość oznacza szereg wyzwań, a nawet zagrożeń, m.in. wyczerpania się potencjału dotychczasowych przewag konkurencyjnych na rzecz innych gospodarek. To z kolei może hamować awans Polski w strukturach wytwórczych globalnego łańcucha wartości, tzw. Global Value Chain. Kluczem w związku z tym będzie zapewnienie warunków do napływu firm z sektorów najbardziej zaawansowanych technologii, stworzenie odpowiedniego otoczenia legislacyjnego i zachęt inwestycyjnych, zagwarantowanie odpowiedniej infrastruktury cyfrowej i ciągłe doskonalenie zaplecza logistycznego, którego zadaniem będzie obsługa innowacyjnej gospodarki oraz jej najbliższego otoczenia. Będą za to odpowiadać operatorzy posługujący się zaawansowaną bazą techniczną oraz informatyczną, a także o bardzo dużych zdolnościach organizacyjnych i międzynarodowym zasięgu. Chcemy być aktywnym uczestnikiem tego procesu, stąd nasza niedawna decyzja o konsolidacji* – mówi Marcin Bąk, prezes zarządu Spedimex, polskiego operatora logistycznego obsługującego sieci detaliczne, galerie handlowe, handel internetowy oraz przewozy drobnicowe i FTL w Polsce i w Europie.

Polski sektor logistyczny na świecie

Najbardziej wszechstronnym i globalnie miarodajnym zestawianiem porównawczym w zakresie postrzegania polskiego sektora logistycznego na świecie jest prowadzony przez Bank Światowy wskaźnik wydajności logistycznej (Logistics Performance Index, LPI). Narzędzie stworzone jako interaktywny benchmark ma pomóc krajom identyfikować szanse i zagrożenia w obszarze krajowej logistyki, ale z analiz korzystają także inni interesariusze chcący pozyskać wiedzę m.in. o efektywności odpraw celnych, infrastrukturze, łatwości organizowania dostaw, jakości usług logistycznych, możliwości śledzenia i identyfikacji oraz terminowości. Bieżącą ocenę utrudnia co prawda aktualność danych, które sięgają 2018 r., z drugiej jednak strony dają one całościowy i niezakłócony obraz sektora w ostatnim pełnym roku przez wybuchem pandemii.

Ostatni przegląd potencjału logistycznego dał Polsce 28. miejsce na 160 analizowanych krajów. Uplasowaliśmy się tuż za Koreą Południową, Chinami i Tajwanem. Spośród krajów naszego regionu Polskę wyprzedziły m.in. Niemcy (1. miejsce), Szwecja (2. miejsce), Belgia (3. miejsce), ale także Czechy (22. miejsce). Najsurowsza ocenę wystawiono Polsce w kategorii infrastruktura, która skupia takie obszary jak porty, koleje, drogi czy technologie informatyczne. Najlepszą ocenę przyznano nam za terminowość dostaw.

To jednak nie jedyne analizy, które oceniają kondycję polskiego sektora logistycznego na tle innych państw. Według cyklicznie publikowanego raportu Instytutu Fraunhofera „Top 100" w transporcie i usługach logistycznych, skupiającego uwagę na wartości poszczególnych rynków w Europie, Polska w edycji 2021/2022 zajęła 7. miejsce. Wyprzedziły nas Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Hiszpania i Holandia. Za nami uplasowała się m.in. Szwajcaria.

Istnieją także wskaźniki sektorowe, m.in. ranking Konferencji Narodów Zjed-

Gospodarki wysokorozwinięte i o wysokich dochodach będą wybierane przez przedsiębiorstwa z sektorów wysokomarżowych, zaawansowanych technologii i strategicznych branż, takich jak zaawansowana elektronika, lotnictwo, automotive, medycyna czy przemysł chemiczny



Fot. GEFCO

Polska będąca w grupie państw o średnich dochodach i niskim potencjale innowacyjności będzie rywalizować w drugiej lidze z Meksykiem, Turcją, Rumunią i Węgrami. Tu o przewagach będą decydowały niższe koszty pracy, transportu, bliskość rynków zbytu czy przynależność do bloków handlowych



Fot. Fresh Logistics

noczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) – Liner Shipping Connectivity Index (LSCI), który pokazuje, jak dobrze kraje są połączone z globalnymi sieciami żeglugowymi. Polska w IV kw. 2022 r. znalazła się pod tym względem na 29. miejscu na świecie. Spośród krajów naszego regionu, a tym samym naszych potencjalnych konkurentów w rywalizacji o przepływy i relokację produkcji wyprzedziły nas: Hiszpania (6. miejsce), Holandia (7. miejsce), Wielka Brytania (8, miejsce) i Belgia (9. miejsce). W dalszej kolejności także Niemcy, Włochy, Francja, Portugalia i Grecja. Na koniec 2022 r. globalne podium rankingu należało do Chin, Korei Południowej i Singapuru. Odległe miejsce może zrekompensować jedynie fakt, że w IV kw. 2006 r. zajmowaliśmy jeszcze odleglejszą 94. pozycję, a awans o 65 miejsc zajął nam 16 lat.



Przed wyborem nowej lokalizacji produkcji lub zaopatrzenia stają firmy z europejskim rodowodem. Tu bezapelacyjnie wygrywa nasz kraj, na który wskazuje 23,3% badanych menedżerów. Na dalszych miejscach znajdują się Niemcy (19,4%) i dużo dalej Turcja (12,4%)

Fot. Panattoni

Nie powiedzieliśmy ostatniego słowa

Jeśli chodzi o atrakcyjność Polski jako kluczowego gracza rynku logistycznego, wciąż jest dużo do zrobienia, ale w planach lub realizacji jest szereg istotnych inwestycji, które poprawią naszą pozycję na mapie Europy. Jedną z nich jest bez wątpienia CPK, ważny nie tylko w kontekście zdolności frachtowych, w tym także *belly cargo*, ale również w perspektywie przeprojektowania istniejącej infrastruktury kolejowej, która ma zwiększyć dostępność systemu dla przewozów towarowych. Już teraz praca przewozowa wykonywana w kolejowym transporcie towarowym zajmuje wysoką pozycję względem innych krajów na świecie. Według danych Międzynarodowego Związku Kolei (International Union of Railways, UIC) jesteśmy pod tym względem 12. państwem na globie i mimo wyraźnie mniejszego terytorium, o jedno oczko wyprzedzamy m.in. Meksyk.

Od lat trwają także prace i poprawiają się warunki w transporcie kołowym. Przyjęty w grudniu 2022 r. program budowy dróg zakładający realizację inwestycji o łącznej długości ponad 6,1 tys. km do 2030 r., ma być największym przedsięwzięciem tego typu w historii Polski. Uwzględnia on m.in. krajowe zobowiązania w zakresie budowy transeuropejskiej sieci transportowej (TEN-T), w tym sieci bazowej, tworzącej połączenia priorytetowe z punktu widzenia celów europejskiej polityki transportowej. Nieustająco zwiększa się także przepustowość i rola polskich portów. W 2025 r. Gdańsk ma zyskać nowy terminal kontenerowy, podobnie Świnoujście. Inwestycja na zachodnim wybrzeżu będzie w stanie obsłużyć ok. 1,5 mln TEU rocznie (TEU – ekwiwalent kontenera dwudziestostopowego). W 2028 r. nowy Port Zewnętrzny zyska także Gdynia, co zwiększy jej zdolności przeładunkowe do 2,5 mln TEU rocznie.

Od lat wyjątkowo dobrze radzimy sobie także na rynku magazynowym, a według ostatnich danych JLL, Polska w zeszłym roku odpowiadała za 20% nowej powierzchni magazynowej dostarczonej w Europie. Na koniec III kw. 2022 r. dysponowaliśmy 27,8 mln m^2 powierzchni,

> Pomimo problemów i deklaracji bilans ekspansji i utrzymania aktywności względem zwijania operacji wciąż jest korzystny dla Chin (60 do 40), co może wskazywać, że na hucznie zapowiadany masowy exodus firm trzeba będzie jeszcze poczekać.

co plasuje nas w ścisłej europejskiej czołówce.

Posiadamy także inne cenne atuty, m.in. jedne z najniższych godzinowych kosztów pracy w sektorze transportu i gospodarki magazynowej w Unii Europejskiej. Najnowsze dane Eurostatu za 2022 r. wskazują, że średni koszt pracy w tym sektorze wyniósł w Polsce 11,5 euro, podczas gdy średnia dla całej Wspólnoty zatrzymała się na poziomie 26,1 euro, a w strefie euro na 29,2 euro. Korzystna pozycja pod kątem kosztów pracy nie dotyczą wyłącznie logistyki, ale także produkcji (11,4 euro w Polsce wobec średniej 30,5 euro w UE), przemysłu (12,2 euro wobec średniej 30,7 euro w UE) i ogólnych średnich kosztów pracy w polskiej gospodarce, które w 2022 r. wyniosły 12,5 euro, natomiast w Unii 30,5 euro. Dodatkowo w ostatnim rankingu Competitive Industrial Performance Index (CPI) prowadzonym przez Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju Przemysłowego (UNIDO) zajmowaliśmy 23. miejsce na świecie pod względem konkurencyjności potencjału przemysłowego i wyprzedziliśmy takie kraje jak Finlandia, Węgry i Turcja.

Generujemy również relatywnie wysoką wartość dodaną sektora produkcyjnego. Według Banku Światowego w 2021 r. zajmowaliśmy 15. pozycję wśród krajów OECD, przed Australią, Austrią, Szwecją i Belgią. Nieźle wypadamy także w ratingach wiarygodności kredytowej. Na początku marca br. Colin Ellis z agencji ratingowej Moody's komentując ocenę Polski na poziomie A2 wskazywał, że chociaż nie jest to najlepszy rezultat na świecie, to jest to wynik bardzo solidny, a jego perspektywa jest stabilna. To z kolei sprawia, że Polska wygląda atrakcyjnie dla inwestorów, gospodarka określana jest jako prężna, zdywersyfikowana i dobrze przygotowana do skorzystania na trendach *nearshoringu*. Aktualizacja wskaźnika przeprowadzona w końcu marca 2023 r. utrzymała wcześniejszy poziom oceny Polski.

Krzysztof Oflakowski



W 2021 r. udział rynkowy aut elektrycznych wzrósł dwukrotnie, osiągając niemal 10%. Aby sukcesywnie realizować europejskie cele klimatyczne, niezbędne jest stworzenie gęstej sieci infrastruktury ładowania, a także umożliwienie dostępu do potrzebnych surowców

BRANŻA MOTORYZACYJNA – WYZWANIA I PROGNOZY

Rynek motoryzacyjny powoli podnosi się po skutkach pandemii, jednak producenci aut nadal zmagają się z rozregulowanymi łańcuchami dostaw. Kryzys półprzewodników oraz niebotyczne ceny paliw doprowadziły do wysokiej inflacji, lecz to jeszcze nie koniec.

Branżę czekają kolejne lata wyzwań związane z motoryzacją przyszłości i zmniejszeniem emisji CO_2 w 2035 roku o 100%.

Kondycja branży motoryzacyjnej w Europie

W 2021 r. udział rynkowy aut elektrycznych wzrósł dwukrotnie, osiągając niemal 10%. Aby sukcesywnie realizować europejskie cele klimatyczne, niezbędne jest stworzenie gęstej sieci infrastruktury ładowania, a także umożliwienie dostępu do potrzebnych surowców. W ciągu ostatnich 15 lat emisja CO_2 z produkcji samochodów zmniejszyła się o połowę, natomiast zużycie energii – o jedną czwartą.

Branża motoryzacyjna dąży również do zapewnienia bezpieczeństwa i inteligentnej mobilności. UE buduje pozycję lidera w zakresie bezpieczeństwa drogowego, a liczba śmiertelnych ofiar wypadków spadła o ponad 17% r/r. Dodatkowo Europejskie Stowarzyszenie Producentów Samochodów (ACEA) przykłada wszelkie starania do realizacji „wizji zero" – planu ograniczenia do 2050 r. praktycznie do zera liczby ofiar wypadków drogowych, a wyposażenie pojazdów w zaawansowane systemy wspomagania jazdy zbliża nas do osiągnięcia tego celu.

Niestety, tendencja do coraz wyższego średniego wieku aut osobowych (12 lat), ciężarowych (14), dostawczych (12) oraz autobusów (13) na europejskich drogach narasta. Stąd, ceny nowych elektromobilnych pojazdów muszą być przystępne dla europejskich mieszkańców, aby mogły zostać wprowadzone do obiegu. Jednak, z powodu przerwanych dostaw, w 2021 r. produkcja spadła o 8%, a to przełożyło się na niższą sprzedaż samochodów.

Branża samochodowa to filar gospodarki europejskiej. W 2021 r. w krajach europejskich oraz bliskiej Azji prowadziło działalność 301 fabryk montażu ostatecznego i produkujących silniki. W 17 krajach UE działało 226 zakładów, z których 134 produkowały auta osobowe.

Park samochodów ciężarowych

Dane zebrane przez ACEA pokazują, że w dwudziestu siedmiu krajach UE (z wyłączeniem UK) w 2020 r. zarejestrowano o 1,2% więcej pojazdów niż w 2019 r. Na koniec 2020 w UE, krajach strefy

wolnego handlu EFTA oraz w niektórych innych państwach zanotowano wzrost aut osobowych o 1,6%, dostawczych – o 2,9%, ciężarowych – o 2,1%, w przeciwieństwie do autobusów, których rejestracja spadła o 1,3%. Łącznie region dysponował 405,3 mln pojazdów.

W 2019 r. największy park samochodów ciężarowych znajdował się w USA – 158,4 mln egzemplarzy. W UE zarejestrowano 39,3 mln, w Chinach – 25,7 mln, w Japonii – 14,3 mln i w Meksyku – 10,4 mln. Najstarszą flotę ciężarówek ma Grecja (21,4 lat), natomiast najmłodszą – Austria (7 lat).

Podstawa gospodarki europejskiej

Pomimo kryzysu półprzewodników, ograniczonego dostępu do komponentów oraz cen energii, PKB UE wzrosło w 2021 r. o 5,3% i w 2022 – o 3,6%. Pomimo tego, że inwazja na Ukrainę napędza inflację, Komisja Europejska przewiduje dalszy wzrost w 2023 r. o 2,8%.

Branża samochodowa stanowi filar gospodarki europejskiej. W 2021 r. w krajach europejskich oraz bliskiej Azji prowadziło działalność 301 fabryk montażu ostatecznego i produkujących silniki. W 17 krajach UE działało 226 zakładów, z których 134 produkowały auta osobowe.

W Europie działa 41 fabryk lekkich samochodów dostawczych, 52 zakłady aut ciężarowych oraz 66 fabryk autobusów, a także 72 zakłady produkujące silniki i 18 akumulatory.

Według danych ACEA, lekkie pojazdy dostawcze o dmc do 3,5 tony wyjeżdżają w znacznej mierze z fabryk w Hiszpanii, Francji i Niemiec. Natomiast w produkcji aut ciężarowych o dmc powyżej 16 ton przodują Niemcy, następnie Holandia i Francja.

Od 2035 bez aut spalinowych

Przez ostatnie 30-lecie elektronika zawładnęła sektorem automotive. Ministrowie środowiska państw członkowskich UE zatwierdzili zakaz sprzedaży i rejestracji samochodów spalinowych od 2035 r. Oznacza to, że będzie można zarejestrować auto wyłącznie bateryjne lub wodorowe. Natomiast wszystkie pojazdy z silnikiem spalinowym oraz napędem hybrydowym mogą być eksploatowane aż do ich naturalnego zużycia. Unijni politycy przewidują 15-krotny wzrost publicznych punktów ładowania do 2030 r.



Unijni politycy przewidują 15-krotny wzrost publicznych punktów ładowania do 2030 r.

Logistyka automotive

W 2022 r. udział w rynku branży samochodowej na kierunkach wewnątrz Europy wyniósł 96%, w porównaniu z trasami z Europy do USA – 5% oraz z Europy do Chin – 3%. Top 3, jeśli chodzi o najpopularniejsze trasy wewnątrzeuropejskie to: Czechy-Niemcy, Niemcy-Francja i Niemcy-Polska, gdzie przewożono między innymi części i akcesoria do pojazdów mechanicznych, pojazdy silnikowe do przewozu osób oraz opony.

> Najpopularniejsze trasy wewnątrzeuropejskie to: Czechy-Niemcy, Niemcy-Francja i Niemcy-Polska, gdzie przewożono między innymi części i akcesoria do pojazdów mechanicznych, pojazdy silnikowe do przewozu osób oraz opony.


W 2021 roku, w 17 krajach UE działało 226 zakładów, z których 134 produkowały auta osobowe

– *Jeżeli chodzi o przewóz różnego rodzaju towarów przemysłu motoryzacyjnego wewnątrz Europy, to w ubiegłym roku najczęściej realizowaliśmy dostawy na kierunkach Niemcy-Niemcy, Rumunia-Bułgaria i Niemcy-Czechy, z czego na ostatniej wspomnianej trasie obrót firmy wzrósł o 135% w porównaniu z rokiem 2021. Branża automotive rozwija się dynamicznie, szczególnie w kontekście elektromobilności. Z powodu stopniowej rezygnacji z aut spalinowych z pewnością operatorzy logistyczni będą zmuszeni na większą skalę nadzorować transporty baterii elektrycznych, które należą do towarów klasyfikowanych jako niebezpieczne* – podsumowuje Dorota Kaczorowska-Łada, Global Key Account Manager z działu AsstrA Automobile & Mobility Industry Logistics. I

ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG
→ www.asstra.pl



CEVA creates Global Finished Vehicle Organization

Połączenie dwóch dużych sieci transportowych CEVA + GEFCO daje nieograniczone możliwości w zakresie obsługi niemal wszystkich szlaków transportowych na całym świecie

GDY ŁĄCZĄ SIĘ DWAJ GIGANCI

Ostatnio ważnym wydarzeniem dla branży automotive było włączenie firmy GEFCO (operatora logistycznego specjalizującego w obsłudze sektora motoryzacyjnego) w struktury CEVA Logistics. Jak to wpłynęło na rynek oraz w jakim kierunku zmierza cała branża? – pytamy Aleksandra Raczyńskiego, FVL Product Head North East Europe-South East Europe- Germany/Switzerland, CEVA LOGISTICS.

Jak włączenie GEFCO w struktury Grupy CEVA wpływa na działalność firmy?

Nie ma ono wpływu na działalność operacyjną, która przebiega bez zakłóceń. Jesteśmy w trakcie integracji usług, zapewniając naszym klientom doskonałą jakość. Z pewnością połączenie dwóch liderów logistyki, którzy mają tak dużą wiedzę na temat globalnych łańcuchów dostaw, przekłada się na dodatkowe możliwości ich rozwoju. Mam tu na myśli zarówno rozwój technologiczny, jak i jakościowy. Przykładowo, spójrzmy na połączenie dwóch dużych sieci transportowych CEVA + GEFCO. To daje nam nieograniczone możliwości w zakresie obsługi niemal wszystkich szlaków transportowych na całym świecie.

Czy logistyką dla branży motoryzacyjnej w Grupie CEVA będą zarządzać pracownicy z GEFCO?

CEVA ma już duże doświadczenie w obsłudze klientów z branży motoryzacyjnej, więc aktywnie rozwijamy współpracę i wymieniamy się najlepszymi praktykami. Jeśli chodzi o logistykę pojazdów gotowych, jest to nowy produkt dla CEVA w Europie, dlatego były zespół GEFCO kieruje tą linią biznesową w strukturze organizacyjnej CEVA.

> Logistyka pojazdów gotowych to nowy produkt dla CEVA w Europie, dlatego były zespół GEFCO kieruje tą linią biznesową w strukturze organizacyjnej CEVA.

Jak zmienia się rynek automotive? Jak wpłynęły na niego ostatnie wydarzenia (wojna, COVID, wzrost cen, niedostępność podzespołów itp.)?

Postęp technologiczny, zmiany regulacyjne, trendy społeczne i ekonomiczne, a także sytuacje kryzysowe, takie jak pandemia COVID-19, wojna, inflacja, stworzyły zupełnie nową rzeczywistość gospodarczą. Na przykład w czasie pandemii COVID-19 wiele firm zdecydowało się na redukcję zatrudnienia, a to przełożyło się na spadek produkcji i sprzedaży samochodów. W tym czasie klienci byli również mniej skłonni do kupowania nowych aut, zwiększyło się natomiast zainteresowanie ich wynajmem lub korzystaniem z usług *car-sharingu*. Także inflacja wpłynęła na rynek motoryzacyjny, zwiększając koszty produkcji, a problemy z dostępnością niektórych elektronicznych komponentów, które są ważnym elementem w produkcji samochodów, doprowadziły do ograniczeń produkcji, co wydłużyło terminy oczekiwania na dostawę. Podsumowując, wiele wydarzeń i czynników wpłynęło na rynek motoryzacyjny w ciągu ostatnich kilku lat. Niektóre z tych zmian miały pozytywny wpływ na rynek, podczas gdy inne były negatywne.

Czy pojazdy zasilane tradycyjnymi paliwami nadal stanowią znaczącą część rynku?

Pojazdy zasilane tradycyjnymi paliwami wciąż stanowią znaczącą część rynku motoryzacyjnego, chociażby tam gdzie infrastruktura do ładowania pojazdów elektrycznych jest słabo rozwinięta. W 2021 r. na świecie wyprodukowano 79,1 mln pojazdów silnikowych, co oznacza wzrost o 1,3% w porównaniu z rokiem 2020. Globalnie samochody z silnikami benzynowymi i diesla stanowią ponad 90% sprzedaży całkowitej

nowych pojazdów. W ostatnich latach widzimy, że wzrasta popularność pojazdów elektrycznych, hybrydowych i zasilanych alternatywnymi paliwami. Jak wynika z danych Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Samochodów ACEA, w ubiegłym roku w Europie odnotowano rekordowy wzrost sprzedaży aut elektrycznych, o 28% w porównaniu z 2021, co zwiększyło ich udział w całym rynku, z 9,1 do 12,1%.

Jak przechodzenie na bardziej ekologiczne źródła energii zmienia branżę automotive i jej obsługę logistyczną?

Przemysł motoryzacyjny przechodzi radykalną transformację, która wymaga już teraz podjęcia ważnych i strategicznych decyzji. Rynek potrzebuje usprawnionego i holistycznego podejścia do masowego przejścia na zerową emisję. Przechodzenie na bardziej ekologiczne źródła energii wpływa na cały łańcuch dostaw branży motoryzacyjnej, od produkcji, przez dystrybucję, aż pod dostawę do użytkownika końcowego. Firmy motoryzacyjne, a wraz z nimi operatorzy logistyczni, muszą dostosować swoje strategie i procesy produkcyjne do nowych wymagań rynku. Po pierwsze, konieczne jest zapewnienie większej wydajności łańcuchów dostaw a jednocześnie zmniejszenie ich wpływu na środowisko. Po drugie, wypracowanie jak najbardziej optymalnego sposobu dystrybucji i dostarczania pojazdów do klientów końcowych, co wymaga zapewnienia odpowiedniej infrastruktury, począwszy od transportu, magazynowania aż po stacje ładowania i tankowania. Wykorzystanie samochodów elektrycznych w transporcie towarów wymagać będzie przygotowania nowych łańcuchów dostaw, zwłaszcza w skali globalnej. Wzrośnie znaczenie opracowania skutecznych metod recyklingu baterii, co będzie kluczowe dla minimalizacji ich wpływu na środowisko. Ważna będzie też konieczność budowania gigafabryk baterii w Europie i USA, aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu na baterie. To wszystko przekłada się na znaczne inwestycje i konieczność współpracy całej branży logistycznej.

Jaki wpływ ma rozwój technologii na rynek motoryzacyjny i logistykę dla motoryzacji?

Technologie mają dziś rzeczywiście ogromny wpływ na rynek motoryzacyjny i logistykę dla automotive, pozwalają zwiększyć efektywność, poprawić jakość usług i obniżyć koszty. Wśród tych najważniejszych wymienić można Internet Rzeczy (IoT), sztuczną inteligencję (AI), automatyzację i robotykę oraz chmurę obliczeniową. IoT umożliwia monitorowanie ładunków i pojazdów w czasie rzeczywistym, co pozwala na lepszą kontrolę nad procesami logistycznymi i wzrost efektywności. To ułatwia szybszą reakcję na nieprzewidziane zdarzenia, typu korki czy opóźnienia w dostawach. Sztuczna inteligencja najczęściej wykorzystywana jest do optymalizacji tras transportowych, wskazywania najlepszych czasów dostaw oraz prognozowania kosztów i zysków z transportu. Z kolei automatyzacja i robotyka umożliwia zautomatyzowanie niektórych procesów, typu załadunek i rozładunek pojazdów, co zmniejsza ryzyko błędów i zwiększa bezpieczeństwo. Duże możliwości daje nam też chmura obliczeniowa, pozwala na przechowywanie i analizowanie dużej ilości danych na temat dostaw i transportu, a tym samym lepszą kontrolę nad procesami logistycznymi i szybsze podejmowanie decyzji. Warto też wspomnieć o znaczeniu technologii wykorzystywanych w samochodach z napędami alternatywnymi czy wciąż będących w fazie rozwoju pojazdami autonomicznymi. Tu największym wyzwaniem jest infrastruktura, bezpieczeństwo, regulacje i koszty, choć mamy już pierwsze przykłady praktycznego stosowania w transporcie towarów. Na przykład, od ubiegłego roku CEVA na kilku trasach w Stanach Zjednoczonych, przy współpracy z Kodiak Robotics, realizuje już regularne dostawy ładunków z wykorzystaniem autonomicznych ciężarówek. Innym ciekawym przykładem może być wykorzystanie AI przez CEVA do planowania i optymalizacji logistyki pojazdów gotowych, w ramach cyfryzacji przepływów transportowych w Europie Zachodniej. Rozwiązanie, w oparciu o Software-as-a-Service (SaaS) firmy DCbrain, ma uprościć procesy planowania schematów dystrybucji FVL i podnieść jakość naszych usług dla producentów samochodów.



Aleksander Raczyński



CEVA wprowdza AI do planowania i optymalizacji logistyki pojazdów gotowych, w ramach cyfryzacji przepływów transportowych w Europie Zachodniej

Czy możemy mówić o rewolucji czy tylko o ewolucji logistyki dla branży motoryzacyjnej?

Zarówno o ewolucji jak i rewolucji. Ewolucji, bo wiele zmian następowało stopniowo, w wyniku postępującego rozwoju technologii i optymalizacji procesów. Przykładem może być wprowadzanie nowych i dedykowanych technologii do systemów zarządzania magazynami czy udoskonalanie systemów monitorowania i śledzenia ładunków. Natomiast rewolucją z pewnością jest cała transformacja, która dzieje się na naszych oczach. Ciągły rozwój nowych technologii i ich wdrażanie, tak jak elektryczne i autonomiczne pojazdy, rozwój systemów zarządzania flotą, systemy telematyczne i inteligentne algorytmy. To zmieniło sposób realizacji i organizacji procesów transportowych i łańcucha dostaw, także dla branży automotive.



Na podłogi stosowana jest zwykle sklejka antypoślizgowa

SAMOCHODY LUBIĄ SKLEJKĘ

Wydawałoby się, że pomysł na stosowanie drewnianych konstrukcji w samochodach zniknął wraz z ostatnią Syrenką zaprojektowaną w zakładach FSO w latach 60. Tymczasem producenci najnowocześniejszych modeli samochodów, przede wszystkim dostawczych i naczep służących do przewozu ładunków gabarytowych, wciąż wykorzystują kompozyty drewnopochodne.

Kompozyty drewnopochodne do dziś wykorzystywane są w produkcji najnowocześniejszych modeli samochodów – zwłaszcza tych dostawczych i naczep stosowanych do przewozu ładunków gabarytowych. Dzięki nim zostaje obniżona masa własna pojazdu, tym samym zwiększając możliwości transportowe w przewożonej masie ładunków i ekonomii spedycji. Sklejka, z racji swej wytrzymałości, nawet przy stosunkowo niewielkiej grubości zapewnia odpowiednie parametry konstrukcji.



Sklejka ogniotrwała bywa wykorzystywana w konstrukcjach i zabudowach food truck'ów

JAF

- Działa na rynku od ponad siedmiu dekad i posiada swoje oddziały w wielu lokalizacjach na terenie prawie dwudziestu krajów.
- Działalność w Polsce firma rozpoczęła w 2008 r.
- Jest dystrybutorem hurtowym drewna i innych materiałów.

– Technologia wytwarzania sklejki pozwala na nadawanie finalnemu produktowi różnorodnych właściwości fizycznych oraz mechanicznych. Tego typu cechy zależą od gatunku drewna, układów fornirów, rodzaju kleju oraz sposobu wykończenia powierzchni. Uzyskiwane w procesie produkcji specjalne właściwości fizyczne i mechaniczne kompozytów drewnopochodnych pozwalają nie tylko na zwiększenie bezpieczeństwa, ale też na nieograniczone możliwości aranżacji pojazdu – mówi Grzegorz Skarżyński, ekspert JAF Polska.

Przykład z natury

Przykładem jednego z najczęściej wykorzystywanych materiałów w produkcji skrzyń ładunkowych jest wodoodporna sklejka liściasta pokryta filmem fenolowym. Jak wyjaśnia Iza Jarosik, ekspert JAF Polska, na podłogi stosowana jest zwykle sklejka antypoślizgowa: *– Dzięki naklejeniu folii fenolowej z odciśniętym wzorem siatki, sklejka ta nadaje się do zastosowania w miejscach, gdzie wymagany jest zwiększony współczynnik tarcia. Dodatkowo, powierzchnia foliowana podwyższa odporność sklejki na uszkodzenia mechaniczne oraz ścieranie.*

> Uzyskiwane w procesie produkcji specjalne właściwości fizyczne i mechaniczne kompozytów drewnopochodnych pozwalają na zwiększenie bezpieczeństwa i na nieograniczone możliwości aranżacji pojazdu.

Z kolei sklejki surowe to produkt, który kochają firmy przeprowadzkowe i spedycyjne, a także przedsiębiorcy wykorzystujący swoje samochody do wszelkiego rodzaju transportów technicznych. Specjalnie wykonana zabudowa samochodu służy przede wszystkim do zabezpieczenia ścian przed uszkodzeniem przez przewożony ładunek. Pozwala to przedłużyć żywotność i zachować estetykę wnętrza na wypadek ewentualnej późniejszej odsprzedaży.

Sklejka w pojeździe – gdzie jeszcze?

Sklejka to również materiał, który pozwala nadać pojazdowi wyjątkowy, ekskluzywny charakter. Potwierdza to Grzegorz Skarżyński, ekspert JAF Polska, wyjaśniając, iż nowoczesne produkty, takie jak cienkie i lekkie sklejki pokryte naturalnym fornirem są stosowane w wykończeniach, na przykład nowoczesnych kamperów. *– Specjalne płyty pokryte kolorowym obrzeżem melaminowym pozwalają na wykonywanie dedykowanych zabudów, które znaleźć możemy we wszelkiego rodzaju „przenośnych" biurach, np. w mobilnych gabinetach diagnostyki medycznej. Sklejka ogniotrwała bywa natomiast wykorzystywana w konstrukcjach i zabudowach popularnych food truck'ów* – wyjaśnia.

Dzięki sklejce pojazdy stają się bardziej uniwersalne i funkcjonalne, doskonale dopasowując się do specyficznych warunków, tym samym służąc w wielu różnych dziedzinach życia. W ofercie firmy JAF Polska można znaleźć szeroką gamę sklejek w wielu grubościach i formatach, m.in. surowe sklejki brzozowe, topolowe, balsowe lub te z powierzchniami pokrytymi filmem fenolowym, melaminowym i fornirem.



Sprzedaż online napędzana jest także przez rozwiązania logistyczne, które wspomagają handel cyfrowy

Fot. DHL Supply Chain

CZEGO MOŻEMY OCZEKIWAĆ OD SEKTORA KEP W 2023 ROKU?

Mimo że od wielu miesięcy obserwujemy spowolnienie w handlu spowodowane niepewną sytuacją gospodarczą wywołaną wojną w Ukrainie, przewidujemy, że rynek w Europie będzie stale rósł w nadchodzących latach. Popyt na usługi jest coraz większy ze względu na rozwój handlu elektronicznego i transgranicznego.

W 2023 r. możemy spodziewać się jeszcze większego popytu na usługi związane z handlem internetowym, ponieważ coraz więcej firm i konsumentów zwraca się ku zakupom online.

E-commerce – siła napędowa branży KEP?

Konsumenci maja co najmniej dwa powody, aby robic zakupy w e-sklepach:

- korzyści płynące z zakupów online – duży wybór ofert, łatwość porównania parametrów produktu oraz jego cen, a także oszczędność czasu;
- końcowa cena produktu jest zazwyczaj niższa, niż w sklepie stacjonarnym.

Sprzedawcy, również mają wiele powodów, ale dwa są chyba najbardziej przekonujące:

- relatywnie niski koszt dotarcia z ofertą do znacznej grupy odbiorców;
- zdecydowanie niższe koszty operacyjne, w których niebagatelną część stanowią koszty zarządzania placówkami handlowymi (sklepami), które coraz częściej nazywamy *showroomami*.

Na potwierdzenie tej tezy przytoczę analizy Insder Intellgence, które mówią, iż do 2026 r. 24% zakupów detalicznych będzie realizowanych online. Badania pokazują, że to coś więcej niż tylko trend. To świetna długoterminowa inwestycja, zwłaszcza jeśli sprzedawca ma w perspektywie skalowanie swojego biznesu online na wielu rynkach równocześnie.

Wielkość europejskiego rynku KEP osiągnęła 89,6 mld USD w 2022 r., bazując na prognozach Grupy IMARC oczekuje się, że rynek osiągnie wartość 107,0 mld USD do 2028 r, wykazując stopę wzrostu (CAGR) na poziomie 2,9% w latach 2023-2028.

Kierunki rozwoju sektora KEP

Handel transgraniczny

Oferowanie rozwiązań transportowych w obrębie jednego kraju jest oczywiście podstawowym elementem rozwoju wielu firm transportowych. Jednak sprzedaż online napędzana jest także przez rozwiązania logistyczne, które wspomagają handel cyfrowy nie zważając na odległość pomiędzy magazynem sprzedawcy a miejscem do-

WZROST SPRZEDAŻY E-COMMERCE
W HANDLU DETALICZNYM NA ŚWIECIE 2021-2026
(w miliardach USD)



Źródło: Forbes Advisor na podstawie Insider Intelligence

stawy zakupów. Jeżeli klienci nie mogą znaleźć sprzedawcy i produktu, które spełniają ich potrzeby na poziomie lokalnym lub krajowym, nie poddają się. Aż ponad połowa z nich szuka możliwości zakupu za granicą. Z badań przeprowadzonych przez Paypal wynika, że 57% kupujących deklaruje chęć zakupu w zagranicznym sklepie internetowym. Szacuje się, że w ubiegłym roku transport transgraniczny na naszym kontynencie był jednym z najszybciej rozwijających się elementów logistyki dla e-commerce. Na podstawie dostępnych analiz możemy stwierdzić, że w 2022 r. roczny wzrost liczby przesyłek transgranicznych przekroczył 30% w stosunku do roku poprzedniego.

Dbałość o środowisko naturalne

Kolejnym kierunkiem rozwoju oraz działań przewoźników, których możemy się spodziewać na europejskim rynku w 2023 r. jest przyjęcie bardziej zrównoważonych i przyjaznych dla środowiska praktyk. Konsumenci są coraz bardziej zaniepokojeni wpływem swoich zakupów na środowisko i szukają firm, które zobowiązałyby się do zmniejszenia śladu węglowego. Dlatego też one będą musiały znaleźć sposoby na zmniejszenie swojego śladu węglowego i przyjęcie bardziej przyjaznych dla środowiska praktyk, takich jak korzystanie z pojazdów elektrycznych, optymalizacja procesów operacyjnych zwiększających efektywność operacyjną lub stosowanie zrównoważonych opakowań, w tym coraz bardziej obecnych na rynku opakowań wielokrotnego użytku. Przy tej okazji wspomnę, że nasza firma kończy przygotowanie drugiej edycji Europejskiego raportu „Green Last Mile delivery in Europe", w którym wraz z operatorami opisujemy ich działania w kierunku zrównoważonego rozwoju logistyki ostatniej mili. Bezpłatny raport powinien ukazać się do końca kwietnia br.

Technologia w służbie logistyki

Chyba nikt nie ma wątpliwości, że rozwój technologii cyfrowych jest jednym z głównych elementów zmiany w świecie logistyki. Efektem jest wykorzystanie jej w celu poprawy efektywności usług. Technologiczny rozwój zarówno urządzeń takich jak skanery, maszyny sortujące czy pojazdy elektryczne oraz oprogramowania wspomagające planowanie procesów operacyjnych przyczynia się do coraz większej efektywności operacyjnej. W konsekwencji firmy transportowe są bardziej wydajne operacyjnie, co równocześnie przekłada się na niższe zużycie energii w całym procesie obsługi przesyłek. W czasach gdy ceny energii (gaz, prąd, paliwa płynne) są najwyższe w historii, każde usprawnienie procesów operacyjnych przekłada się bezpośrednio na koszty operacyjne przewoźnika, a w konsekwencji na ceny przesyłek dla nas konsumentów (przynajmniej tak jest w teorii). Oczekuje się, że na rynku będzie kontynuowane wdrażanie nowych technologii, takich jak pojazdy autonomiczne, a w obszarach o niskiej gęstości zaludnienia także rozwiązania oparte na dronach. Wspomniane rozwiązania na pewno doprowadzą do szybszych i wydajniejszych dostaw, ale mogą również stworzyć nowe wyzwania związane z regulacjami prawnymi oraz ochroną prywatności.

Konkurencja

Obserwując rozwój branży KEP, w której pracuję od ponad 30 lat, z pełną od-

Fot. DPD



Firmy będą musiały znaleźć sposoby na zmniejszenie swojego śladu węglowego i przyjęcie bardziej przyjaznych dla środowiska praktyk, takich jak korzystanie z pojazdów elektrycznych

BIOGRAM

Mirek Gral, wiceprezes oraz partner w Last Mile Experts Sp. z o.o.



Od ponad 30 lat związany z branżą KEP. Pracę jako kurier dla przedstawiciela japońskiej sieci kurierskiej Overseas Courier Services w Polsce rozpoczął 2 listopada 1992. Od 1996 pracując w strukturach M.S. Stolica odpowiadał za działania operacyjne i współpracę z międzynarodowymi sieciami kurierskimi OCS, Airborne Express, FedEx, Aramex, GDA oraz Net Express.

W 2005, po przejęciu M.S. Stolica przez UPS, rozpoczął wdrażanie i kompleksową integrację procesów operacyjnych. Zarządzał wieloma projektami UPS w Polsce jak i za granicą. W latach 2010-2011 koordynował reorganizację sieci dystrybucyjnej i budowę centralnej siedziby oraz sortowni przesyłek UPS w Szwecji. W latach 2011-2012 jako regionalny koordynator UPS EMEA był współodpowiedzialny za integrację operacyjną UPS z firmą Kiala, w wyniku której została stworzona sieć PUDO pod nazwą „UPS Access Point". W latach 2014-2015 był koordynatorem budowy centralnej sortowni UPS Polska w Strykowie oraz odpowiadał za reorganizację sieci dystrybucyjnej na terenie kraju. Od 2015 do końca 2019 zajmował stanowisko dyrektora operacyjnego UPS Polska zarządzającego kompleksową operacją kurierską, transportem drogowym i lotniczym, działaniami w agencji celnej i działem BHP, ściśle współpracował z partnerami biznesowymi w kraju i za granicą.

Od początku 2020 jako konsultant w firmie Last Mile experts doradza klientom branżowym oraz inwestorom finansowym w kwestiach strategicznych i operacyjnych, koncentrując się na audytach, wsparciu procesów M&A, optymalizacji ostatniej mili oraz procesach operacyjnych branży KEP w Europie i na innych kontynentach. W październiku 2021 objął stanowisko wiceprezesa i został partnerem w Last Mile Experts. Jest współzałożycielem Last Mile Deals, która pomaga firmom branży KEP w pozyskiwaniu inwestorów i/lub ich finansowaniu.

Współautor raportów „Out of home Europe – PUDO and parcel lockers", „Green Last Mile Europe" oraz „Polish CEP"

Profil LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/mirek-gral-lme/

W ubiegłym roku transport transgraniczny na naszym kontynencie był jednym z najszybciej rozwijających się elementów logistyki dla e-commerce. W 2022 r. roczny wzrost liczby przesyłek transgranicznych przekroczył 30% w stosunku do roku poprzedniego.

powiedzialnością mogę stwierdzić, że w tym i kolejnych latach możemy spodziewać się zwiększonej konkurencji w tym sektorze. Wspomniany wcześniej wzrost popytu na logistykę dla e-commerce oraz rozwój technologii jest głównym elementem napędzającym rozwój istniejących operatorów oraz powstawanie nowych firm transportowych, wypełniających lokalne rynki oraz nisze, których nie obsługują wielcy międzynarodowi gracze. Wraz ze wzrostem popytu na usługi prawdopodobnie więcej firm wejdzie na rynek, co może prowadzić do niższych cen i zwiększenia innowacyjności. Jednym z elementów pozyskiwania udziału w rynku są akwizycje, które w sposób szybki zwiększają udział w rynku, o ile przejmowana firma idealnie pasuje do modelu biznesowego „spółki matki" oraz proces integracji przeprowadzony jest we właściwy sposób. W niedalekiej przeszłości mogliśmy obserwować zarówno te nieudane przejęcia jak i te zakończone sukcesem. Przykładem tych ostatnich mogą być przejęcia z ubiegłego roku: Mondial Relay przez Grupę InPost oraz Colis Privé Store przez konglomerat CMA-CGM. Obydwie transakcje miały miejsce na rynku francuskim.

Trendy dystrybucyjne

Jak już wcześniej wspomniałem, spodziewamy się, że wolumen paczek na rynku europejskim będzie nadal rósł w 2023 r. Jednak tempo wzrostu może się różnić w zależności od konkretnego kanału dystrybucji.

Fot. Dematic



Technologiczny rozwój zarówno urządzeń takich jak skanery, maszyny sortujące czy pojazdy elektryczne oraz oprogramowania wspomagające planowanie procesów operacyjnych przyczynia się do coraz większej efektywności operacyjnej

W przypadku kanałów B2B *(business to business)* oceniamy, że tempo wzrostu będzie umiarkowane, podobnie jak w ostatnich latach, z naciskiem ze strony przewoźników na wydajność i rentowność usług. Według raportu Research And Markets, oczekuje się, że europejski rynek B2B wzrośnie o 4,69% CAGR w latach 2020-2025.

Z drugiej strony widzimy, że kanały B2C *(business to consumer)* i C2C *(consumer to consumer)* odnotują wyższe stopy wzrostu ze względu na rosnącą popularność zakupów online. Ten sam raport Research And Markets stwierdza, że europejski rynek B2C wzrośnie o 6,92% CAGR w latach 2020-2025. Ponadto pandemia COVID-19 przyspieszyła przejście wielu konsumentów na zakupy online, co dodatkowo zwiększyło popyt na dostawy B2C i C2C.

Z naszych obserwacji wynika, że wzrost kanału C2C będzie jeszcze większy z kilku powodów:

- coraz większa świadomość konsumentów o obszarze ekologii, co przekłada się na dynamicznie rosnącą sprzedaż rzeczy używanych, które kiedyś często trafiały do śmieci, mimo że były zdatne do dalszego użytku;
- inflacja, która zmniejszyła siłę zakupową konsumentów, przełożyła się na większy popyt na rzeczy używane;
- pojawia się coraz więcej platform oferujących obrót rzeczami używanymi, najbardziej popularne to Vinted, OLX, Allegro lokalnie, Facebook marketplace oraz wiele innych.

Wspomniany Vinted, stał się jednym z najszybciej rosnących klientów dla sektora CEP w 2022 r., co więcej, w ubiegłym roku otworzył własną sieć dystrybucyjną we Francji pod marką Vinted Go. Pierwszy etap wdrożenia zakończył się uruchomieniem 200 własnych automatów paczkowych na terenie Paryża, w tym roku planowane jest oddanie do użytku kolejnych 2 tys. maszyn na terenie całej Francji. Całością sieci automatów zarządza zewnętrzna firma Bloq.it – start up z Portugalii, który dostarcza urządzenia, oprogramowanie oraz serwisuje automaty.

Wracając do trendów dystrybucyjnych, jednym z głównych obserwowanych zarówno w Europie jak i innych kontynentach jest dynamiczny rozwój sieci OOH *(Out of Home)*, w których skład wchodzą punkty PUDO *(Pick up/Drop off)* i APM *(Automated Parcel Machines)* umożliwia-

Fot. DPD



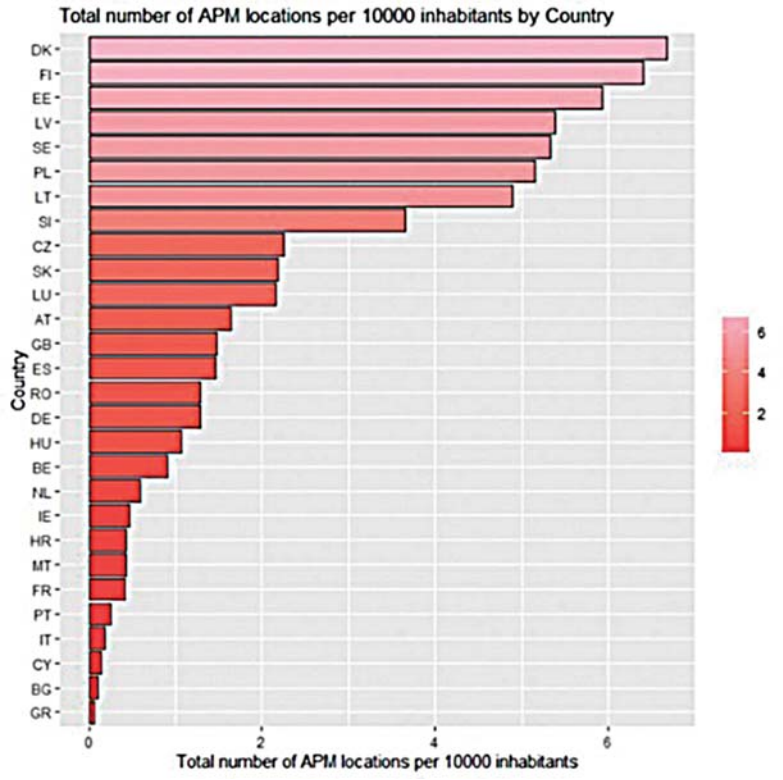
Jednym z głównych trendów dystrybucyjnych obserwowanych w Europie i na innych kontynentach jest dynamiczny rozwój sieci OOH (Out of Home), w których skład wchodzą punkty PUDO i APM umożliwiające dostawy przesyłek do wybranej przez nas lokalizacji

jące dostawy przesyłek do wybranej przez nas lokalizacji, bez konieczności oczekiwania w domu na przyjazd kuriera.

W czasie przygotowań do trzeciej edycji naszego raportu „Out of Home delivery in Europe – PUDO and automated parcel machines" rozmawiałem z wieloma przedstawicielami sieci kurierskich i pocztowych w Europie, większość z nich potwierdziła, że C2C jest motorem napędowym wzrostu na wielu rynkach.

Na podstawie tych prognoz i danych historycznych można oszacować, że wzrost wolumenu na europejskim rynku w 2023 r. będzie prawdopodobnie napędzany przez kanały B2C i C2C, przy wyższej stopie wzrostu w porównaniu z kanałem B2B. Dokładny podział między tymi kanałami może się różnić w zależności od kilku czynników, takich jak zachowania konsumentów, postęp technologiczny i trendy makroekonomiczne.

LICZBA AUTOMATÓW PACZKOWYCH PRZYPADAJĄCYCH NA MIESZKAŃCA W DANYM KRAJU



Źródło: „Out of home Europe 2022, PUDO and APM" Report Last Mile Experts

Wyzwania

Na koniec pozwolę sobie na kilka zdań dotyczących wyzwań z jakimi spotyka się sektor KEP.

Konkurencja. Rynek jest bardzo konkurencyjny i możemy spodziewać się, że więcej firm wejdzie na rynek w 2023 r. Może to doprowadzić do wojny cenowej i zwiększonej presji na marże zysku dla istniejących graczy.

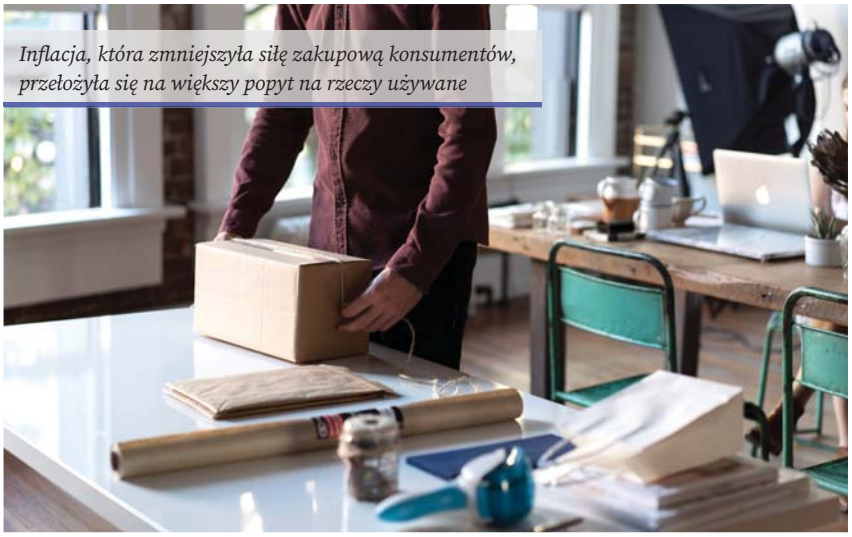
Otoczenie regulacyjne. Rynek podlega szeregowi regulacji i już obserwujemy wprowadzenia nowych przepisów i regulacji w 2023 r. Może to obejmować regulacje dotyczące zrównoważonego rozwoju, ochrony danych i handlu transgranicznego a także praw pracowniczych włącznie z ochroną interesów podwykonawców, tzw. *gigworkers*.

Niedobory siły roboczej. Branża w dużej mierze opiera się na pracownikach fizycznych w magazynach i sortowniach oraz kierowcach, a w 2023 r. na niektórych rynkach może wystąpić niedobór tego typu pracowników. Może to prowadzić do zwiększonej konkurencji o talenty i wyższych kosztów pracy, generowanych także przez inflację oraz rosnące koszty zatrudnienia wynikające z nowych regulacji prawnych.

Ogólnie rzecz biorąc, mimo wielu odcieni szarości w tle, obraz sektora rysuje się raczej w ciepłych kolorach. Niewątpliwie europejski rynek stanie przed szeregiem wyzwań i możliwości w 2023 r. Firmy, które będą potrafiły dostosować się do tych trendów i wyzwań, mają szansę odnieść sukces na wysoce konkurencyjnym rynku.

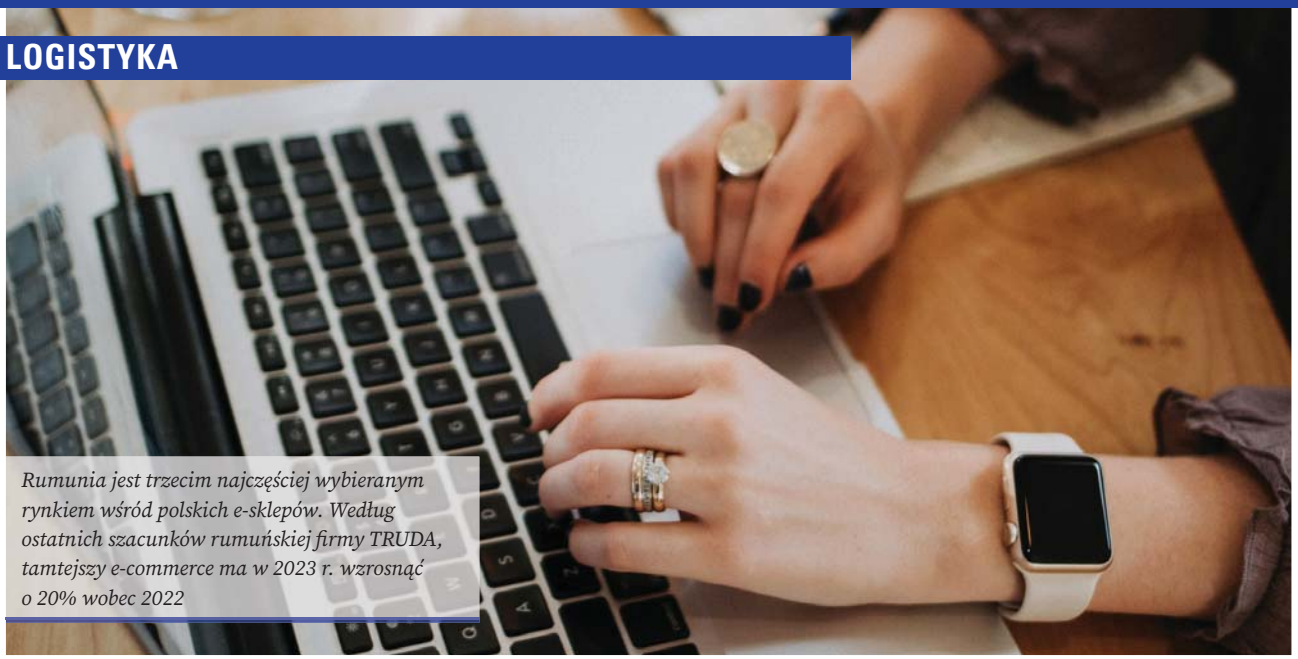
Mirek Gral,
wiceprezes oraz partner
w Last Mile
Experts Sp. z o.o.

W czasach gdy ceny energii są najwyższe w historii, każde usprawnienie procesów operacyjnych przekłada się bezpośrednio na koszty operacyjne przewoźnika, a w konsekwencji na ceny przesyłek dla konsumentów.



Inflacja, która zmniejszyła siłę zakupową konsumentów, przełożyła się na większy popyt na rzeczy używane

Fot. Packeta



Rumunia jest trzecim najczęściej wybieranym rynkiem wśród polskich e-sklepów. Według ostatnich szacunków rumuńskiej firmy TRUDA, tamtejszy e-commerce ma w 2023 r. wzrosnąć o 20% wobec 2022

CROSS-BORDER PRZYSZŁOŚCIĄ BRANŻY E-COMMERCE

Ostatnie dane GUS dotyczące sprzedaży detalicznej przez internet nie są tak optymistyczne, jak jeszcze kilka miesięcy temu. W lutym br. jej wartość w cenach bieżących wzrosła co prawda o 1,7% w porównaniu ze styczniem, ale pierwszy miesiąc 2023 r. był jednym z najsłabszych w ostatnich dwóch latach.

Zanotowano wówczas spadek o 32,7% wobec grudnia 2022 r., w którym to sprzedaż także zmalała m/m (o 9,6% wobec listopada). Jaką więc strategię obrać, by tego typu wahania rynkowe nie wpływały na biznes e-commerce?

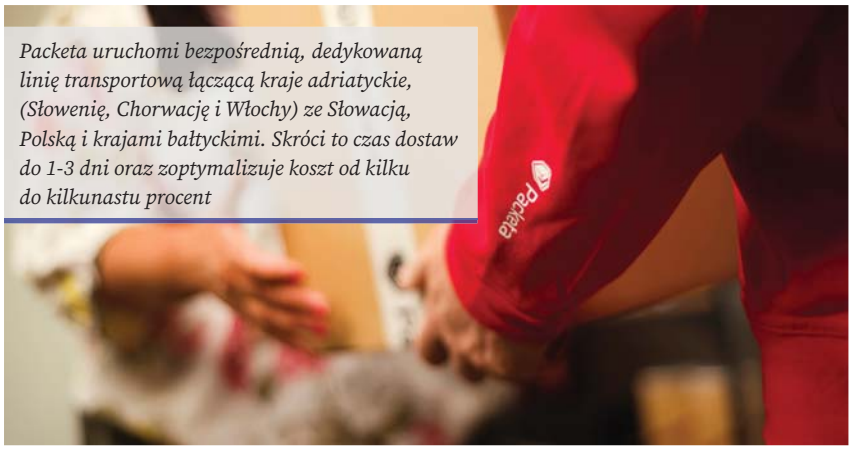
Wolniejsze tempo wzrostu

Lata pandemiczne to okres intensywnego rozkwitu polskiego e-commerce. Izolacja, zamknięcie galerii handlowych i inne obostrzenia wpłynęły na zmianę przyzwyczajeń nabywczych Polaków, którzy masowo przerzucili się z zakupów stacjonarnych na internetowe. Jednak już na przełomie 2021 i 2022 roku eksperci zaczęli przewidywać, że ze względu na pogarszającą się sytuację ekonomiczną, e-commerce zwolni. Faktycznie, nastąpiło to w końcówce 2022 roku, głównie za sprawą skokowo rosnących kosztów życia i obniżenia wartości nabywczej pieniądza. Polacy, obawiając się recesji, zaczęli oszczędzać część zakupów odkładając na potem. Dodatkowo konsumenci wrócili do sklepów stacjonarnych i coraz chętniej kupują w modelu omnichannelowym, czyli łącząc oba kanały ze sobą. Według raportu Polskiej Rady Centrów Handlowych w całym 2022 r. „odwiedzalność" galerii wyniosła już 99,2% tej z 2019 r. W efekcie udział e-commerce w ogólnej sprzedaży detalicznej nie rośnie już w tak szybkim tempie jak wcześniej, a w niektórych miesiącach notowane są nawet spadki.

Obserwowana reakcja konsumencka nie jest niczym niezwykłym i zdecydowanie nie oznacza kurczenia się polskiego rynku e-commerce. Ten nadal będzie rósł, jednak nie tak skokowo jak w okresie pandemii. Aby zapewnić stabilizację e-biznesu i ciągły jego rozwój, najlepszym rozwiązaniem jest zwiększenie liczby potencjalnych klientów poprzez dywersyfikację działalności i rozpoczęcie ekspansji na rynki zagraniczne, gdzie e-commerce cały czas znajduje się na ścieżce wzrostu.

Alternatywa dla polskiego rynku

Wartą rozpatrzenia jest np. Rumunia, będąca trzecim najczęściej wybieranym rynkiem wśród polskich e-sklepów. Według ostatnich szacunków rumuńskiej firmy TRUDA, tamtejszy e-commerce ma w 2023 r. wzrosnąć o 20% wobec 2022 r. Jest to kraj o ogromnym potencjale, z jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek w Europie, inflacją o kilka punk-



Packeta uruchomi bezpośrednią, dedykowaną linię transportową łączącą kraje adriatyckie, (Słowenię, Chorwację i Włochy) ze Słowacją, Polską i krajami bałtyckimi. Skróci to czas dostaw do 1-3 dni oraz zoptymalizuje koszt od kilku do kilkunastu procent

tów procentowych niższą niż w Polsce i w którym coraz więcej ludzi przekonuje się do e-sklepów. Według danych Eurostat, w 2012 r. zaledwie 12% obywateli Rumuni przynajmniej raz dokonało zakupu przez internet, a dziś jest to ponad 50%. To najszybszy wzrost na Starym Kontynencie i w mojej opinii wartość ta będzie tylko rosnąć.

Inne kraje, w których odsetek osób kupujących online też bardzo dynamicznie się zwiększył w ostatnich latach to Bułgaria, Litwa, Łotwa, Estonia, Słowenia, Chorwacja i Węgry, które wspólnie ze Słowacją są liderami pod względem zakupów transgranicznych w ramach UE – wg Eurostatu 40% klientów z tych państw korzystało z usług zagranicznych sklepów online.

Czechy i Niemcy to natomiast kraje, gdzie zakupy internetowe praktykowane są już przez ponad 80% obywateli, co w połączeniu z dogodną lokalizacją, tuż za naszą granicą, czyni je bardzo atrakcyjnymi rynkami dla polskiej branży e-commerce.

To co staje się koniecznością

Sporo krajowych e-sklepów wciąż obawia się ekspansji zagranicznej, boi się zrobić pierwszy krok. Tymczasem nasze doświadczenia jasno pokazują, że średnio 8 na 10 e-sklepów, które zaczynają przygodę z *cross-border* w jednym kraju, szybko rozwija działalność na kolejnych rynkach.

Aby zapewnić stabilizację e-biznesu i ciągły jego rozwój, najlepszym rozwiązaniem jest zwiększenie liczby klientów poprzez dywersyfikację działalności i rozpoczęcie ekspansji na rynki zagraniczne, gdzie e-commerce cały czas znajduje się na ścieżce wzrostu.



Średnio 8 na 10 e-sklepów, które zaczynają przygodę z cross-border w jednym kraju, szybko rozwija działalność na kolejnych rynkach

Widzimy tam duże perspektywy rozwoju, gdyż rynki te są zdecydowanie bardziej chłonne niż zachodnioeuropejskie, konkurencja jest mniejsza, stosunkowo szybciej można zbudować swoją markę, a koszty wejścia są niższe. Jeszcze w kwietniu uruchamiamy bezpośrednią, dedykowaną linię transportową łączącą kraje adriatyckie, czyli Słowenię, Chorwację i Włochy ze Słowacją, Polską i krajami bałtyckimi. Skrócimy czas dostaw do 1-3 dni w zależności od kierunku oraz zoptymalizujemy koszt od kilku do kilkunastu procent. Będzie to regularne, stałe połączenie, które umożliwia przewagą konkurencyjną naszym e-commerce-owym klientom korzystającym z *cross-border*.

Dane te potwierdza raport „E-commerce za granicą, czyli szanse polskiego cross-border" z 2022 r., zgodnie z którym tylko 10% ankietowanych firm, które w chwili badania działały w co najmniej pięciu krajach, nie dokonało w kolejnych 12 miesiącach ekspansji na nowe rynki.



Krzysztof Pachuła

Polski e-commerce absolutnie nie odstaje od europejskich standardów, a często je nawet przewyższa. Dobrej jakości produkty, rozwinięta technologia, konkurencyjne ceny, różnorodne metody płatności czy dostawy – tymi atutami rodzime e-sklepy mogą śmiało konkurować na zagranicznych rynkach i szukać swojej przewagi.

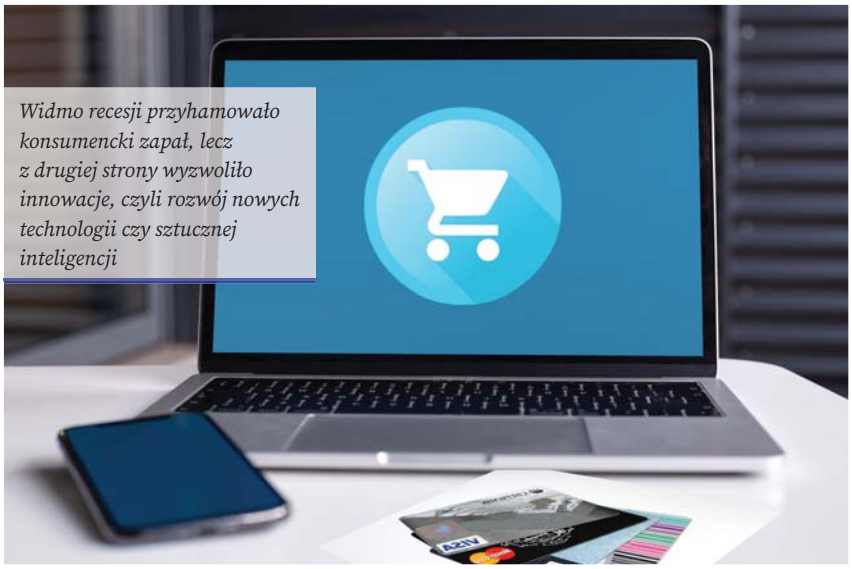
Start na rynkach zagranicznych staje się coraz prostszy, również w zakresie obsługi logistycznej. Obecnie e-sklep nie musi szukać lokalnych firm kurierskich i z każdą indywidualnie negocjować stawek. Wystarczy, że zarejestruje swój e-sklep w platformie cyfrowej Packety i za pomocą jednego API będzie miał dostęp do około 60 dostawców w 33 krajach. Współpracujemy jedynie z wiarygodnymi, rozpoznawalnymi firmami na danych rynkach, co gwarantuje sklepom e-commerce wysoką jakość dostaw w konkurencyjnych cenach.

W mojej ocenie *cross-border* przestał być opcją, a coraz częściej staje się koniecznością, jeśli dany e-sklep chce sukcesywnie się rozwijać, zwiększać obroty i zyski. Innej drogi nie ma. Ekspansja zagraniczna to przyszłość polskiego e-commerce.

Krzysztof Pachuła,
Sales & Operations Director
w Packeta Poland

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





Widmo recesji przyhamowało konsumencki zapał, lecz z drugiej strony wyzwoliło innowacje, czyli rozwój nowych technologii czy sztucznej inteligencji

E-COMMERCE A SZTUCZNA INTELIGENCJA

Mimo trudności oraz wielu wyzwań, sektor e-commerce w Polsce odnotował w ubiegłym roku wzrost o niemal 20%. Jak wynika z raportu Strategy&Polska, łączny obrót uczestników e-handlu osiągnął aż 109 mld zł.

Tak optymistyczne wyniki są o tyle zaskakujące, że przez cały ubiegły rok mierzyliśmy się z trudną sytuacją gospodarczą oraz geopolityczną, będącą efektem rosyjskiej agresji na Ukrainę. Dobra kondycja branży e-commerce wynika w głównej mierze ze zmian nawyków zakupowych. Widmo recesji przyhamowało konsumencki zapał, lecz z drugiej strony wyzwoliło innowacje, czyli rozwój nowych technologii czy sztucznej inteligencji. Zakupy online sukcesywnie ewoluują, a sklepy coraz mocniej wchodzą w wirtualny świat między innymi w oparciu o coraz popularniejsze projekty z obszaru *metaverse*.

Realizacja potrzeb zakupowych

Czynnikiem, który korzystnie wpływa na kondycję sektora e-commerce w Polsce, jest także rosnąca skuteczność i szybkość realizacji potrzeb zakupowych. Płynność w kompletowaniu zamówień online jest coraz większa, a w jego centrum znajduje się najważniejsze ogniwo – konsument, mający do wyboru: kiedy, gdzie i jak odbierze przesyłkę. Wiodącą rolę w tym obszarze pełnią automaty paczkowe, jednoznacznie kojarzące się z komfortem oraz wygodą. Przyszłością całej branży są zewnętrzne urządzenia, obsługiwane za pomocą dedykowanej aplikacji poprzez łącze Bluetooth. Nie wymagają one podłączenia do prądu. Dzięki temu ich instalacja jest łatwa i szybka, ponieważ nie ma potrzeby korzystania z zewnętrznego źródła zasilania ani natychmiastowego połączenia z Internetem.

Rozwój trendów online

Zgodnie z raportem „W kryzysie do e-commerce", przygotowanym przez Izbę Gospodarki Elektronicznej oraz Mobile Institute, 58% konsumentów uważa, że kupowanie w Internecie jest bardziej opłacalne niż w sklepach stacjonarnych – przede wszystkim za sprawą promocji, niższych cen, łatwych zwrotów oraz szerokiego wyboru asortymentu i możliwości porównywania ofert. W tym roku e-sklepy będą kontynuować walkę z kryzysem i recesją. Rosnące ceny mogą hamować projekty e-commerce, a z perspektywy konsumentów na znaczeniu zyskają odroczone płatności i ogólne doświadczenia zakupowe. *Customer experience* będzie w wielu przypadkach decydujący w wyborze produktów. Możemy również oczekiwać rozwoju propozycji z zakresu omnichannel.



Michał Czechowski

Zastosowanie znajdą także nowe technologie. Zarówno sztuczna inteligencja, jak i uczenie maszynowe są wykorzystywane w branży na wielu płaszczyznach. Otwierają zupełnie nowe możliwości przed użytkownikami urządzeń mobilnych. Ponadto, tzw. *machine learning* optymalizuje zarządzanie danymi o kliencie oraz automatyzuje obsługę, dzięki czemu każdy e-handel wchodzi na jeszcze wyższy poziom. Zaawansowane i świadome potrzeb konsumentów sklepy muszą być dostępne w systemie 24/7 oraz akcentować swoją obecność na licznych kanałach. Nowe wyzwania w istotnym zakresie będą jedynie stymulować jeszcze większy rozwój.

Sztuczna inteligencja, jak i uczenie maszynowe są wykorzystywane w branży na wielu płaszczyznach. Otwierają zupełnie nowe możliwości przed użytkownikami urządzeń mobilnych.

Michał Czechowski,
dyrektor zarządzający
SwipBox Polska



Kuehne+Nagel oferuje wolne powierzchnie magazynowe, które w jak największym stopniu odpowiedzą na potrzeby klienta z różnych branż, spełnią jego oczekiwania i wymagania

JAK DOPASOWAĆ RODZAJ MAGAZYNU DO POTRZEB FIRMY?

Rynek magazynowy w Polsce to jeden z najszybciej rozwijających się rynków w Europie. Przyciąga inwestorów dzięki korzystnej lokalizacji kraju w centrum Europy i rozwijającej się infrastrukturze.

W Polsce mamy różne typy magazynów, spełniające potrzeby firm z wielu branż. Działają magazyny tradycyjne, w których pracownicy korzystają z częściowej automatyzacji, a także magazyny *autostore*, zarządzane przez algorytmy projektowane przez człowieka. Istnieją również magazyny zielone, korzystające z odnawialnych źródeł energii i wyposażone m.in. w pompy ciepła czy oświetlenie LED oraz magazyny *cross-dock*, dedykowane drogowym zespołom operacyjnym. W logistyce kontraktowej wykorzystuje się magazyny przepływowe z rampami zlokalizowanymi po obu stronach oraz magazyny workowe, gdzie rampy załadowcze są zlokalizowane tylko z jednej strony. Obecnie na popularności zyskują magazyny typu *multi-user*, w których powierzchnia magazynowa jest dzielona przez wiele różnych firm.

W modelu *multi-user* kilka firm korzysta z palety dostępnych usług, takich jak m.in. obsługa logistyczna, załadunek i rozładunek towarów, składowanie czy *co-packing* i logistyka zwrotów. Magazyny *multi-user* są atrakcyjnym rozwiązaniem dla firm, które potrzebują elastycznych rozwiązań logistycznych, szczególnie w zmiennym środowisku biznesowym – w świetle zakłóceń na rynku związanych z pandemią COVID-19 magazyny te radziły sobie lepiej niż magazyny dedykowane.

Dla różnego rodzaju klientów

Współpraca z klientem zaczyna się od poznania jego potrzeb w zakresie logistyki. Na podstawie otrzymanych informacji o towarze, wolumenach, kierunkach dystrybucji czy częstotliwości przepływów zespół *solution design* w Kuehne+Nagel analizuje potrzeby klienta i dostosowuje rozwiązanie logistyczne. Definiuje tzw. *center of gravity*, czyli lokalizację magazynu, która w jak największym stopniu pokryje finalnych odbiorców i wpłynie pozytywnie na czas dostawy z magazynu do ostatecznego odbiorcy. Wybór odpowiedniego typu magazynu zależy od rodzaju przechowywanych produktów, wymagań branży oraz ilości przechowywanych towarów.

Kuehne+Nagel globalnie posiada w swojej ofercie magazyny dedykowane różnym branżom – farmaceutycznej i medycznej, high-tech, spożywczej, automotive, przemysłowej czy e-commerce. Dla produktów wrażliwych

> Magazyny multi-user są atrakcyjnym rozwiązaniem dla firm, które potrzebują elastycznych rozwiązań logistycznych, szczególnie w zmiennym środowisku biznesowym. W świetle zakłóceń na rynku związanych z pandemią magazyny te radziły sobie lepiej niż dedykowane.



Wybór odpowiedniego typu magazynu zależy od rodzaju przechowywanych produktów, wymagań branży oraz ilości przechowywanych towarów

Dzięki synergii procesów, zasobów oraz sprzętu, zespół Kuehne+Nagel może elastycznie reagować na zmiany wolumenu i optymalizować koszty. Zapewnia także szybki proces implementacji, pełną integrację systemów oraz dostęp do nowoczesnych technologii.

na temperaturę są specjalne strefy – chłodnie. Dla produktów wielogabarytowych projektowane są specjalne regały, dla małych części, np. automotive tworzone są dedykowane systemy, wspierające pracowników w codziennej pracy.



Na podstawie otrzymanych informacji o towarze, wolumenach, kierunkach dystrybucji czy częstotliwości przepływów zespół solution design w Kuehne+Nagel analizuje potrzeby klienta i dostosowuje rozwiązanie logistyczne

Nowy multi-user w Chorzowie

Firma na początku kwietnia otworzyła nowy magazyn *multi-user* w Chorzowie, w którym przestrzeń magazynowa może być w pełni dostosowana do wymagań klienta z różnych sektorów. Oferuje możliwość składowania blokowego, jak i w regałach wysokiego składowania. W nowym magazynie istnieje możliwość częściowego dostosowania przestrzeni do składowania towarów wymagających temperatury kontrolowanej, spełniając wymogi systemu bezpieczeństwa żywności HACCP. Magazyn ma powierzchnię ponad 6 tys. m^2 oraz dysponuje przestrzenią biurową o wielkości 600 m^2.

Magazyn w Chorzowie połączony jest z krajową siecią transportu drogowego i zapewnia usługi agencji celnej, magazynowania i *co-packingu,* przygotowywania zestawów promocyjnych, etykietowania, przepakowywania oraz efektywnej obsługi branży e-commerce i logistyki zwrotów. Dzięki synergii procesów, zasobów oraz sprzętu, zespół Kuehne+Nagel może elastycznie reagować na zmiany wolumenu i optymalizować koszty. Zapewnia także szybki proces implementacji, pełną integrację systemów oraz dostęp do nowoczesnych technologii.

Magazyn w Chorzowie jest położony w pobliżu autostrad A4 i A1, co pozwala usprawnić łańcuch dostaw oraz realizować efektywną dystrybucję składowanych towarów, m.in. do Krakowa oraz Gliwic, a także do Czech, Węgier, Austrii i Niemiec.



Magdalena Kraszewska

Nie tylko magazyn

Współpraca z kompetentnym, dobrze wyposażonym partnerem w łańcuchu dostaw stwarza najlepsze możliwości zrównoważenia kosztów i operacji w wielu lokalizacjach. Logistyka magazynowa nie jest wyjątkiem, Kuehne+Nagel oferuje wolne powierzchnie magazynowe, które w jak największym stopniu odpowiedzą na potrzeby klienta z różnych branży, spełnią jego oczekiwania i wymagania. Magazyn nigdy nie odgrywa głównej roli – tak samo jak organizację tworzą ludzie, tak samo w magazynie za dostarczenie rozwiązania odpowiedzialni są ludzie, zespół, zaufanie i relacje, także te z klientem.



Magazyn nigdy nie odgrywa głównej roli – za dostarczenie rozwiązania odpowiedzialni są ludzie, zespół, zaufanie i relacje, także te z klientem

Magdalena Kraszewska,
Head of Communication
w Kuehne+Nagel w Polsce



ID Logistics specjalizuje się w dedykowanej logistyce kontraktowej, czyli dostarczaniu klientom dostosowanych do ich potrzeb, konkretnych rozwiązań, w porównaniu z bardziej standardowymi usługami, które odpowiadają na potrzeby większości klientów

ID LOGISTICS – SPECJALISTA OD LOGISTYKI KONTRAKTOWEJ

Firmą, która od lat systematycznie i konsekwentnie rozwija logistykę kontraktową jest ID Logistics. Przykładem realizacji tej strategii jest aktualnie realizowane przejęcie firmy Spedimex. O pozycji operatora na tym rynku, jego rozwoju i planach, mówi Yann Belgy, dyrektor generalny w ID Logistics Polska.

Co upoważnia ID Logistics do mówienia o sobie jako o liderze logistyki kontraktowej?

Bycie największym dostawcą logistyki kontraktowej nie jest celem samym w sobie, ale raczej konsekwencją. To, co jest dla nas tak naprawdę ważne, to wartość, którą możemy zapewnić naszym klientom, dzięki uznanemu know-how w obsłudze konkretnych sektorów, synergii, którą możemy zorganizować i dobrym praktykom, którymi możemy się wymieniać. ID Logistics, przed połączeniem z firmą Spedimex, był już znany jako specjalista logistyki kontraktowej dla Food Retail i e-commerce, również z silną pozycją w wyspecjalizowanych sektorach Retail, FMCG i Beauty. Ta operacja zapewni nam mocne portfolio i wiedzę ekspercką w branży Fashion i Beauty. Spedimex zarządza też bardzo efektywnymi sieciami transportowymi, zarówno dystrybucji jak i FTL, co pozwoli nam teraz rozszerzyć ofertę i zaproponować usługi komplementarne naszym klientom.

> Logistykę kontraktową najbardziej charakteryzuje równowaga pomiędzy długoterminową wizją a zdolnością wdrożenia bardzo szybkich działań.

Czym charakteryzuje się logistyka kontraktowa?

Nie ma jednoznacznej definicji logistyki kontraktowej. Ogólnie jest ona rozumiana jako zlecanie na zasadzie outsourcingu przez firmę części lub całości operacji logistycznych, w tym zarządzania magazynem, na podstawie długoterminowej i precyzyjnej umowy, wyspecjalizowanemu dostawcy. ID Logistics specjalizuje się w dedykowanej logistyce kontraktowej, czyli dostarczaniu klientom dostosowanych do ich potrzeb, konkretnych rozwiązań, w porównaniu z bardziej standardowymi usługami, które odpowiadają na potrzeby większości klientów. Z jednej strony, logistyka kontraktowa charakteryzuje się długoterminowymi inwestycjami i głębokimi relacjami pomiędzy klientem a dostawcą w celu zbudowania dostosowanego i solidnego łańcucha dostaw. Z drugiej, wymaga również dużej reaktywności i zdolności do szybkiego podejmowania decyzji i dostosowywania do zmieniających się wymagań. To jest



Od początku (od 2001 r.) ID Logistics specjalizuje się w logistyce kontraktowej. Ideą było i jest proponowanie klientom dedykowanych rozwiązań logistyki kontraktowej ukierunkowanych na zarządzanie magazynem, z możliwością szybkiego powielenia tego know-how i towarzyszenia klientom

właśnie to, co moim zdaniem najbardziej charakteryzuje logistykę kontraktową, czyli ta równowaga pomiędzy długoterminową wizją a zdolnością wdrożenia bardzo szybkich działań.

Co jest konieczne, aby operatora logistycznego uznawać za tego, który jest w stanie obsłużyć logistykę kontraktową?

Elementem, który należy wziąć pod uwagę przy wyborze dostawcy usług logistyki kontraktowej, jest przede wszystkim jego biznesowy i techniczny know-how w konkretnym sektorze, ponieważ wymagania stawiane przez sieć handlową, producenta żywności czy firmę odzieżową są zupełnie inne. Kluczowe znaczenie mają też bardziej ogólne umiejętności, jak zdolność do znacznych inwestycji w perspektywie długoterminowej, sposób myślenia zorientowany na innowacje, bliskie i oparte na zaufaniu relacje z klientami oraz niezwykle szybka zdolność do podejmowania decyzji i działań.

> Logistyka kontraktowa jest rozumiana jako zlecanie na zasadzie outsourcingu przez firmę części lub całości operacji logistycznych, w tym zarządzania magazynem, na podstawie długoterminowej i precyzyjnej umowy wyspecjalizowanemu dostawcy.

Jakie były początki logistyki kontraktowej w ID Logistics i jak się ona rozwijała?

Od samego początku, czyli od 2001 roku, ID Logistics specjalizuje się w logistyce kontraktowej. Wówczas ideą było, i nadal jest, proponowanie naszym klientom dedykowanych rozwiązań logistyki kontraktowej ukierunkowanych na zarządzanie magazynem, z możliwością szybkiego powielenia tego know-how i towarzyszenia klientom wszędzie tam, gdzie nas potrzebują. W ten sposób ID Logistics rozpoczął także swoją działalność w Polsce w 2008 r., kiedy to Carrefour, z którym współpracowaliśmy już w innych krajach, poprosił nas o przejęcie istniejących operacji logistycznych w Będzinie. Krok po kroku rozszerzaliśmy nasze usługi i rozwijaliśmy działalność w Polsce przy współpracy z innymi sieciami handlowymi, a następnie dostawcami FMCG czy specjalistami e-commerce, zarówno firmami międzynarodowymi jak i polskimi. Według przybliżonych danych, 2022 rok zakończyliśmy z około 700 tys. m^2 powierzchni magazynowej w 18 lokalizacjach, 6 tys. pracowników i sprzedaży na poziomie 1 mld złotych.

Obecnie ID Logistics ma ambitne plany związane z umocnieniem swojej pozycji na rynku logistyki kontraktowej. Jakie i za pomocą jakich narzędzi chce je osiągnąć?

Połączenie z firmą Spedimex jest dużym krokiem w kierunku realizacji naszej strategii, dzięki jej doświadczeniu w obsłudze branży modowej i kosmetyków, czyli dwóch sektorów, w których chcemy się rozwijać, a także dobrze rozwiniętym usługom FTL i dystrybucji. Ta operacja pozwoli nam zaproponować zarówno klientom Spedimexu jak i ID Logistics większą wartość i szerszy zakres usług. Zapewni również pracownikom obu firm większe możliwości rozwoju razem z nami. Zamierzamy kontynuować też silny rozwój organiczny, na przykład w marcu przejęliśmy magazyn dla Auchan na Śląsku, a w kwietniu uruchomiliśmy nowy magazyn w Nadarzynie pod Warszawą, dedykowany obsłudze dostaw do domu mebli i artykułów wyposażenia wnętrz. Oprócz tych operacji, w planach mamy jeszcze otwarcie w tym roku kolejnych nowych lokalizacji, tak aby móc obsługiwać naszych klientów zgodnie z ich potrzebami.



Yann Belgy

Jak obecna sytuacja na świecie wpływa na logistykę kontraktową i jakie kroki podejmuje ID Logistics, aby się do niej przystosować?

Kryzys COVID i rosyjska inwazja na Ukrainę uświadomiły nam, jak bardzo krytyczna jest logistyka w ogóle, a w szczególności, jak kluczowe jest posiadanie silnego i sprawnego partnera w zakresie logistyki kontraktowej. Dla ID Logistics, był to kolejny, bardzo dynamiczny rok, z 32% wzrostem sprzedaży na świecie. Z oczywistych powodów zdecydowaliśmy się zakończyć wszystkie operacje, którymi zarządzaliśmy w Rosji w 2022 roku i obecnie nie prowadzimy już działalności w tym kraju. Z drugiej strony, w zeszłym roku otworzyliśmy oddział we Włoszech dla dużych operacji jednego z naszych długoletnich klientów e-commerce, a obecnie dążymy do rozwoju usług i umocnienia obecności w tym kraju. Znacząco wzmocniliśmy też naszą obecność w Holandii wraz z przejęciem GVT, a przede wszystkim w USA, dzięki przejęciu Kane Logistics i silnemu rozwojowi organicznemu. I



Połączenie z firmą Spedimex jest dużym krokiem w kierunku realizacji strategii firmy, dzięki jej doświadczeniu w obsłudze branży modowej i kosmetyków, czyli dwóch sektorów, w których ID Logistics chce się rozwijać, a także dobrze rozwiniętym usługom FTL i dystrybucji



Sterowaniu bramą szybkobieżną EFAFLEX jest zintegrowane z systemem sterowniczym myjni i zapewnia w pełni automatyczne otwieranie i zamykanie bramy

WYJĄTKOWE DOŚWIADCZENIE JUŻ OD MOMENTU WJAZDU

TRZY SZYBKOBIEŻNE BRAMY SPIRALNE EFAFLEX DO NAJNOWOCZEŚNIEJSZEJ W AUSTRII KRYTEJ MYJNI OBERSCHEIDER CAR WASH AG W WIENER NEUSTADT.

Jeden samochód za drugim przejeżdża przez szybkobieżną bramę spiralną firmy EFAFLEX. Nawet 110 razy na godzinę, czyli w godzinach szczytu prawie co 30 sekund. Następnie w myjni o 70-metrowej długości pojazdy są pokrywane pianą, myte pod wysokim ciśnieniem, spłukiwane, woskowane i polerowane. Gdy po kilku minutach samochody zjeżdżają z przenośnika taśmowego SPA, również przez szybkobieżną bramę firmy EFAFLEX, wyglądają jak nowe.

Każdy, kto po raz pierwszy przejeżdża samochodem przez myjnię OCW, jest zaskoczony, gdy jego pojazd toczy się w kierunku bramy wyjazdowej. Brama pozostaje całkowicie zamknięta tak długo, jak długo pasy polerujące omiatają samochód. Dopiero na sam koniec, gdy samochód podjedzie bezpośrednio przed bramę, EFA-STT® błyskawicznie się otwiera i kierowca może wyjechać nim z myjni.

Tajemnica tkwi w sterowaniu bramą szybkobieżną EFAFLEX. Jest ono zintegrowane z systemem sterowniczym myjni i zapewnia w pełni automatyczne otwieranie i zamykanie bramy.

Sprawdzona współpraca

W każdej lokalizacji OBERSCHEIDER CAR WASH AG zastosowano trzy bramy EFAFLEX: EFA-SST® ECO przy wjeździe do myjni, EFA-STT® przy wyjeździe z myjni oraz EFA-SST® ECO przy wyjeździe z hali odkurzania.

OBERSCHEIDER CAR WASH AG jest dobrym przykładem połączenia wyjątkowo wyrafinowanej i nowoczesnej techniki mycia z bramami szybkobieżnymi, które to połączenie jest już stosowane w myjniach w Rankweil, Wels, Asten, St. Pölten, Wiener Neustadt, a także w Wien-Auhof. Kolejne lokalizacje są w planach – *Mamy zaufanie do bram firmy EFAFLEX* – mówi klient i dodaje: *Przy tak dużej częstotliwości korzystania z naszych myjni, bramy wjazdowe i wyjazdowe są bardzo ważnym elementem.*

Decydujące parametry

Ważnymi parametrami decydującymi o wyborze bramy firmy EFAFLEX były bardzo



Jednym z ważnych parametrów decydujących o wyborze bramy firmy EFAFLEX były dwuścienne bramy zewnętrzne z lamelami wykonanymi odrębnie obróbką termiczną

duże prędkości otwierania i zamykania oraz dwuścienne bramy zewnętrzne z lamelami wykonanymi odrębnie obróbką termiczną. Posiadają one bardzo wysoki współczynnik izolacji i z jednej strony gwarantują funkcjonowanie myjni nawet w warunkach mrozu, a z drugiej – oferują klientom przyjemną temperaturę w hali, szczególnie w zimie. Dzięki nawijaniu na spiralę bramy, przezroczyste szkło akrylowe nie ma zarysowań nawet po latach. Lamele w dolnej części bramy są dopasowane kolorystycznie do budynku w kolorze z gamy RAL.

– Ten typ bramy może być stosowany również w myjniach samochodowych w miastach, ponieważ – oprócz innych doskonałych właściwości – skrzydło bramy zapewnia bardzo dobrą izolację dźwiękowa, co pozwala uniknąć hałasu generowanego przez systemy odkurzania lub suszenia – wyjaśnia Markus Goschler, przedstawiciel handlowy firmy EFAFLEX Österreich.

Produkt premium oczywistym wyborem

Heinz Siegel, dyrektor zarządzający EFAFLEX Österreich z Badenii jest bardzo zadowolony ze współpracy pomiędzy gigantem w dziedzinie mycia samochodów a firmą EFAFLEX. Obie firmy są dostawcami usług i produktów premium, dlatego wyposażenie najnowocześniejszych myjni w szybkobieżne bramy spiralne EFAFLEX jest oczywistym wyborem. *– Jesteśmy bardzo zadowoleni, że od samego początku uczestniczyliśmy w wyposażaniu myjni w szybkobieżne bramy spiralne EFAFLEX i tym samym wnieśliśmy istotny wkład w codzienne sprawne funkcjonowanie wyjątkowej koncepcji konserwacji samochodów w Austrii* – mówi Siegel.

Zabieg SPA co minutę

Dzięki największym i najnowocześniejszym myjniom w Austrii firma OBERSCHEIDER CAR WASH AG wyznacza nowe standardy w dziedzinie pielęgnacji samochodów.

Doskonała koncepcja z wieloma szczegółowymi rozwiązaniami, takimi jak szczotki do prania tkanin czy futurystyczne myjki wysokociśnieniowe na ramionach robotów, zapewniają wyjątkowy efekt czyszczenia. Dla użytkowników myjni dostępne są stanowiska do odkurzania i urządzenia do czyszczenia dywaników. OBERSCHEIDER CAR WASH pracuje w systemie oszczędzającym zasoby z biologicznym oczyszczaniem wody, który jest zgodny z najnowszym standardem technicznym. I

W każdej lokalizacji OBERSCHEIDER CAR WASH AG zastosowano trzy bramy EFAFLEX: EFA-SST® ECO przy wjeździe do myjni, EFA-STT® przy wyjeździe z myjni oraz EFA-SST® ECO przy wyjeździe z hali odkurzania.

EFAFLEX

Producent bram do zastosowań przemysłowych. Założone w 1974 r. przedsiębiorstwo obsługuje między innymi klientów z branży: przemysłowej, rzemieślniczej, spożywczej, chemicznej i farmaceutycznej. Jako jedyny producent szybkobieżnych bram przemysłowych, jest wpisane na listę światowych liderów, a tym samym należy do 461 wiodących przedsiębiorstw na rynkach: niemieckim, austriackim i szwajcarskim. Firma zatrudnia obecnie ponad 1200 pracowników na całym świecie. Siedzibę ma w bawarskim mieście Bruckberg i jest największym pracodawcą w regionie. Efaflex posiada dziesięć filii na pięciu kontynentach i uzyskuje za granicą ponad 40% obrotu.

ROBOTY MOBILNE DO WYDAWANIA TOWARU

U klienta z branży spożywczej, którego główne centrum logistyczne mieści się w Holandii, GXO Logistics, Inc. z sukcesem zastosował autonomiczne roboty mobilne Lowpads (AMR) do wdawania towaru.



– Pierwsza w branży współpraca GXO z firmą Lowpad (specjalizują się w projektowaniu zautomatyzowanych rozwiązań dla procesów intralogistycznych) nad zautomatyzowanym rozwiązaniem zaprojektowanym i wykonanym na zamówienie dla procesu wydawania towaru naszego klienta znacznie poprawiła wydajność – stwierdził Luc Laurijssens, dyrektor zarządzający GXO w Belgii i Holandii. *– Wdrażając rejestratory Lowpad AMR, które są w pełni połączone z naszymi systemami zarządzania magazynem i elektronicznej wymiany danych, zwiększamy dokładność, wydajność i jakość dla naszego klienta, jednocześnie odciążając pracowników i redukując koszty. Z niecierpliwością czekamy na wdrożenie efektów tej instalacji w Holandii w naszych pozostałych magazynach niezależnie od obsługiwanej branży* – dodał.

Dwa lata temu, GXO rozpoczęło współpracę z dużym producentem żywności i napojów w celu zoptymalizowania procesu wydawania towaru w nowoczesnym obiekcie w Nieuwegein. Centrum logistyczne z kontrolowaną temperaturą, które działa 24 godziny na dobę, potrzebowało rozwiązania, które pozwoliłoby na umieszczenie zamówień w odpowiedniej kolejności, aby zostały załadowane na określone ciężarówki i umieszczone na nich w optymalnym układzie do rozładunku w miejscu przeznaczenia. Wprowadzenie systemu Lowpads w 16 punktach odbioru w procesie wychodzącym (pierwsze takie wdrożenie w branży spożywczej) przyniosło klientowi znaczny wzrost bezpieczeństwa, wydajności, jakości i opłacalności.

– Nasze rozwiązania obejmują flotę Lowpadów, intuicyjne oprogramowanie i zaawansowane technologicznie urządzenia procesowe, takie jak I-transfer. Połączenie ogromnego doświadczenia i wiodącej w branży wiedzy GXO z naszą zaawansowaną technologią i know-how sprawia, że magazyny stają się bezpieczniejsze, bardziej produktywne i wydajne – podkreślił Jan Bakker, prezes Lowpad.

GXO projektuje i obsługuje jedne z najbardziej zaawansowanych rozwiązań magazynowych na świecie. Technologia stanowi podstawową przewagę konkurencyjną GXO, pozwalając na zwiększenie wartości dodanej złożonych operacji logistycznych w zakresie kosztów, wydajności, dokładności i wpływu na środowisko. GXO jest jednym z pierwszych użytkowników technologii i dzięki dotychczasowym wdrożeniom posiada ok. 22% więcej zaawansowanych technologicznie magazynów niż wynosi średnia rynkowa. I

Fot. Fiege



Po 50 latach standardy GS1, takie jak kody kreskowe, nadal pomagają w szybkim, wydajnym i bezpiecznym przepływie towarów, upraszczając wszelkie procesy związane z łańcuchem dostaw w niemal każdym sektorze na świecie

50 LAT KODU KRESKOWEGO

GTIN, numer zapisany w kodzie kreskowym, jest najważniejszym standardem w historii łańcucha dostaw, nazwanym przez BBC „jedną z 50 rzeczy, które stworzyły współczesną gospodarkę". Od czasu jego powstania w 1973 roku ten niepozorny, aczkolwiek potężny symbol znajduje się obecnie na ponad miliardzie produktów. Charakterystyczny sygnał dźwiękowy, który towarzyszy sczytywaniu kodu przy kasie, natychmiast kojarzy się z nowoczesnym sklepem.

Kod toruje drogę do cyfryzacji handlu

GTIN utorował drogę do globalizacji i cyfryzacji handlu. Właśnie dlatego jest to jedno z największych bezprecedensowych osiągnięć w historii handlu międzynarodowego. W końcu niewiele jest w historii takich przypadków, kiedy konkurenci biznesowi spotykają się, by wspólnie rozwiązać rzeczywiste problemy i wprowadzać innowacje.

Tom Brady, inżynier, który opracował i zainstalował system skanujący użyty do zeskanowania pierwszego kodu kreskowego w 1974 roku, skomentował to w ten sposób: – *Wizjonerskie spotkania założycieli GS1 na początku lat 70 były niezwykle ekscytujące i stanowiły prawdziwe wyzwanie. Jestem zaszczycony, że mogłem obserwować, jak firmy łączą siły i jednoczą się dla wspólnego dobra. Nadszedł czas, aby nowa generacja liderów przemysłu zaproponowała nowe formy standardów, które przez następne pięćdziesiąt lat będą miały moc przekształcenia sposobu, w jaki handlujemy towarami.*

Rewolucja i współpraca

Kod kreskowy na zawsze zmienił sposób robienia zakupów. Każdy z nich może wyglądać podobnie, ale ich moc tkwi wewnątrz. Dzięki globalnym standardom GS1 zeskanowanie kodu pozwala połączyć fizyczny produkt z cyfrowymi informacjami, które płynnie przepływają przez cały łańcuch dostaw. Kody kreskowe – a także dane, które się za nimi kryją – umożliwiają stworzenia bardziej odpornych na zakłócenia i przejrzystych łańcuchów dostaw, od fabryki do sklepu.

Po 50 latach standardy GS1, takie jak kody kreskowe, nadal pomagają w szybkim, wydajnym i bezpiecznym przepływie towarów, upraszczając wszelkie procesy związane z łańcuchem dostaw w niemal każdym sektorze na świecie. Ponieważ jednak konsumenci wymagają coraz dokładniejszych informacji o produktach, nadszedł czas na kolejne innowacje.

Kody nowej generacji

Rozwój kodów kreskowych nastąpił wraz z pojawieniem się kodów dwuwymiarowych (np. matrycowych, takich jak kody QR), które mogą pomieścić znacznie więcej informacji. Te nowe oznaczenia pozwalają zakodować niespotykane dotychczas ilości danych, z których korzystają nie tylko przedsiębiorstwa, organy regulacyjne, konsumenci i pacjenci. I nie chodzi tylko o możliwość połączenia ze stroną producenta.

Nowoczesny kod może np. zawierać link do strony WWW, z której konsument dowie się, czy dany produkt zawiera alergeny, czy jest ekologiczny, a także jaki jest jego ślad węglowy. Ten nowy poziom transparentności pomaga konsumentom podejmować świadome decyzje zakupowe.

– *Pół wieku temu konkurenci zjednoczyli się, odłożyli na bok dzielące ich różnice i zmienili na lepsze handel międzynarodowy, opracowując numer GTIN, jeden z podstawowych standardów GS1. Dziś mamy nie tylko potrzebę, ale i moż-*



Fot. Zebra

Konsumenci wymagają coraz dokładniejszych informacji o produktach, nadszedł więc czas na kolejne innowacje

liwości techniczne, by jeszcze raz sięgnąć po ducha współpracy i przywództwa, aby sprostać potrzebom nowego wieku – tym razem w rozwoju gospodarki cyrkularnej – komentuje dr inż. Elżbieta Hałas, członkini zarządu GS1 Polska.

Koalicja liderów przemysłu

Aby wprowadzić tę nową rzeczywistość, GS1 buduje koalicję liderów przemysłu, której celem jest wdrożenie dwuwymiarowych kodów (2D) na całym świecie. Pod koniec 2020 roku GS1 uruchomiło globalną inicjatywę przejścia z tradycyjnych kodów kreskowych na kody nowej generacji.

Kluczowymi partnerami są tu najwięksi gracze sektora detalicznego z ponad 20 krajów i regionów, w tym Chin, USA, Australii i Brazylii. Wielu z nich rozpoczęło już lub przeprowadziło z powodzeniem programy pilotażowe. W 2021 roku GS1 Chiny rozpoczęło promocję kodów kreskowych 2D w Państwie Środka. Do projektu przyłączyło się 20 głównych oddziałów, w tym Oddział GS1 Chiny w Zhejiang (Instytut Standaryzacji Zhejiang).

– Nasza planeta wymaga od nas wszystkich maksymalnego wykorzystania mocy danych do podejmowania mądrych i skutecznych decyzji. Taka okazja trafia się raz na 50 lat – podsumowuje Joanna Redmer, prezes zarządu GS1 Polska.



Fot. Pixabay

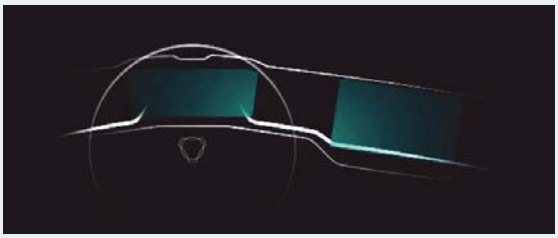
Dzięki globalnym standardom GS1 zeskanowanie kodu pozwala połączyć fizyczny produkt z cyfrowymi informacjami, które przepływają przez cały łańcuch dostaw. Kody kreskowe i dane, które się za nimi kryją umożliwiają stworzenia bardziej odpornych na zakłócenia i przejrzystych łańcuchów dostaw, od fabryki do sklepu.

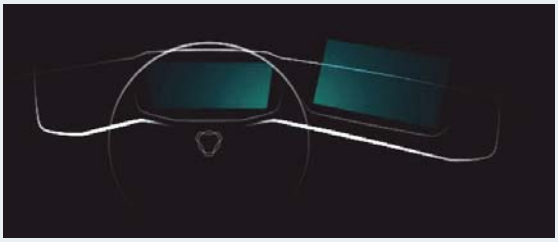
Polski akcent w globalnej społeczności

Globalne standardy są obecne na polskim rynku od ponad 30 lat. Wdraża je organizacja GS1 Polska. Sprawdzają się one nie tylko w handlu, ale i wielu innych obszarach działalności, jak logistka, transport czy służbie zdrowia. Liczba aktywnych uczestników Systemu GS1 Polska przekracza dziś 35 tys. firm.

→ **www.gs1pl.org**

CYFROWY INTERFEJS KIEROWCY SCANIA





Pojazdy ciężarowe i autobusy Scania zostaną wyposażone w cyfrowy interfejs kierowcy zaprojektowany w oparciu o elektroniczny system modułowy Scania, z dodatkowymi, nowymi funkcjami bezpieczeństwa.

Cyfrowy interfejs kierowcy to element nowych usług cyfrowych, łączących funkcje bezpieczeństwa i doświadczenia kierowcy. Jest to interaktywny zestaw wskaźników w połączeniu z centralnym wyświetlaczem informacyjnym, który pozwala na przeprowadzenie bezprzewodowych aktualizacji, potencjalnie za pośrednictwem superszybkich połączeń 5G.

Interfejs został opracowany w oparciu o modułowy systemem Scania, w ramach dostarczania klientom cyfrowych rozwiązań transportowych dopasowanych do ich potrzeb. Występuje w różnych formach specyfikacyjnych, ale w oparciu o wspólną strukturę modułową. Jednocześnie zapewnia kompatybilność z innymi cyfrowymi rozwiązaniami Scania, takimi jak My Scania oraz Scania Driver App.

Interfejs zostanie wprowadzony w pojazdach ciężarowych (zdjęcie u góry) oraz w autobusach Scania (na dole w 2024 r. Będzie to istotna zmiana dla kierowców w zakresie doświadczenia z jazdy, ale także pierwsze z nowych rozwiązań dotyczących usług cyfrowych, oferujących nowe funkcje bezpieczeństwa.

Rozwiązania Scania są zgodne z nowym rozporządzeniem Komisji Europejskiej w sprawie bezpieczeństwa ogólnego pojazdów (ang. General Safety Regulation – GSR) i przepisami ONZ dotyczącymi cyberbezpieczeństwa.

W SPRAWIE UNIJNEGO ZAKAZU REJESTRACJI POJAZDÓW Z NAPĘDEM SPALINOWYM

Na ostatniej prostej, podczas prac nad pakietem Fit for 55, Polska wraz z Niemcami i Włochami podejmują próbę zmiany przyjętych wcześniej ustaleń, zgodnie z którymi od 2035 roku na terytorium UE obowiązywać będzie zakaz rejestracji nowych samochodów osobowych i lekkich dostawczych z napędem spalinowym. Od 2040 r. zeroemisyjnych ma być 90% pojazdów wykorzystywanych w transporcie drogowym.

Kwestionowane ustalenia akceptują *de facto* jedynie pojazdy elektryczne lub wodorowe, co nie pozwoli w przyszłości na rozwijanie innych technologii i wykorzystanie samochodów z silnikami dostosowanymi do spalania neutralnych klimatycznie paliw i gazów. Oznacza to poważne, niekoniecznie pozytywne, skutki społeczno-gospodarcze dla europejskiej gospodarki.

W opinii przewoźników

Obawy o skutki rozwiązań zawartych w pakiecie Fit for 55 podziela wielu przedsiębiorców. – *Pakiet oznacza dla nas dodatkowe i do tego bardzo duże koszty. I o ile największe firmy będą w stanie uwzględnić je w budżetach jednocześnie podejmując odpowiednie działania w celu przekierowania kosztów na zleceniodawców, to przedsiębiorcy należący do sektora MŚP nie będą mieli do takich działań odpowiedniej zdolności finansowej. Przez to grozić im będzie usunięcie z rynku* – ocenia Piotr Magdziak z rodzinnej firmy Magtrans.

Planowane rozwiązania pogorszą też konkurencyjność przedsiębiorstw z mniej rozwiniętych, peryferyjnych regionów Unii Europejskiej. W polskim transporcie drogowym na to zagrożenie dodatkowy wpływ ma ograniczenie rządowego wsparcia jedynie do komunikacji miejskiej i indywidualnego transportu drogowego. To prowadzić będzie do stopniowego pogarszania konkurencyjności naszych przedsiębiorstw na arenie międzynarodowych przewozów drogowych, gdzie wszyscy przewoźnicy mają zbliżone koszty pracy, zakupu paliwa i niezbędnych usług.

Skutki zbyt daleko idących decyzji dotkną wszystkich europejskich konsumentów. Wynika to z konsekwencji planowanych przez Komisję Europejską zmian, takich jak drastyczny wzrost kosztów transportu, ograniczenie wymiany towarowej i tym samym dużo wyższe ceny towarów i usług. Według Mariusza Derdziaka, dyrektora ds. rozwoju biznesu Citronex Trans Energy Sp. z o.o. tylko samo wprowadzenie systemu ETS zwiększy całkowity koszt transportu o 20%. Droższy będzie nisko i zero emisyjny tabor i tu szacuje się wzrost kosztów jego nabycia nawet o 100%, co przełoży się na kolejny, 30-procentowy wzrost cen usług transportowych.

Apel TLP

Związek pracodawców Transport i Logistyka Polska popiera działania polskiego rządu i jego sojuszników na rzecz bardziej elastycznej walki ze zmianami klimatycznymi, poprzez dopuszczenie po 2035 r. neutralnych klimatycznie źródeł zasilania pojazdów samochodowych, które umożliwiać będą wykorzystanie dotychczasowych technologii opartych na silnikach spalinowych oraz istniejącej infrastruktury technicznej służącej do magazynowania i dystrybucji paliw płynnych i gazowych.

Zdaniem Macieja Wrońskiego, prezesa TLP, elektryki sprawdzą się doskonale w komunikacji miejskiej, lokalnej dystrybucji oraz przewozach ostatniej mili obsługującej e-commerce i w przewozach na krótszych dystansach. W transporcie ponad regionalnym i transgranicznym trzeba zapewnić możliwość użytkowania innych pojazdów, wykorzystujących neutralne klimatycznie źródła energii, jak np. biogaz.

TLP apeluje o uwzględnianie w unijnej polityce klimatycznej:

- kwestii ekologii, poprzez przeciwdziałanie wprowadzaniu do środowiska naturalnego dodatkowych toksycznych i szkodliwych substancji związanych z produkcją pojazdów i nośników energii, oraz podczas ich utylizacji;
- wpływu na klimat całego łańcucha produkcji związanego z wytworzeniem pojazdów, źródeł ich zasilania i samej produkcji energii, a nie tylko emisji CO_2 na drodze;
- wykluczenia komunikacyjnego grup społecznych i mieszkańców uboższych regionów UE;
- uniknięcia drastycznego spadku poziomu życia ludności, na skutek podniesienia kosztów wytwarzania dóbr służących zaspakajaniu potrzeb konsumentów;
- konieczności zachowania konkurencyjności europejskiej gospodarki na światowym rynku,
- konieczności skoordynowanego i jednolitego w skali UE wsparcia dla przedsiębiorców wdrażających innowacyjne rozwiązania w transporcie oraz modernizujących swoje floty pojazdów na bardziej przyjazne dla klimatu i środowiska.

TLP apeluje również do organizacji pracodawców i przedsiębiorców o wsparcie działań tworzącej się nowej koalicji państw członkowskich UE w sprawie uchylenia bezwzględnego zakazu rejestracji pojazdów z napędem spalinowym.

Fot. Scania



Ustalenia pakietu Fit for 55 akceptują de facto jedynie pojazdy elektryczne lub wodorowe



Na spotkaniu w zakładzie produkcyjnym Volta Trucks w Steyr w Austrii pokazano końcową wersję prototypu całkowicie elektrycznego samochodu ciężarowego w fazie przedprodukcyjnej

REDUKCJA EMISJI W PONAD 100 MIASTACH

DB Schenker, który planuje wprowadzić na drogi prototypową ciężarówkę Volta Zero, wziął udział w jej prezentacji pilotażowej. Przeznaczona ona jest do testów w europejskich miastach.

Na spotkaniu w zakładzie produkcyjnym Volta Trucks w Steyr w Austrii pokazano końcową wersję prototypu całkowicie elektrycznego samochodu ciężarowego w fazie przedprodukcyjnej. 150 ciężarówek Volta Trucks zostanie przekazanych DB Schenker w 2023 roku.

– *Po raz kolejny DB Schenker jest pionierem. Jako lider rynku dążymy do tego, aby stać się numerem jeden na świecie w zakresie zielonej logistyki. Bierzemy odpowiedzialność za redukcję emisji wynikających z działalności wykorzystywanej przez nas floty. Europejskie testy drogowe Volta Zero to ważny kamień milowy zarówno z naszego punktu widzenia jak i dla Volta Trucks. Opinie naszych kierowców i przewoźników zostaną wzięte pod uwagę przy seryjnej produkcji całkowicie elektrycznego Volta Zero. Wraz z włączeniem do sieci pierwszych 150 pojazdów będziemy w stanie realizować dostawy bezemisyjne z wykorzystaniem ponad 330 e-trucków o masie od 7,5 t do 19 t i 70 rowerów cargo w 124 miastach w 22 krajach. Nasza e-flota nie będzie miała sobie równych na rynku przewozów towarowych* – informuje Cyrille Bonjean, Head of Land Transport w DB Schenker Europe.

Znaczący krok dla wszystkich

Prototyp Volta Zero, którego budowę DB Schenker obserwował w Steyr, stanie się częścią floty eksploatowanej w ramach prób drogowych. Flota pojazdów ciężarowych Volta Zero będzie wykorzystywana w europejskiej sieci DB Schenker do przewozu towarów z hubów dystrybucyjnych do centrów miast i obszarów podmiejskich. To właśnie na takich terenach innowacyjna konstrukcja pojazdu z bezpieczną kabiną, aby chronić użytkowników dróg, oraz z układem napędowym o zerowej emisji spalin, przyniosą największe korzyści.

> Flota pojazdów ciężarowych Volta Zero będzie wykorzystywana w europejskiej sieci DB Schenker do przewozu towarów z hubów dystrybucyjnych do centrów miast i obszarów podmiejskich.

– *Spotkanie z DB Schenker w naszym zakładzie produkcyjnym w Steyr i możliwość pokazania postępów w produkcji pierwszego całkowicie elektrycznego pojazdu testowego Volta Zero było dla nas niezwykle ekscytujące. DB Schenker dołączył do nas w drodze do dekarbonizacji. Przedstawiciele firmy mogli sami przekonać się jak wiele korzyści związanych z bezpieczeństwem i ochroną środowiska wniesie do logistyki miejskiej DB Schenker Volta Zero. Wszystko to sprawi, że nasze miasta będą bezpieczniejsze oraz bardziej zrównoważone. Spotkanie w Steyr i prezentacja prawie gotowego pojazdu, który operator będzie testować, uświadomiło nam jak bardzo realne stało się całe to doświadczenie. To znaczący krok dla nas wszystkich* – twierdzi Essa Al-Saleh, Chief Executive of Volta Trucks.

Kolejne fazy testów

We wrześniu 2022 r. DB Schenker i Volta Trucks pomyślnie zakończyły pierwsze testy drogowe całkowicie elektrycznego prototypu Volta Zero Design Verification w Paryżu. Była to część fazy rozwoju inżynieryjnego, w której nie można było przewozić żadnego ładunku. Kolejna faza testów umożliwi DB Schenker użytkowanie Volta Zero w rzeczywistych warunkach dystrybucji z pełnym obciążeniem. DB Schenker będzie wykorzystywał pojazdy testowe w 18 różnych miastach w całej Europie, w tym w Skandynawii, we Francji, Niemczech, Hiszpanii, Włoszech, Holandii, Szwecji i Norwegii.



Z racji specyfiki polskiej branży transportowej największym powodzeniem cieszą się używane, ale stosunkowo nowe ciągniki siodłowe

OFERTA SZYTA NIE TYLKO NA MIARĘ, ALE I NA BIEŻĄCĄ SYTUACJĘ

Pandemia, a potem wojna w Ukrainie znacznie zaburzyły dostępność nowych pojazdów ciężarowych. Dlatego firmy przewozowe oraz inni użytkownicy ciężarówek zaczęli poszukiwać alternatywnych rozwiązań, zapewniających dostępność do nowych i używanych aut. MAN Financial Services szybko odpowiedział na te potrzeby.

Pandemia, zwłaszcza w swojej początkowej fazie, wpłynęła na zaburzenia łańcuchów dostaw w segmencie nowych pojazdów ciężarowych. Brak dostępności komponentów w postaci choćby półprzewodników doprowadzał nawet do zatrzymania produkcji, a to wprost przełożyło się na brak dostępności nowych pojazdów. Czas oczekiwania na nowe auto wydłużył się nawet do kilkunastu miesięcy, a w wielu przypadkach dealerzy po prostu zamrozili przyjmowanie nowych zamówień.

Gdy po kilkunastu miesiącach udało się ustabilizować sytuację, nagła agresja Rosji na Ukrainę ponownie zakłóciła europejski rynek ciężarówek. Tym razem zakłócone zostały łańcuchy dostaw części, komponentów i surowców z obu tych krajów, a dodatkowo niepewność polityczna i gospodarcza wpłynęła na inwestycje w branży motoryzacyjnej.

Alternatywą samochody używane

Jednym słowem, od trzech lat sektor produkcji i dystrybucji pojazdów ciężarowych operuje w warunkach dużo większej niepewności i nieprzewidywalności, co wprost przekłada się na dostępność nowych pojazdów ciężarowych. Terminarz realizacji zamówień wciąż sięga wielu miesięcy i to bez gwarancji, że dostawa nie będzie dalej przesuwana. W dobie takich problemów, przewoźnicy i użytkownicy pojazdów ciężarowych zaczęli poszukiwać nowych rozwiązań zapewniających im bezpieczne i sprawne funkcjonowanie. Przy braku dostępności nowych aut oraz wobec większej niepewności biznesowej, ciekawą alternatywą stały się samochody używane, które są dostępne od ręki i cieszą się dużą popularnością.

> Oferta MAN Financial Services na pojazdy używane szyta jest indywidualnie i zgodnie z bieżącymi oczekiwaniami klienta.

Na taką potrzebę rynku i klientów szybko odpowiedział MAN Financial Services – jedna z wiodących firm zajmujących się finansowaniem i ubezpieczeniem pojazdów ciężarowych i dostawczych oraz autobusów w Polsce, oferująca szeroki zakres produktów finansowych dostosowanych do potrzeb klientów. Oferta MAN Financial Services na pojazdy używane szyta jest indywidualnie i zgodnie z bieżącymi oczekiwaniami klienta. Z racji specyfiki polskiej branży transportowej największym powodzeniem cieszą się używane, ale stosunkowo nowe ciągniki siodłowe, oczywiście z normą Euro6, które mogą być finansowane zarówno w formie leasingu, jak i najmu. Pojazd używany, oprócz pakietu usług dodatkowych, takich jak nowe ogumienie, ubezpieczenia OC, AC, NW, opłata podatku drogowego czy usługa Truck Assistance, objęty jest również pakietem obsługowo-naprawczym oraz dodatkową gwarancją, co jest bardzo bezpieczną opcją dla klienta.

Oferta MAN

Wspólnie z marką MAN TopUsed, kończy się właśnie bardzo udana akcja najmu i leasingu na pierwszy kwartał 2023, a już od kwietnia rusza akcja najmu i leasingu na kwartał drugi. W ofercie dostępne są głównie ciągniki TGX 18.460 oraz 18.500 BLS i LLS-U zarówno z kabinami XLX jak i XXL, nie starsze niż z rocznika 2017/2018, dostępne choćby w najmie 12, 24 i 36-miesięcznym oraz leasingu (głównie 36 miesięcznym, ale dostępnym w opcjach od 24 do 60 miesięcy) z niską wpłatą wstępną lub całkowicie bez niej i z kilkoma opcjami wykupu po okresie finansowania.

Eksperci z MAN Financial Services, dostępni we wszystkich regionach kraju, dobierają wspólnie z klientem najlepsze rozwiązanie finansowe dla danego przedsiębiorcy. Cały proces i wszelkie procedury związane z wynajmem lub leasingiem obsługiwane są szybko i niezawodnie z przedstawicielem regionalnym, na zasadach *one stop shopping*. To bardzo wygodne, bezpieczne i kompleksowe rozwiązanie dla każdego klienta. I



Fot. Maersk

Na ten moment, na głównych trasach wschód-zachód odwołanych jest 61 rejsów. Przy łącznej ilości 665 zaplanowanych rejsów, stanowi to 9% wskaźnik odwołań tylko między 12. tygodniem (20 marca – 26 marca) a 16. tygodniem (17 kwietnia – 23 kwietnia).

NIE WIDAĆ KOŃCA KŁOPOTÓW DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

OBNIŻENIE WYSOKOŚCI STAWEK FRACHTU MORSKIEGO TO NIE WSZYSTKO

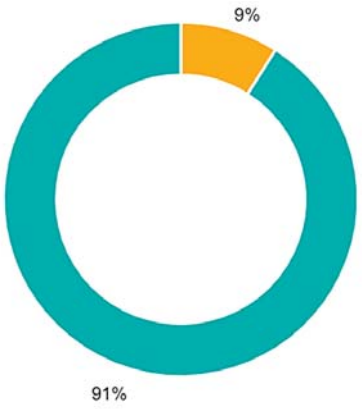
Ceny przewozu morskiego kontenerów spadły z rekordowych poziomów z zeszłego roku. Trwające dwa lata żniwa oceanicznych armatorów zakończyły się, a rynkowi giganci ostrzegają inwestorów przed mniejszymi zyskami. Nie oznacza to jednak, że sytuacja na rynku przewozów kontenerowych została uregulowana, a importerzy oraz eksporterzy, którzy korzystają z morskich usług transportowych, mogą już odetchnąć z ulgą.

Szukając pozytywnych informacji, nadmierni optymiści mogliby wskazać, że poprawiła się niezawodność operatorów kontenerowych – w tym roku ten wskaźnik doszedł do poziomu ponad 50%. Trzeba jednak zauważyć, że jest to poprawa od bardzo niskiego progu: w zeszłym roku tylko co trzeci statek zawijał do portu zgodnie z harmonogramem. Tak więc do osiągnięcia poziomów sprzed pandemii, kiedy niezawodność wyniosła około 80%, jeszcze daleka droga[1]. Zwłaszcza, że aby przynajmniej częściowo odrobić straty armatorzy wykorzystują swoją dominującą pozycję rynkową – obcinają dostępność statków, zmieniają trasy bez uprzedzenia, z opóźnieniem ładują towar lub po prostu odwołują poszczególne rejsy, często zostawiając klientów na lodzie, lub – używając bardziej właściwego określenia – na lądzie bez towaru, na łasce armatora. Zwiększa to niepewność wśród planujących dostawy, podnosi koszty zarówno dla importerów (konieczność budowania magazynów do przechowywania towaru, jeśli ten nadejdzie), jak i eksporterów (opłaty za opóźnienia w dostawach).

Nieprzestrzeganie harmonogramu

Na ten moment, na głównych trasach wschód-zachód odwołanych jest 61 rejsów. Przy łącznej ilości 665 zaplanowanych rejsów, stanowi to 9% wskaźnik odwołań tylko między 12. tygodniem (20 marca – 26 marca) a 16. tygodniem (17 kwietnia – 23 kwietnia). Warto podkreślić, że z 61 anulowanych przewozów

LICZBA REJSÓW ODWOŁANYCH Z ZAPLANOWANYCH MIĘDZY 12 A 16 TYGODNIEM TEGO ROKU



źródło:https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/cancelled-sailings-tracker

[1] The Loadstar, https://theloadstar.com/carriers-should-revamp-networks-rather-than-blank-services-as-demand-drains/

49 to statki należące do największych operatorów kontenerowych skupionych w oceanicznych alliance'ach. Jednocześnie aż 57% statków na trasie Trans-Pacyfik w kierunku wschodnim nie popłynie zgodnie z wyznaczonym harmonogramem, pomijając określone punkty portowe *(blank sailing)*, a 28% statków popłynie w ten sposób na trasie Azja-Europa Północna i Śródziemnomorska[2].

Dodatkowe opłaty

Oprócz zakłóceń w łańcuchu dostaw i braku możliwości zaplanowania, kiedy towar tak naprawdę dotrze do zamawiającego, spedytorom oraz załadowcom nadal spędzają sen z powiek ustalone w czasie pandemii opłaty. W latach 2020-2022 załadowcy zostali wielokrotnie zmuszeni przez operatorów kontenerowych do płacenia dodatkowej opłaty, tzw. *premium rate* za umożliwienie szybszego zwrotu kontenerów i to niezależnie od obciążających ich kosztów z tytułu wprowadzonych dodatków kongestyjnych oraz ustalonych opłat za wszelkie opóźnienia odbioru i zwrotu (przetrzymanie) kontenera *(demurrage and detention fee; d&d)*. Szczególnie wysokie były te ostatnie, czyli demurrage&detention). Jak wynika z analiz platformy cyfrowej Container xChange, przeprowadzonych w 20 największych portach kontenerowych świata, na przestrzeni lat 2020 – 2021 d&d wzrosły ponad dwa razy, osiągając poziom 666 $/kontener[3]. Nazywając decyzję linii żeglugowych i terminali o skróceniu okresu wolnego od opłat i nałożeniu dodatkowych opłat podczas pandemii „jednostronną", Międzynarodowe Stowarzyszenie Spedytorów (FIATA)[4] niedawno wystosowało apel do operatorów kontenerowych o zmniejszenie wysokości tych opłat. Zatory i zaległości w portach – w związku ze zmniejszonym globalnym popytem – zostały znacznie ograniczone, przez co wysiłki podjęte w celu zwiększenia płynności i zmniejszenia zatorów, w tym dodatkowe opłaty, nie są już potrzebne. FIATA podkreśla zobowiązanie linii żeglugowych do zapewnienia rozsądnego okresu umożliwiającego klientom (spedytorom oraz załadowcom) załadunek i dostawę kontenerów przeznaczonych na eksport oraz rozładunek i zwrot kontenerów importowych.

> Z analiz platformy cyfrowej Container xChange, przeprowadzonych w 20 największych portach kontenerowych świata, na przestrzeni lat 2020 – 2021 wynika, że d&d wzrosły ponad dwa razy, osiągając poziom 666 $/kontener.



Juliusz Skurewicz

Fot. Pixabay



Aby przynajmniej częściowo odrobić straty armatorzy wykorzystują swoją dominującą pozycję rynkową – obcinają dostępność statków, zmieniają trasy bez uprzedzenia, z opóźnieniem ładują towar lub po prostu odwołują poszczególne rejsy

Ukrócenie swobody armatorów

Z palącym problem opłat d&d poradziły sobie Stany Zjednoczone. Tamtejsi regulatorzy, chcąc chronić interesy rodzimych przedsiębiorców, znacznie ukrócili swobodę armatorów. Według estymacji Federalnej Komisji Morskiej (FMC) tylko w ciągu pół roku od uchwalenia reformy o żegludze morskie (Ocean Shipping Reform Act) przewoźnicy kontenerowi zostali zmuszeni do zwrócenia z tytułu niesłusznie naliczonych opłat za demurrage&detention ponad 700 tys. dolarów spedytorom oraz załadowcom.

Aby takie rozwiązania było w ogóle do pomyślenia w Unii Europejskiej, konieczne jest uregulowanie rynku transportu morskiego, które powinno się zacząć od nieprzedłużenia na kolejne pięć lat rozporządzenia w sprawie grupowych wyłączeń konsorcjów żeglugowych z ogólnych zasad dotyczących konkurencji (Consortia Block Exemption Regulation, CBER). O tym, czy Komisja Europejska stanie w obronie załadowców oraz spedytorów dowiemy się za rok, ponieważ w kwietniu 2024 r. upływa termin obowiązującego wyłączenia. |

> Zatory i zaległości w portach – w związku ze zmniejszonym globalnym popytem – zostały znacznie ograniczone, przez co wysiłki podjęte w celu zwiększenia płynności i zmniejszenia zatorów, w tym dodatkowe opłaty, nie są już potrzebne.

Juliusz Skurewicz,
sekretarz rady,
Polska Izba Spedycji i Logistyki

[2] Za Drewry: https://www.drewry.co.uk/supply-chain-advisors/supply-chain-expertise/cancelled-sailings-tracker
[3] Prof. Andrzej S. Grzelakowski: Wpływ rynku morskich przewozów kontenerowych na globalny rynek sektora TSL w warunkach turbulentnego otoczenia, Uniwersytet Morski w Gdyni
[4] FIATA https://fiata.org/n/fiata-calls-for-reasonable-free-time-for-container/



Odpowiednik około 30 tys. standardowych kontenerów (TEU) będzie mógł być transportowany z zerową emisją CO_2 netto, w zależności od sposobu wykorzystania paliwa podczas rejsu

SPOSÓB NA ZMNIEJSZENIE EMISJI W ŁAŃCUCHU DOSTAW

DB Schenker rozwija ekologiczne usługi frachtu oceanicznego. Firma podpisała porozumienie z MSC Mediterranean Shipping Company, największą na świecie linią kontenerową. Dotyczy ono wykorzystania 12 tys. ton metrycznych biopaliwa dla wszystkich własnych skonsolidowanych ładunków, LCL, FCL i kontenerów chłodniczych.

Ilość zakupionego biopaliwa jest wystarczająca, aby zaoszczędzić dodatkowe 35 tys. ton ekwiwalentu CO_2 (CO_2e) w całym łańcuchu produkcyjnym *(well-to-wake)* na rynku. Odpowiednik około 30 tys. standardowych kontenerów (TEU) będzie mógł być transportowany z zerową emisją CO_2 netto, w zależności od sposobu wykorzystania paliwa podczas rejsu.

Podpisana w tym miesiącu umowa zakupu stanowi jedną z największych transakcji dotyczących biopaliw obniżających emisję dwutlenku węgla, zawartych pomiędzy operatorem i armatorem. Dotyczy ona stosowania certyfikowanych, zrównoważonych biopaliw drugiej generacji (pochodzących ze zużytego oleju kuchennego) zamiast konwencjonalnego paliwa żeglugowego z paliw kopalnych. Komponent

Certyfikowana redukcja emisji śladu węglowego klientów

Partnerstwo jest przykładem zaangażowania DB Schenker w czystą logistykę. Stanowi kolejny krok na rzecz wykorzystywania paliw alternatywnych w branży. Podobnie jak w przypadku lotów „zero netto" ze zrównoważonym paliwem lotniczym (SAF), klienci mogą rezerwować regularny transport oceaniczny „zero netto" i otrzymać roczny certyfikat redukcji emisji dla swojego śladu węglowego. To oznacza, że każda tona metryczna biopaliwa jest bunkrowana (tankowana) jako uzupełnienie prawnych upoważnień i ustalonych przez przewoźnika zamówień na zakup paliwa.

Biopaliwo może być wykorzystywane w regularnych operacjach frachtu morskiego bez konieczności dostosowywania infrastruktury statku lub łańcucha dostaw, dlatego jest to wygodne rozwiązanie.

12 tys. ton biopaliwa zostanie zmieszany w proporcji od 20% do 30%, co da około 50 tys. ton zmieszanego biopaliwa, wykorzystanego następnie przez kontenerowce MSC. Dzięki umowie, DB Schenker może zaoferować swoim klientom produkt, który umożliwia transport oceaniczny o zerowej wartości netto.

– Dekarbonizacja frachtu oceanicznego nie może być osiągnięta przez jednego gracza i wymaga współpracy pomiędzy armatorami i firmami logistycznymi oraz ich klientami. MSC Biofuel Solution to nasz pierwszy certyfikowany program kompensacji CO_2, który zmniejsza emisję w łańcuchach dostaw naszych klientów. Tym samym przyspiesza transformację energetyczną poprzez tworzenie popytu na transport morski o zerowej emisji netto i dostarczanie bezpośrednich oszczędności CO_2. Z DB Schenker dzielimy podobne ambicje klimatyczne w naszej wspólnej podróży do zerowego poziomu emisji netto – mówi Caroline Becquart, Senior Vice President MSC.

Biopaliwo może być wykorzystywane w regularnych operacjach frachtu morskiego bez konieczności dostosowywania infrastruktury statku lub łańcucha dostaw. MSC Biofuel Solution ma być podejściem typu *win-win*, które pozwoli przejść od ambicji do działania. MSC bunkruje zrównoważone biopaliwo, a klienci korzystają ograniczając CO_2, co generuje wartość w całym łańcuchu dostaw. To odróżnia ten program od inicjatyw kompensacji emisji dwutlenku węgla poza transportem morskim, które koncentrują się na przyszłych redukcjach emisji.

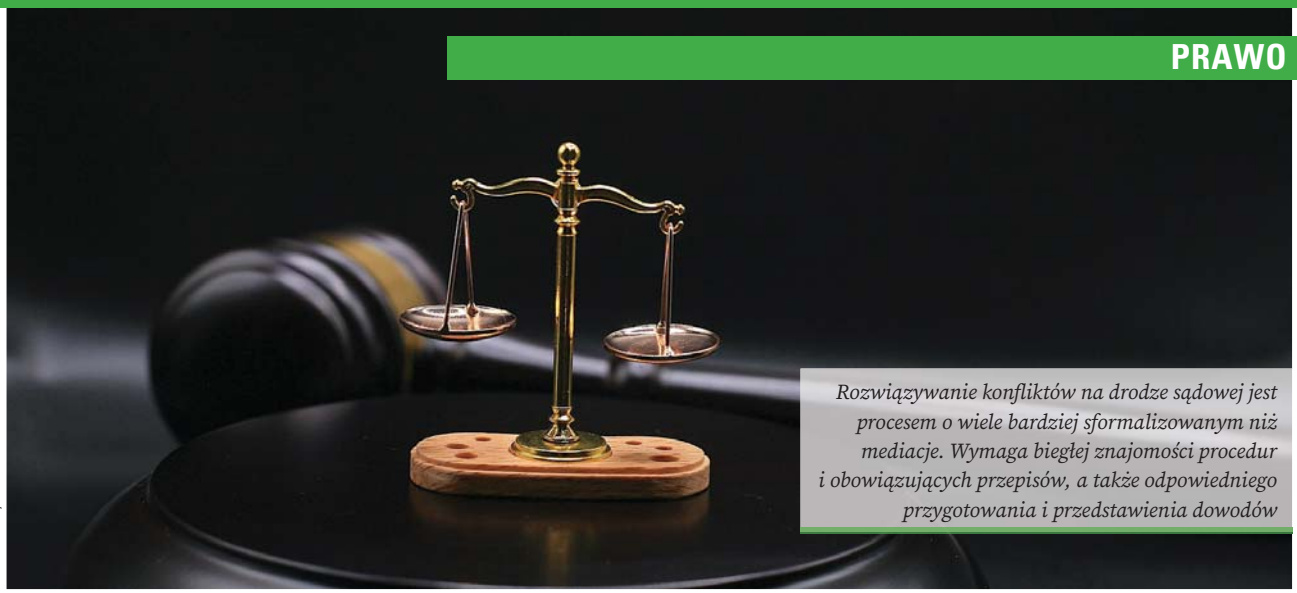
Biopaliwo i kompensacja CO_2

Biopaliwo jest bardzo dobrze oceniane jako paliwo transformacji dekarbonizacyjnej ze względu na wysoką jakość (zgodnie z aneksem IX, część A+B, EU RED II) oraz zasadę dodatkowości. To ostatnie oznacza, że każda tona metryczna biopaliwa jest produkowana i tankowana (bunkrowana) „dodatkowo" w stosunku do linii bazowej, a więc stanowi dodatkową redukcję emisji w ogólnym śladzie węglowym i faktyczne unikanie paliw kopalnych.

Cały łańcuch nadzoru nad procesem kompensacji CO_2 jest niezależnie weryfikowany, a oszczędności poświadczone przez zewnętrzne organizacje certyfikujące. Potwierdzają one poziom redukcji emisji ze śladu węglowego wytwarzanego w transporcie towarów. Dostawca wystawia również dowód, że to zrównoważone paliwo.

Biopaliwo drugiej generacji, zwane również biopaliwem zaawansowanym, zapewnia co najmniej 80% redukcji emisji CO_2e. W przypadku frachtu oceanicznego, DB Schenker gwarantuje również niewykorzystywanie oleju palmowego, w tym pozostałości oleju palmowego, i brak zjawiska tzw. pośredniej zmiany użytkowania gruntów.

100% redukcji emisji w transporcie kontenerowym jest zapewnione dzięki nadwyżce paliwa, która równoważy również emisje powstałe podczas jego produkcji i transportu. Dzięki temu DB Schenker może osiągnąć zerową emisję netto w trybie *well-to-wake,* unikając paliw kopalnych we frachcie oceanicznym.



Fot. Pixabay

Rozwiązywanie konfliktów na drodze sądowej jest procesem o wiele bardziej sformalizowanym niż mediacje. Wymaga biegłej znajomości procedur i obowiązujących przepisów, a także odpowiedniego przygotowania i przedstawienia dowodów

DLACZEGO FIRMY TRANSPORTOWE POTRZEBUJĄ WSPARCIA PRAWNEGO?

Prowadzenie firmy transportowej, zwłaszcza w dzisiejszych czasach, nie należy do zadań łatwych. Własna działalność stawia przed przedsiębiorcami wiele wyzwań, w tym wyzwań natury prawnej. Świadomość konsekwencji, jakie mogą grozić przedsiębiorstwu za uchybienia lub naruszenia przepisów, sprawia, że coraz więcej z nich korzysta z usług prawniczych.

Opieka grona specjalistów działających na rzecz firm transportowych znacząco zwiększa bezpieczeństwo i komfort prowadzenia codziennych spraw oraz podejmowania istotnych decyzji biznesowych. Przedstawiamy dlatego kilka najistotniejszych korzyści dla branży transportowej, jakie płyną ze współpracy z kancelarią prawną.

Pomoc w sporządzaniu i podpisywaniu umów

Prowadzenie i rozwijanie firmy transportowej w dużej mierze opiera się na sporządzaniu i podpisywaniu umów, zarówno z nowymi kontrahentami jak i pracownikami. Umowy te nierzadko opiewają na spore sumy i dotyczą dużych, ważnych dla przedsiębiorstw zleceń transportowych. Dlatego dobrze skonstruowana umowa jest absolutną podstawą w kontaktach biznesowych.

To właśnie jej treść kształtuje stosunek prawny pomiędzy stronami, reguluje ich wzajemne prawa i obowiązki, a także przewiduje konsekwencje naruszeń ustalonych zasad współpracy. W momencie wystąpienia sporu będzie stanowić jeden z najistotniejszych dowodów, ułatwiających drogę windykacji.

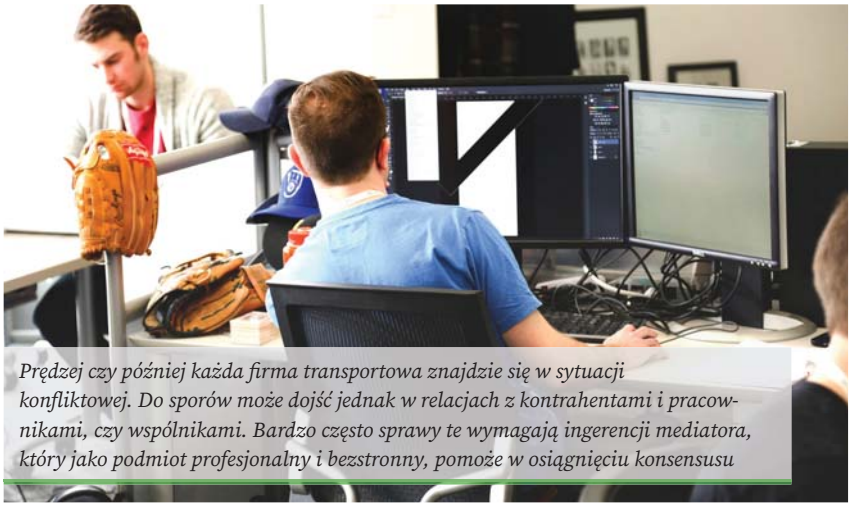
Sporządzenie dobrej umowy nie należy niestety do zadań łatwych. Trzeba mieć zarazem świadomość, że wszelkie niedociągnięcia i błędy w tym obszarze mogą grozić bardzo poważnymi, negatywnymi konsekwencjami, gdy pomiędzy stronami pojawią się pierwsze problemy.

Dzięki wsparciu prawników, od lat aktywnie uczestniczących w tworzeniu i opiniowaniu umów, firmy zyskują jednak pewność, że zapisy, które znalazły się w konkretnym dokumencie, będą w maksymalny sposób chronić ich interesy. Pomoc kancelarii prawnej w sporządzaniu i podpisywaniu umów pozwala ponadto na szybką ocenę, czy nie zawierają one żadnych podchwytliwych lub niedozwolonych postanowień, nie naruszając jednocześnie praw drugiej strony.

Udział w rozwiązywaniu sporów i negocjacjach

Prędzej czy później każda firma transportowa znajdzie się w sytuacji konfliktowej. Do sporów może dojść jednak nie tylko w relacjach z kontrahentami, ale i pracownikami, a nawet innymi wspólnikami. Bardzo często sprawy te wymagają ingerencji osoby trzeciej – mediatora, który jako podmiot profe-

Fot. Pixabay



Prędzej czy później każda firma transportowa znajdzie się w sytuacji konfliktowej. Do sporów może dojść jednak w relacjach z kontrahentami i pracownikami, czy wspólnikami. Bardzo często sprawy te wymagają ingerencji mediatora, który jako podmiot profesjonalny i bezstronny, pomoże w osiągnięciu konsensusu

sjonalny i bezstronny, pomoże w osiągnięciu konsensusu.

Również i w tym wypadku nieocenione okazuje się wsparcie kancelarii prawnej, mającej doświadczenie w rozwiązywaniu konfliktów na drodze przedsądowej. Dzięki zaangażowaniu prawników w większości przypadków udaje się uniknąć rozłamów i negatywnych konsekwencji, jakie mogą wystąpić na skutek każdego sporu wewnątrz firmy, jak również z jej klientami.

> Regularna współpraca z kancelarią prawną pozwala firmom transportowym lepiej odnajdywać się w obowiązujących przepisach, co przekłada się na komfort i poczucie bezpieczeństwa w zarządzaniu, prowadzeniu codziennych spraw i podejmowaniu ważnych decyzji.

Wsparcie na drodze sądowej

Nie wszystkie sprawy udaje się zakończyć w sposób polubowny. Jeżeli mediacje nie przyniosły zamierzonych skutków, przed firmą transportową pojawia się perspektywa postępowania arbitrażowego lub przed sądem powszechnym. Rozwiązywanie konfliktów na drodze sądowej jest procesem o wiele bardziej sformalizowanym niż mediacje. Wymaga biegłej znajomości procedur i obowiązujących przepisów, a także odpowiedniego przygotowania i przedstawienia dowodów. Na tym etapie mało która firma transportowa chce działać na własną rękę. Skorzystanie z usług kancelarii prawnej, zapewniającej reprezentację procesową, jest w tym przypadku gwarancją należytej ochrony wszystkich interesów oraz poczucia bezpieczeństwa prawnego.

Fot. Mercedes



Nierzetelni kontrahenci to powszechny problem w branży transportowej. Długie terminy płatności, przy jednoczesnych stosunkowo krótkich terminach przedawnienia roszczeń sprawiają, że w momencie problemów z zapłatą, trzeba działać szybko, bez zbędnej zwłoki

Windykacja należności

Nierzetelni kontrahenci to powszechny problem w branży transportowej. Długie terminy płatności, przy jednoczesnych stosunkowo krótkich terminach przedawnienia roszczeń sprawiają, że w momencie problemów z zapłatą trzeba działać szybko, bez zbędnej zwłoki. Niestety, praktyka pokazuje co innego – wciąż wiele przewoźników zwleka z podjęciem działań windykacyjnych, co znacząco zmniejsza ich szansę na uzyskanie pełnego zadowolenia. Czasami taka opieszałość wynika z braku czasu, a czasami z niepewności, niewiedzy w zakresie tego, jak postępować z nieuczciwym kontrahentem.

Jedną z podstawowych usług kancelarii prawnych działających na rzecz firm transportowych jest przedsądowa i sądowa windykacja należności. I tu na korzyść prawników przemawia ich duże doświadczenie oraz doskonała znajomość przepisów i procedur.

Warto również zaznaczyć, że wielu dłużników jest bardziej skorych do współpracy, gdy widzą, że po drugiej stronie stoją profesjonaliści, konsekwentnie dążący do osiągnięcia zamierzonego celu.

> Dobrze skonstruowana umowa jest podstawą w biznesie, jej treść kształtuje stosunek prawny pomiędzy stronami, reguluje ich wzajemne prawa i obowiązki, przewiduje konsekwencje naruszeń ustalonych zasad współpracy. Gdy wystąpi spór, stanowi dowód ułatwiających drogę windykacji.

Dostęp do udziału w szkoleniach merytorycznych

Regularna współpraca z kancelarią prawną pozwala firmom transportowym lepiej odnajdywać się w obowiązujących przepisach, co przekłada się na komfort i poczucie bezpieczeństwa w zarządzaniu, prowadzeniu codziennych spraw i podejmowaniu ważnych decyzji.

Szansą na poszerzenie swojej wiedzy z zakresu ustawodawstwa krajowego, unijnego i międzynarodowego mogą być także organizowane przez partnerów szkolenia merytoryczne. Regularnie przygotowuje je, zarówno dla kadr zarządzających, jak i kierowców zatrudnionych w firmach transportowych., kancelaria transportowa LEGALTRANS. Dzięki temu uczestnicy szkoleń są na bieżąco zapoznawani ze wszystkimi najważniejszymi w branży zmianami.

Kompleksowa obsługa prawna firm transportowych

Kancelaria prawna LEGALTRANS to jedna z większych kancelarii prawnych dla firm transportowych w Polsce. Od lat aktywnie uczestniczymy w tej branży, dlatego doskonale znamy jej specyfikę, problemy, a także wyzwania, przed jakimi będzie musiała stanąć w niedalekiej przyszłości. Poza stałą obsługa prawną, stanowiącą filar naszej oferty, jesteśmy gotowi zapewnić wsparcie dotyczące takich obszarów jak księgowość i rachunkowość, ewidencjonowanie czasu pracy kierowców, nowoczesna telematyka, atrakcyjne oferty najmu i leasingu floty wraz z jej ubezpieczeniem. I

→ www.kt-legaltrans.pl



Fot. Pixabay

Wykrycie po raz pierwszy przewozu nielegalnego imigranta w ciągu ostatnich 5 lat jest zagrożone karą 6 tys. funtów. Kwota ta jest nakładana za każdą wykrytą w pojeździe osobę

WIELKI WZROST KAR ZA PRZEWÓZ NIELEGALNYCH IMIGRANTÓW

Jak informują na swojej stronie brytyjskie władze, właściciele, kierowcy, najemcy i operatorzy muszą zabezpieczyć swoje pojazdy przed nieupoważnionym dostępem nielegalnych osób. W przeciwnym razie mogą otrzymać grzywnę w ramach brytyjskiego programu *Clandestine Entrant Civil Penalty Scheme*. Grzywnę, co istotne, nawet 5-krotnie wyższą niż dotychczas, ponieważ Wielka Brytania od 13 lutego 2023 r. drastycznie zaostrzyła kary za przewóz do kraju nielegalnych imigrantów. Nowe regulacje nie przewidują w dodatku praktycznie żadnej możliwości uchylenia się od nałożonej sankcji.

Nielegalni imigranci stanowią problem, z którym Wielka Brytania walczy już od wielu lat. Niestety z niską efektywnością, co zauważył w ostatnim czasie sam rząd tego kraju, stwierdzając jednocześnie, że za taki stan rzeczy odpowiadają w głównej mierze kierowcy. Zdaniem władz nie podejmują oni wszystkich niezbędnych środków, aby należycie zabezpieczyć swoje pojazdy. W rezultacie od 13 lutego za nielegalny (i w większości przypadków nieświadomy) wwóz do tego państwa imigrantów zagrożono nawet 5-krotnie wyższymi karami. Jeszcze przed tą datą sankcje za tego rodzaju naruszenie wynosiły 2 tys. funtów. Obecnie mogą osiągać nawet 10 tys. funtów (około 53 tys. zł). I to za każdego imigranta.

Za każdego nielegalnego imigranta

Tak, jednak w sytuacji, gdy do takiego incydentu dojdzie drugi lub kolejny raz w ciągu ostatnich 5 lat. Jest to tym samym kara maksymalna. Wykrycie pierwszego takiego naruszenia w ciągu ostatnich 5 lat, zgodnie z nowymi stawkami, jest natomiast zagrożone karą 6 tys. funtów. Warto podkreślić, że kwota 6 tys. funtów i 10 tys. funtów są nakładane za każdego nielegalnie wykrytego w pojeździe imigranta.

Zaostrzenie kar za nieprawidłowe zabezpieczenie pojazdu

Nowe kary za niezabezpieczenie pojazdu ciężarowego prezentują się następująco: 1,5 tys. funtów (I przypadek), 3 tys. funtów (II przypadek), 6 tys. funtów (III i każdy kolejny przypadek) w ciągu ostatnich 5 lat. To, z czego warto zdawać sobie sprawę to fakt, że organy kontrolne są obecnie uprawnione do nałożenia kary za ten rodzaj naruszenia nawet wtedy, gdy podczas kontroli nie wykryją nielegalnie ukrywającego się w pojeździe imigranta.

Brytyjski rząd przypomina jednocześnie, że w przypadku podejrzenia, że ktoś ukrywa się w pojeździe, nie wolno przechodzić przez brytyjską kontrolę graniczną ani wsiadać do transportu do Wielkiej Brytanii. W takiej sytuacji należy skontaktować się z lokalną policją, ochroną portu lub powiadomić straż graniczną. Zgłoszeniu powinno podlegać w dodatku każde dostrzeżenie śladów uszkodzenia pojazdu lub oznak manipulacji bądź uszkodzenia

> Zgłoszeniu powinno podlegać każde dostrzeżenie śladów uszkodzenia pojazdu lub oznak manipulacji bądź uszkodzenia któregokolwiek z jego urządzeń zabezpieczających, wskazujące, że ktoś mógł próbować przedostać się do środka.

któregokolwiek z jego urządzeń zabezpieczających, wskazujące, że ktoś mógł próbować przedostać się do środka.

Od kary może zwolnić tylko przymus

Nowe przepisy praktycznie nie zezwalają na uchylenie się od kary nałożonej za wwóz do Wielkiej Brytanii nielegalnych imigrantów lub niewłaściwe zabezpieczenie ciężarówki. A tę mogą otrzymać nie tylko sami kierowcy, ale i właściciele pojazdu, czy jego najemcy, stając się automatycznie współodpowiedzialni za dokonane naruszenie.

Jedyną okolicznością wyłączającą jest przymus, to znaczy sytuacja, w której kierowca zostanie zmuszony do naruszenia przepisów przez osobę trzecią.

Istnieją sposoby na obniżenie wysokości nałożonej grzywny

Mimo że kary, co do zasady, nie da się uniknąć, w pewnych sytuacjach może zostać ona jednak obniżona. Podstawą do złagodzenia sankcji pozostaje w szczególności przestrzeganie brytyjskich przepisów o odpowiedzialności przewoźników oraz uczestnictwo w Programie Akredytacji Kar Cywilnych.

Sam fakt uczestnictwa w tym programie nie jest natomiast wystarczający, aby uprawniony do tego organ złagodził wysokość kary. Przewoźnik musi przede wszystkim udowodnić, że postępował zgodnie z obowiązującymi wytycznymi i zaleceniami, a więc posiada skuteczne rozwiązania z zakresu zabezpieczenia swoich pojazdów, a w dodatku podejmuje odpowiednie środki mające na celu zapewnić prawidłowe funkcjonowanie tego systemu. W ostatnim przypadku mowa jest między innymi o organizowaniu regularnych szkoleń dla swoich kierowców i monitorowaniu ich działań.

Władze wskazują, jak należy postępować...

Na brytyjskiej stronie rządowej dostępnych jest szereg informacji i wytycznych dotyczących zapobiegania nielegalnemu wjazdowi. Dla kierowców i przewoźników przygotowano ponadto nową listę kontrolną bezpieczeństwa pojazdu. Zawiera ona informacje o kontroli (miejscu, dacie, godzinie) zabezpieczenia pojazdu dokonywanej po załadunku, na kolejnych przystankach, a także kontroli końcowej, wymagając m.in. zaznaczenia, czy nastąpiło sprawdzenie przestrzeni ładunkowej, ładunku, wszystkich zamków, plomb, pasków, plandek oraz szeregu innych.

Rząd wyraźnie przypomina o tym, jak ważne jest, aby kierowca prowadził dokładną dokumentację środków podjętych w celu zapewnienia skutecznego zabezpieczenia pojazdu. Jeżeli podczas kontroli dojdzie do wykrycia, że pojazd nie został należycie zabezpieczony, kierowca może zostać przesłuchany w zakresie urządzeń zabezpieczających i tego, w jaki sposób spełniają one określone wymogi.



Konrad Urban

Jeżeli podczas kontroli dojdzie do wykrycia, że pojazd nie został należycie zabezpieczony, kierowca może zostać przesłuchany w zakresie urządzeń zabezpieczających i tego, w jaki sposób spełniają one określone wymogi.



Przewoźnik musi udowodnić, że postępował zgodnie z wytycznymi i zaleceniami – posiada skuteczne rozwiązania z zakresu zabezpieczenia swoich pojazdów oraz podejmuje odpowiednie środki, mające na celu zapewnić prawidłowe funkcjonowanie tego systemu

Fot. Pixabay

Od nałożonej kary można się odwołać

Kara nałożona za przewóz do Wielkiej Brytanii nielegalnych imigrantów lub niewłaściwe zabezpieczenie pojazdu powinna zostać uiszczona w ciągu 60 dni od dnia jej wystawienia. Trzeba pamiętać także o możliwości wniesienia sprzeciwu wobec grzywny lub odwołania się od niej w przewidzianych trybach i terminach.

Jeżeli dojdzie już do nałożenia sankcji, zdecydowanie rekomendowanym jest skorzystanie z profesjonalnej pomocy prawnej. O wsparcie warto tak naprawdę zwrócić się jednak znacznie wcześniej, jeszcze przed wyjazdem do Wielkiej Brytanii, w celu uzyskania niezbędnych informacji o aktualnej sytuacji w tym kraju i zalecanych sposobach postępowania w związku z zaostrzeniem kar. Nowych wytycznych jest mnóstwo, dlatego też zachęcamy wszystkich przewoźników regularnie przekraczających granice Zjednoczonego Królestwa do nawiązania współpracy z zaufaną kancelarią wyspecjalizowaną w obsłudze firm transportowych.

Konrad Urban,
prezes zarządu
Kancelarii
Transportowej
TRANSCARE
www.kancelariatranscare.pl



Fot. Freepick

Z reguły to przewoźnik otrzymuje zlecenie i w jego interesie jest dokładne zapoznanie się z jego treścią przed akceptacją

JAK POWINNO WYGLĄDAĆ ZLECENIE TRANSPORTOWE

Umowy przewozu bywają naszpikowane kruczkami jak pole minowe. By przejść przez nie bez szwanku, przewoźnik powinien dobrze znać przepisy i dokładnie zapoznać się z treścią każdego zlecenia przed przyjęciem go. Jakie więc są niezbędne elementy zlecenia transportowego i jakie zapisy powinny wzbudzić czujność?

Przedsiębiorca, który zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa do przewiezienia za wynagrodzeniem osób lub rzeczy, w świetle art. 774 kodeksu cywilnego zawiera umowę przewozu.

– *Zlecenie transportowe nie jest niczym innym, jak formą zawarcia takiej umowy. Jest to jeden z najważniejszych dokumentów, który określa warunki współpracy pomiędzy zleceniodawcą, a przewoźnikiem.* – mówi Mateusz Pernak, prawnik z TC Kancelaria Prawna.

Przepisy określają, jakie dane powinno zawierać takie zlecenie. Zgodnie z art. 779 KC, wysyłający powinien podać przewoźnikowi swój adres, adres odbiorcy, miejsce przeznaczenia, oznaczenie przesyłki według rodzaju, ilości oraz sposobu opakowania, jak również wartość rzeczy szczególnie cennych. W realiach branży transportowej najistotniejszymi danymi, jakie powinno zawierać zlecenie, są: miejsce i data załadunku oraz rozładunku, kwota frachtu oraz termin płatności. To właśnie te dane stanowią trzy najważniejsze elementy będące przedmiotem zainteresowania stron w trakcie negocjowania i zawierania warunków umowy przewozu.

W praktyce zlecenie transportowe bywa mylone ze zleceniem spedycyjnym, a są to dwie zupełnie różne umowy oparte na odrębnych przepisach. Poprzez umowę przewozu rozumiemy stosunek, w którym klient organizuje cały proces logistyczny, a przewoźnik ma jedynie odebrać towar z punktu A i przewieźć go do punktu B. Umowa spedycji opisuje sytuację, w której klient powierza organizację procesu logistycznego spedytorowi. By go zrealizować, spedytor może skorzystać z usług firmy przewozowej bądź przewieźć towar z wykorzystaniem własnej floty.

> Poprzez umowę przewozu rozumiemy stosunek, w którym klient organizuje cały proces logistyczny, a przewoźnik ma jedynie odebrać towar z punktu A i przewieźć go do punktu B.

Pułapki w zleceniach transportowych

Z reguły to przewoźnik otrzymuje zlecenie i w jego interesie jest dokładne zapoznanie się z jego treścią przed akceptacją. To ważne, bo zlecenia transportowe bywają naszpikowane rozmaitymi karami umownymi, zwykle dotkliwymi finansowo. Dlatego zawsze warto dokładnie zapoznać się ze zleceniem i zwrócić uwagę na zapisy, które wyraźnie naruszają nasze interesy. Na tym etapie zapisy można negocjować, po akceptacji zlecenia tracimy tę możliwość.

– *Konstruując zlecenia transportowe powinniśmy pamiętać, że ich treść musi być zgodna z obowiązującymi przepisami, czy to prawa przewozowego, czy konwencji CMR w przypadku transportów międzynarodowych. Kary umowne, które okażą się niezgodne z obowiązującymi przepisami, w praktyce nie będą wiążące* – radzi ekspert TC Kancelarii Prawnej.

Szczególnie problematyczna jest kwestia anulowania zlecenia. Zarówno konwencja CMR, jak i ustawa prawo przewozowe nie regulują tej kwestii, więc jeżeli zlecenie nie określa warunków odstąpienia od umowy, ich podstawą są przepisy ogólne, czyli art. 471 KC. Zgodnie z nim, dłużnik zobowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.

W idealnym świecie, zlecenia transportowe zabezpieczałyby interesy obu stron umowy. Niestety, w praktyce ich zapisy często bywają konstruowane na korzyść zleceniodawcy, kosztem praw przewoźnika. Z tego względu przed podpisaniem zlecenia warto dobrze się z nim zapoznać i zgłaszać uwagi. Cenną radą w tym zakresie służą także prawnicy biegli w zakresie prawa transportowego, którzy są w stanie zwrócić uwagę na zapisy potencjalnie problematyczne lub po prostu niezgodne z przepisami. Zasada jest prosta – im bardziej będziemy przykładać się do konstruowania zleceń, tym mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia potencjalnych sporów prawnych.

List przewozowy i dokumenty celne

Nieodłącznym elementem umowy przewozu jest list przewozowy, który zgodnie z konwencją CMR stanowi dowód jej zawarcia. Jego brak, nieprawidłowość lub utrata nie wpływa jednak na istnienie lub

ważność umowy przewozu. Kluczowe z perspektywy przewoźnika jest więc udokumentowanie zawarcia umowy w formie zlecenia transportowego.

W przypadku przewozu krajowego w ustawie prawo przewozowe znajdziemy podobny zapis stanowiący, że dowodem zawarcia umowy przewozu jest potwierdzony przez przewoźnika list przewozowy. Jego rolę pełnić może także przekaz elektroniczny, wydruk komputerowy lub inny dokument zawierający dane określone w art. 38 p. tej ustawy. Są to: nazwa i adres nadawcy, jego podpis oraz określenie placówki przewoźnika zawierającej umowę, miejsce przeznaczenia przesyłki oraz nazwa i adres odbiorcy, określenie rzeczy, masy, liczby sztuk przesyłki, sposobu opakowania i oznaczenia oraz inne wskazania i oświadczenia wymagane albo dopuszczone zgodnie z przepisami ze względu na warunki danej umowy lub sposób rozliczeń. Ostatni punkt wiąże się ze zleceniem transportowym i jest kolejnym powodem ku temu, żeby uważnie czytać otrzymywane zlecenia.

Konwencja CMR poszerza katalog danych, jakie powinny zostać umieszczone w liście przewozowym. Na liście znalazły się m.in. miejsce i data wystawienia listu przewozowego, nazwa i adres nadawcy, przewoźnika i odbiorcy, miejsce i data przyjęcia towaru do przewozu oraz przewidziane miejsce jego wydania, powszechnie używane określenie rodzaju towaru oraz sposób opakowania, a dla towarów niebezpiecznych ich ogólnie uznane określenie, ilość sztuk, ich cechy i numery, waga brutto lub inaczej wyrażona ilość towaru, koszty związane z przewozem (przewoźne, koszty dodatkowe, należności celne i inne koszty powstałe od chwili zawarcia umowy do chwili dostawy), instrukcje niezbędne do załatwienia formalności celnych i innych oraz oświadczenie, że przewóz bez względu na jakąkolwiek przeciwną klauzulę podlega przepisom Konwencji CMR.

tc kancelariaprawna

Jest jedną ze spółek należących do grupy Trans.eu, właściciela jednej z największych giełd ładunków w Europie, która od 17 lat dostarcza innowacyjne rozwiązania dla branży transportowo-logistycznej. Specjalizuje się w prawie transportowym, dlatego większość klientów spółki to firmy z branży Transport Spedycja Logistyka. Głównym profilem działalności kancelarii są usługi doradcze i reprezentacja w sprawach spornych. Swoimi działaniami wspiera również inne podmioty współpracujące z branżą TSL, m.in. koncerny paliwowe, firmy leasingowe. Specjalizuje się też w zakresie dochodzenia wierzytelności w Polsce i za granicą

Jeśli przewoźnik ma jakiekolwiek zastrzeżenia do stanu transportowanego towaru, powinien umieścić je w treści listu przewozowego. W przeciwnym razie, jak czytamy w art. 9 Konwencji CMR, istnieje domniemanie, że towar i jego opakowanie były w dobrym stanie w chwili przyjęcia go przez przewoźnika i że ilość sztuk, jak również ich cechy i numery były zgodne z oświadczeniami w liście przewozowym. W związku z tym, aby zabezpieczyć się przed niechcianymi konsekwencjami trzeba dokładnie sprawdzić stan towaru i w razie czego wpisać odpowiednie zastrzeżenia.

Do listu przewozowego nadawca powinien dołączyć również odpowiednie dokumenty celne oraz udzielić przewoźnikowi informacji koniecznych do załatwienia formalności celnych lub innych. Niejednokrotnie w zleceniach możemy spotkać się z zapisem, który zrzuca odpowiedzialność za niedopełnienie formalności celnych na przewoźnika. Taki zapis jest niezgodny zarówno z konwencją CMR, jak i ustawą prawo przewozowe, dlatego na widok takiej klauzuli w zleceniu powinna się zapalić czerwona lampka.



Jeśli przewoźnik ma zastrzeżenia do stanu transportowanego towaru, powinien umieścić je w treści listu przewozowego. W przeciwnym razie (art. 9 Konwencji CMR) istnieje domniemanie, że towar i jego opakowanie były w dobrym stanie w chwili przyjęcia go przez przewoźnika

Fot. Scania

Czy zlecenie transportowe zawsze jest konieczne?

Z punktu widzenia prawa, wystawienie zlecenia transportowego nie jest obowiązkowe, ponieważ jako takie jest tylko jedną z wielu możliwych form zawarcia umowy przewozu. Taka umowa będzie ważna niezależnie od tego, czy zawrzemy ją w formie ustnej, mailowej, SMS czy też z wykorzystaniem komunikatora przy giełdzie transportowej. Przewagą umowy w formie zlecenia transportowego nad pozostałymi jest możliwość odwołania się do zawartych w niej warunków w razie sporu.



Do listu przewozowego nadawca powinien dołączyć również odpowiednie dokumenty celne oraz udzielić przewoźnikowi informacji koniecznych do załatwienia formalności celnych lub innych

Fot. Pixabay

– *Brak zlecenia transportowego może narazić przewoźnika na niepotrzebne problemy. Nasza kancelaria obsługiwała klienta, który zawarł zlecenia telefonicznie i wykonał przejazdy, ale nie otrzymał zapłaty. Należność udało się odzyskać na drodze sądowej, ale z powodu braku zlecenia, postępowanie było dłuższe i wymagało udziału klienta w rozprawach. Spisanie go pozwoliłoby uniknąć tych niedogodności* – radzi Mateusz Pernak.

W branży TSL z reguły spotykamy się ze zleceniami transportowymi, które nie są podpisane przez obie strony. Mimo to, taka umowa jest wiążąca, ponieważ w tym wypadku wystarczy, by obie strony miały możliwość zapoznania się z warunkami zlecenia. W praktyce więc przesłanie zlecenia mailem, komunikatorem internetowym lub innym środkiem komunikacji elektronicznej pozwala domniemywać, że druga strona zna treść zlecenia i ją akceptuje.

Odpowiednie skonstruowanie zleceń i innych dokumentów transportowych pomaga zabezpieczyć swoje interesy. Nawet jeden zapis czy to w zleceniu, czy też w liście przewozowym, może zaważyć na stracie bądź korzyści. W razie jakichkolwiek wątpliwości co do prawidłowości dokumentów warto skonsultować się z prawnikiem. Specjalista je przeanalizuje i wskaże zapisy, które mogą wpędzić przewoźnika w kłopoty.

TC Kancelaria Prawna

BEZPŁATNA e-PRENUMERATA DLA TWOJEJ FIRMY

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Truck&Van
www.truck-van.pl

Czytaj branżowe miesięczniki oraz portale TSL Biznes i Truck & Van – całkowicie BEZPŁATNIE

Dołącz do grona BEZPŁATNYCH prenumeratorów. Jak? To łatwe.

Po prostu wyślij swój e-mail na adres **prenumerata@kmg-media.pl** a od tej pory będziesz otrzymywał od nas comiesięczny newsletter z linkiem do pobrania najnowszej, pełnej wersji naszych miesięczników w wygodnym formacie PDF.

Odczytasz go na komputerze, tablecie czy smartfonie.



Żadnych ukrytych kosztów, gwiazdek i haczyków:
e-prenumerata jest i będzie w pełni bezpłatna.
W dowolnym momencie można się do niej dopisać lub z niej zrezygnować.

Wolisz tradycyjne wydanie papierowe?
Zamów prenumeratę z 50% rabatem na www.tsl-biznes.pl/prenumerata
(w polu UWAGI wpisz hasło: RabatTSL)

TERAZ JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

Promocyjna prenumerata obu tytułów 129 zł



Prenumerata roczna tylko 49 zł
Truck&Van
Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL



Prenumerata roczna tylko 99 zł
TSL biznes
Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników TSL Biznes oraz Truck & Van można zamówić przez:

> www.TSL-biznes.pl/prenumerata
> e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
> pocztą:
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
ul. J. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
> telefon: 515 750 900

Roczna prenumerata (11 wydań):

TSL Biznes.....w cenie	99 zł z VAT
Truck & Van.....w cenie	49 zł z VAT
oba tytuły .....w cenie	129 zł z VAT

FORMULARZ PRENUMERATY

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /2023
Truck&Van od numeru ☐ /2023
oba tytuły od numeru ☐ /2023

Data i podpis

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.


ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG
CARING.
CONNECTING.
DELIVERING.
SALES@ASSTRA.PL
+48 22 59 29 500