TSL BIZNES

PAŹDZIERNIK 10/2023 (150)

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



MICHAŁ KRÓLIK

PROLOGIS ESSENTIALS SOLUTIONS MANAGER

- Logistyka branży AGD i meblowej
- Magazyn w pełni wyposażony
- Fala zwrotów na rynku e-mody testuje logistykę
- Hamburg kontenerami stoi

ISSN 2081 525
9 772081 525307 10 >
Cena 9,90 zł (8% VAT)

Kod Innowacji

Poznaj najlepsze innowacje na rzecz zrównoważonego rozwoju

Dołącz do nas podczas konferencji Kod Innowacji 14 listopada 2023 r.

Zeskanuj kod i zarejestruj się na wydarzenie

Wydarzenie odbywa się w trybie hybrydowym - możesz dołączyć do nas online

W NUMERZE

W SKRÓCIE
W skrócie 4

LOGISTYKA
Co słychać na rynku AGD w Polsce i w Europie 8
Z punktu widzenia operatora 10
Flagowa inwestycja Frigo Logistics 12
Fala zwrotów na rynku e-mody testuje jej logistykę 14
Nowy program inwestycji Grupy DSV . . . 18

LOGISTYKA TECHNOLOGIA
Sto bram do pomieszczeń czystych dla farmaceutycznego giganta 19

SYSTEMY IT
Kod 2D GS1 przyszłością oznakowania produktów świeżych 20

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE
Czynsze na wysokim poziomie 21
Magazyn w pełni wyposażony 22

TRANSPORT DROGOWY
Wyszkoleni czy niedouczeni? Jakich kierowców zawodowych kształci system szkolenia w Polsce? 26

TRANSPORT INTERMODALNY
Hamburg kontenerami stoi 30
Kolej na zmiany 34
Koniec z oligopolem na rynku kontenerów morskich 35

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA
Recesja uderza w branżę TSL 36

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ
ESG szansą na długoterminowy rozwój branży logistycznej 38

WYDARZENIE
25 lat innowacji w Combilift 40
Poznaj najlepsze praktyki ESG podczas konferencji Kod Innowacji 41

PRAWO
Jakie zasady obowiązują w transporcie? Zatrudnianie cudzoziemców z UE i spoza UE 42
Praktyczne aspekty weryfikacji przewoźników i spedytorów 44



Obecne czasy są wyjątkowo niepewne, a to nie tylko z powodu konfliktów zbrojnych w Ukrainie i na Bliskim Wschodzie, ale też z powodu wielu innych czynników, które wpływają na światową gospodarkę. Nie wolno tu zapominać o zmianach klimatycznych i poszukiwaniu paliw, które ograniczą emisję CO_2 do atmosfery oraz o rozwoju sztucznej inteligencji, która zajmuje coraz ważniejsze miejsce w logistyce.

Zmienia się więc myślenie firm zajmujących się logistyką o obszarze ich działania, a przykładem tego jest najnowsza strategia Portu Hamburg, w której stawia m.in. na tworzenie rozwiązań konkurencyjnych, korzystnych dla klientów. W ramach tej strategii firma planuje produkcję na terenie portu paliwa wodorowego i dostarczanie go do odbiorców. O szczegółach można się dowiedzieć w artykule „Hamburg kontenerami stoi".

Zmiany klimatyczne dostrzega coraz więcej firm, a rozwiązania wspierające ochronę klimatu mają już prawie wszyscy. Wiele przedsiębiorstw logistycznych sporządza coroczne raporty dotyczące ESG. A przypomnijmy, że jednym z pionierów raportowania pozafinansowego w branży logistycznej w Polsce był DB Schenker, który pierwszą taką publikację wydał w 2010 r. Ile firm logistycznych wtedy o tym myślało? Śmiem twierdzić, że prawie żadna.

Od tego czasu minęło 13 lat i wszyscy mówią o polityce ESG. W Prologis, dla którego zrównoważony rozwój ważny jest od lat, stworzono Prologis Essentials oferujący kompleksowe rozwiązania magazynowe dla zrównoważonej logistyki w atrakcyjnym modelu finansowania. A finansowanie i zmniejszenie kosztów, które jeszcze parę lat temu były priorytetem dla firm logistycznych, dziś zajmują podobną pozycję co strategia ESG. |

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

TSL BIZNES

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

Skład DTP
mt dtp art

Prenumerata
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl

Krystian Mielniczuk – tel. 730 555 552
k.mielniczuk@tsl-biznes.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.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.

KMGmedia
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:
TRUCKBIZNES TSLBIZNES SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

NOWY OBIEKT W ZGIERZU

DPD Polska uruchomiła Oddział-Sortownię w Zgierzu w województwie łódzkim. Obiekt zbudowany w zielonym standardzie BREEAM należy do jednych z najnowocześniejszych w Polsce.



Sortownia zajmuje ponad 5 600 m² powierzchni magazynowej i 600 m² powierzchni biurowej. Zamontowano w niej automatyczny sorter firmy BEUMER Group Poland z wydajnością 6 tys. paczek na godzinę, 6 przenośników załadunkowych i 5 przenośników rozładunkowych marki Caljan oraz dodatkową linię do rozładunku kurierskiego i 61 bram kurierskich. Dla przyspieszenia procesu logistycznego oddział posiada 16 bram do rozładunku i załadunku ciężarowych samochodów liniowych. Inwestycja będzie też dysponować instalacją fotowoltaiczną, a kompleks wzbogacą łąki kwietne wspierające bioróżnorodność.

Obiekt stanowi jedną z największych tego typu inwestycji w regionie, dając zatrudnienie bezpośrednio i pośrednio blisko 300 osobom. W jego zasięgu znajduje się 600 tys. mieszkańców. Oddział w Zgierzu zastąpi operacyjnie dotychczasową lokalizację w Lućmierzu. W starym oddziale powstanie podsortownia, wspierająca procesy logistyczne całego DPD Polska.

– *Do nowego obiektu przenosimy się z uwagi na stały wzrost wolumenów i rozwój usług międzynarodowych. W dotychczasowej lokalizacji w Lućmierzu doszliśmy do limitu wydajności, np. w starym obiekcie nie posiadamy bram kurierskich, jedynie bramy dla samochodów ciężarowych. Dodatkowo sorter, który jest w Lućmierzu nie pozwala na procesowanie foliowych kopert, a ze względu na obsługę magazynów logistycznych w Strykowie, w którym większość obsługiwanych klientów to klienci z sektora e-comerce, duża część naszych paczek to zamówienia pakowane właśnie w foliowe koperty. Nowy sorter w Zgierzu daje nam możliwość sortowania bardziej różnorodnych przesyłek i tym samym zwiększenie wolumenów pochodzących zarówno z handlu krajowego, jak i zagranicznego* – mówi Tomasz Kijak, kierownik Oddziału DPD Polska w Zgierzu.

Dostawy paczek w ramach nowego oddziału realizowane są również flotą niskoemisyjnych pojazdów. Obiekt dysponuje siecią szybkich ładowarek na 20 samochodów elektrycznych.

ORKIESTRACJA ŁAŃCUCHA DOSTAW

Kuehne+Nagel i Capgemini zawarły strategiczne porozumienie w celu stworzenia w branży oferty usług orkiestracji łańcucha dostaw. Dzięki temu będą mogły świadczyć kompleksowe usługi w całej sieci łańcucha dostaw.



Umożliwi to firmom zachowanie sprawności w globalnym ekosystemie poprzez tworzenie odpornych, wydajnych i zrównoważonych procesów łańcucha dostaw.

Nowa umowa jest pierwszą tego rodzaju na rynku i łączy wiodące w branży zarządzanie logistyką i wiedzę specjalistyczną Kuehne+Nagel z najnowocześniejszymi możliwościami Capgemini w zakresie inteligentnych operacji łańcucha dostaw (ISCO). Zapewniają one, bazujące na sztucznej inteligencji, kognitywne operacje i podejmowanie decyzji na podstawie danych. Usługa jest skierowana w szczególności do korporacji z sektora konsumenckiego, opieki zdrowotnej i przemysłowego.

Gianfranco Sgro, członek zarządu Kuehne+Nagel International AG, odpowiedzialny za logistykę kontraktową i zintegrowaną, komentuje: – *Na orkiestrację łańcucha dostaw jest większe zapotrzebowanie niż kiedykolwiek. Kuehne+Nagel i Capgemini podzielają wspólną wizję innowacji i orientacji na klienta. Zaoferujemy naszym klientom najbardziej kompleksowy zestaw usług w zakresie łańcucha dostaw dostępny na rynku. Krok ten w pełni wpisuje się w strategię Roadmap 2026 i Wizję 2030, aby stać się najbardziej zaufanym partnerem w łańcuchu dostaw wspierającym zrównoważoną przyszłość.*

Wykorzystując połączone możliwości Kuehne+Nagel i Capgemini, organizacje mogą czerpać korzyści z płynnego przepływu informacji i wymiany danych, przekształcając swoje łańcuchy dostaw poprzez budowanie większej odporności i zarządzanie ryzykiem, skracając czas cyklu zamówień, usprawniając logistykę i optymalizując zapasy. Zorganizowane łańcuchy dostaw, ze zintegrowanym planowaniem i realizacją, pomagają również obniżyć całkowite koszty logistyki, ograniczyć emisję dwutlenku węgla i zwiększyć odporność na zakłócenia. Dzięki partnerstwu wspólni klienci obu firm otrzymują wsparcie w procesach decyzyjnych w celu inteligentniejszego przewidywania i szybszego reagowania na ryzyko lub odchylenia oraz lepszej kontroli łańcucha dostaw.

ZWIĘKSZ MOBILNOŚĆ

Europejskie rozwiązanie do opłat drogowych
Cyfrowe usługi optymalizacji floty

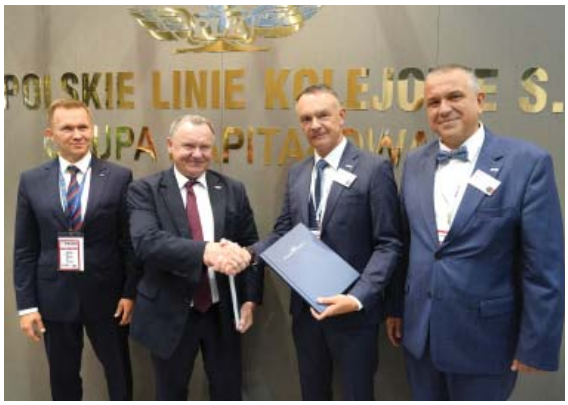


WWW.AXXES.PL

Axxès
TAKE THE LEAD



CZY FRMCS ZASTAPI GSM-R?



Firmy Alstom, Ericsson, NetWorkS! oraz Instytut Kolejnictwa oficjalnie potwierdziły swoją współpracę, podpisując list intencyjny w sprawie implementacji i testowania Future Railway Mobile Communication System (FRMCS) na polskim rynku.

FRMCS to zaawansowany standard łączności oparty na technologii 5G, przeznaczony do zastąpienia obecnie używanego systemu GSM-R. Jego głównym celem jest zwiększenie przepustowości istniejących sieci kolejowych oraz optymalizacja kosztów ich działania. Został zaprojektowany przez Międzynarodowy Związek Kolei (UIC) we współpracy z przedstawicielami sektora kolejowego, stanowiąc ważny krok w kierunku pełnej cyfryzacji transportu kolejowego.

W ramach nowo zawartej współpracy sygnatariusze Listu Intencyjnego opracują wspólne projekty badawczo-rozwojowe, przeprowadzą weryfikację wymagań i rozwiązań w rzeczywistych warunkach kolejowych, tj. na pełnowymiarowym torze oraz stworzą i rozwiną modele szkoleniowe i certyfikacje systemu FRMCS.

Zgodnie z postanowieniami Listu Intencyjnego:

- Alstom dostarczy nowoczesny podsystem sterowania dla pojazdów;
- Ericsson dostarczy rozwiązanie radiowej sieci telekomunikacyjnej na potrzeby realizacji pilotażu technologii FRMCS;
- NetWorkS! zapewni kompetencje w zakresie rozwiązań telekomunikacyjnych w sektorze transportu kolejowego oraz budowy i utrzymania sieci testowej FRMCS;
- Instytut Kolejnictwa dostarczy niezbędną infrastrukturę badawczą, gdzie system FRMCS będzie poddawany testom.

Z WYKORZYSTANIEM LEWITACJI

Nevomo przeprowadziło pierwsze na świecie udane testy potwierdzające możliwość lewitacji pociągów na istniejącej infrastrukturze kolejowej.



Nevomo to europejska firma z obszaru nowych technologii o polskich korzeniach i twórca inspirowanej hyperloopem technologii MagRail. Pomyślnie przeprowadzone przez nią testy dowiodły, że pojazdy kolejowe mogą lewitować na konwencjonalnych liniach kolejowych. Projekt realizowany jest w ramach programu „Szybka Ścieżka" Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. To pierwsze na świecie osiągnięcie ma potencjał zrewolucjonizowania transportu kolejowego, płynnie łącząc tradycyjne systemy kolejowe z wizją przyszłościowych ultraszybkich rozwiązań, takich jak hyperloop.

Podczas testów na ponad 720-metrowym odcinku toru testowego Nevomo w Nowej Sarzynie, w województwie podkarpackim (jego budowa została dofinansowana ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Inteligentny Rozwój), pojazdy MagRail osiągnęły prędkość 135 km/h, wykorzystując lewitację i stabilnie utrzymując się w klasycznym torze kolejowym. Ważący 2 tony pojazd o długości 6 metrów zaczął lewitować przy prędkości około 70 km/h, a do 100 km/h rozpędził się w 11 sek. Docelowo szybkie pociągi pasażerskie MagRail mają poruszać się z prędkością do 550 km/h, znacznie skracając czas podróży.

Badania i testy nad zmodernizowaniem istniejącej infrastruktury kolejowej za pomocą silnika liniowego i urządzeń lewitacji magnetycznej trwały 3,5 roku. Jednak to dopiero początek. Firma współpracuje z gigantami branżowymi, w tym włoskim zarządcą infrastruktury (RFI), kolejami francuskimi SNCF, Duisport czy GATX, aby wspólnie zidentyfikować różne zastosowania systemu MagRail. Zamiast kursować według stałych rozkładów jazdy, pociągi MagRail będą mogły być dostępne dla pasażerów, stale dostosowując się do bieżącego zapotrzebowania na stacjach, podobnie jak w przypadku systemów metra. Korzystając z technologii Nevomo, wagony będą mogły poruszać się samodzielnie i po prostu dostosowywać liczbę wagonów składu „w locie". W tym celu wystarczyłaby modernizacja wybranych odcinków lub całych linii kolejowych, eliminując potrzebę budowy całkowicie nowej infrastruktury transportowej.

Nevomo będzie kontynuować badania i rozwój technologii MagRail nie tylko w zakresie lewitacji, ale także w zakresie dalszej eksploracji różnych zastosowań tej technologii w celu poprawy wydajności i przepustowości transportu kolejowego, a ostatecznie rozpocznie komercjalizację pierwszej wersji MagRail do transportu towarowego już w 2024 roku.

KLUCZ DO ZRÓWNOWAŻONEJ PRODUKCJI W WIELTONIE

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2022 r. w Polsce wyprodukowano 115 mln ton odpadów przemysłowych. Starając się je ograniczyć wiele firm, w tym Wielton, ogranicza swój negatywny wpływ na środowisko naturalne.

Za emisję gazów cieplarnianych w znacznej części odpowiedzialny jest przemysł. Producenci, mając tego świadomość, decydują się na wprowadzanie zrównoważonej produkcji. Wśród nich jest Wielton, który dąży w procesach produkcyjnych do redukcji zużywanych materiałów, głównie stali i aluminium, m.in. poprzez zmianę formatów blach i kształtu detali wytwarzanych do dalszego montażu oraz ich sposobu ułożenia na arkuszu. Eliminowane są zbędne otwory, oszczędzany jest materiał. Dzięki tym zmianom rocznie zużywanych jest kilkaset arkuszy blachy mniej niż przed wdrożeniem zmian. W procesie cięcia detali osiągnięto redukcję zużytych płatów blachy na poziomie 11%. Po zmianie ich formatów i kształtów, firma oszczędza rocznie ponad 49 ton surowców, głównie stali.

Optymalizacja stosowana jest też podczas zakupów. Dzięki odpowiedniemu doborowi długości kupowanych profili aluminiowych, dostosowanych do wysokości wewnętrznej naczep, zmniejszono udział tych najdłuższych, które musiały być przycinane do odpowiedniej długości. Efektem tego jest zmniejszenie ilości odpadów poprodukcyjnych, od października 2022 r. do tej pory, o ponad 96 ton, co oznacza prawie 75-procentową ich redukcję. Wielton wykorzystuje też materiał odpadowy m.in. poprzez wykorzystanie w produkcji detali zakupowych.

Z badań wynika, że modyfikacje te nie wpływają negatywnie na jakość wytwarzanych pojazdów. I

ROWEROWY TANDEM W SERCU POLSKI

Decathlon zwiększa produkcję rowerów w Polsce. Obsługą magazynu buforowego i dostawami komponentów przeznaczonych do ich produkcji, do sieci sklepów sportowych zajmie się OMEGA Pilzno. Dedykowany obiekt logistyczny powstał w Kutnie.

OMEGA Pilzno i Decathlon są partnerami biznesowymi od 5 lat. Dotychczasowa współpraca dotyczyła m.in. realizacji przewozów gotowych produktów z Polski do Europy Zachodniej. Najnowszy projekt łączy składowanie komponentów w magazynie Omegi Pilzno w Kutnie i dostawy komponentów do fabryki rowerów Decathlon, zlokalizowanej w Brześciu Kujawskim. Polski operator logistyczny zajmie się również składowaniem gotowych rowerów oraz ich dystrybucją na Europę.



Fabryka w Brześciu Kujawskim powstała w 2022 r. i obecnie zaspokaja potrzeby klientów w tej części Europy. Jako że znajduje się blisko rynków wysoko rozwiniętych (Belgia, Niemcy), produkuje coraz bardziej zaawansowane modele rowerów. Konsekwencją wzrostu produkcji jest potrzeba tworzenia bezpiecznych rozwiązań logistycznych, gwarantujących ciągłość pracy fabryki oraz jej zaopatrzenia. Kluczowe były bliska lokalizacja nowego magazynu i dostosowanie go do norm organizacji, szczególnie w obszarze bezpieczeństwa. Liczył się też krótki czas realizacji projektu. OMEGA Pilzno spełniła wszystkie te warunki, uzupełniając swoją usługę o przewozy drogowe. Wybór jednego operatora logistycznego pozwala firmie Decathlon zoptymalizować koszty.

Magazyn o powierzchni 12 441 m^2 znajduje się w odległości 75 km od fabryki firmy Decathlon. To wysokiej klasy nowoczesny obiekt, spełniający rygorystyczne wymagania dotyczące bezpieczeństwa. Zlokalizowany jest w bezpośrednim sąsiedztwie (500 m) węzła autostrady A1, którą realizowane będą codzienne dostawy komponentów do produkcji rowerów. I

PIERWSZY MIEJSKI MIKROHUB PRZEŁADUNKOWY



Poznań, jako pierwsze miasto w Polsce, wprowadza mikrohub przeładunkowy. To pomysł realizowany przez Łukasiewicz-Poznański Instytut Technologiczny i Urząd Miasta Poznania. Obsługą paczek zajmie się GLS Poland.

Mikrohub to miejsce przeładunkowe położone w centrum miasta, z którego na rowerach kurierskich przesyłki będą rozwożone do odbiorców. Obiekt jest nieduży, kurierzy podjeżdżają do niego samochodami dostawczymi i rozładowują przesyłki. Trafiają one na rowery kurierskie GLS i są rozwożone do odbiorców w centrum miasta. Mikrohub swoim zasięgiem obejmie centrum Poznania – rejon z największą koncentracją zabudowy i ruchu samochodowego. W dalszej perspektywie może w nim powstać punktu PUDO.

– *Chcemy stworzyć ekologiczne i efektywne rozwiązanie, które sprawi, że liczba samochodów dostawczych w centrum Poznania będzie spadać, a zwiększać będzie się ilość rowerów cargo* – mówi Marta Cudziło z Łukasiewicz-Poznański Instytut Technologiczny. Powstanie mikrohubu jest możliwe dzięki unijnemu projektowi GRETA, którego elementem są pilotażowe wdrożenia rozwiązań wspierających transformację europejskich miast w kierunku zastosowania efektywnego i ekologicznego transportu ostatniej mili. Udział w programie biorą też takie miasta jak Reggio Emilia, Maribor, Verona i Budapeszt.

Łukasiewicz-Poznański Instytut Technologiczny na etapie koncepcji, w ramach pilotażu, podczas obsługi logistycznej będzie wspierany przez GLS. I



Według raportu „Europe Household Appliances Market by Distribution Channel, and Product – Forecast and Analysis 2023-2027" przewiduje się, że rynek AGD w Europie będzie rósł o 3,98% rocznie w latach 2022-2027

Fot. Pixabay

CO SŁYCHAĆ NA RYNKU AGD W POLSCE I W EUROPIE

Polska jest liderem w produkcji AGD w Europie, odpowiadając za ponad 32% wartości tego rynku i za około 40% ilości sprzedanego towaru. W 2021 r. wyprodukowano rekordowe 27,2 mln sztuk dużego AGD, a 96% tej produkcji zostało wyeksportowane, głównie do Niemiec, Francji i Wielkiej Brytanii.

Jak jeszcze wygląda sytuacja na rynku artykułów gospodarstwa domowego na Starym Kontynencie?

Według prognoz, w 2023 r. Europejczycy zakupią 92,25 mln sztuk dużego AGD oraz 571,2 mln małego, wydając średnio, odpowiednio, 587,5 USD i 73,63 USD za jedną sztukę sprzętu. Przychody rynku AGD w Europie osiągną 96,25 mld USD, z rocznym wzrostem 4,05% (CAGR 2023-2028), przy dominacji segmentu dużego AGD (stanowi 56% wydatków gospodarstw domowych), którego wartość wyniesie 54,19 mld USD.

Na globalnym rynku AGD dominują takie marki jak Haier Electronics Group, Whirlpool, BSH Home Appliances Group, Electrolux oraz LG Electronics. Natomiast w Europie głównymi brandami są Bosch, Samsung, LG, Philips i Siemens.

Warto zaznaczyć, że ponad 230 zakładów produkujących AGD znajduje się w Europie, przy czym ponad 10 takich fabryk jest w Niemczech, Włoszech, Francji, Turcji i Polsce.

Zmiany w branży

Lata 2022 i 2023 to ogromne wyzwanie dla sektora AGD, związane z pandemicznym boomem, kiedy to konsumenci zajęli się remontami i inwestowali w sprzęty domowe. Czynniki takie jak wzrost cen surowców, dwucyfrowa inflacja oraz konflikt zbrojny w regionie wpłynęły na ograniczenie w zakupach.

Po raz pierwszy od wielu lat odnotowano spadek produkcji w branży AGD. W Polsce w 2022 roku wyprodukowano 25,8 mln sztuk dużego sprzętu, co stanowi spadek o 15% w porównaniu z poprzednim rokiem, a łączna produkcja AGD (dużego i małego) wyniosła ok. 29,6 mln urządzeń. Mimo to, z szacunkową wartością branży na poziomie 27 mld zł w 2022 roku, Polska utrzymuje pozycję największego producenta AGD w Unii Europejskiej.

Nasz kraj jest przede wszystkim liderem w EU w produkcji sprzętów typu WET (zmywarki, pralki, suszarki), odpowiadając za 60% produkcji tych urządzeń. Dodatkowo, 40% piekarników i jedna na trzy lodówki również są produkowane w naszym kraju.

Mimo spowolnienia, sektor AGD wykazuje optymizm i realizuje strategie mające na celu dalsze wzmacnianie potencjału Polski jako producenta i eksportera. Świadczą o tym rekordowe inwestycje w 2022 r., przekraczające 2 mld zł.



Mimo skłonności klientów do robienia zakupów AGD w sklepach stacjonarnych, w tym specjalistycznych, które generują największe przychody, kanał online zyskuje na znaczeniu, oferując innowacyjne rozwiązania technologiczne i logistyczne

Fot. Pixabay

Co więcej, jesteśmy drugim co do wielkości eksporterem dużego AGD na świecie, wysyłamy 13% wartości globalnego eksportu tych produktów, ustępując jedynie Chinom (22%). Za Polską plasują się Turcja i Niemcy, każde z ok. 10% udziałem.

Dalszy rozwój branży AGD w Polsce

Polska, dzięki wieloletniej tradycji i dostępowi do wykwalifikowanej kadry, zbudowała silną pozycję w segmencie produkcji AGD. Po 1989 r., korzystając z atrakcyjnego położenia geograficznego i dynamicznego rynku mieszkaniowego, międzynarodowe korporacje inwestowały w zakłady takie jak Wrozamet czy Zelmer, kształtując nowoczesny sektor przemysłowy.

Mimo spowolnienia, sektor AGD wykazuje optymizm i realizuje strategie mające na celu dalsze wzmacnianie potencjału Polski jako producenta i eksportera.

W 2023 r. Europejczycy zakupią 92,25 mln sztuk dużego AGD i 571,2 mln małego, wydając średnio, odpowiednio, 587,5 USD i 73,63 USD za jedną sztukę sprzętu. Przychody rynku AGD w Europie osiągną 96,25 mld USD, z rocznym wzrostem 4,05%, przy dominacji segmentu dużego AGD.

Świadczą o tym rekordowe inwestycje w 2022 r., przekraczające 2 mld zł, kierowane głównie w rozwój linii produkcyjnych, cyfryzację i automatyzację, a także centra B+R i biznesowe. Największe inwestycje przeprowadzane są w firmach BSH, Electrolux, Whirlpool i Samsung.

Warto nadmienić, że według danych APPLiA, obecnie w Polsce działalność prowadzi 35 fabryk sprzętu AGD, w tym takie globalne firmy jak:

- BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH,
- Electrolux,
- Whirlpool,
- LG,
- Samsung Electronics,
- Elica.

W branży zatrudnionych jest bezpośrednio ok. 34 tys. osób, ale cały sektor generuje zatrudnienie na poziomie 110 tys. Wśród tych pracowników są dostawcy materiałów, pracownicy logistyki, serwisów, jak i działów handlowych.

Według raportu „Europe Household Appliances Market by Distribution Channel, and Product – Forecast and Analysis 2023-2027" przewiduje się, że rynek AGD w Europie będzie rósł o 3,98% rocznie w latach 2022-2027. Kluczowe czynniki wzrostu to innowacje produktowe, nacisk na produkty premium oraz rosnący popyt na inteligentne urządzenia domowe, wspierany przez szeroką dostępność Internetu i smartfonów. Trendem jest także wprowadzanie produktów wielofunkcyjnych, oferujących oszczędność i wygodę, np. pralek z funkcją suszenia. Z drugiej strony, bariery wzrostu obejmują długą żywotność produktów i wysokie koszty produkcji, stanowiące wyzwanie dla potencjalnych nowych uczestników rynku.

Gdzie kupujemy sprzęt AGD?

Mimo skłonności klientów do robienia zakupów AGD w sklepach stacjonarnych, w tym specjalistycznych, które generują największe przychody, kanał online zyskuje na znaczeniu, oferując innowacyjne rozwiązania technologiczne i logistyczne. W 2023 r. sprzedaż offline będzie odpowiadała za 63,4% przychodów sektora, a online za 36,6%. Choć w niektórych krajach, jak Wielka Brytania czy Francja, udział sprzedaży online jest już znaczący (powyżej 49%), prognozy dotyczące całej Europy wskazują na stopniowy wzrost znaczenia kanału internetowego, który w 2025 r. powinien osiągnąć 44,2% udziału.

Digitalizacja i automatyzacja procesów, w tym rozwój segmentu smart home, są kluczowe dla optymalizacji produkcji i dostosowania oferty do indywidualnych potrzeb klientów



Fot. Pixabay



Przemysław Klich

Przewidywania i trendy

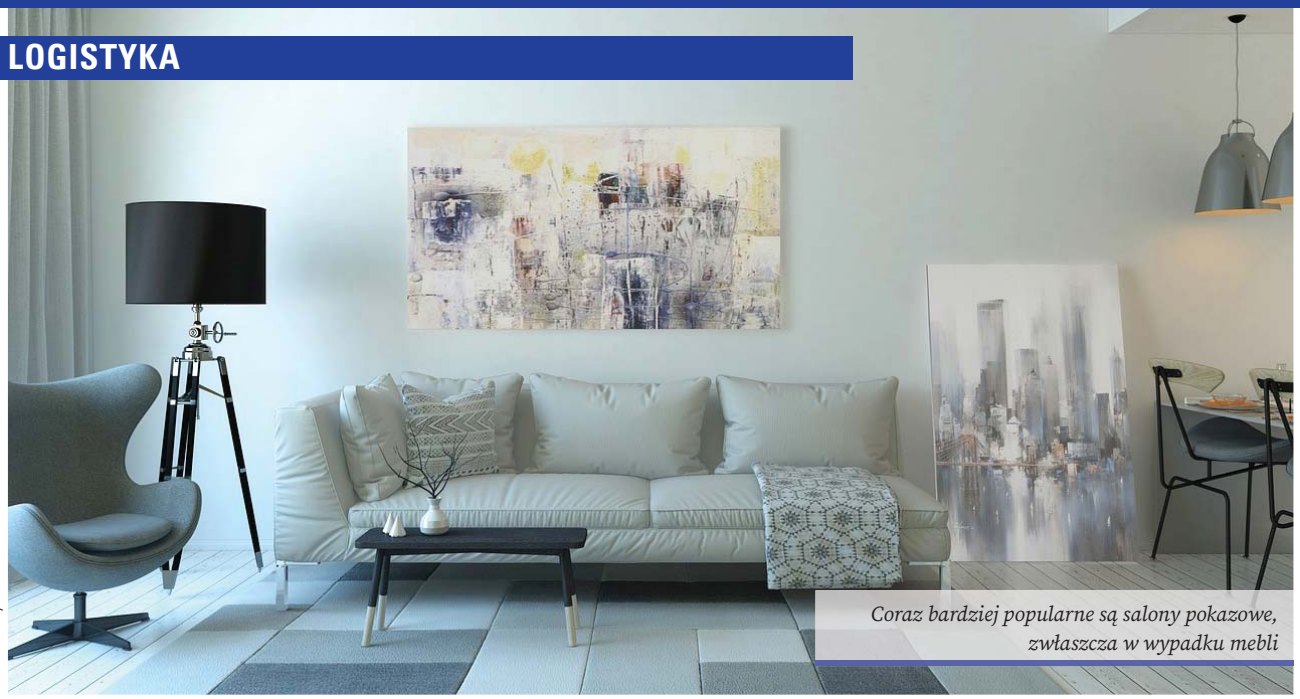
Sektor AGD stoi przed perspektywą wzrostu, napotykając jednocześnie na wyzwania i trendy kształtujące rynek. Ekologia i zrównoważony rozwój stają się priorytetem, gdzie coraz większy nacisk kładzie się na produkcję sprzętów, które pobierają mniejszą ilość energii.

Digitalizacja i automatyzacja procesów, w tym rozwój segmentu *smart home*, są kluczowe dla optymalizacji produkcji i dostosowania oferty do indywidualnych potrzeb klientów. W obliczu rosnącej konkurencji, do której należą tani producenci azjatyccy oraz zmieniających się norm i wymagań dotyczących efektywności energetycznej, producenci AGD muszą postawić na jakość produktów, nie zapominając o kosztach.

Kanał sprzedaży online zyskuje na znaczeniu, choć zakupy offline wciąż dominują, a klienci sami łączą te kanały, chociażby poprzez oglądanie towaru w sklepie stacjonarnym i zakup w internecie (ROPO). Mimo obserwowanego spadku sprzedaży AGD w Polsce i Europie, prognozy ekonomistów sugerują potencjalne ożywienie rynku w kolejnych latach. Producenci coraz częściej zwiększają swoją aktywność sprzedażową poprzez *marketplace'y*, jak i własne e-sklepy.

I nawet jeśli dziś własna sprzedaż nie zbilansuje spadków w wyspecjalizowanych sieciach partnerskich, to z pewnością dołoży dodatkowego wolumenu oraz zbuduje świadomość *brandu*, co w dobie trudnego rynku i ostrej konkurencji ma duże znaczenie. Na końcu nie należy zapomnieć o zapewnieniu sprawnej logistyki, przede wszystkim dla coraz bardziej wymagającego klienta e-commerce. W pełnej obsłudze *fulfillment* może pomóc doświadczony partner logistyczny, taki jak Arvato.

Przemysław Klich,
dyrektor ds. sprzedaży w Arvato



Fot. Pixabay

Coraz bardziej popularne są salony pokazowe, zwłaszcza w wypadku mebli

Z PUNKTU WIDZENIA OPERATORA

Branża AGD i meblowa coraz częściej korzystają z kanału e-commerce, do czego niewątpliwie przyczyniła się pandemia COVID-19. Jak dzisiaj firmy logistyczne radzą sobie z tym wyzwaniem?

Zaznaczę, że e-klienci przywiązują wagę nie tylko do szybkiego i terminowego doręczenia przesyłki, ale kładą szczególny nacisk na cały proces realizacji zamówienia, niejednokrotnie oczekując zapewnienia usług dodatkowych skierowanych do klientów indywidualnych, takich jak wniesienie zakupionego towaru, jego instalacja i montaż, utylizacja opakowań, odbiór zużytego sprzętu. To wszystko realizowane jest w ramach *home deliveries*. Co więcej, obsługa powinna wywrzeć dobre wrażenie na kliencie. Operatorzy logistyczni dostosowali się do tych potrzeb, a konkurując ze sobą m.in. ułatwili kontrolę statusu przesyłki.

Popularny omnichannel

Coraz więcej klientów zainteresowanych zakupem sprzętów AGD lub mebli korzysta z kanału omnichannel. Wielu z nich ogląda towar w internecie, a potem kupuje go w sklepie, a jeszcze więcej robi odwrotnie – jako kanał zakupowy wybiera internet, a sprzęt ogląda i sprawdza w marketach. To sprawiło, że coraz bardziej popularne są salony pokazowe, zwłaszcza w wypadku mebli, bo dzięki temu można sprawdzić aranżację pomieszczeń.

Obsługa w wielu kanałach to wyjątkowe wyzwanie dla operatorów logistycznych. Muszą oni dostarczyć towar nie tylko do magazynów i sklepów RTV/AGD, ale i do klienta indywidualnego, a to wymaga świetnie zaplanowanych operacji logistycznych. W segmencie AGD zazwyczaj podwójną rolę pełnią magazyny sieci detalicznych – zasilają sklepy stacjonarne i obsługują e-zamówienia. Jest to duże wyzwanie szczególnie w przypadku dużego AGD, a to dlatego, że sklepy detaliczne mają ograniczoną powierzchnię ekspozycyjną, natomiast e-sklepy na swoich stronach posiadają obszerną ofertę, a więc do magazynu spływają zróżnicowane typy zamówień. Są to zarówno zamówienia od sklepów detalicznych, które trzeba szybko i sprawnie zaopatrzyć w towar, jak i od e-klientów. Magazyn musi więc utrzymywać szeroki asortyment, także dużego AGD, przy niskim zapasie sztukowym na poszczególny indeks (SKU), najczęściej stosując rozwiązanie 20/80. To oznacza, że w przypadku szybko rotujących produktów, stanowiących ok. 20%, zapas jest większy, a przy nisko rotujących utrzymuje się odpowiednie minimum. Takie rozwiązanie powoduje potrzebę zastosowania metody magazynowania z łatwym dostępem do każdego unikalnego SKU. Sprawdzają się tu dwa modele: w pierwszym funkcjonuje jeden magazyn centralny z wieloma magazynami regionalnymi, w drugim istnieje podział na drobnicę (elektronika użytkowa, multimedia, małe AGD) oraz na gabaryty (duże TV, duże AGD).

> Obsługa w wielu kanałach to wyjątkowe wyzwanie dla operatorów logistycznych. Muszą oni dostarczyć towar nie tylko do magazynów i sklepów RTV/AGD, ale i do klienta indywidualnego, a to wymaga świetnie zaplanowanych operacji logistycznych.

Małe i duże AGD

Sprzęt AGD dzieli się na duże AGD, a są to pralki i suszarki, lodówki i zamrażarki, kuchenki i płyty, zmywarki, okapy kuchenne, kuchenki mikrofalowe i elementy armatury kuchennej oraz na małe AGD, do którego zalicza się tysiące zróżnicowanych artykułów. Obejmuje on takie kategorie, jak ekspresy i kawa, uroda i zdrowie, sprzątanie, sprzęt kuchenny, ogrzewanie i klimatyzacja, prasowanie, oświetlenie, produkty do pielęgnacji dzieci i inne. Różnią się one wielkością i parametrami składowania i przewozu. Jest wśród nich bardzo delikatny sprzęt wymagający specjalnego traktowania

i zestawy, które należy skompletować w magazynie, a także urządzenia o wysokiej wartości.

Małe AGD zazwyczaj przyjeżdża do magazynu na paletach. Następnie, po przydzieleniu lokalizacji, umieszczane jest w strefach niskiego lub wysokiego składowania. Przyjęcie i odpowiednie składowanie towaru jest bardzo ważne, bowiem na tych etapach uszkodzeniu mogą ulec nie tylko same produkty, ale też ich opakowania, które – w myśl przepisów – najczęściej stanowią podstawę do reklamacji produktu. Między innymi dlatego jednym z najważniejszych zadań operatora, w wypadku dużego i małego AGD, jest takie zabezpieczenie produktu, aby w stanie nienaruszonym dotarł do klienta. Służą temu kartony, styropianowe lub piankowe kształtki, folie i wypełniacze. Drobne produkty łączy się w pakiety oraz przygotowuje do transportu. W przypadku pralek i lodówek jest to proces czasochłonny, gdyż jedne i drugie muszą być przewożone w pozycji pionowej, do tego w pralkach trzeba unieruchomić bęben, zaś lodówki należy tak zabezpieczyć, aby płyn chłodniczy nie uległ przemieszczeniu. Nie może dojść nawet do minimalnego naruszenia opakowań, bo to bywa równoznaczne z uszkodzeniem towarów i brakiem możliwości sprzedaży.

Specyfiką branży AGD jest wysyłanie dużego sprzętu MDA (Major Domestic Appliances) bez nośników paletowych, które stosowane są przy małym AGD. Do obsługi dużych przesyłek w sieci drobnicowej potrzebny jest specjalistyczny sprzęt do załadunku czy rozładunku. Dodatkowo, kompletacja zamówienia może okazać się nie lada wyzwaniem, jeśli zamówiony asortyment jest różnorodny i pochodzi od różnych dostawców. Dotyczy to także mebli, choć w wielu wypadkach towary obydwu branż mają różne wymagania.

Podobnie, ale nieco inaczej

Sprzęt AGD jest pod ścisłą kontrolą partii produkcyjnych, którymi należy odpowiednio zarządzić. Same produkty mają różne wymiary i rodzaje zabezpieczeń. Wymagają również dostosowania odpowiedniego modelu składowania oraz zastosowania właściwych rozwiązań dla transportu w magazynach. Meble także należą do bardzo specyficznych towarów, jednak charakteryzują się nie tylko rozmaitymi kształtami, ale też różnorodnością opakowań, wagi i wymiarów. Od producentów dostarczane są w całości lub w kliku częściach, a te o sporych wymiarach nie posiadają nośników transportowych, co sprawia, że muszą być przenoszone bez użycia sprzętu.

Dostawa do klienta z magazynu operatora logistycznego, w wypadku produktów obu branż, wymaga zabezpieczenia i szczegółowego zaplanowania transportu, a w miarę możliwości użycia sprzętu. Często są to dostawy *just-in-time*, a nawet transporty specjalne. Czasami jest to duża dostawa, a czasami tylko niewielka przesyłka, wszystko zależy od rodzaju towaru i zamówienia. Zamówienia są obsługiwane automatycznie m.in. dzięki systemowi zarządzania WMS. System ten umożliwia zarządzanie całymi seriami produktów, ich statusem w magazynie, będąc połączonym z stanami magazynowymi w sklepach. Innymi słowy zapewnia sprawny przepływ informacji na linii sklep-operator-magazyn-klient. To odpowiedni i dostosowany do systemów klienta system WMS w sposób ciągły zapewnia wymagane ilości wolumenów w sklepach.

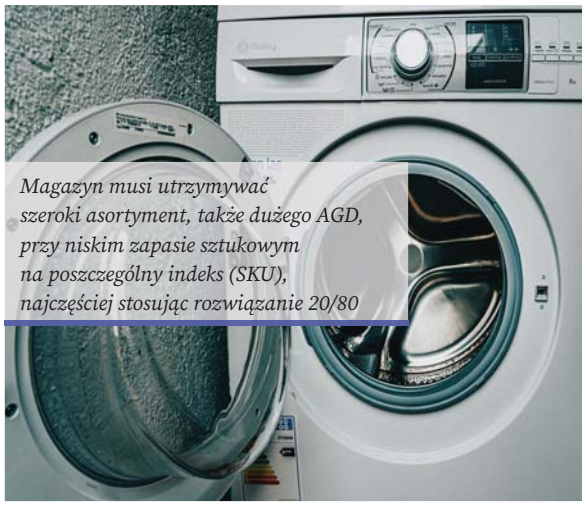


Technologia w procesie magazynowania sprzętu AGD już jest wdrażana w magazynach producentów i operatorów, a proces automatyzacji będzie w następnych latach postępował coraz szybciej, bo to obniża koszty i usprawnia cały proces

Fot. DB Schenker

Nie dla każdego

Pandemiczny boom na meble i sprzęt AGD sprawił, że branżą zainteresowało się więcej podmiotów. Wcześniej było ich niewiele, gdyż obsługa tych branż wymaga doświadczenia, umiejętności i odpowiedniego sprzętu. Często trzeba zapewnić transport drogą morską, kolejową czy lotniczą gotowych produktów i komponentów oraz obsługę celną. Do tego liczą się niestandardowe, elastyczne i kompleksowe rozwiązania oparte na systemach IT.



Magazyn musi utrzymywać szeroki asortyment, także dużego AGD, przy niskim zapasie sztukowym na poszczególny indeks (SKU), najczęściej stosując rozwiązanie 20/80

Fot. Pixabay

Coraz więcej magazynów ogranicza aktywność człowieka, aby zadania, wymagające precyzji lub szybkości wykonywały za niego roboty lub systemy komputerowe obdarzone sztuczną inteligencją. Technologia w procesie magazynowania sprzętu AGD już jest wdrażana w magazynach producentów i operatorów, a proces automatyzacji będzie w następnych latach postępował coraz szybciej, bo to obniża koszty i usprawnia cały proces.

Kluczem do dobrej obsługi tej branży jest doskonałe planowanie procesów, ale nie należy zapominać o korzystnym położeniu magazynu, jego dobrym projekcie i zaplanowaniu stref składowania, konfekcjonowania i pakowania, a także miejsc na zróżnicowane systemy metod pakowania. Należy przygotować miejsca dostaw, aby zapewnić odpowiedni poziom zabezpieczenia produktów, a także obsługę zwrotów. W ich wypadku pojawia się nie tylko konieczność przepakowania towaru do nowego oryginalnego nieuszkodzonego opakowania, ale także sprawdzenia ich stanu. Jeśli uszkodzenie dotyczy wyłącznie opakowania i zabezpieczenia, magazyn powinien zapewnić usługę przepakowywania oraz ponownego etykietowania. I

Elżbieta Haber



Zawieszenie wiechy oznacza zakończenie ważnego etapu budowy

FLAGOWA INWESTYCJA FRIGO LOGISTICS

W Nowym Dworze Mazowieckim powstaje centrum dystrybucyjne dla produktów głęboko mrożonych. To inwestycja Frigo Logistics, której generalnym wykonawcą jest firma Kajima Poland. 26 września na budowie zawieszono wiechę. Prace budowlane w pierwszym etapie inwestycji zostaną zakończone w październiku 2024 r.

Na działce o powierzchni 5,4 tys. m^2 przy ulicy Przemysłowej w Nowym Dworze Mazowieckim powstaje kompleks sześciu budynków o łącznej powierzchni 9,5 tys. m^2. W pierwszej fazie inwestycji powstanie część dystrybucyjna na 6 tys. miejsc paletowych wraz z jedenasto-dokową strefą ekspedycji, dwoma budynkami biurowo-socjalnymi oraz budynkiem technicznym. W kompleksie w Nowym Dworze Mazowieckim pracować będzie 120 osób i powstanie 21 tys. miejsc paletowych, co oznacza, że znacząco zwiększą się możliwości logistyczne firmy.

– *Inwestujemy w odpowiedzi na potrzeby rynku, ponieważ dostrzegamy rosnący popyt na nasze specjalistyczne usługi. Mamy know-how, którego poszukują nie tylko krajowi, ale też zagraniczni partnerzy. Dlatego cieszę się, że inwestycja, której realizację powierzyliśmy Kajima Poland, jest już na tak zaawansowanym etapie. Wierzę, że za rok będziemy wspólnie świętować otwarcie pierwszego etapu centrum w Nowym Dworze Mazowieckim* – podkreślał Kris Verbruggen, Prezes Frigo Logistics.

W pierwszej fazie inwestycji

Obecnie prowadzone są prace konstrukcyjne i budowlane, do których należy budowa płyty fundamentowej mroźni wysokiego składowania i ostatnich kondygnacji budynków biurowo-socjalnych oraz izolacja połaci dachowej, wykonanie warstw konstrukcyjnych posadzki, a także wypełnienie ścian. Zaawansowanie robót konstrukcyjnych wynosi 50%, a całej budowy 30%.

– *Zawieszenie wiechy oznacza zakończenie ważnego etapu budowy, a stopień zaawansowania prac pozwala nam z optymizmem patrzeć na harmonogram realizacji inwestycji i planować pracę w kolejnych miesiącach niezależnie od warunków pogodowych* – komentuje Maciej Runkiewicz, prezes Kajima Poland, generalnego wykonawcy inwestycji.

W drugim etapie inwestycji, do końca 2024 r., powstanie największy, w pełni automatyczny magazyn samonośny o pojemności 15 tys. miejsc paletowych. Będzie oferował 12 poziomów składowania, a jego wysokość użytkowa sięgnie 32 m. Zostanie zbudowanych sześć korytarzy z regałami o podwójnej głębokości. W każdym korytarzu ładunki będą pobierane i odkładane przez układnicę w sposób całkowicie automatyczny. Instalacja, w której będzie panowała kontrolowana temperatura -20°C, zostanie wyposażona w inertyzację, czyli system ochrony przeciwpożarowej redukujący zawartość tlenu w powietrzu.

Inteligentne rozwiązania magazynowe Mecaluxu

Automatyczny magazyn paletowy w centrum dystrybucyjnym Frigo Logistics wyposaży firma Mecalux w roz-

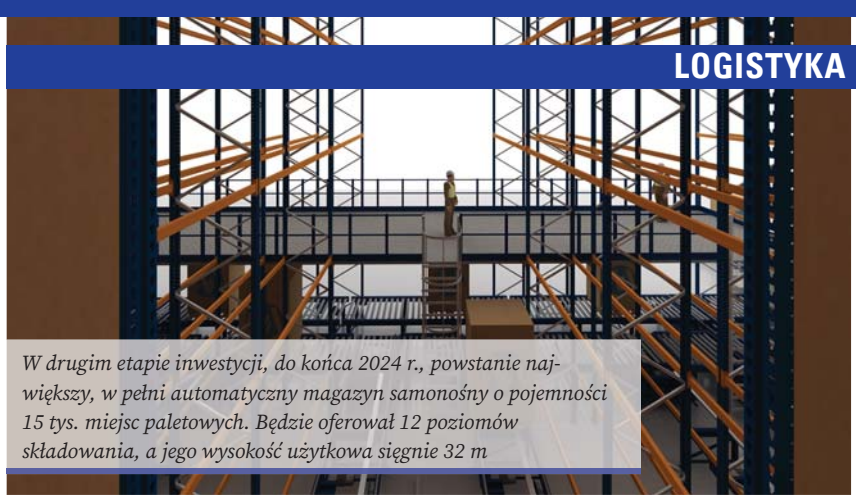


Kompleks w Nowym Dworze Mazowieckim będzie 11. lokalizacją Frigo Logistics w Polsce oraz istotnym punktem w rozwoju sieci dystrybucyjnej

wiązania takie, jak: automatykę, oprogramowanie oraz systemy składowania. Inwestycja będzie obejmowała m.in. montaż dwóch systemów składowania palet oraz instalację oprogramowania Easy WMS.

Na działce o powierzchni 5,4 tys. m² w Nowym Dworze Mazowieckim powstaje 6 budynków o łącznej powierzchni 9,5 tys. m². Kompleks będzie dysponował 21 tys. miejsc paletowych.

– *Postanowiliśmy wdrożyć najnowsze automatyczne rozwiązania do naszych procesów logistycznych, ponieważ zdecydowanie stawiamy na innowacyjność. Naszym celem jest utrzymanie pozycji wiodącego w Polsce operatora logistycznego w kompleksowej obsłudze produktów głęboko mrożonych* – wyjaśnia Marcin Cichoński, Facility Manager we Frigo Logistics. – *Dzięki tej inwestycji będziemy mogli dynamicznie reagować na wahania wolumenów naszych klientów i odbiorców, zwłaszcza w okresie sezonu letniego, okresach świątecznych i długich weekendów. Naszą misją jest świadczenie jak najlepszej jakości usług, a automatyzacja operacji z pewnością jest tego dużym wsparciem* – dodaje.



W drugim etapie inwestycji, do końca 2024 r., powstanie największy, w pełni automatyczny magazyn samonośny o pojemności 15 tys. miejsc paletowych. Będzie oferował 12 poziomów składowania, a jego wysokość użytkowa sięgnie 32 m

Magazyn automatyczny zostanie połączony z magazynem dystrybucyjnym za pomocą wózków wahadłowych i linii przenośników. W tej strefie firma Mecalux zamontuje regały paletowe i regały przesuwne Movirack o łącznej pojemności 6 tys. palet.

Za kontrolę i optymalizację wykonywanych w obiekcie operacji będzie odpowiadał system zarządzania Easy WMS. Będzie on przypisywał odpowiednią lokalizację każdemu artykułowi zgodnie z kategorią i aktualnym poziomem popytu.

– *Identyfikowalność towarów to jeden z kluczowych wymogów dla firm takich jak nasza, które zarządzają produktami spożywczymi w temperaturze kontrolowanej. Zachowanie w pełni ciągu chłodniczego na każdym z etapów, by produkty głęboko mrożone zachowały najwyższą jakość, to nasze priorytetowe zadanie* – przyznaje Marcin Cichoński.

Jedenasta z kolei

Kompleks w Nowym Dworze Mazowieckim będzie 11. lokalizacją Frigo Logistics w Polsce oraz istotnym punktem w rozwoju sieci dystrybucyjnej. A jako że miejscowość ta położona jest w niewielkiej odległości od Warszawy, to znacząco podniosą się możliwości logistyczne operatora w centralnej Polsce.

Nowoczesne centrum dystrybucyjne w Nowym Dworze Mazowieckim będzie flagową inwestycją Frigo Logistics. Jest elementem szerszego planu inwestycyjnego firmy, która tylko w tym roku przeznaczy ponad 200 mln zł na rozwój działalności. Ze względu na rosnące potrzeby rynku, w dalszej kolejności Frigo Logistics chce również rozbudować istniejący obiekt w Żninie. I

NOWY PROGRAM INWESTYCJI GRUPY DSV

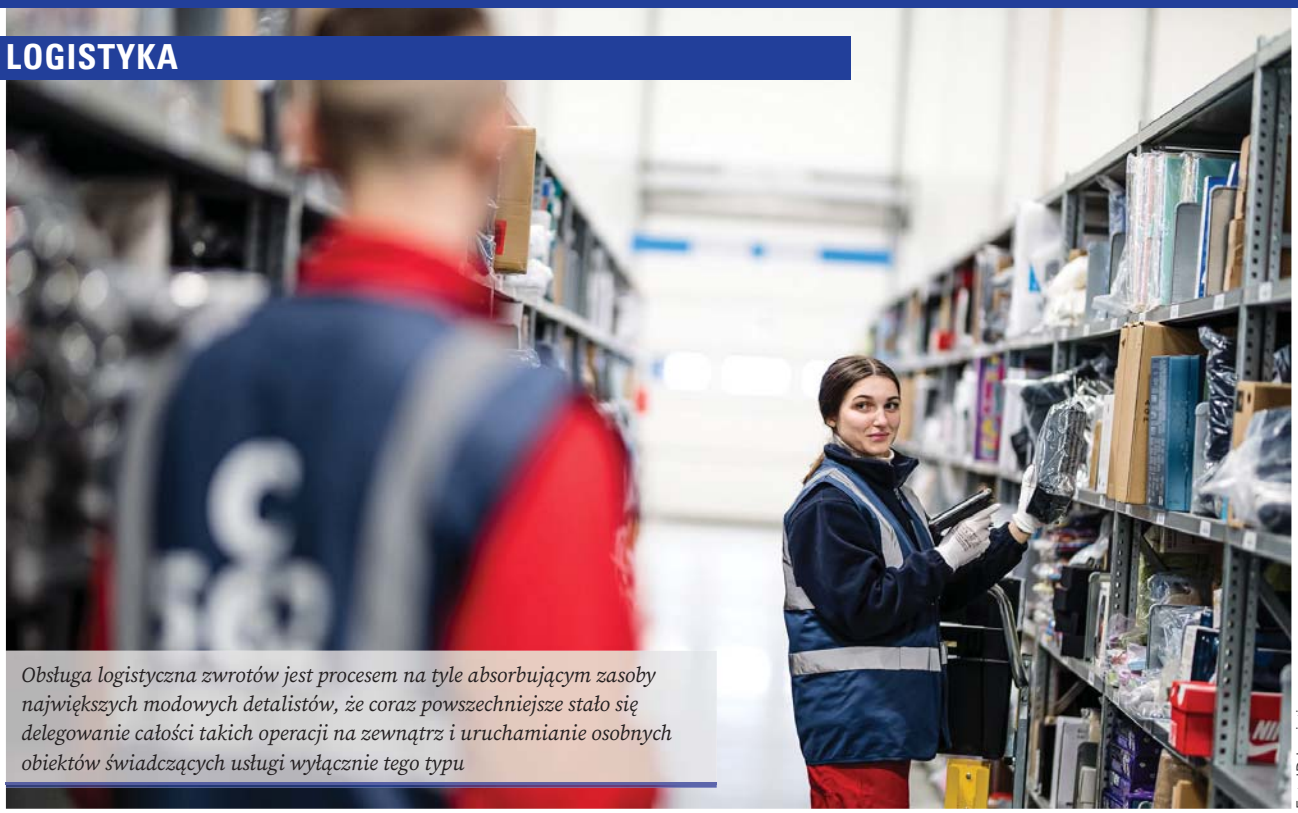
DSV – Global Transport and Logistics opracowało nową strategię inwestycyjną Grupy, obejmującą 5-letni program inwestycji w Polsce o łącznej wartości ponad 1 mld zł.

W ramach programu inwestycyjnego będą realizowane kluczowe projekty zwiększające odporność krajowych i europejskich łańcuchów dostaw oraz rozwiązania przyspieszające zieloną transformację sektora logistycznego. Sztandarową inwestycją, której realizacja rozpocznie się w ostatnim kwartale 2023 r., jest budowa wartego ponad 260 mln zł. centrum logistycznego w Wypędach, koło Warszawy. Będzie to jeden z najnowocześniejszych i najbardziej zaawansowanych pod względem ekologicznym obiektów w swojej klasie w Polsce. Jego uruchomienie przewidziane jest na 2025 r. Centrum będzie wyposażone w panele fotowoltaiczne umieszone na dachu oraz magazyny energii. Dzięki tym rozwiązaniom będzie ono energetycznie samowystarczalne. Na terenie inwestycji zaplanowano też instalacje do zarządzania wodą i wspierające elektromobilność (16 stanowisk ładowania e-ciężarówek i e-naczep) oraz szeroką cyfryzację procesów jak sterowanie oświetleniem. Realizacja przewiduje współpracę z lokalną społecznością. Dlatego, w porozumieniu z przedstawicielami gminy Raszyn, DSV wybuduje w ramach inwestycji dodatkową infrastrukturę, w tym nowe przystanki autobusowe i ciągi pieszo-rowerowe. Planowany jest również remont okolicznych dróg, skrzyżowań i oświetlenia ulicznego oraz rozbudowa sieci wodno-kanalizacyjnej. Kompleks w Wypędach opiera się naj zupełnie nowych standardach dotyczących projektowania i ekologii obiektów tego typu, jak i realizacji



projektów inwestycyjnych w zgodzie z kryteriami ESG.

W ciągu najbliższych 5 lat DSV w Polsce ma w planach budowę kolejnych obiektów w najważniejszych punktach dystrybucyjnych w kraju: Łodzi, Wrocławiu, Poznaniu czy Sosnowcu. Wszystkie kolejne centra będą powielać standardy i rozwiązania proekologiczne wdrażane w obiekcie DSV w Wypędach. I



Obsługa logistyczna zwrotów jest procesem na tyle absorbującym zasoby największych modowych detalistów, że coraz powszechniejsze stało się delegowanie całości takich operacji na zewnątrz i uruchamianie osobnych obiektów świadczących usługi wyłącznie tego typu

Fot. ID Logistics

FALA ZWROTÓW NA RYNKU E-MODY TESTUJE JEJ LOGISTYKĘ

Na modzie sprzedanej w tym roku przez internet w Unii Europejskiej będzie można zarobić 111,6 mld dolarów, a za cztery lata nawet 162,2 mld. Nie obędzie się jednak bez problemów, ponieważ produkty z tej grupy generują najwyższy udział zwrotów spośród wszystkich kategorii produktowych, zarówno w unijnym, jak i globalnym e-commerce. W UE wyniesie on w tym roku 16,3%, a w 2027 r. – 17,5%. Na horyzoncie widać dodatkowo dwa niepokojące zjawiska, które jeszcze bardziej skomplikują obsługę logistyczną tego sektora.

Moda, czyli odzież wraz z obuwiem i akcesoriami od lat stanowi jedną z najpopularniejszych kategorii spośród wszystkich dostępnych grup produktywnych sprzedawanych w internecie. Jest tak w Europie, USA oraz w regionie Azji i Pacyfiku, czyli na największych rynkach globalnego e-commerce. W opublikowanym na początku 2023 r. podsumowaniu unijnej branży e-commerce Eurostat wyliczał, że aż 42% wszystkich osób w wieku 16-74 lata korzystających w 2022 r. z internetu w UE dokonało zakupu właśnie w tej kategorii. Transakcja miała miejsce w trzymiesięcznym okresie poprzedzającym badanie, a większość danych zebrano na początku 2022 r. W tym krótkim okresie moda zdeklasowała kolejne na liście dostawy z restauracji (19%), kosmetyki i produkty *wellness* (17%), meble, akcesoria do domu i ogrodu (16%) oraz książki, gazety i magazyny (14%), a także wszystkie pozostałe kategorie.

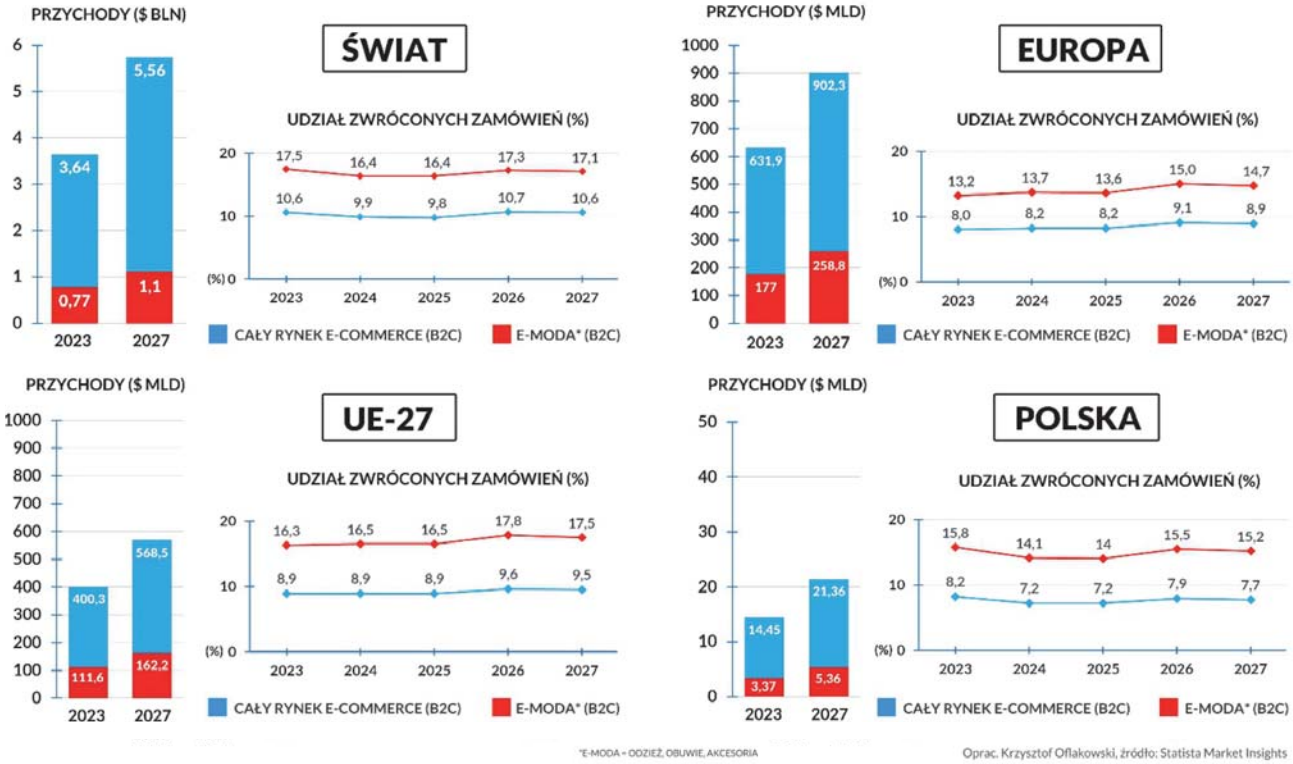
Z najnowszej aktualizacji Statista Market Insights wynika, że w tym roku moda może wygenerować 111,6 mld dolarów przychodu, spośród 400,3 mld prognozowanych dla całej sprzedaży detalicznej prowadzonej przez internet. To blisko 27,9% wartości wspólnotowej branży e-commerce w modelu B2C.

Sektor modowy w handlu elektronicznym od lat generuje także największe przychody w Unii. Z najnowszej aktualizacji Statista Market Insights, uwzględniającej skutki wojny na Ukrainie wynika że w tym roku moda może wygenerować 111,6 mld dolarów przychodu, spośród 400,3 mld prognozowanych dla całej sprzedaży detalicznej prowadzonej przez internet. To blisko 27,9% wartości wspólnotowej branży e-commerce w modelu B2C (sprzedaż klientom indywidulanym przez firmy).

Stabilne prognozy wzrostowe dla e-mody

Pomimo utrzymujących się problemów gospodarczych odzież, obuwie i akcesoria mają także niezłe perspektywy wzrostowe. O ile bowiem średnioroczny wzrost

WARTOŚĆ RYNKÓW E-COMMERCE (B2C) I UDZIAŁ ZWROTÓW W LATACH 2023-2027



*E-MODA = ODZIEŻ, OBUWIE, AKCESORIA

Oprac. Krzysztof Oflakowski, źródło: Statista Market Insights

dla unijnego e-commerce B2C w latach 2023-2027 szacuje się na 9,17%, co przełoży się na 568,5 mld dolarów na koniec prognozowanego okresu, to sektor modowy (ang. *fashion*) będzie rósł w średnim tempie 9,8% rocznie, osiągając w 2027 r. wartość 162,2 mld dolarów. Za cztery lata udział mody w unijnych przychodach generowanych przez zakupy detaliczne w internecie wzrośnie z niecałych 27,9% do ponad 28,5%, a branża modowa pozostanie najpopularniejszą grupą wśród unijnych e-konsumentów.

Nieco inaczej prezentują dane w ujęciu globalnym. Tu moda ustępuje elektronice, która w tym roku ma odpowiadać za prawie 23,08% światowego e-commerce. Przełoży się to na 0,84 bln dolarów z puli 3,64 bln przychodów dla całego globalnego rynku. Udział odzieży, obuwia i akcesoriów wyniesie niewiele mniej, bo ponad 21,15%, co da prawie 0,77 bln dolarów w 2023 r. Dysproporcja przychodowa utrzyma się do 2027 r., kiedy udział elektroniki wyniesie prawie 24,3% (1,35 bln), natomiast światowej branży fashion ok. 19,8% (1,1 bln). Cały handel detaliczny w internecie osiągnie z kolei wartość 5,56 bln dolarów i w latach 2023-2027 będzie rósł w średnim tempie 11,17% rocznie. W odróżnieniu od rynku unijnego, globalna dynamika wzrostu sprzedaży mody do 2027 r. będzie się rozwijać poniżej światowego trendu i wyniesie średnio 9,45% rocznie.

Więcej wyzwań dla logistyki

Moda pozostanie bezpieczna, zarówno na globalnym, jak i unijnym podium produktowym i ma w tym roku przyciągnąć aż 2,4 mld klientów internetowych na całym świecie. W 2027 r. będzie to już 3,4 mld osób. W Unii Europejskiej z zakupów internetowych w kategorii odzież, obuwie i akcesoria skorzysta 227,1 mln e-klientów, a w 2027 r. będzie ich już 272,9 mln. Jeszcze większy potencjał ukryty jest na szerszym rynku europejskim, gdzie nabywców w tym roku ma być 395,8 mln, a za cztery lata 480,9 mln, z których każdy wyda średnio 538,2 dolary. W Polsce natomiast sektor ten przyciągnie 17,6 mln e-konsumentów w 2023 r. i 21,6 mln cztery lata później.

To potencjalnie dobra wiadomość, zarówno dla sprzedawców, jak i obsługujących ich operatorów logistycznych, z których wielu wyspecjalizowało się w obsłudze właśnie tego rynku. Organizacja co najmniej 227,1 mln dostaw w 2023 r. do e-klientów w samej tylko Unii lub szerzej 395,8 mln w Europie, a dodatkowo obsługa kategorii, która przyciąga najwięcej kupujących i rozwija się szybciej niż średnia dla całego sektora zarówno w UE, jak i w Europie, to gwarancja stabilnie rosnących przychodów.



Organizacja co najmniej 227,1 mln dostaw w 2023 r. do e-klientów w samej tylko Unii lub szerzej 395,8 mln w Europie, a dodatkowo obsługa kategorii, która przyciąga najwięcej kupujących i rozwija się szybciej niż średnia dla całego sektora zarówno w UE, jak i w Europie, to gwarancja stabilnie rosnących przychodów

W modowej układance jest jednak jeden haczyk – obsługa tego rynku jest trudna, wymaga dużych inwestycji, *know-how* i zasobów, także kadrowych. Wszystkiemu winne są duże wolumeny towarowe i bardzo wysoki udział zwrotów, których obsługa jest kosztowna i znacznie przewyższa inne grupy produktowe.

– Zwroty na rynku mody w Europie od lat stanowią największy odsetek spośród wszystkich najpopularniejszych kategorii produktowych w e-commerce. Udział odsyłanej odzieży, obuwia i akcesoriów utrzymuje się na poziomie kilkunastu procent, a w 2022 r. w Zachodniej i Centralnej Europie wyniósł prawie 22%. Nie ma jednocześnie przesłanek, aby zakładać, że trend ten radykalnie zmieni kierunek, choć sprzedawcy starają się ograniczać odsyłanie zamówień czy to poprzez dodatkowe opłaty, czy wyższą wartość zakupów. Trudno jednak oczekiwać od klientów, że zrezygnują z przysługującego im prawa do darmowego zwrotu, będącego jednocześnie ważną składową decyzji zakupowej. Skala zjawiska naprawdę zaskoczyła, okazało się przy tym, że obsługa logistyczna zwrotów jest procesem na tyle absorbującym zasoby największych modowych detalistów, że coraz powszechniejsze stało się delegowanie całości takich operacji na zewnątrz i uruchamianie osobnych obiektów świadczących usługi wyłącznie tego typu. Wiele z nich działa w Polsce, gdzie kompleksowo zarządza się zwrotami nie tylko krajowymi, ale także pochodzącym z innych rynków regionu i kanałów sprzedażowych – mówi Michał Wochna, dyrektor operacyjny w spółce ID Logistics, świadczącej kompleksowe rozwiązania magazynowe i *fulfilment* dla e-commerce oraz obsługę transportową i zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.



W odróżnieniu od rynku unijnego, globalna dynamika wzrostu sprzedaży mody do 2027 r. będzie się rozwijać poniżej światowego trendu i wyniesie średnio 9,45% rocznie

Fot. ID Logistics

Skala zwrotów w modowym e-commerce

Odsetek odsyłanych produktów w globalnym e-commerce, obejmującym wszystkie kategorie produktowe, ma według analiz Statista wynieść w tym roku 10,6% i udział ten z drobnymi odchyleniami utrzyma aż do 2027 r. Dla porównania, zwroty na rynku mody sięgną w tym roku 17,5%, a za cztery lata 17,1%. To zdecydowanie najwięcej spośród wszystkich grup asortymentowych, w których w żadnym przypadku skala zwrotów nie przekroczy 10% ani w tym, ani w 2027 r. Widać wyraźnie, że sektor fashion znacząco podbija udział odsyłanych zamówień w całym światowym e-handlu.

Odsetek odsyłanych produktów w globalnym e-commerce, obejmującym wszystkie kategorie produktowe, ma według analiz Statista wynieść w tym roku 10,6% i udział ten z drobnymi odchyleniami utrzyma aż do 2027 r. Dla porównania, zwroty na rynku mody sięgną w tym roku 17,5%, a za cztery lata 17,1%.

Podobnie jest w na Starym Kontynencie, gdzie zwroty odzieży, obuwia i akcesoriów osiągną w br. poziom 13,2% i 14,7% w 2027 r. Analogicznie, odesłane produkty ze wszystkich kategorii e-commerce nie przekroczą 10% i mają wynieść odpowiednio 8% w 2023 r. i 8,9% w 2027 r.

Z kolei w Unii Europejskiej modowe zwroty osiągną w bieżącym roku 16,3%, a 2027 r. 17,5%. Wartości dla całego unijnego sektora e-commerce zatrzymają się na poziomie odpowiednio 8,9% i 9,5%. Dostępne dane dla zwrotów na polskim rynku mody kupionej w internecie wskazują na 15,8% w tym roku i 15,2% w 2027 r., natomiast dla całego krajowego e-handlu w modelu B2C skala odesłanych towarów zatrzyma się na 8,2% oraz 7,7% za cztery lata.

Tak duże dysproporcje mają swoje źródła zarówno w skali kupowanej w internecie odzieży, obuwia i akcesoriów, preferencjach zakupowych, utrwalanej latami liberalnej i często darmowej polityce zwrotów uprawianej przez e-sprzedawców, ale także w unijnym prawie przysługującym e-konsumentom. Promotorami odsyłania znaczącego odsetka zamówień są również dwa, coraz wyraźniejsze, a jednocześnie bardzo absorbujące logistykę zjawiska, czyli *bracketing* oraz *wardrobing*.

Bracketing i wardrobing vs sprzedawcy i logistycy

Pierwszy z nich – *bracketing*, to znana już polskim e-sprzedawcom i logistykom praktyka polegająca na zamawianiu wielu rozmiarów lub wersji kolorystycz-

nych tego samego produktu z intencją odesłania części egzemplarzy. W takim schemacie przesyłka zwrotna, często na koszt sprzedawcy, jest z góry wkalkulowana w proces zakupowy. Jest to jednak praktyka w pełni legalna, choć ze względu na dublowanie procesu dostawy, bardzo obciążająca logistykę. Opisany standard zakupów jest również problemem dla e-sprzedawców, ponieważ część produktów, zwłaszcza w przypadku długiego okresu zwrotu, wynoszącego 100 lub nawet 180 dni nie wchodzi już do ponownego cyklu sprzedażowego, ponieważ w ofercie dostępna jest zupełnie inna kolekcja, np. letnia lub zimowa. Skala zjawiska wyraźnie przybiera na sile, a z analiz platformy Narvar zajmującej się doświadczeniami posprzedażowymi w e-commerce wynika, że w USA taki mechanizm zakupów stosowało w 2022 r. nawet 63% e-konsumentów. W 2021 r. odsetek ten wynosił 58%.

Nieco inaczej przedstawia się drugi, mniej znany w Polsce model zakupowy – *wardrobing*. Jest to praktyka polegająca na zamawianiu towaru ze sklepu internetowego, używaniu go, a następnie odsyłaniu do sprzedawcy w regulaminowym terminie z żądaniem zwrotu wpłaconych środków. W takim ujęciu sklep internetowy pełni rolę darmowej wypożyczalni odzieży, obuwia, akcesoriów czy innego towaru. Mechanizm nie jest jeszcze dobrze przebadany nad Wisłą, ale Narvar przeanalizował to zjawisko m.in. w Wielkiej Brytanii i USA, czyli na znacznie większych i bardziej rozwiniętych rynkach e-commerce.

Wśród najczęściej „kupowanego" w ten sposób asortymentu znalazły się m.in. odzież na specjalne okazje (42,5% w USA i 53,1% w UK), sprzęt AGD (39,3% w USA 27,4% w UK), produkty z kategorii uroda (18,65% w USA i 22,5% w UK) oraz biżuteria i przedmioty luksusowe (17,9% w USA i 17,1% w UK). Widać ponadto wyraźną różnicę wśród preferencji „zakupowych" w podziale na płeć. Mężczyźni najchętniej wybierają, używają i odsyłają ADG, w tym narzędzia, wyposażenie i inne sprzęty potrzebne w domu (42,5%). Są także bardziej skłonni do nadużywania swoich praw i zaufania sprzedawców (44% stosuje *wardrobing* jako regularną praktykę). Z kolei kobiety preferują zamówienia odzieży na specjalne okazje (57,6%), a do regularnych nadużyć przyznaje się 32% e-konsumentek. W obu przypadkach kuriozalne są jednak tłumaczenia osób przyłapanych na oszukiwaniu. Aż 30,6% twierdzi, że nie było ich stać na zakup, choć w rzeczywistości należą do grup zabezpieczonych finansowo lepiej niż przeciętnie. Używanie przedmiotów tylko raz czy dwa było wymówką dla 20,6%, a 19,3% dokonało tego w odwecie na słabą w ich ocenie obsługę zamówienia. Co ciekawe, 19,1% e-konsumentów i e-konsumentek uważało, że wydali wystarczająco dużo u danego sprzedawcy, więc należało im się coś ekstra.

> Za cztery lata udział mody w unijnych przychodach generowanych przez zakupy detaliczne w internecie wzrośnie z niecałych 27,9% do ponad 28,5%, a branża modowa pozostanie najpopularniejszą grupą wśród unijnych e-konsumentów.

Fot. DPD



Zwracany towar musi ostatecznie wrócić do sprzedawcy i przejść procedurę weryfikacyjną, a ta może okazać się bardzo kosztowna. Według Narvar, kompletny cykl przetwarzania zwróconego towaru o średniej wartości 100 dolarów sięga nawet 26,5% tej kwoty, czyli 26,5 dolara

Każdy zwrot jest kosztowny

Bez względu na powód zwrotu lub rodzaj nadużycia, towar musi ostatecznie wrócić do sprzedawcy i przejść procedurę weryfikacyjną, a ta może okazać się bardzo kosztowna. Według Narvar, kompletny cykl przetwarzania zwróconego towaru o średniej wartości 100 dolarów sięga nawet 26,5% tej kwoty, czyli 26,5 dolara. Dla porównania w 2019 r. było to 19,8%.

Platforma radzi jednocześnie, aby walczyć z *wardrobingiem*, a przede wszystkim nie akceptować go, jako części ryzyka biznesowego, ponieważ jest to działanie wysoce szkodliwe społecznie, a także łamiące prawa przedsiębiorców. Metodami walki z nadużyciami mają być m.in opłaty za zwroty, wprowadzanie polityki „wypróbuj zanim kupisz" na wzór Amazona, który pozwala testować produkt przez siedem dni bez dokonania płatności. Daje to przynajmniej szansę szybkiego odesłania towaru, który może trafić do ponownej sprzedaży. Inne rozwiązania to usprawnienia logistyczne w postaci np. konsolidacji zwrotów z wielu kanałów w jednej lokalizacji, prowadzącej ostatecznie do oszczędności na kosztach obsługi i transportu.

Liczy się czas

Choć *wardrobing* nie zadomowił się jeszcze na Wisłą, to z pewnością zarówno logistykom, jak i e-sprzedawcom będzie dane zasmakować trendu płynącego do nas z bardziej rozwiniętych rynków. Póki co, według branżowych ekspertów, odsetek dorzucanych zwrotów w sektorze e-mody w Polsce wynosi ok. 3%, ale jest on bardzo uzależniony od potencjału podmiotu obsługującego odsyłane zamówienia, gdyż część z nich można szybko udostępnić do ponownej sprzedaży. Liczy się jednak zdolność do przetwarzania dużych wolumenów produktowych w krótkim czasie, możliwość przeprowadzania regeneracji produktów, higienizacji oraz napraw, ale także park maszynowy, zdolności konsolidacyjne i doświadczenie kadry.

– Trudność realizacji zwrotu w sektorze modowym wynika przede wszystkim z ilości operacji, którymi musi zostać objęty każdy dostarczany produkt oraz specyfiki samego rynku, nastawionego na sezonowość i częstą oraz kompleksową wymianę asortymentu. Stanowi to zwłaszcza wyzwanie dla klientów segmentu fast fashion, dla których odstęp pomiędzy rejestracją zwrotu a ponowną dostępnością towaru ma kluczowe znaczenie. Samo procesowanie zwrotu należy przy tym, obok elektroniki i AGD, do bardziej skomplikowanych. Każdy element trafiający do magazynu przechodzi przynajmniej 3 do nawet 7 etapów tzw. regeneracji, zanim ponownie trafi na półkę fizyczną lub wirtualną. Każdy z nich jest indywidualnie weryfikowany pod kątem zgodności z pierwotnym zamówieniem, przechodzi ocenę jakościową, uwzględniającą wady, ślady użytkowania i zgodność etykiet z towarem. Prowadzone są także naprawy, a wszystkie elementy odzieży, jeśli tylko jest to dopuszczalne przez producenta, są ponownie prasowane i obowiązkowo przepakowywane. Drobiazgowość i wydajność pracy operatora decydują przy tym często o procencie towaru, który nadaje się do ponownej sprzedaży. W naszych lokalizacjach odrzucanych jest zaledwie 3% zwrotów. To produkty, których nie udało się zregenerować lub zidentyfikowano jako towar obcy, trwale zabrudzony, zniszczony lub użytkowany. W takim przypadku każdorazowo sporządzana jest dokumentacja fotograficzna wraz z pisemnym uzasadnieniem i sprawę przejmuje partner, który wyjaśnia sprawę ze swoim klientem. Wszystkie te czynności zajmują jednak czas, a on ma ogromne znaczenie w tym sektorze rynku. Kluczem jest w związku z tym osiągnięcie maksymalnej wydajności i to stanowi największe wyzwanie – podsumowuje Michał Wochna z ID Logistics.

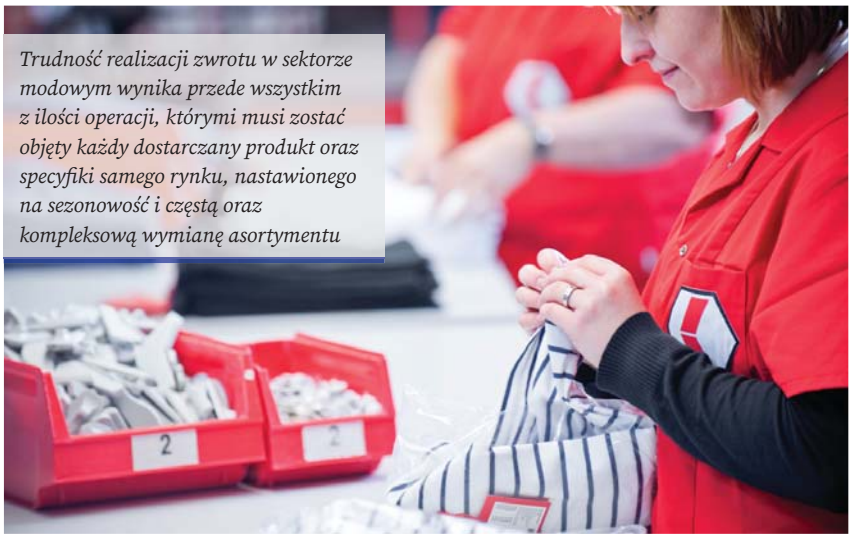
Zwroty nie tylko obciążają logistykę, ale także znacząco obniżają marżę

W raporcie The State of Fashion 2023, opublikowanym niedawno przez McKinsey & Company, globalną firmę doradztwa strategicznego, analitycy przywołują dane mówiące o tym, że sprzedawcy detaliczni w e-commerce płacą średnio od 21 do nawet 46 dolarów za obsługę pojedynczego zwrotu, kiedy do całkowitych obciążeń doliczane są koszty transportu zwrotnego, procesowania towaru u sprzedawcy oraz inne niezbędne nakłady. Na 21% całkowitej wartości towaru w przypadku zwrotu wskazuje także zeszłoroczne badanie BOXpoll realizowane przez Pitney Bowes. Z kolei SimplicityDX, dostawca rozwiązań informatycznych dla e-commerce stawia duży udział zwrotów obok głównych czynników wpływających na rosnące koszty pozyskiwania klienta i ogólną rentowność e-handlu. Firma wylicza, że jeszcze w 2013 r. średni koszt pozyskania pojedynczego klienta wynosił średnio 9 dolarów, obecnie jest to 29 dolarów.



Fot. Rhenus

Liczy się zdolność do przetwarzania dużych wolumenów produktowych w krótkim czasie, możliwość przeprowadzania regeneracji produktów, higienizacji oraz napraw, ale także park maszynowy, zdolności konsolidacyjne i doświadczenie kadry



Fot. Fiege

Trudność realizacji zwrotu w sektorze modowym wynika przede wszystkim z ilości operacji, którymi musi zostać objęty każdy dostarczany produkt oraz specyfiki samego rynku, nastawionego na sezonowość i częstą oraz kompleksową wymianę asortymentu

Zwroty przyciągają uwagę także polskich organizacji badających e-commerce

W raporcie Dekada polskiego e-commerce Izba Gospodarki Elektronicznej (e-Izba) wylicza, że 61% e-kupujących przyznaje, że polityka zwrotów jest zawsze brana pod uwagę przed finalizacją zakupu online, a sama możliwość jego dokonania bez podania przyczyny wraz z dłuższym dopuszczalnym czasem na odesłanie towaru, to jedne z najważniejszych korzyści płynących z zakupów w sieci. E-Izba wskazuje przy tym, że 30% zwracających zamówienia robi to, ponieważ po prostu pojawiła się lepsza oferta, a 26% e-konsumentów umyślnie kupuje wiele wersji danego produktu, uprawiając omawiany wcześniej *bracketing*. Nie są to jednocześnie argumenty, które powinny być rzeczywistym powodem zwrotu, tj. towar odbiegający od podanej specyfikacji, złej jakości lub uszkodzony. Raport wylicza także, że do dokonania zwrotu przyznaje się obecnie 56% e-klientów, regularnie robi to co trzeci kupujący, a znaczny wzrost skali zwrotów widać szczególnie na rynku mody. I

Krzysztof Oflakowski



Bramy EFAFLEX do pomieszczeń czystych serii CR otrzymały certyfikat TÜV Süd na zgodność z klasą 5 ISO (254 EFA-SRT® CR Premium) lub 6 ISO (678 EFA-SRT® CR Efficient i 675 EFA-STT® CR) w zakresie czystości cząstek powietrza

STO BRAM DO POMIESZCZEŃ CZYSTYCH DLA FARMACEUTYCZNEGO GIGANTA

EFAFLEX DOSTARCZA TURECKIEMU PRODUCENTOWI LEKÓW ABDI IBRAHIMA SPECJALNE BRAMY

Sto bram do pomieszczeń czystych zamówiła firma Abdi Ibrahim, wiodący producent na tureckim rynku farmaceutycznym. Stanowią one element rozbudowy zakładu, w którym w przyszłości będą produkowane leki generyczne. Firma EFAFLEX, jako specjalista w zakresie przemysłowych bram szybkobieżnych, oferujący bardzo szeroką gamę modeli, dostarczyła i zamontowała zamówione bramy.

To, że wybór padł na 100 bram szybkobieżnych EFA-SRT® CR nie jest przypadkiem. Obie firmy ściśle współpracują ze sobą od 2011 r. i zrealizowały już kilka projektów z ciekawymi rozwiązaniami systemowymi.

O wyborze bramy EFAFLEX do rozbudowy zakładu zadecydowała kompaktowa, elegancka konstrukcja produktu oraz doskonałe parametry szczelności.

Kompaktowa i szczelna

Wersja CR bramy EFA-SRT® jest idealnym zamknięciem pomieszczeń o różnych poziomach ciśnienia, ponieważ nawet przy dużym nacisku na płaszcz bramy wymiana powietrza jest stale ograniczona do minimum i zwiększa się żywotność filtrów powietrza. Szybkie otwieranie i zamykanie zmniejsza straty powietrza, a tym samym zwiększa wydajność w pomieszczeniach typu *clean room*.

Bramy EFAFLEX do pomieszczeń czystych serii CR otrzymały certyfikat TÜV Süd na zgodność z klasą 5 ISO (254 EFA-SRT® CR Premium) lub 6 ISO (678 EFA-SRT® CR Efficient i 675 EFA-STT® CR) w zakresie czystości cząstek powietrza. Są one doskonale dostosowane do wymagań obowiązujących w kontrolowanych strefach produkcyjnych i gwarantują szczelność. Wydajne bramy szybkobieżne posiadają gładką strukturę powierzchni i nie mają ostrych, wystających elementów. Dzięki temu można je łatwo czyścić, a osadzanie się cząstek jest w znacznym stopniu zredukowane. Zgodne z GMP bramy serii CR wykonane są głównie z V2A. Podobnie jak wszystkie bramy szybkobieżne EFAFLEX, bramy do pomieszczeń czystych są bardzo wytrzymałe i dzięki wyjątkowej jakości nie wymagają częstej konserwacji.

Bramy są higieniczne i bez krawędzi, dzięki czemu idealnie wpasowują się w warunki stawiane przez sektor farmaceutyczny w kontekście specjalnych wymagań w laboratorium, przy produkcji leków, w technologii medycznej lub specjalnym sprzęcie ochronnym.

Duże przeszklenie zwiększa bezpieczeństwo

Firma Abdi Ibrahim będzie używała bram do wprowadzania ludzi i materiałów na teren pomieszczenia czystego. Planiści tureckiego giganta farmaceutycznego zlecili wykonanie wszystkich bram z uwzględnieniem bardzo dużej powierzchni umożliwiającej obserwację. Ma to na celu utrzymanie jasności pomieszczeń oraz – ze względu na lepszą widoczność przez bramy – uczynienie transportu ludzi i materiałów bezpieczniejszym i bardziej optymalnym.

Od rodzinnej apteki do farmaceutycznego giganta

Historia Abdiego Ibrahima rozpoczęła się w 1912 r. w aptece Abdiego Nadira İbrahima Beya w Küçük Mustafapaşa. W niewielkim laboratorium apteki Abdi İbrahim Bey rozpoczął produkcję m.in. środków higienicznych i oleju rycynowego. W tym czasie mała rodzinna apteka rozwinęła się w międzynarodową grupę farmaceutyczną, która po ponad stu latach nadal jest prowadzona przez rodzinę. Abdi İbrahim umacnia swoją pozycję na rynku międzynarodowym eksportując swoje wyroby do ponad 60 krajów. Firma rozwija działalność w Kazachstanie, Algierii, Iraku, Gruzji, Azerbejdżanie, Albanii, Bośni i Hercegowinie, Portugalii, Katarze, Tunezji, Arabii Saudyjskiej i Zjednoczonych Emiratach Arabskich. 650 pracowników terenowych i biurowych, pracujących w 12 krajach na świecie, obsługuje klientów na wielu rynkach, w tym w Europie i Kanadzie. Dzięki licencjonowanej sprzedaży na całym świecie również eksport firmy wykazuje stałą tendencję wzrostową.



Dzięki wdrożeniu GS1 DataMatrix franczyzobiorcy Żabka Polska zwiększają wydajność w punktach kasowych i usprawniają obsługę klientów

KOD 2D GS1
PRZYSZŁOŚCIĄ OZNAKOWANIA PRODUKTÓW ŚWIEŻYCH

Żabka Polska, wraz ze słowackim producentem pieczywa Pierre Baguette, wprowadziła innowacyjne kody dwuwymiarowe (2D) GS1. Dzięki temu zniknęły problemy z czytelnością kodów na nieregularnych i miękkich opakowaniach. Sieć planuje dalszą popularyzację kodów 2D w swoim asortymencie.

Kody kreskowe, które nie dają się odczytać przy kasie, to powód wydłużających się kolejek i rosnącej frustracji klientów. Problem ten dotyczy zwłaszcza miękkich i nieregularnych opakowań. By pomóc zarówno klientom, jak i franczyzobiorcom, sieć Żabka Polska wprowadziła innowacyjne kody dwuwymiarowe GS1.

Innowacja w handlu detalicznym

Sieć Żabka wdrożyła innowacyjne, pojemne kody kreskowe od GS1 już w 2018 r. Wtedy chodziło o lepsze zarządzanie asortymentem. Jednak kody jednowymiarowe (kreskowe), naniesione na nieregularne i miękkie opakowania, np. pieczywo lub kanapki, utrudniały skanowanie. Dlatego w 2022 r. sieć zdecydowała się zastąpić kody GS1 DataBar kodami dwuwymiarowymi GS1 DataMatrix. Dzięki temu liczba reklamacji czytelności kodu na produktach Pierre Baguette spadła z 562 (styczeń 2022 – wrzesień 2022) do 0 w ciągu trzech miesięcy od wdrożenia. Ponadto nowe rozwiązanie przyczyniło się do efektywniejszego wykorzystania danych zawartych bezpośrednio w kodzie 2D, m.in. szybszej kompletacji zamówień dla Żabka Polska.

Korzystają franczyzobiorcy i dostawcy

GS1 DataMatrix to kody dwuwymiarowe bazujące na standardach GS1. Są niewielkich rozmiarów, a mogą przechować dużo więcej informacji niż tradycyjny kod kreskowy: numer GTIN, numer partii, datę ważności i numer seryjny. Kody te przeznaczone są do oznaczania produktów detalicznych o niewielkich rozmiarach i złożonych, nieregularnych kształtach. Pozwalają zakodować dodatkowe informacje o produkcie na tej samej powierzchni co „klasyczny" kod EAN-13 (data ważności, numer partii produkcyjnej, masa netto itp.).

Pojemne oznaczenie od kilku lat jest wykorzystywane w ochronie zdrowia i zaawansowanej produkcji przemysłowej. Mieści podobną ilość informacji co GS1 DataBar, ale jest bardziej czytelny (można go nadrukowywać na różnych powierzchniach).

Dzięki wdrożeniu GS1 DataMatrix franczyzobiorcy Żabka Polska zwiększają wydajność w punktach kasowych i usprawniają obsługę klientów. Poprawiają także zarządzanie zapasami produktów spożywczych o krótkim terminie przydatności do spożycia, co poprawia ich płynność finansową i ogranicza marnowanie żywności. Dzięki kodom GS1 DataMatrix personel Żabki może automatycznie kontrolować daty przydatności i obniżać ceny, a także zwiększyć bezpieczeństwo klientów poprzez blokadę sprzedaży produktów po terminie.

Nowe kody na polskim rynku

Na początku sierpnia 2023 r. GS1 Polska oraz Żabka Polska podpisały list intencyjny. Zobowiązują się do współpracy przy popularyzacji kodów 2D na polskim rynku. Chodzi przede wszystkim o wdrażanie systemów do odczytu i przetwarzanie kodów dwuwymiarowych (GS1 Data Matrix lub GS1 QR) w sklepach Żabki oraz u dostawców sieci. Nowe kody 2D mają się pojawić na opakowaniach do końca 2027 roku.

– Kody 2D to przyszłość handlu: to rozwiązanie wybiera obecnie wiele światowych graczy. GS1 Polska wspiera polskie firmy przedsiębiorstwa we wdrożeniu kodów 2D, a przykład implementacji w Żabce pokazuje, jak wiele możliwości daje to rozwiązanie – podsumowuje Joanna Redmer, prezes zarządu GS1 Polska.

GS1 DataMatrix to kody dwuwymiarowe bazujące na standardach GS1. Są niewielkich rozmiarów, a mogą przechować dużo więcej informacji niż tradycyjny kod kreskowy. Przeznaczone są do oznaczania produktów detalicznych o niewielkich rozmiarach i złożonych, nieregularnych kształtach.

Business case dostępny jest tu: https://gs1pl.org/app/uploads/2023/10/nowy_wymiar_kodow_2d_w_dostawach_produktow_swiezych_do_zabka_polska.pdf

CZYNSZE NA WYSOKIM POZIOMIE

Poziom czynszów, w kontekście wysokiego popytu i ograniczonej podaży, osiągnął rekordowe wartości na wielu rynkach europejskich. Z danych Cushman & Wakefield wynika jednak, że po okresie wyjątkowego wzrostu, jego tempo wykazuje oznaki spowolnienia.



Popyt na polskim rynku wciąż jest generowany przez operatorów logistycznych i firmy e-commerce, choć widać rosnący udział firm produkcyjnych, montowni i sektora automotive

Fot. Panattoni

Ta międzynarodowa agencja doradcza podaje również, że w ciągu 12 miesięcy poprzedzających koniec II kwartału 2023 r. średni wzrost czynszów za najlepsze powierzchnie logistyczne w Europie wyniósł 13,8%, w porównaniu ze wzrostem o 15,2% na przestrzeni całego 2022 r. Niemniej, wzrost czynszów o 13,8% znacznie przewyższa średnią 5-letnią sprzed pandemii, która wynosiła 2,5% rocznie. Najwyższy poziom wzrostu stawek czynszowych w ciągu ostatnich pięciu lat odnotowały lokalizacje w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Niemczech.

Spowolnienie aktywności najemców

Popyt na powierzchnię magazynową w Europie spadł do poziomu 33,3 mln m² w okresie 12 miesięcy poprzedzających koniec II kw. 2023 r., czyli o 27% w porównaniu do 45,9 mln m² wynajętej powierzchni w ciągu 12 miesięcy do końca II kw. 2022 r. Pomimo spowolnienia aktywności najemców jej poziom nadał przewyższa średnią sprzed pandemii, która wynosiła 30 mln m² rocznie.

– Zazwyczaj wzrost czynszów jest postrzegany jako barometr sukcesu dla właścicieli aktywów nieruchomościowych, podczas gdy najemcy dążą do utrzymania niskich czynszów i zwiększenia marż. Napięcie na rynku wzrosło w związku z tym, że wynajmujący zmagają się z presją wzrostową wynikającą również z rosnących kosztów pracy, paliwa i mediów. Jednak wraz ze spadkiem poziomów inflacji spodziewamy się dalszej stabilizacji stawek czynszowych. Dodatkowo, na rynku obserwujemy wzrost liczby nowych projektów deweloperskich, co krótkoterminowo spowoduje wzrost wskaźnika pustostanów. Oczywiście stworzy to większy wybór i konkurencyjne ceny dla najemców, ale w szerszej perspektywie oznacza też powrót rynku do bardziej zrównoważonej aktywności, po dłuższym okresie ograniczonej podaży – komentuje Tim Crighton, Head of Logistics & Industrial EMEA, Cushman & Wakefield.

Popyt generowany jest m.in. przez firmy skoncentrowane na rozwoju *nearshoringu*, co dotyczy zwłaszcza krajów Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie aktywność najemców utrzymuje się znacznie powyżej średniej sprzed pandemii. Z kolei na większych rynkach można obserwować spowolnienie popytu, czego przykładem są Niemcy, Polska, Francja, Wielka Brytania i Holandia, które odnotowały znacznie niższy wskaźnik aktywności najemców w okresie do końca II kwartału 2023 r.

Mniej inwestycji

Wolumen inwestycji w ciągu 12 miesięcy poprzedzających koniec II kw. 2023 roku był o 63% niższy r/r i wyniósł 37,7 mld euro. Tak duży spadek aktywności na rynku kapitałowym może wynikać z faktu, że inwestorzy czekają na stabilizację cen rynkowych w następstwie spadku stóp procentowych i kosztów finansowania. Mimo, że istnieją pewne wczesne oznaki poprawy w tym zakresie, powrót aktywności inwestycyjnej może zająć trochę czasu.

– Koniunktura gospodarcza pozostaje niepewna, a niestabilność finansowa i wzrost inflacji nadal będą stanowić wyzwanie zarówno dla firm, jak i konsumentów. Jednakże, w miarę zbliżania się do końca roku, spodziewamy się, że popyt ze strony najemców powróci do poziomów porównywalnych do tych obserwowanych przed pandemią COVID-19. Jego spowolnienie oznacza, że deweloperzy weryfikują plany dotyczące inwestycji spekulacyjnych, co naszym zdaniem przyczyni się do utrzymania ograniczonej dostępności powierzchni. To z kolei będzie oznaczać dalszy wzrost czynszów stanowiących świadectwo silnych fundamentów europejskiego sektora logistycznego – mówi Sally Bruer, Head of EMEA Logistics & Industrial Research & Insight.

Wciąż mamy się dobrze

Zdaniem Damiana Kołaty, dyrektora Działu Industrial & Logistics w Polsce oraz dyrektore E-Commerce w regionie CEE w Cushman & Wakefield, pomimo wzrostu czynszów na przestrzeni ostatnich miesięcy, rodzimy rynek magazynowy wciąż pozostaje atrakcyjnym miejscem dla najemców oraz inwestorów. *– Świadczy o tym chociażby fakt, iż Polska znajduje się na trzecim miejscu pod względem wolumenu powierzchni magazynowej w UE, a biorąc pod uwagę aktualne powierzchnie w budowie, jego wielkość w połowie przyszłego roku zbliży się do 35 mln m². Popyt na polskim rynku wciąż jest generowany przez operatorów logistycznych i firmy e-commerce (47% popytu netto w H1 2023), niemniej jednak zauważamy rosnący udział firm produkcyjnych, montowni i sektora automotive (27% nowych umów najmu w ciągu H1 2023). Nie przewidujemy też dalszego mocnego wzrostu poziomów pustostanów, który powinien ustabilizować się w zakresie 5-8%* – uważa Damian Kołata. I

> W ciągu 12 miesięcy poprzedzających koniec II kwartału 2023 r. średni wzrost czynszów za najlepsze powierzchnie logistyczne w Europie wyniósł 13,8%, w porównaniu ze wzrostem o 15,2% na przestrzeni całego 2022 r.



Jednym z filarów Prologis Essentials są rozwiązania zapewniające poprawę efektywności działalności operacyjnej. Obejmują systemy regałowe, a także maszyny i urządzenia do przeładunku towarów – głównie wózki widłowe i owijarki do folii stretch, a wkrótce również maszyny czyszczące posadzki

MAGAZYN W PEŁNI WYPOSAŻONY

Branża logistyczna przechodzi obecnie duże zmiany, a przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi konieczności optymalizacji kosztów prowadzenia biznesu i aspektów związanych z ochroną środowiska. Dlatego powstał Prologis Essentials, który oferuje kompleksowe rozwiązania magazynowe dla zrównoważonej logistyki w atrakcyjnym modelu finansowania.

Celem Prologis Essentials jest dostosowanie magazynów do zmieniających się potrzeb klientów we wszystkich kluczowych obszarach działalności logistycznej – bieżących operacjach, energetyce i zrównoważonym rozwoju, elektromobilności oraz zarządzaniu zasobami ludzkimi. To nowa jakość na rynku deweloperów powierzchni magazynowych i odpowiedź na najważniejsze wyzwania stojące przed branżą logistyczną – kompleksowo, korzystnie i zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju.



Częścią Prologis Essentials jest dostępny w większości krajów europejskich SolarSmart, czyli system paneli słonecznych

– Prologis jako pierwszy deweloper powierzchni magazynowych na świecie proponuje klientom znacznie więcej niż wynajem magazynu czy biura. Oferujemy obiekt pod klucz, gotowy do realizacji swoich zadań już od pierwszego dnia działalności. Dzięki Prologis Essentials można w wygodny sposób wyposażyć magazyn we wszystkie elementy potrzebne do opłacalnego, szybkiego i bezproblemowego prowadzenia działalności. Można także przeprowadzać modernizacje czy niezbędne wymiany, a także wprowadzać rozwiązania tymczasowe – dla ułatwienia życia oraz oszczędności cennego czasu i pieniędzy – podsumowuje Michał Królik, Prologis Essentials Solutions Manager.

Usługa, nie produkt

Jeszcze do niedawna świat nieruchomości magazynowych funkcjonował według dość konserwatywnych reguł. Magazyn był traktowany jako produkt, w którym liczyły się przede wszystkim lokalizacja obiektu, jego jakość, najlepiej potwierdzona certyfikatem środowiskowym, i dostęp do wykwalifikowanych pracowników. Takie podejście nie ma szans sprawdzić się na wymagającym i wysoce konkurencyjnym rynku. Obecnie logistycy oczekują od dewelopera powierzchni magazynowych kompleksowych usług, które obejmują cały proces tworzenia i współpracy – od prac projektowych,



Michał Królik
Prologis Essentials Solutions Manager

przez budowę, aż po oddanie budynku gotowego do użytku najemców, a później zarządzanie nieruchomością i wynajem przez wiele lat.

– Obecnie klienci oczekują kompleksowych usług – czyli zestawu świadczeń, produktów i rozwiązań, których realnie potrzebują. Najlepiej wszystko od jednego dostawcy, na najkorzystniejszych warunkach, z optymalnym czasem dostawy oraz z wysokiej jakości obsługą serwisową i posprzedażową. Takie podejście redefiniuje rolę dewelopera w całym łańcuchu dostaw i sprawia, że stajemy się ważnym partnerem przy budowie lub rozbudowie centrum magazynowo – dystrybucyjnego. Dlatego stworzyliśmy platformę Prologis Essentials – doda-

je Michał Królik, Prologis Essentials Solutions Manager.

Zrozumienie potrzeb i doradztwo

Punktem wyjścia do zaproponowania odpowiednich rozwiązań w ramach Prologis Essentials jest analiza potrzeb i możliwości klienta. Kluczem jest rzetelne doradztwo, bazujące na wiedzy i doświadczeniu zdobytym przez 40 lat funkcjonowania Prologis na globalnym rynku, w tym 25 lat na polskim. Niezwykle istotne w tym projekcie są wieloletnie partnerstwa z dostawcami rozwiązań logistycznych – od systemów regałowych, przez bariery ochronne, po roboty magazynowe. Wypracowane warunki współpracy i standardy obsługi gwarantują klientom relatywnie krótkie czasy dostaw oraz atrakcyjne ceny, a także należyty serwis gwarancyjny i posprzedażowy.

> Celem Prologis Essentials jest dostosowanie magazynów do zmieniających się potrzeb klientów we wszystkich kluczowych obszarach działalności logistycznej – bieżących operacjach, energetyce i zrównoważonym rozwoju, elektromobilności oraz zarządzaniu zasobami ludzkimi.

Większa efektywność operacyjna

Usługi oferowane w ramach Prologis Essentials można porównać do podejścia stosowanego przez deweloperów mieszkaniowych, oferujących nie tylko mieszkanie w stanie surowym, ale również spersonalizowane wykończenie nieruchomości i przygotowanie lokalu do zamieszkania. W przypadku magazynu klienci mogą liczyć na w pełni wyposażony magazyn, gotowy do realizacji procesów logistycznych już od pierwszego dnia umowy najmu. Jednym z filarów Prologis Essentials są rozwiązania zapewniające poprawę efektywności działalności operacyjnej. Obejmują systemy regałowe, a także maszyny i urządzenia do przeładunku towarów – głównie wózki widłowe i owijarki do folii stretch, a wkrótce również maszyny czyszczące posadzki. Oczekiwanie na tego typu produkty często trwa nawet kilka miesięcy, zwłaszcza w kontekście ostatnich problemów z przerwanymi łańcuchami dostaw na światowym rynku. Prologis oferuje klientowi większą elastyczność w zakresie terminów, a także sposobów finansowania projektu. Do wyboru są trzy opcje: zakup, leasing lub wynajem krótko i długoterminowy, zarówno nowych, jak i używanych maszyn oraz urządzeń. To sprawia, że oferta jest nie tylko atrakcyjna pod względem czasu dostawy, ale przede wszystkim jest jeszcze bardziej dostępna cenowo. W przypadku regałów można liczyć na znaczące oszczędności. Przykładowo, przy inwestycji wynoszącej 187 tysięcy euro klient oszczędza nawet 80 tysięcy euro, wynajmując regały od Prologis w porównaniu do samodzielnego zakupu. Ponadto Prologis proponuje także opcję odkupu użyczanego sprzętu po zakończeniu umowy najmu. To zapewnia jeszcze większą elastyczność i jednocześnie obniża koszty działalności klientów.



Klienci Prologis Essentials mogą liczyć na w pełni wyposażony magazyn, gotowy do realizacji procesów logistycznych już od pierwszego dnia umowy najmu

SolarSmart – energia ze słońca

Częścią Prologis Essentials jest dostępny w większości krajów europejskich SolarSmart – system paneli słonecznych montowanych na dachach magazynów. W połączeniu z StorageSmart – specjalnymi zintegrowanymi bateriami klienci mogą zaoszczędzić znaczącą sumę na rachunkach. Cały projekt jest kompleksowo realizowany przez Prologis – od projektowania i uzyskania niezbędnych zezwoleń, przez instalację, po regularną konserwację. Co istotne, Prologis planuje zwiększenie mocy instalacji fotowoltaicznych w swoim globalnym portfolio do 400 MW. Korzystanie z zielonej energii pozwoli czerpać korzyści z własnego zasilania, jednocześnie zmniejszając generowany ślad węglowy.

Uzupełnieniem tego systemu jest montaż energooszczędnego oświetlenia LED, które jest trzykrotnie bardziej wydajne niż tradycyjne, co pozwala na obniżenie kosztów energii nawet o 80%. Warto również dostosować instalację świetlną do specyficznych potrzeb konkretnego klienta i np. zamontować czujniki ruchu, które sprawiają, że oświetlenie jest włączane tylko wtedy, gdy jest rzeczywiście potrzebne.

Bezpieczeństwo przede wszystkim

Stworzenie bezpiecznego i produktywnego środowiska pracy to jeden z obszarów, w których z pomocą przychodzi Prologis Essentials. W ofercie znajdują się systemy ochrony sprzętu, wyposażenia i maszyn, a także rozwiązań BHP, ze szczególnym naciskiem na systemy blokad pojazdów i bariery bezpieczeństwa.

Elektromobilność

Europejskie łańcuchy dostaw dążą do zeroemisyjności i spełnienia rygorystycznych norm środowiskowych. Prologis przygotował rozwiązania w zakresie elektryfikacji floty i ładowania pojazdów na terenie parków dystrybucyjnych, które przyspieszą drogę do bezemisyjnej logistyki. W ramach współpracy deweloper odpowiada za projekty, instalację, podłączenie do sieci i bieżące funkcjonowanie oraz obsługę istniejącej infrastruktury. I

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

7 listopada 2023

TransLog Poland

X Międzynarodowe Targi Tra

Zapraszamy przewoźników, właścicieli i menedżerów firm transportowych oraz pracowników działów transportu drogowego do udziału w jesiennej konferencji Spotkania Transportowe, która odbędzie się 7 listopada 2023 w Warszawie, podczas jubileuszowej, X edycji Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki TransLogistica Poland.

Podczas tegorocznej konferencji poruszymy wiele ciekawych i istotnych zagadnień, związanych z bezpiecznym i efektywnym prowadzeniem działalności transportowej w stale zmieniającej się rzeczywistości

BEZPŁATNY UDZIAŁ

dla zarejestrowanych uczestników oraz odwiedzających Targi

Spotkania transportowe – wtorek, 7 listopada 2023 r., Targi TransLogistica Poland (EXPO XXI, Hala 4)

10.00–10.15	**Ciekawostki prawa polskiego, niemieckiego i francuskiego z których nie korzystają firmy transportowe – a powinny!** | *Patrycja Wróblewska i Łukasz Chwalczuk, Kancelaria Prawna IURIDICA*
10.15–10.30	**Zwrot kosztów za sanitariaty – zmiany zasad rozliczania kierowców po 19 sierpnia 2023 r.** | *Konrad Urban, Kancelaria Transportowa TRANSCARE*
10.30–10.40	**Kierunek przyszłości – nowe wymagania DVS w Londynie i najnowsze regulacje transportowe.** | *Artur Bieszczad, Brigade Electronics Polska*
10.40–10.50	**Ostre narzędzie dla Mistrzów Floty – stan pojazdów 24/7.** | *Paweł Konowoł i Bartłomiej Maćkiewicz, INSPECTO*
10.50–11.05	**Zmiany są nieuniknione, rozwój dobrowolny – czyli jak wykorzystać potencjał giełdy transportowej, aby stawiać czoła nowym wyzwaniom w branży TSL?** | *Joanna Zielińska, TELEROUTE*
11.05–11.20	**ControlGO jako istotny aspekt Pakietu Bezpieczeństwa – gwarancja pełnej kontroli kosztów tankowania z OnTurtle.** | *Dorota Nowak, OnTurtle*
11.20–11.35	**Optymalizacja i controling kosztów transportu, automatyzacja procesów transportowych w TMS Falcon.** | *Bartłomiej Jabrocki, OPTIDATA*
11.35–11.50	**SOTI ONE – narzędzia wspierające IT w krytycznych procesach biznesowych.** | *Kazik Tomczyk, SOTI*
11.50–12.00	**Transporting goods across across Europe? Want to plan your routes efficiently? Worried about cargo theft? Or the safety of your drivers? We can help – Bosch Secure Truck Parking.** | *Marek Tobias, BOSCH Secure Truck Parking*
12.00–12.20	**Trendy w transporcie, spedycji i logistyce 2024 r.** | *Radosław Groński i Marcin Hellmann, TIMOCOM*
12.20–12.35	**Atomowe koszty – jak uporządkować rozproszony problem?** | *Marcin Piękoś, UNITER.PRO*
12.35–12.50	**Krajowy System e-Faktur – praktyczne ujęcie KSeF.** | *Ewelina Jakubowska, Kancelaria Podatkowa TAXTRANS*
12.50–13.00	**BSOPT – kompleksowe zarządzanie firmą transportową.** | *Dominik Kuśnierek, INFINITIS*
13.00–13.30	**Polska PREMIERA marki QUANTRON – zrównoważona zielona rewolucja branży TSL.** | *Jacek Grzybek i Tomasz Iwaszkiewicz, QUANTRON Polska (Premierę poprowadzi ANNA LUCIŃSKA, Moto Influencer 2022)*
13.30–13.45	**Jak optymalnie i prawidłowo rozliczać kierowcę w 2024 roku?** | *Mateusz Woch, Inelo z Grupy Eurowag*
13.45–14.00	**UTA Edenred – Twój Partner w zakresie mobilności.** | *Adrian Płatun, UTA Edenred*
14.00–14.20	**Transport na miarę nowoczesności – czyli słów kilka o efektywnym wsparciu relacji między spedycjami a przewoźnikami.** | *Mateusz Spychała, BONABANCO*
14.20–14.35	**Dlaczego szef (prawie) zawsze przegrywa z kierowcą w sądzie pracy?** | *Edyta Brodawka, Transportowcy.com.pl*
14.35–14.55	**Trzy strategie, które oszczędzą Ci tysiące euro i pozwolą spokojniej spać.** | *Jakub Szalaty, Grupa E100*
14.55–15.10	**Jak optymalizować procesy transportowe z wykorzystaniem inteligentnych narzędzi klasy TMS?** | *Damian Swoboda, BETACOM*
15.10–15.25	**Jak będzie wyglądać przyszłość logistyki?** | *Olgerd Janovič, SPOTOS*
15.25–15.40	**Eliminacja zbędnych pośredników kluczem do poprawy sytuacji prawdziwych przewoźników na rynku.** | *Adrian Mirowski, ONYX*
15.40–15.55	**Zapobiegać czy leczyć – TRELO niezależna sieć serwisów na terenie Europy.** | *Jan Waśkiewicz, TRELO*
15.55–16.10	**Jak postępować w przypadku reklamacji w transporcie międzynarodowym?** | *Kinga Kawczyńska-Matejuk, Kancelaria Transportowa KOBEN*
16.10–16.25	**Niebezpieczne klauzule w zleceniach transportowych – na co uważać przyjmując umowę przewozu?** | *Ewa Sławińska–Ziaja, Trans Lawyers Kancelaria Prawna*

Bezpośrednio po konferencji zapraszamy na **TransLogistica Cocktail Party**, który odbędzie się również w strefie konferencyjnej **Hala 4** oraz przy stoiskach naszych partnerów **B11**. To doskonała okazja do nawiązywania nowych kontaktów, zacieśniania relacji i kontynuacji rozmów z kontrahentami, ale w mniej formalnych okolicznościach.

ZGŁOŚ SWÓJ UDZIAŁ,

przesyłając swój adres e-mail:
spotkania@spotkaniatransportowe.pl

wypełniając formularz na
www.SpotkaniaTransportowe.pl

lub wysyłając SMS na
515 750 900

PARTNERZY

uniter.pro, BRIGADE, infinitiis, Kancelaria Prawna, BOSCH, TRELO, koben, teleroute, TAXTRANS, e100, TRANSCARE, spotos, iuridica kancelaria prawna, OnTurtle, Betacom, QUANTRON, TIMOCOM, OPTIDATA, SOTI, UTA Edenred we simplify mobility, bonabanco better together, transportowcy.com.pl

www.SpotkaniaTransportowe.pl

gistica

nsportu i Logistyki

Warszawa
EXPO XXI
ul. Prądzyńskiego 12/14

HALA 4

TSL GREEN DAY

8 listopada 2023

TSL Green Day – nasza wspólna droga do lepszego jutra

Transport i logistyka bezdyskusyjnie pozostawiają wyraźny ślad w środowisku naturalnym. Dlatego coraz istotniejszą kwestią jest jak najbardziej świadome i zrównoważone podejście, mające na celu minimalizację wpływu branży na środowisko, nie ograniczając się przy tym wyłącznie do modnych haseł klimatycznych. Ekologia i zrównoważone podejście do środowiska to bowiem temat znacznie szerszy, a branża TSL ma całe spektrum możliwości, by stawać się bardziej przyjazna i „zielona" w wielu obszarach.

Właśnie tej tematyce poświęcamy TSL Green Day na targach TransLogistica, który odbędzie się 8 listopada (drugi dzień targów). Prezentacje ekspertów i panele dyskusyjne poświęcimy tematyce wpływu logistyki i transportu na środowisko naturalne, zarówno w ujęciu globalnym, jak i lokalnym. Omówimy istniejące i nadchodzące rozwiązania, wskażemy możliwe kierunki zmian, ale też zmierzymy się z potencjalnymi wyzwaniami i problemami, jakie mogą stanąć na drodze do bardziej zrównoważonego, przyjaznego oraz „zielonego" transportu i logistyki.

TSL Green Day stanowić ma platformę do wymiany wiedzy i doświadczeń pomiędzy ekspertami, przedsiębiorcami i wszystkimi zaangażowanymi w budowanie bardziej zrównoważonej i ekologicznie przyjaznej branży.

Będzie to również okazja do nawiązania nowych kontaktów i inspirujących dyskusji na temat ekologicznych wyzwań oraz szans w logistyce i transporcie. Przyłączając się do tej inicjatywy, możemy wspólnie przyczynić się do stworzenia bardziej zrównoważonej przyszłości dla logistyki i transportu.

TSL Green Day – środa, 8 listopada 2023 r., Targi TransLogistica Poland (EXPO XXI, Hala 4)

10:15-10:30	**Paradoks ekologicznego plastiku – opinie, uprzedzenia, fakty.** | *Krzysztof Witos, All Green Pallets*
10:30-10:50	**Przyszłość TSL. Gra do zielonej bramki. Jak w praktyce budować zrównoważone łańcuchy dostaw?** | *Katarzyna Prętnicka i Aleksandra Kocemba, Locotranssped*
10:50-11:05	**Jak zarobić więcej na transporcie dzięki ekologicznym rozwiązaniom?** | *Radosław Groński, TIMOCOM*
11:05-11:20	**Elektryczny pojazd dostawczy z autorskim systemem wymiany baterii zapewniający ciągłość dostaw ostatniej mili.** | *Adrian Mirowski, Onyx (dawniej Snarto)*
11:20-11:35	**Telematyczna gra w „zielone" – jak liczyć i redukować emisję CO_2 w transporcie?** | *Michał Hajduk, Legal Telematics*
11:35-12:00	**CASE STUDY: Transformacja cyfrowa w logistyce – jak rozwiązania Paperless wpływają na realizację celów ESG?** | *Agata Horzela, GS1 Polska; Katarzyna Ostojska, Raben Logistics Polska*
12:00-12:15	**QUANTRON Polska – efektywność kosztowa i dbałość o środowisko. Zeroemisyjne samochody dostawcze dla branży transportowej.** | *Jacek Grzybek i Tomasz Iwaszkiewicz, Quantron Polska*
12:15-12:25	**Kontrola stanu floty FULL PAPERLESS.** | *Paweł Konowoł i Bartłomiej Maćkiewicz, Inspecto*
12:25-12:35	**No driver? No parking? No communication with your sub? We can help.** | *Jannis Rinschen, Bosch Logistics Operating System*
12:35-12:50	**Pojazd elektryczny uległ awarii – odpowiedzialność firmy transportowej w praktyce.** | *Łukasz Chwalczuk, Kancelaria Prawna Iuridica*
12:50-13:05	**UTA Edenred Move for Good – program zrównoważonego rozwoju dla firm z branży mobilności.** | *Dariusz Prusiński, UTA Edenread*
13:05-13:35	**CASE STUDY: Jak realnie ograniczać emisje w transporcie robiąc jednocześnie lepszy biznes?** | *Zbigniew Chęciński, Auchan; Serafin Łukasz, Omega Pilzno; Mateusz Boruta, ECR*
13:35-13:50	**Cyfrowa organizacja firmy.** | *Marcin Piękoś, UNITER.PRO*
13:50-14:35	**PANEL DYSKUSYJNY: Jak dekarbonizacja wpływa na strategię firmy transportowej i całej branży?** | *Krzysztof Pusłowski, Trimble; Piotr Rutkowski, Targor-Truck; Hubert Tyka, Maszoński Logistic; Marcin Kosewski, Transporeon*
14:35-14:50	**Poznaj zintegrowane rozwiązania od Grupy Eurowag i zrób krok w stronę ekologicznego transportu.** | *Grzegorz Wójcik, Eurowag Polska*
14:50-15:05	**Jak będzie wyglądać przyszłość logistyki?** | *Olgerd Janovič, SPOTOS*
15:05-15:50	**PANEL DYSKUSYJNY: Zielone rozwiązania w transporcie drogowym.** | *Jacek Karcz, Gruber Logistics; Łukasz Serafin, Omega Pilzno; Tomasz Gać, InPost; Łukasz Grajcar, Imex Logistics; Magdalena Puzyniak, PITD*
15:50-16:30	**Prąd zamiast diesla! Utopia, czy realny sposób na „dekarbonizację" transportu?** | *Maciej Wroński, TLP; Mariusz Derdziak, CTENERGY; Mirosław Ganiec, TSL Media Group*

WARUNKIEM BEZPŁATNEGO UDZIAŁU JEST WCZEŚNIEJSZA REJESTRACJA:
wystarczy wysłać swój adres e-mail poprzez formularz na stronie www.SpotkaniaTransportowe.pl
lub na adres spotkania@spotkaniatransportowe.pl albo SMS na 515 750 900
W drodze zwrotnej otrzymacie Państwo link do specjalnego formularza zgłoszeniowego, gwarantującego jednocześnie bezpłatny wstęp na Targi.

PARTNERZY

www.TSLgreenday.pl

WYSZKOLENI CZY NIEDOUCZENI?

JAKICH KIEROWCÓW ZAWODOWYCH KSZTAŁCI SYSTEM SZKOLENIA W POLSCE?



W opinii wielu przewoźników, wiedza i umiejętności zdobyte w procesie kształcenia kierowcy są całkowicie nieprzydatne w późniejszej pracy zawodowej

Fot. Scania

Od lat branża transportu drogowego skarży się na niskie kwalifikacje kierowców, którzy podejmują pierwszą w życiu pracę. Posiadają oni formalne kwalifikacje potwierdzone prawem jazdy i świadectwem kwalifikacji. Są po kursach prowadzonych w nadzorowanych przez administrację publiczną ośrodkach szkolenia. A wiedza i umiejętności tych osób zostały sprawdzone przez powołane w tym celu wojewódzkie ośrodki ruchu drogowego (WORD), będące samorządową osobą prawną nadzorowaną przez administrację publiczną szczebla wojewódzkiego.

Program szkolenia i zadania egzaminacyjne są szczegółowo opisane w przepisach wykonawczych wydawanych przez ministra infrastruktury, a sam przebieg procesu dydaktycznego (jego kolejne etapy) jest rejestrowany w niemającym odpowiednika we współczesnym świecie systemie teleinformatycznym, stworzonym przez Państwową Wytwórnię Papierów Wartościowych SA, w którym są prowadzone: „profil kandydata na kierowcę" i „profil kierowcy zawodowego".

Cały ten proces związany ze szkoleniem i sprawdzaniem kwalifikacji jest odpłatny (w przypadku szkolenia ceny za kursy ustala rynek, a w przypadku WORD administracja publiczna). Suma pełnych kosztów związanych ze zdobyciem uprawnień wynosi dla osoby pragnącej podjąć pracę w zawodzie kierowcy od około 9 do około 11 tys. zł. Pomimo tych wysokich kosztów, w opinii wielu przewoźników, wiedza i umiejętności zdobyte w tym procesie są całkowicie nieprzydatne w późniejszej pracy zawodowej.

– *Mając na uwadze opinie przewoźników, a także coraz bardziej kontrowersyjne działania administracji rządowej, których kulminacją była afera związana z komisją ds. pytań egzaminacyjnych oraz tzw. „reforma" szkolenia zawodowych kierowców wprowadzona w marcu ubiegłego roku, paraliżująca system uzyskiwania uprawnień zawodowych na okres kilkunastu tygodni, postanowiliśmy zbadać, jaka jest skuteczność i przydatność całego procesu uzyskiwania uprawnień do kierowania pojazdami z punktu widzenia branży transportu drogowego* – mówi Maciej Wroński prezes Związku pracodawców Transport i Logistyka Polska. – *Dodatkowym czynnikiem, który zmotywował nas do takiego działania, była dyskusja i postulaty części środowisk związanych ze szkoleniem i egzaminowaniem, aby odroczyć o kolejne dwa lata wprowadzenie obowiązku prowadzenia szkolenia i egzaminowania na „zestawach" składających się z ciągnika samochodowego i naczepy. O ten obowiązek przewoźnicy, dla których takie zestawy są podstawowym narzędziem pracy przewozowej, apelują do kolejnych ministrów odpowiedzialnych za transport już od kilkunastu lat* – dodaje.

Negatywne oceny uzyskiwania uprawnień

Uzyskane wyniki badań ankietowych, przeprowadzonych przez TLP wśród polskich przedsiębiorstw transportowych, potwierdziły negatywne oceny polskiego procesu uzyskiwania uprawnień zawodowego kierowcy (prawo jazdy kategorii C, CE, D, DE oraz kwalifikacja wstępna). Jedynie 14,6% respondentów określiło ogólne przygotowanie zawodowe „młodych" kierowców jako dobre lub bardzo dobre, zaś 46,4% ankietowanych stwierdziło, że jest ono żadne lub niedostateczne.

Przerażające jest, że 41,5% ankietowanych wskazało, na brak umiejętności „młodych" kierowców w zakresie wykonywania podstawowych manewrów pojazdami używanymi w ich przedsiębiorstwach. Jeszcze gorzej jest z umiejętnością korzystania z pełnej funkcjonalności współczesnych pojazdów, czyli korzystania z takich urządzeń jak: aktywny tempomat, asystent kontroli pasa ruchu, asystent podjazdu, *hill holder*, blokada mostu, jazda autonomiczna, wskaźniki parametrów i diagnostyki, *retarder* /hamulec górski/, etc. Tutaj aż 61% respondentów określiło te umiejętności jako żadne lub niedostateczne. Podobne oceny uzyskały umiejętności kierowców związane z prawidłowym rozmieszczaniem ładunków i techniką jego mocowania. Tym razem było to 59,8% odpowiedzi.

Uzyskane wyniki badań ankietowych, przeprowadzonych przez TLP wśród polskich przedsiębiorstw transportowych, potwierdziły negatywne oceny polskiego procesu uzyskiwania uprawnień zawodowego kierowcy.

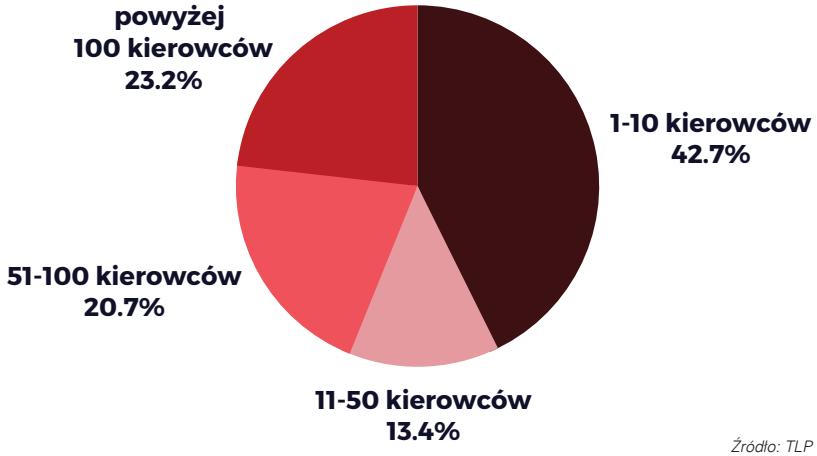
Swoistym rekordem była liczba negatywnych ocen umiejętności obsługi teleinformatycznych systemów stosowanych w transporcie drogowym (systemy

telematyczne, satelitarna nawigacja z informacją o ruchu, e-toll, SENT, zagraniczne systemy poboru opłat, aplikacje stosowane przez klientów etc.), Aż 68,2% respondentów oceniło te umiejętności jako żadne lub niedostateczne!

W ankiecie pytaliśmy się także o ocenę wiedzy i innych niezbędnych w pracy kierowcy umiejętności. Niestety, praktycznie w każdym pytaniu zdecydowanie przeważały odpowiedzi zawierające negatywne oceny. A odpowiedzi oceniające wiedzę i umiejętności kierowców jako dobre lub bardzo dobre nigdy nie przekroczyły kilkunastu procent.

– *Kilkanaście procent odpowiedzi z pozytywną oceną wiedzy i umiejętności absolwentów szkolenia wymaganego dla zawodowych kierowców oznacza, że są jeszcze w branży szkoleniowej przedsiębiorcy, instruktorzy i wykładowcy, którzy rzetelnie wykonują swoją pracę, wychodząc poza powszechną w tej branży chałturę* – komentuje prezes TLP. – *Są to przeważnie te ośrodki, które bezpośrednio współpracują z przewoźnikami, posiadają w miarę nowoczesne i dobrze wyposażone pojazdy używane w transporcie drogowym, a ich kadra stale podnosi swoje kwalifikacje. Niestety, patrząc na skalę negatywnych ocen, ze strony przewoźników, którzy powinni być beneficjentami systemu szkolenia zawodowych kierowców, widzimy potrzebę szybkiej i gruntownej jego sanacji* – mówi.

JESTEM WŁAŚCICIELEM, MENADŻEREM LUB INNYM PRACOWNIKIEM PRZEDSIĘBIORSTWA TRANSPORTOWEGO ZATRUDNIAJĄCEGO



Źródło: TLP



Fot. Volvo

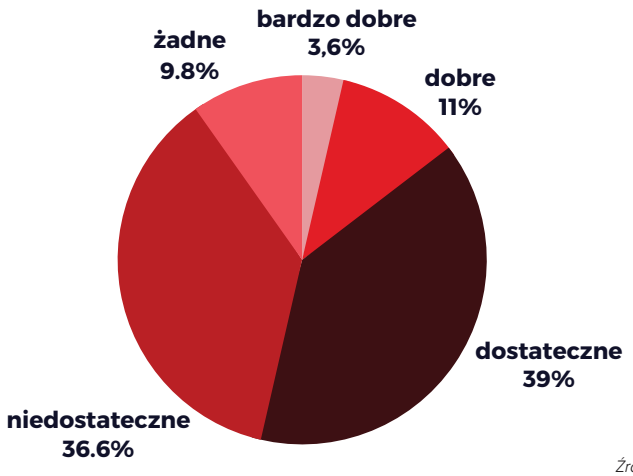
Brak wiedzy i umiejętności u absolwentów kursów na prawo jazdy i kwalifikacji wstępnej, powoduje konieczność powtórnego szkolenia w firmach transportowych

Konieczność powtórnego szkolenia

Brak odpowiedniej wiedzy i umiejętności u absolwentów kursów na prawo jazdy i kwalifikacji wstępnej, powoduje konieczność powtórnego szkolenia, tym razem poprawnego, w firmach transportowych. Powierzają one bowiem nowemu pracownikowi stanowisko pracy warte kilkaset tysięcy złotych, a od kwalifikacji tego pracownika zależy życie i zdrowie przewożonych pasażerów i innych uczestników ruchu drogowego, a także bezpieczeństwo przewożonych ładunków.

– *Ze 100 zgłaszających się do pracy „młodych" kierowców, po wstępnej selekcji polegającej na sprawdzianie umiejętności wykonywania podstawowych manewrów, wybieramy około 50 osób, jako tako panujących nad pojazdem. Następnie przez kilka tygodni uczymy ich jeździć używanymi w naszej firmie zespołami pojazdów, uczymy ich także wykonywania podstawowych czynności związanych z obsługą urządzeń pokładowych oraz przekazujemy im wiedzę na temat praw i obowiązków związanych z pracą na stanowisku kierowcy. Później, przez jeden rok młodzi kierowcy jeżdżą z innym doświadczonym pracownikiem w podwójnej obsadzie pojazdu* – tłumaczy Artur Szczawiński, kierownik ds. rekrutacji i szkoleń DFDS Logistics Pol-

OCENIAM OGÓLNE PRZYGOTOWANIE DO ZAWODU KIEROWCY OSÓB, KTÓRE UZYSKAŁY W POLSCE PRAWO JAZDY KATEGORII C, C+E, D LUB D+E ORAZ KWALIFIKACJĘ WSTĘPNĄ, JAKO



Źródło: TLP

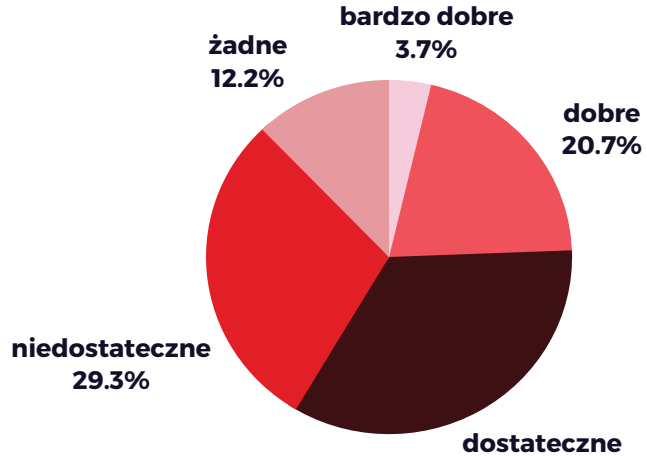
ska. – *Firma, oprócz kosztów samego szkolenia, wypłaca też wynagrodzenia dla kierowców, mimo że podczas nauki nie wykonują żadnych innych zadań służbowych. Tych kosztów moglibyśmy uniknąć, gdyby system działał w Polsce prawidłowo, a nowo zrekrutowani kierowcy posiadaliby wymagane w transporcie drogowym kwalifikacje* – dodaje.

Postulaty TLP

Mając na uwadze społeczne koszty związane z nieprawidłowym działaniem systemu uzyskiwania uprawnień zawodowych kierowców, w ocenie TLP należy, co najmniej:

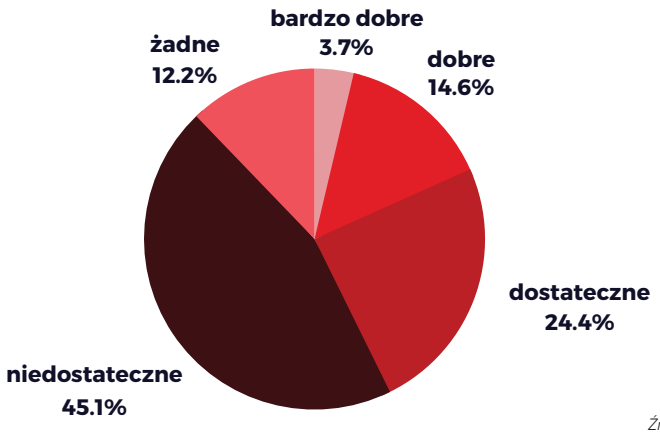
- możliwie szybko skończyć z praktyką zdawania egzaminu „na prawo jazdy wyższych kategorii" na pojazdach o małych gabarytach, nieużywanych w transporcie drogowym, na dodatek o substandardowym wyposażeniu;
- dostosować zakres i sposób przeprowadzania egzaminu praktycznego tak, aby móc sprawdzić wszystkie umiejętności realnie wymagane od osób wykonujących zadania związane z kierowaniem pojazdami wykorzystywanymi w przewozach drogowych;
- dostosować program szkolenia, część teoretyczną egzaminu państwowego „na prawo jazdy wyższych kategorii" oraz testy używane podczas egzaminu kończącego kwalifikację wstępną do postępu technologicznego oraz do wymagań związanych z prowadzeniem używanych w przewozach drogowych samochodów ciężarowych, ciągników samochodowych i autobusów;
- wprowadzić praktyczną naukę umiejętności wymaganych w transporcie drogowym za pomocą pełnowymiarowych zespołów pojazdów złożonych z ciągnika samochodowego i naczepy oraz pełnowymiarowych autobusów, wyposażonych w dostępne na rynku urządzenia pokładowe i systemy,
- rozważyć weryfikację umiejętności obecnych instruktorów i egzaminatorów posiadających uprawnienia w zakresie wyższych kategorii praw jazdy.

UMIEJĘTNOŚCI OSÓB, KTÓRE UZYSKAŁY W PL PRAWO JAZDY KATEGORII C, C+E, D LUB D+E ORAZ ODPOWIEDNIĄ KWALIFIKACJĘ WSTĘPNĄ W ZAKRESIE MANEWRÓW WYKONYWANYCH POJAZDAMI UŻYWANYMI W PRZEDSIĘBIORSTWIE OCENIAM, JAKO



Źródło: TLP

UMIEJĘTNOŚCI OSÓB, KTÓRE UZYSKAŁY W PL PRAWO JAZDY KATEGORII C, C+E, D LUB D+E ORAZ ODPOWIEDNIĄ KWALIFIKACJĘ WSTĘPNĄ, W ZAKRESIE BEZPIECZNEGO I EKONOMICZNEGO PROWADZENIA POJAZDÓW UŻYWANYCH W FIRMIE OCENIAM, JAKO



Źródło: TLP

– *Niestety, Ministerstwo Infrastruktury idzie pod prąd potrzeb branży transportowej, gdyż zaproponowało przedłużenie dotychczasowego 5-letniego okresu przejściowego dla obowiązku wyposażenia OSK i WORD-ów w zespoły pojazdów składających się z ciągnika samochodowego i naczepy, o kolejne dwa lata* – stwierdza Maciej Wroński. – *Zdumienie budzi przy tym argumentacja resortu, że takie rozwiązanie jest proponowane m.in. ze względu na brak kierowców. Czy urzędnicy ministerialni zdają sobie, że samo prawo jazdy z kodem 95 nie wystarczy do pracy w transporcie? Czy nie wiedzą, jakie mogą być konsekwencje dopuszczenia do ruchu kierowców nie panujących nad 40 tonowym zestawem?* – zadaje retoryczne pytanie.

Podobny pogląd prezentuje Tomasz Rejek prezes Pomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych prowadzącego Ośrodek Szkolenia Kierowców.

– *Ośrodki Szkolenia Kierowców, szkoląc i Wojewódzkie Ośrodki Ruchu Drogowego, egzaminując na samochodach ciężarowych z przyczepą (na zestawach o niskim tonażu i odmiennej specyfice obsługi), wykorzystywanymi również w kategorii C bez przyczepy, wprowadzają na rynek pracy osoby kompletnie nieprzygotowane do prowadzenia pojazdów, które w zdecydowanej większości znajdują się u potencjalnych pracodawców. Prowadzenie szkoleń zawodowych na przestarzałym sprzęcie lub na takim, który praktycznie nie jest wykorzystywany do wykonywania zawodu, jest nieuczciwe zarówno w stosunku do kształconego przyszłego pracownika, jak i do jego przyszłego pracodawcy* – tłumaczy Tomasz Rejek.

Związek pracodawców Transport i Logistyka Polska

Piwko na Legalu





ODWIEDŹ NAS NA TARGACH

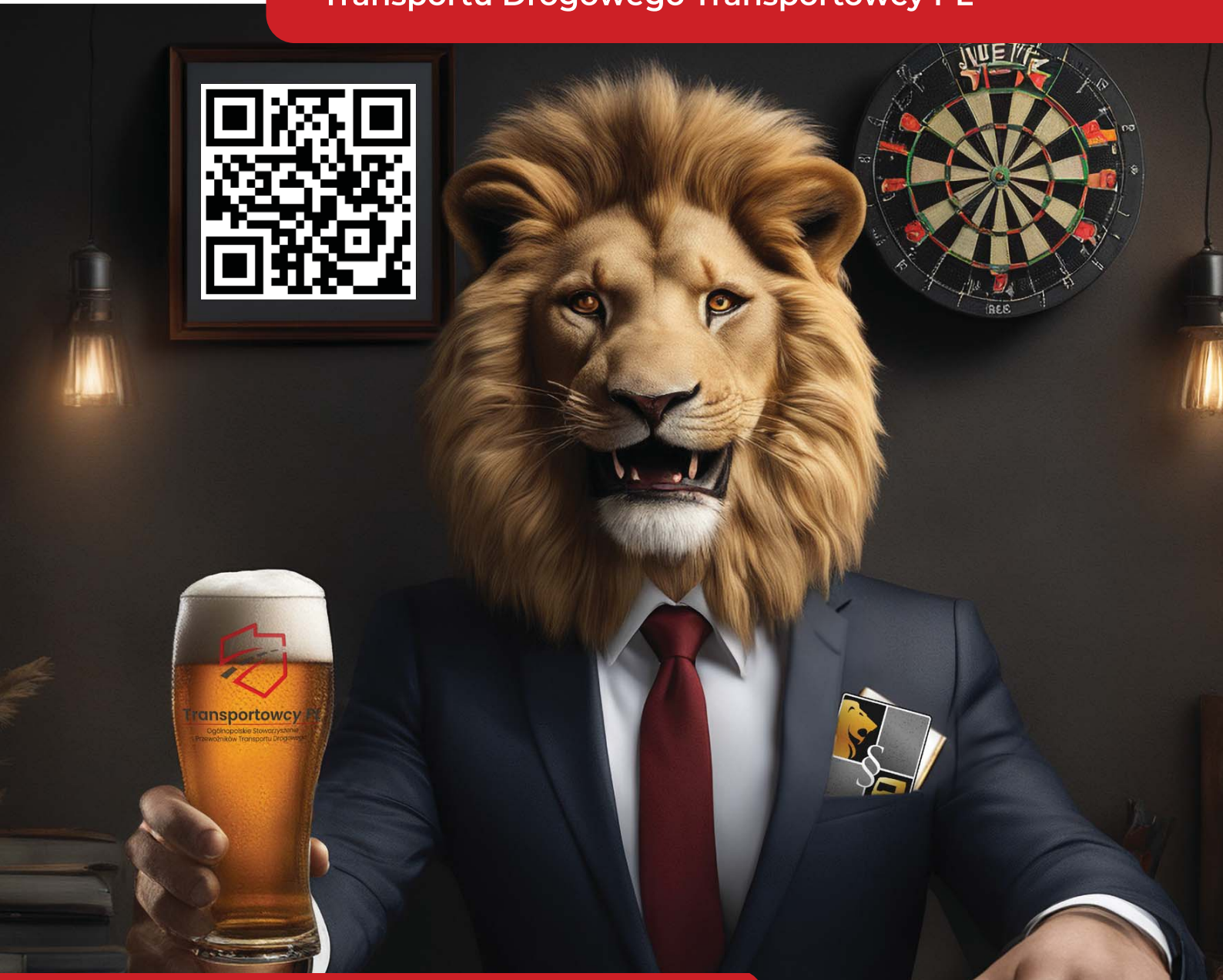
TransLogistica Poland

7-9.11.2023 EXPO XXI WARSZAWA

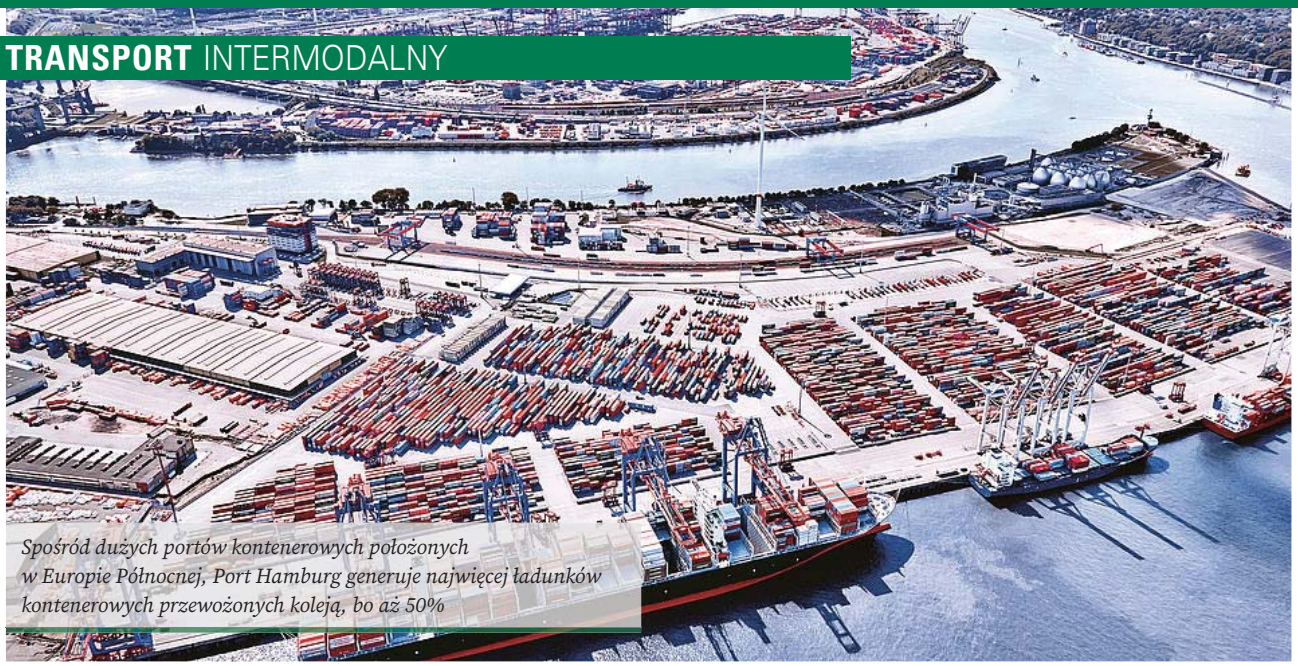
HALA 4, STOISKO B11



Zaprasza Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przewoźników Transportu Drogowego Transportowcy PL



Porozmawiaj z ekspertami o przemianach w branży TSL



Spośród dużych portów kontenerowych położonych w Europie Północnej, Port Hamburg generuje najwięcej ładunków kontenerowych przewożonych koleją, bo aż 50%

HAMBURG KONTENERAMI STOI

Port w Hamburgu to jeden z największych portów Europy Północnej. Jakie jest jego znaczenie w regionie? Czym jest dla niego transport intermodalny? Na co stawia w przyszłości? – mówi Maciej Brzozowski, dyrektor przedstawicielstwa Portu Hamburg w Polsce.

Jakie miejsce w działalności Portu Hamburg stanowi transport intermodalny?

Spośród dużych portów kontenerowych położonych w Europie Północnej, Port Hamburg generuje najwięcej ładunków kontenerowych przewożonych koleją, bo jego udział w przewozach z/do portów w regionie wynosi aż 50%. Do tych portów, poza Hamburgiem, należą Antwerpia, Rotterdam, Bremerhaven, Wilhelmshaven. Oczywiście Rotterdam i Antwerpia to wielkie porty, ale ze względu na dobre warunki żeglugowe na Renie, mają dobrze rozwiniętą żeglugę śródlądową i w dużym stopniu z niej korzystają przewożąc kontenery. Łaba, ze względu na gorsze warunki żeglugowe, w mniejszym stopniu wspiera transport kontenerowy, chociaż takie przewozy są realizowane.

Kilkanaście lat temu Hamburg nazywano największym polskim portem. Czy i teraz polskie firmy chętnie z niego korzystają?

Polskie firmy dalej chętnie korzystają z Hamburga. Część kontenerów transportowana jest w ramach systemu *hub-and-spoke*, w którym ładunki trafiają do Hamburga statkami oceanicznymi, a następnie przewożone są do portów polskich mniejszymi *feederami*. W tej opcji rola Hamburga jest dla wielu klientów końcowych niezauważalna, tym niemniej jest on ważnym elementem systemu transportowego pozwalając na zwiększenie dostępności Gdyni czy Szczecina. W ubiegłym roku drogą morską przewieziono między Hamburgiem a polskimi portami około 300 tys. TEU. Ale jest też część kontenerów, które do lub z Polski trafiają drogą lądową przez Hamburg, i to też jest ciekawa alternatywa dla polskich załadowców, ponieważ mogą w ten sposób korzystać z wielu bezpośrednich połączeń morskich ze światem, skracając w ten sposób czas dostawy. Szacujemy ten wolumen na ok 135 tys. TEU w 2022 roku. W tym roku, ze względu na gorszą sytuację gospodarczą, spodziewamy się mniejszych ilości „polskich" ładunków.

Polska jest na czwartym miejscu wśród największych partnerów Portu Hamburg. Największym są Chiny, a w tym wypadku wolumen obrotu liczony jest w milionach TEU. Potem długo, długo nic. W wypadku Polski w zeszłym roku to było 300 tys. TEU. W tym roku to będzie niecałe 300 tys. TEU.



W związku z recesją w Porcie Hamburg odnotowano zmniejszenie przewozów z Polski i do Polski. Wolumeny się zmniejszyły, a spadki są kilkuprocentowe, podobnie jak w polskich portach

Jak wojna wpłynęła na obroty w porcie?

Przed wojną Rosja była naszym istotnym partnerem, do tego kraju z Hamburga wysyłanych było dużo ponad 300 tys. TEU. A kontenery należałoby liczyć podwójnie, ponieważ przed wysłaniem do St. Petersburga czy Kaliningradu, przypływały na statkach oceanicznych z Dalekiego Wschodu. Z powodu wojny i sankcji z nią związanych przestaliśmy wysyłać kontenery do Rosji i cały wolumen, czyli niemal 700 tys. TEU, zniknął. Co prawda doszły kontenery, które jadą do lub z Ukrainy, jednak ich liczba jest niewielka. Hamburg, ze względu na dużą odległość, nie jest dla tego kraju portem pierwszego wyboru, więc wolumeny są małe i trudno je policzyć.

A jak pandemia i zawirowania na rynku kontenerów wpłynęły na wyniki Portu Hamburg?

Miała ona ogromny wpływ na wyniki portów na całym świecie. Jak pamiętamy, gwałtowny wzrost popytu w Stanach Zjednoczonych na dobra materialne w związku z uwięzieniem w domach jeszcze w 2020 roku spowodował zwielokrotnienie dostaw kontenerowych. To wszystko wpłynęło na gigantyczny wzrost importu (przede wszystkim z Azji) i pojawienie się zatorów i kongestii, które rozlały się na wszystkie kontynenty, a których efektem były znaczące opóźnienia statków. W okresie pandemii obserwowaliśmy duże wydłużenie czasu składowania kontenerów, i to zarówno w imporcie (ze względu na brak możliwości odbierania towaru przez odbiorców nie dysponujących miejscem w magazynach), jak i po stronie eksportu (co było efektem opóźnień statków). Szacuje się, że przepustowość całego systemu transportu kontenerowego zmniejszyła się w wyniku kongestii i przestojów statków o co najmniej 15% w 2021 i 2022 roku, co przy silnym popycie doprowadziło do prawdziwej eksplozji frachtów morskich. Obserwowano nawet zjawisko określane jako *„cut and run"*, polegające na tym, że linie żeglugowe nie odbierały pustych jednostek z portów amerykańskich w drodze do Chin, bo nie chciały czekać na załadunek i tracić na to czasu. W efekcie takiego działania zabrakło pustych kontenerów w Chinach, co odczuli klienci na całym świecie, także w Polsce.

Problemy odczuły wszystkie porty, my również, a szczególnie dotkliwe było wydłużenie czasu składowania kontenerów na terminalach w wyniku opóźnień statków czy braku możliwości odbioru ładunków przez importerów. Jeśli na placu składowym pojawiają się tysiące czekających na opóźniający się statek kontenerów w eksporcie lub po prostu nie odbieranych ładunków w imporcie, to *de facto* zmniejsza to przepustowość terminalu. Wymaga to podejmowania decyzji ograniczających dopływ „nowych" kontenerów na terminal, ale w krytycznych sytuacjach takie działania są niezbędne, by utrzymać terminal w ruchu. Obecnie w większości terminali na świecie, także u nas, takie problemy nie występują i mam nadzieję, że już się nie pojawią.



Maciej Brzozowski

Jakie działania zostały podjęte, żeby temu przeciwdziałać?

Ograniczono dopływ kontenerów, które przypływają na terminal, bo nie można było pozwolić, żeby nie odbierane kontenery blokowały miejsce na placu składowym. Przy pracy powyżej 90% przepustowości obsługa bieżących procesów znacząco się wydłuża. A klienci oczekują, że wszystko odbędzie się na czas, zgodnie z ich instrukcjami i po ustalonych kosztach.

Na pewne kwestie terminal nie ma wpływu. Przykładem jest nieodbieranie kontenerów w imporcie. Niektóre porty próbowały nawet wprowadzić dodatkowe opłaty za przetrzymanie kontenerów, aby zachęcić odbiorców by zabrali swoje ładunki, ale to jest działanie ekstremalne. Innym problemem było to, że statki były przebukowane i nie były w stanie zabrać części kontenerów z portu, przez co te musiały zostać w nim zabierając miejsce na placu innym kontenerom. Z tym mieliśmy do czynienia w czasie pandemii.

Jakie wnioski z tego wyciągnął Port Hamburg?

Wyciągnął bardzo wiele wniosków, a częściowo pokłosiem wcześniejszej sytuacji jest alians z największym armatorem kontenerowym na świecie MSC. Podpisaliśmy z nim umowę sprzedaży prawie 50% akcji naszego największego operatora terminalowego Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA). Port zyska na tym dzięki większemu zaangażowaniu największego armatora kontenerowego na świecie w operacje na hamburskich terminalach, a także ze względu na to, że MSC oraz MSC Cruise (rejsy pasażerskie) przenoszą siedzibę do Hamburga. Jest mowa o znaczącym zwiększeniu wolumenu kontenerów MSC w Hamburgu do poziomu co najmniej 1 mln TEU w 2030 r.



W ręce COSCO ma trafić 24,99% udziałów w terminalu Container Terminal Tollerort (CTT). Dzięki tej inwestycji terminal ma stać się preferowanym hubem dla ruchu azjatyckiego w regionie Morza Północnego i Bałtyckiego

W tym roku podpisaliśmy również umowę z innym armatorem, firmą COSCO. W jego ręce ma trafić 24,99% udziałów w terminalu Container Terminal Tollerort (CTT). Dzięki tej inwestycji terminal ma stać się preferowanym hubem dla ruchu azjatyckiego w regionie Morza Północnego i Bałtyckiego.

Do tej pory Hamburg był portem otwartym dla wszystkich i żaden z armatorów nie był preferowany. Czy podpisanie umów z COSCO i MSC nie świadczy o zmianie strategii?

Port Hamburg w dalszym ciągu będzie otwarty dla wszystkich armatorów i klien-



Port Hamburg chce doprowadzić do tego, żeby zgodnie z zaleceniami IMO żegluga była zeroemisyjna do 2050 r.

tów. Podpisane umowy w żaden sposób nie ograniczają konkurencji, a gwarantem jest zachowany większościowy udział strony publicznej w spółkach.

A co dziś jest największym problemem?

Na rynku jest zbyt mała liczba ładunków, bo gospodarka jest słaba. Tym bardziej, że flota kontenerowa w bieżącym i przyszłym roku szybko rośnie. Niski poziom utylizacji statków jest widoczny na całym świecie, zarówno na szlakach do i z Europy, jak i Stanów Zjednoczonych. Raporty gospodarcze obrazujące sytuację na Europie, w tym także w Polsce, pokazują, że możemy mieć na wybranych rynkach do czynienia z recesją gospodarczą, stąd zmniejszenie handlu zagranicznego nie może dziwić.

Za chwilę będą publikowane wyniki trzeciego kwartału w Polsce, który może być kolejnym, w którym odnotujemy spadek PKB. Również w Niemczech produkcja jest na niskim poziomie. Ja wcześniej spodziewałem się, że skala spowolnienia będzie mniejsza i w drugiej połowie roku będziemy mieć oznaki wzrostu produkcji i przewożonych wolumenów, a tego nie widać. Z poprawą możemy mieć do czynienia dopiero w przyszłym roku.

W Porcie Hamburg również odnotowujemy zmniejszenie przewozów z Polski i do Polski. Wolumeny się zmniejszyły, a spadki są kilkuprocentowe, podobnie jak w polskich portach.

Ale nadal Hamburg jest znaczącym portem dla Polski?

Polska jest na czwartym miejscu wśród największych partnerów Port Hamburg. Oczywiście największym są Chiny, które biją wszystkich na głowę. Wolumen obrotu z Chinami liczony jest w milionach TEU, potem długo, długo nic. W wypadku Polski w zeszłym roku to było 300 tys. TEU. W tym roku to będzie niecałe 300 tys. TEU.

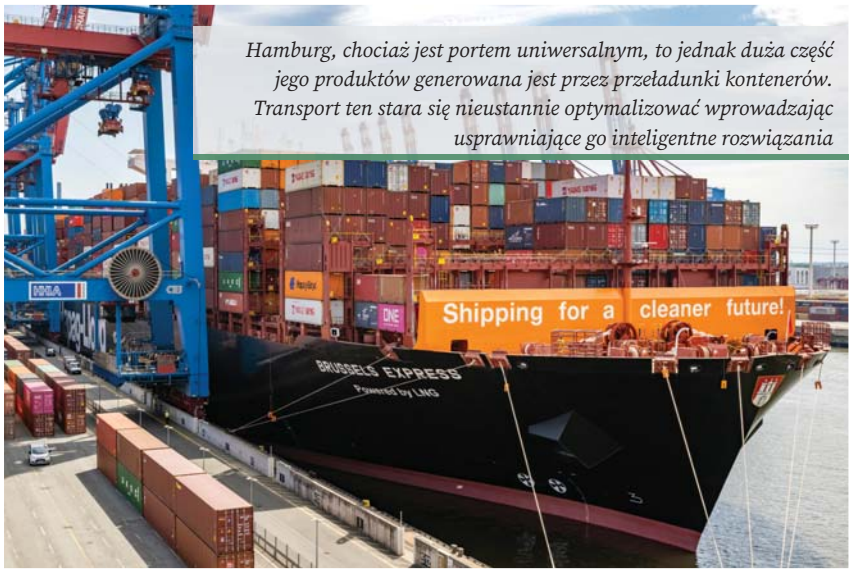
Jak wygląda przyszłość Portu Hamburg?

Port Hamburg co kilkanaście lat przygotowuje strategię. Zrobiliśmy to też w tym roku, a było to wyjątkowo trudnym zadaniem, gdyż świat zmienia się tak szybko, że nie można przewidzieć jak będzie wyglądał za 10-15 lat. Jednak bez strategii, która jest tylko pewną wizją z czasem wypełnianą projektami, nie będziemy wiedzieli na czym mamy się koncentrować.

W najnowszej strategii stawiamy na innowacje, zrównoważony rozwój, tworzenie wartości i rozwiązań, które są konkurencyjne, czyli nie są obciążeniem dla klientów, ale przeciwnie – są dla nich korzystne. Wychodzimy z założenia, że port jest nie tylko miejscem przeładunku towaru, ale także miejscem tworzenia wartości, co wymaga poszerzenia palety oferowanych usług. Nie jest to nic dziwnego, przecież w przeszłości porty jako ośrodki handlu, były źródłem bogactwa regionów. Jeżeli powiemy, że będziemy tylko przeładowywać kontenery, to jakbyśmy zrezygnowali z tej części możliwości. A właśnie teraz w portach, w związku z transformacją energetyczną żeglugi i gospodarki, tworzą się istotne obszary działalności. W UE transformacja energetyczna jest traktowana bardzo serio, jest szansą i wyzwaniem jednocześnie.

Jakie to są obszary?

Chcemy doprowadzić do tego, żeby zgodnie z zaleceniami IMO żegluga była zeroemisyjna do 2050 r. Wielu armatorów, szczególnie kontenerowych, postanowiło jednak być zeroemisyjnymi wcześniej, bo już w 2040 lub w 2045 r. Zobowiązali się zastąpić obecne paliwa, takie, jak mazut i diesel, innym. Za 10-15 lat to może być wodór, metanol czy amoniak. Żegluga najpewniej będzie korzystać z metanolu. Na razie wielu armatorów przerzuca się na LNG, który jest paliwem przejściowym.



Hamburg, chociaż jest portem uniwersalnym, to jednak duża część jego produktów generowana jest przez przeładunki kontenerów. Transport ten stara się nieustannie optymalizować wprowadzając usprawniające go inteligentne rozwiązania

Pewne jest też to, że w przyszłości gospodarka będzie wykorzystywała duże ilości „zielonego" wodoru, co pozwoli on obniżyć emisję dwutlenku węgla. Dotyczy to wielu różnych gałęzi przemysłu, szczególnie tych energochłonnych jak przemysł stalowy, przetwórstwo metali

kolorowych czy chemiczny. Firmy z tych branż inwestują w instalacje pomagające wykorzystywać wodór na różnym etapie produkcji, a nowym zadaniem portów będzie zbudowanie infrastruktury umożliwiającej wytwarzanie, import oraz dystrybucję wodoru i jego pochodnych.

Czy to jest związane z rozwojem infrastruktury w Porcie Hamburg?

Oczywiście, bo Europa nie będzie w stanie wyprodukować potrzebnego jej wolumenu wodoru. Trzeba będzie go importować, a obecnie na Starym Kontynencie nie ma ani jednego terminalu, w którym można by go przyjmować. Chcemy go zbudować w Hamburgu. Co więcej, chcemy produkować wodór, a mamy tu możliwości, gdyż na terenie portu istnieje zamknięta elektrownia węglowa z dostępem do sieci wysokiego i średniego napięcia, dysponująca nabrzeżem, które może być zaczątkiem terminalu. Ponadto w ostatnich dniach stworzony został Sustainable Energy Hub jako lokalizacja terminali i magazynów paliw alternatywnych. Chcemy tu inwestować. Podjęliśmy wiele działań tworzących podwaliny rozwoju technologii wodorowej w porcie i transformacji energetycznej. Mamy przygotowane strategie, i to nie tylko na poziomie portu, ale też miasta, regionu i całych Niemiec. Stworzyliśmy już pierwsze klastry, które skupiają firmy inwestujące w technologię wodorową. Mamy też projekty z tego obszaru. Dzisiaj jesteśmy na początku długiej drogi, ale za trzy lata będą widoczne rezultaty, które zmienią profil portu.

W porcie i wokół niego zainicjowano 12 bardzo różnorodnych projektów skupiających się na paliwach alternatywnych, które będą współfinansowane w ramach mechanizmu IPCEI, dotyczących produkcji, dystrybucji, importu i wykorzystania w porcie. Port Hamburg chce współtworzyć łańcuchy wartości, z których korzystać będą nie tylko jego klienci.

Port Hamburg podpisał z MSC umowę sprzedaży prawie 50% akcji swojego największego operatora terminalowego HHLA. Port zyska na tym dzięki większemu zaangażowaniu największego armatora kontenerowego na świecie w operacje na hamburskich terminalach.

Czyli Port Hamburg stawia na transformację energetyczną?

Poświęcamy jej dużo uwagi starając się szukać nowych rozwiązań. Ściągamy do portu ludzi kreatywnych, mających dobre pomysły, żeby wspólnie nad nimi pracować i wprowadzać je w życie. Stworzyliśmy akceleratory *start-up'ów*, które w tym pomagają. Wspomagamy je organizacyjnie i finansowo. Stworzyliśmy też laboratoria, w których testowane są różne rozwiązania, np. dotyczące autonomicznych pojazdów i dronów czy techniki wodorowej jako przyszłego napędu maszyn i urządzeń w porcie.

Rozwijamy i usprawniamy też systemy, które już funkcjonują, jak platformy IT typu Port Community System. Łączą one firmy zaangażowane w przewozy kontenerowe w ten sposób, że optymalizują procesy portowo-morskie pozwalając na automatyzację przesyłu informacji i zwiększenie transparentności procesów transportowych. Najnowszym produktem jest platforma germanports.com, stworzona przez informatyzującą port Hamburg spółkę DAKOSY wraz z partnerami, m.in. z Bremerhaven, a która umożliwia uprawnionym osobom zwalnianie kontenerów, a także sprawdzenie statusu kontenera, czy statusu statku w różnych portach. Wszystko odbywa się zdalnie, można to robić z własnego komputera, nawet przebywając w domu.

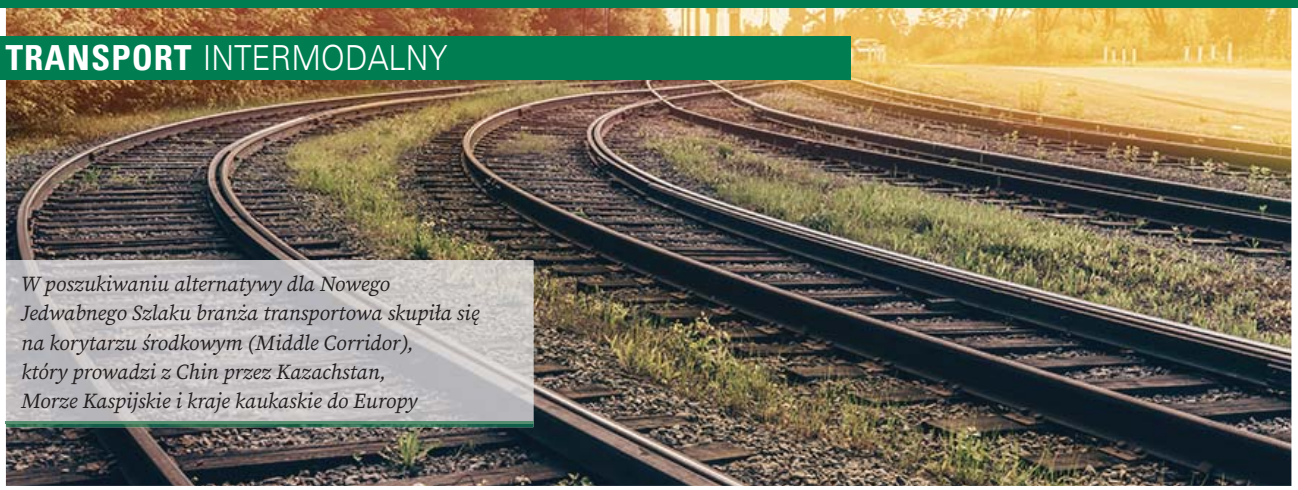
A co z transportem kontenerowym?

Kontenery są dla nas bardzo ważne, bo Hamburg, chociaż jest portem uniwersalnym, to jednak duża część jego produktów generowana jest przez przeładunki kontenerów. Transport ten staramy się nieustannie optymalizować wprowadzając usprawniające go inteligentne rozwiązania. Szczególnie takie, które oferują wartość dodaną klientom portu, ale są jednocześnie efektywne energetycznie, przyczyniając się do zmniejszenia szkodliwych emisji, a tym samym do ochrony klimatu.

Dziękuję za rozmowę.

Elżbieta Haber





W poszukiwaniu alternatywy dla Nowego Jedwabnego Szlaku branża transportowa skupiła się na korytarzu środkowym (Middle Corridor), który prowadzi z Chin przez Kazachstan, Morze Kaspijskie i kraje kaukaskie do Europy

KOLEJ NA ZMIANY

Pierwszy pociąg towarowy z Chin do Europy wyruszył w 2012 roku. W 2022, po 10-letniej fali wzrostu wolumenów rok do roku, transport kolejowy odnotował spadki. W Polsce na początku ubiegłego roku pojawiły się pewne symptomy powrotu do normalności, jednak wszystko zostało zachwiane przez inwazję na Ukrainę.

Sytuacja polityczna mocno ograniczyła dostawy ładunków ze wschodu na zachód, dlatego też firmy logistyczne były zmuszone do poszukiwania alternatywnych łańcuchów dostaw.

Alternatywą transport morski

Przewozy drogą morską pomiędzy Chinami a Europą to od zawsze główny konkurent Nowego Jedwabnego Szlaku. Podczas pandemii stawki morskie utrzymywały się na poziomie kilkunastu tysięcy USD za kontener 40', z tym że czas tranzytu wynosił aż 30-40 dni. Dlatego też większość klientów decydowała się na połączenia kolejowe, zwłaszcza że ceny były zbliżone, a dostawa odbywała się w 2 tygodnie.

Obecnie rynek przewozów kolejowych jest uzależniony od sytuacji geopolitycznej, „sankcji moralnych", jakie importerzy oraz firmy transportowe nakładają same na siebie, stawek frachtu morskiego i lotniczego jako głównych konkurentów oraz wyboru klientów, którzy na nowo muszą odzyskać wiarę w tę gałąź transportu jako szybszą i bezpieczną alternatywę.

– Aktualnie stawki frachtu morskiego z Chin do Europy spadły do 1 tys. USD. W rezultacie importerzy, którzy nie skupiają się na czasie dostawy, wybierają transport morski. Pomimo zmniejszonego europejskiego popytu na przesyłki kolejowe odnotowaliśmy wzrost liczby zleceń, jednak zazwyczaj firmy decydują się na mniejsze zlecenia jako import drobnicowy LCL niż transport dużych partii towaru w pełnych kontenerach FCL – podkreśla Jakub Lewczuk, kierownik działu kolejowego w AsstrA dla regionów UE i Chin.

Strefa euro popadła w stagnację

Wzrost popytu na transport Nowym Jedwabnym Szlakiem będzie zależał od dostępności i regularności połączeń morskich oraz od szybkości rotacji towarów w gospodarce całej UE. Największym ograniczeniem prawnym narzuconym przez dostawców i odbiorców na dostawy kolejowe to sankcje wobec Rosji i Białorusi oraz zakaz wwozu/wywozu towarów, nawet jeżeli chodzi o tranzyt przez te kraje.

– Niestety, wraz z kolejnymi pakietami sankcji coraz więcej grup towarowych jest blokowanych w transporcie oraz w samym tranzycie, a to oznacza, że coraz mniej towarów możemy wysyłać pomiędzy Chinami a Polską. Jeżeli konflikt zostanie zażegnany, to wierzę, że sporo importerów powróci do dostaw kolejowych jako szybszej alternatywy. W innym przypadku będziemy obsługiwać jedynie zlecenia wymagające krótkiego czasu transportu, które pierwotnie miały wypłynąć drogą morską i problematyczne przesyłki w transporcie lotniczym ze względu na wagę lub objętość zamówienia – mówi Jakub Lewczuk.

Przesunięcie na południe

W poszukiwaniu alternatywy dla Nowego Jedwabnego Szlaku branża transportowa skupiła się na korytarzu środkowym (Middle Corridor), który prowadzi z Chin przez Kazachstan, Morze Kaspijskie oraz kraje kaukaskie do Europy. Jednak przekierowanie wolumenu jest problematyczne.

– Przesunięcie szlaku na południe wymaga sporych inwestycji w infrastrukturę oraz czasu kiedy powstaną nowe umowy międzynarodowe dotyczące tranzytu towarów przez te kraje. W przypadku gdy infrastruktura zostanie udoskonalona, kwestie celno-formalne pomiędzy krajami kaukaskimi: Armenią, Azerbejdżanem i Gruzją ulegną uporządkowaniu, a na Morzu Kaspijskim powstanie większa ilość statków to być może wtedy szlak ten zyska popularność. Dodatkowe ze strony Unii Europejskiej wymagane są inwestycje, aby uniknąć wąskich gardeł na styku Morza Czarnego oraz UE. Szczególnie port Konstanca w Rumunii oraz linie kolejowe i drogowe w tym regionie wymagają rozbudowy – podsumowuje Jakub Lewczuk.

Obecnie rynek przewozów kolejowych jest uzależniony od sytuacji geopolitycznej, „sankcji moralnych", jakie importerzy oraz firmy transportowe nakładają same na siebie, stawek frachtu morskiego i lotniczego jako głównych konkurentów oraz wyboru klientów.



Kontenery przeładowywane w polskich portach pochodzą ze statków największych konsorcjów, a obsługuje je polska branża spedycyjna

Fot. Pixabay

KONIEC Z OLIGOPOLEM NA RYNKU KONTENERÓW MORSKICH

Komisja Europejska poinformowała, że rozporządzenie Consortia Block Exemption Regulation, które wyłącza spod unijnych zasad konkurencji wielkie alianse żeglugowe, nie zostanie przedłużone i wygaśnie po 25 kwietnia 2024 roku.

– Usługi żeglugowe mają istotne znaczenie dla handlu europejskiego i światowego. W tym kluczowym sektorze dokonały się poważne zmiany strukturalne, takie jak konsolidacja przewoźników, nawiązanie globalnych sojuszów oraz integracja pionowa. Przyczyniło się to do ukształtowania nowych warunków rynkowych, co można było zaobserwować w okresie pandemii koronawirusa. Nasza ocena pokazała, że specjalne wyłączenie grupowe dla linii żeglugowych nie jest już adekwatne w kontekście tych nowych warunków rynkowych. Postanowiliśmy zatem, że obecne ramy nie zostaną przedłużone i wygasną – ocenia komisarz Didier Reynders odpowiedzialny za politykę konkurencji.

> Specjalne wyłączenie grupowe dla linii żeglugowych nie jest już adekwatne w kontekście nowych warunków rynkowych. Komisja Europejska postanowiła zatem, że obecne ramy nie zostaną przedłużone i wygasną 25 kwietnia 2024 r.

Procedura oceniająca zasadność

Komisja Europejska poinformowała, że rozporządzenie CBER aktualnie „przynosi przewoźnikom ograniczone oszczędności pod względem kosztów przestrzegania przepisów i odgrywa drugorzędną rolę w podejmowaniu przez przewoźników decyzji o współpracy, a ponadto nie umożliwiało mniejszym przewoźnikom wzajemnej współpracy lub oferowania alternatywnych usług w konkurencji z większymi przewoźnikami".

Procedura oceniająca zasadność obowiązywania rozporządzenia CBER trwała od 2022 r., kiedy to KE zaprosiła zainteresowanych do zgłaszania uwag. Wpłynęło wówczas 51 opinii i stanowisk, z których zdecydowana większość była krytyczna. Swoje opinie przygotowały liczne organizacje biznesowe, transportowe, stowarzyszenia przedsiębiorców, konsumentów oraz logistyków pochodzące m.in. z Polski, Belgii, Niemiec, Francji, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Włoch, Bułgarii, Estonii czy Finlandii.

– Bardzo ważne jest to, że Komisja Europejska dostrzegła opinie i argumenty wielu przedstawicieli branży oraz ostatecznie uwzględniła je, podejmując decyzję – mówi Juliusz Skurewicz, sekretarz rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. PISiL to organizacja zrzeszająca polskich przedsiębiorców zajmujących się logistyką, spedycją, przewozami i transportem, którzy krytykowali obowiązujące rozporządzenie CBER i przede wszystkim od lat aktywnie angażowali się w przekonanie regulatorów o konieczności jego wygaszenia.

Wbrew opiniom

– 10 przewoźników morskich, skupionych w 3 aliansach żeglugowych przewozi ponad 80% całości światowego handlu kontenerowego, a za taką sytuację płacą także polscy konsumenci. Kontenery przeładowywane w polskich portach pochodzą bowiem ze statków największych konsorcjów, a te kontenery obsługuje polska branża spedycyjna. W związku z tym sytuacja, która ukształtowała się na rynku żeglugowym ma bezpośredni wpływ na sytuację gospodarczą w naszym kraju – przypomina Juliusz Skurewicz. Jego zdaniem przedłużenie rozporządzenia CBER w 2020 roku nastąpiło wbrew pisemnym opiniom i krytyce prawie wszystkich uczestników międzynarodowego obrotu kontenerowego z wyjątkiem przewoźników morskich. *– Dlatego z zadowoleniem przyjęliśmy decyzję Komisji Europejskiej i słowa Komisarza Reyndersa, wedle których szkodliwe dla całej branży transportowej rozporządzenie przestanie obowiązywać po 25 kwietnia 2024 r.* – ocenia sekretarz rady PISiL.

Link do komunikatu Komisji Europejskiej: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pl/IP_23_4742



Fot. Volvo

W opinii badanych wzrost kosztów napędzały przede wszystkim inflacja, ceny paliw oraz rosnące wynagrodzenia pracowników

RECESJA UDERZA W BRANŻĘ TSL

Zdecydowany wzrost kosztów prowadzenia działalności w ostatnim roku zadeklarowało 69,1% uczestników badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?". Leasing, faktoring oraz kredyt obrotowy to najpopularniejsze formy zewnętrznego finansowania wskazywane przez ankietowanych. Mimo recesji na rynku, prawie 55% badanych przyznało, że utrzymuje działalność wyłącznie z własnych środków i nie sięga po zewnętrzne finansowanie.

Ostatni rok w branży TSL upłynął pod znakiem recesji. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne. Szacuje się, że wymuszone prawem unijnym zmiany mogły zwiększyć koszty zatrudnienia kierowców o nawet 20%. Równocześnie w UE doświadczyliśmy wysokiej inflacji, której skutki szczególnie dotkliwie odczuła Polska. Skokowy wzrost stóp procentowych, z poziomu zerowego do niemal 7%, przełożył się na wyższe koszty zobowiązań.

W raporcie Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?" wzięto pod lupę stosunek przedstawicieli branży TSL do zewnętrznego finansowania w czasach recesji. Zdecydowaną większość z nich stanowili właściciele niewielkich firm przewozowych działających na rynku międzynarodowym.

– *Od czasu pandemii COVID-19 wydarzyło się wiele rzeczy, które mocno wpłynęły na branżę TSL. Wysoka inflacja spowodowała spadek liczby zamówień, a ostatnie informacje płynące z Chin mówią o zamknięciu wielu fabryk, co również może uderzyć w branżę transportową* – mówi dr inż. Justyna Świeboda, prezes zarządu Polskiego Instytutu Transportu Drogowego, w komentarzu do raportu Transcash.eu – *Chiński Raport podaje liczbę 460 tys. zamykanych kwartalnie biznesów w całych Chinach. To wszystko ma ogromny wpływ na sytuację w Europie, która sprowadza z Państwa Środka mnóstwo towarów wymagających dalszego transportu już na kontynencie. Ograniczenie zakupów może więc uderzyć również w branżę TSL.*

Blisko połowa branży korzysta z zewnętrznego finansowania

Mimo wzrostu kosztów finansowania, po zewnętrzne środki w celu prowadzenia działalności sięga ponad 44% uczestników przeprowadzonego przez Transcash.eu badania. Równocześnie niemal 70% deklaruje, że wzrost kosztów w ostatnim roku istotnie wpłynął na ich sytuację ekonomiczną. W opinii naszych badanych wzrost ten napędzały przede wszystkim inflacja, ceny paliw oraz rosnące wynagrodzenia pracowników. Jedynie około 35% badanych przyznało, że rosnące koszty zobowiązań w istotny

Mimo wzrostu kosztów finansowania, po zewnętrzne środki w celu prowadzenia działalności sięga ponad 44% uczestników przeprowadzonego przez Transcash.eu badania. Niemal 70% deklaruje, że wzrost kosztów w ostatnim roku istotnie wpłynął na ich sytuację ekonomiczną.

sposób wpłynęły na sytuację ekonomiczną ich biznesu.

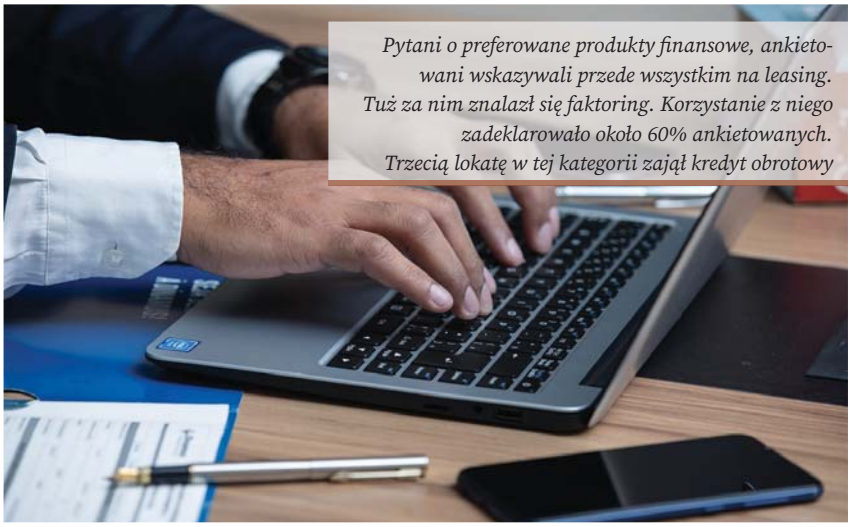
Kolejne sekcje raportu analizują preferencje badanych związane z wyborem finansowania. Pytaliśmy między innymi o ich stosunek do źródła pochodzenia środków (banki kontra instytucje finansowe) oraz kryteria, którymi kierują się przy wyborze konkretnej oferty.

– *Klienci z branży TSL poszukujący zewnętrznego finansowania są pragmatyczni, rachunek ekonomiczny musi się zgadzać* – komentuje Agnieszka Nosal, dyrektor Obszaru Sprzedaży i Marketingu w Transcash.eu – *Większość naszych badanych zadeklarowała, że najchętniej finansuje się w bankach, a przy wyborze oferty patrzą wyłącznie na koszty, które mogą przechylić szalę na rzecz instytucji finansowej. Taka postawa w czasach recesji jest zrozumiała dla klientów, którzy muszą trzymać budżet w ryzach.*

Leasing i faktoring na topie

Pytani o preferowane produkty finansowe, ankietowani wskazywali przede wszystkim na leasing, ale tuż za nim znalazł się faktoring, czyli usługa finansowania faktur, której w raporcie poświęcamy osobny rozdział. W naszym badaniu korzystanie z niego zadeklarowało około 60% ankietowanych, którzy zdecydowanie najchętniej sięgają po faktoring w sposób doraźny, w celu finansowania pojedynczych faktur (66,7% wskazań). Trzecią lokatę w tej kategorii zajął kredyt obrotowy.

Uczestników badania zapytaliśmy również o sposób wykorzystania zewnętrznych środków, w kontekście finansowania poszczególnych elementów działalności, takich jak pojazdy, wynagrodzenia lub koszty administracyjne.



Fot. Pixabay

Pytani o preferowane produkty finansowe, ankietowani wskazywali przede wszystkim na leasing. Tuż za nim znalazł się faktoring. Korzystanie z niego zadeklarowało około 60% ankietowanych. Trzecią lokatę w tej kategorii zajął kredyt obrotowy

transcash

- Specjalizuje się w usługach finansowych, windykacyjnych i prawnych dla sektora transportu w relacjach międzynarodowych i krajowych.
- W 2022 roku na liczniku firmy wybił pierwszy miliard – faktury na tę kwotę sfinansowała od początku działalności faktoringowej.

– *W odróżnieniu od wielu innych firm z branży, podwyższony koszt leasingu nie zahamował procesu rozbudowy i odnawiania taboru samochodowego w Grupie LTP-Logistyka. Bardzo mocno koncentrujemy się jednak na optymalnym doborze waluty na której oparte jest finansowanie, analizujemy także różnicę między ofertą leasingu przygotowaną przy stałej i zmiennej stopie procentowej* – mówi Maciej Richter.

Niezależnie od warunków ekonomicznych, zewnętrzne finansowanie pozostaje istotne dla działalności przedsiębiorstw z branży TSL. Raport Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?" pokazał, że produkty uwzględniające specyfikę branży, takie jak leasing (zapotrzebowanie na pojazdy) czy faktoring (długie terminy płatności) już dziś w dużej mierze wpływają na kształt firmowych budżetów.

Ostatni rok w branży TSL upłynął pod znakiem recesji. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne.



Fot. Scania

Produkty uwzględniające specyfikę branży, takie jak leasing czy faktoring już dziś w dużej mierze wpływają na kształt firmowych budżetów

Dywersyfikacja w tym względzie jest specyficzna dla branży i dotyczy zakupu i utrzymania pojazdów, które w największej mierze bazuje na finansowaniu zewnętrznym. O komentarz do tej części raportu poprosiliśmy Macieja Richtera, dyrektora finansowego w Grupie LTP-Logistyka.

RAPORT MOŻNA POBRAĆ TUTAJ:
https://form.transcash.eu/raport-zrodla-finansowania?utm_source=PR&utm_medium=artukul&utm_campaign=rapor+zrodla+finansowania



Hasło przewodnie tegorocznego raportu DB SCHENKER to zdanie:
To co będzie jutro, tworzymy razem już dzisiaj!

ESG SZANSĄ NA DŁUGOTERMINOWY ROZWÓJ BRANŻY LOGISTYCZNEJ

Współczesny biznes przechodzi rewolucję w dziedzinie zrównoważonego rozwoju. Nowa dyrektywa Unii Europejskiej znacznie rozszerza obowiązek raportowania kwestii niefinansowych. Dlaczego ESG fundamentalnie zmieni sposób, w jaki operatorzy logistyczni będą funkcjonować i konkurować na rynku? Czy polskie przedsiębiorstwa z branży TSL są przygotowane do tych zmian? Jak wygląda opracowanie raportu zrównoważonego rozwoju w praktyce?

Nowe regulacje UE wprowadzają szereg ważnych zmian związanych z raportowaniem postępów w zrównoważonym rozwoju. Przede wszystkim wcześniejsze prawo dotyczyło ok. 300 przedsiębiorstw w naszym kraju. Teraz obowiązkiem raportowania objętych będzie 10 razy więcej firm. Wzrosła też liczba wymogów z zakresu raportowania, a co niezwykle ważne, dyrektywa CSRD wprowadza również obowiązek formalnego audytowania i potwierdzenia danych ujawnianych w raportach niefinansowych. Wśród firm zobligowanych do przygotowania raportów zrównoważonego rozwoju będą też główni gracze rynku TSL w Polsce. Do tej pory opracowywanie raportów CSR czy zrównoważonego rozwoju nie było bardzo popularne w branży transportowej. Publikacje, jeśli powstawały, to nie rzadko były zestawem informacji, którymi firmy chciały się pochwalić i nie były poddawane zewnętrznej weryfikacji. Nowe prawo nie pozostawia jednak żadnych wyjść awaryjnych.

Raportowanie jako dialog z otoczeniem

DB SCHENKER jest jednym z pionierów raportowania pozafinansowego w branży logistycznej w Polsce. Operator pierwszą taką publikację wydał w 2010 roku. Od tego czasu regularnie, co dwa lata udo-

W październiku tego roku DB SCHENKER w Polsce opublikował już siódmy raport zrównoważonego rozwoju. Dokument prezentuje dane za lata 2021-2022.

stępnia raport, w którym opisuje swoje działania podejmowane w zakresie ochrony środowiska, zaangażowania społecznego, etyki i compliance (zgodności). Każda z publikacji jest tworzona według określonych standardów i poddawana weryfikacji zewnętrznego audytora, a w jej przygotowanie (zbieranie danych i opracowanie treści) zaangażowany jest za każdym razem kilkunastoosobowy zespół projektowy wspierany przez zewnętrznego partnera.

– *Od ponad dekady, jako firma regularnie przyglądamy się działaniom ściśle związanym ze zrównoważonym rozwojem. Nigdy nie była to dla nas kwestia działań wizerunkowych, ale konieczność podejmowania odważnego dialogu z kluczowymi grupami interesariuszy na temat wpływu prowadzonego biznesu na otoczenie. Jesteśmy przekonani, że raportowanie jest procesem, na którym korzysta zarówno firma jak i jej otoczenie* – mówi Adrianna Morze, dyrektor komunikacji i marketingu North & East Europe w DB Schenker.

SIÓDMY RAPORT ESG DB SCHENKER W POLSCE W PIGUŁCE

- Raport Zrównoważonego Rozwoju DB SCHENKER za lata 2021-2022 z szacunku dla środowiska jest dostępny tylko w wersji online, na stronie: **www.dbschenker.com/pl-pl**
- Struktura i treść dokumentu odpowiadają istotnym tematom zgłoszonym przez interesariuszy w ankiecie oceny wpływu na kwestie zrównoważonego rozwoju DB SCHENKER.
- Dokument został opracowany zgodnie z GRI Standards 2021.
- Tegoroczny raport, w porównaniu do poprzednich, zawiera pełne dane liczbowe do niemal wszystkich wskaźników i uwzględnia przykłady dobrych praktyk, działań i akcji, odpowiadających każdemu z opisywanych obszarów.
- Dokument przeszedł pozytywnie weryfikację zewnętrznego audytora Bureau Veritas Group.

Dyrektywa CSRD wprowadza obowiązek formalnego audytowania i potwierdzenia danych ujawnianych w raportach niefinansowych. Wśród firm zobligowanych do przygotowania raportów zrównoważonego rozwoju będą też główni gracze rynku TSL w Polsce.

W październiku tego roku DB SCHENKER w Polsce opublikował już siódmy raport zrównoważonego rozwoju. Dokument prezentuje dane za lata 2021-2022. Został przygotowany zgodnie z międzynarodowymi wytycznymi GRI Standards 2021 i przeszedł pozytywnie weryfikację zewnętrznego audytora.

Ważna jest długoterminowa perspektywa

Wdrożenie zasad związanych ze zrównoważonym rozwojem biznesu i raportowanie w tym obszarze jest dla firm dużym wyzwaniem, zwłaszcza w zakresie zbierania wielu danych z różnych obszarów. Jednak eksperci przekonują, że w dłuższej perspektywie to słuszne podejście, które zaprocentuje nie tylko dla otoczenia, ale i prowadzonego biznesu. Raport EY o pozytywnym wpływie ESG na wyniki finansowe przedsiębiorstw, pokazuje że około 76% firm posiadających wysoki poziom ładu korporacyjnego jest optymistyczna w kwestii wzrostu przychodów w najbliższych 12 miesiącach. W grupie przedsiębiorstw mniej zaawansowanych w tym zakresie odsetek jest aż o 31 punktów procentowych mniejszy.

Warto pamiętać, że obowiązki dotyczące konieczności raportowania danych niefinansowych pociągną za sobą też zmiany w całym łańcuchu wartości. Firmy, będą bowiem poszukiwały partnerów biznesowych i podwykonawców, którzy działają zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju we wszystkich obszarach. To już się dzieje. DB Schenker podczas procesu zakupowego, przy wyborze ofert kieruje się zasadami etyki i promuje standardy odpowiedzialnego biznesu, wybierając dostawców podzielających ten sposób prowadzenia działalności. Dlatego hasło przewodnie tegorocznego raportu DB SCHENKER to zdanie: To co będzie jutro, tworzymy razem już dzisiaj! (ang. *tomorrow is made together*).

W najnowszym raporcie zrównoważonego rozwoju operatora, znaleźć można konkretne przykłady takich działań. Są to chociażby inwestycje w energię odnawialną oraz produkty neutralne pod względem emisji dwutlenku węgla dla klientów firmy. Obecnie 14 z 18 terminali przeładunkowych DB Schenker korzysta z zielonej energii, a 8 z nich uzyskało prestiżowy certyfikat BREEAM. Klienci mają zaś różne możliwości niwelowania śladu węglowego ich przesyłek, mogąc m.in. wybrać opcję Econeutral czy zrównoważone paliwo (SAF) w przesyłkach lotniczych.



Raport EY o pozytywnym wpływie ESG na wyniki finansowe przedsiębiorstw, pokazuje że koło 76% firm posiadających wysoki poziom ładu korporacyjnego jest optymistyczna w kwestii wzrostu przychodów w najbliższych 12 miesiącach

Zrównoważony rozwój to istotna zmiana kulturowa, która dotyka wielu obszarów funkcjonowania dzisiejszego świata, w tym logistyki, gdzie ESG jest kluczowym elementem strategii biznesowej.



Uroczystość miała miejsce 25 września w irlandzkiej siedzibie Combilift

25 LAT INNOWACJI W COMBILIFT

W tym roku mija 25 lat od kiedy Combilift – znany dziś przede wszystkim z produkcji wózków widłowych – zaczął działać w branży logistycznej. Z tej to też okazji firma zorganizowała wielką fetę, na której swoim partnerom, dilerom i dziennikarzom zaprezentowała trzy nowe produkty.

Ich premiera odbyła się 25 września w irlandzkiej siedzibie Combilift, podczas wydarzenia medialnego związanego z jubileuszem, zorganizowanego dla dziennikarzy z całego świata. W jego trakcie nie tylko zdobywano wiedzę, ale również dobrze się bawiono.

Combi-LC

To wózek widłowy, który ma sprostać wymaganiom dużych producentów morskich turbin wiatrowych w zakresie obsługi skomplikowanych ładunków. Wraz z wprowadzeniem na rynek tego produktu Combilift ogłosił swoje wejście do sektora logistyki morskiej. Combi-LC, zaprojektowany w siedzibie głównej i zakładzie produkcyjnym Combilift w Irlandii, we współpracy z firmą Siemens Gamesa, umożliwia przemieszczanie łopat i wież turbin wiatrowych na wszystkich etapach produkcji aż do miejsc magazynowania.



Combi-LC



Combi-AGT

Combi-AGT

Nowy, autonomiczny wózek widłowy Combi-AGT przeznaczony jest do przewożenia długich ładunków w wąskich korytarzach. Przy jego konstrukcji Combilift wykorzystał zaawansowaną technologię i swoje 25-letnie doświadczenie związane z optymalizacją magazynu. Combi-AGT może pracować autonomicznie i swobodnie przemieszczać się w najwęższych korytarzach, ale także posiada opcję jazdy ręcznej. Rozwiązanie zapewnia bardzo wysoki poziom produktywności przy zachowaniu najwyższego poziomu bezpieczeństwa.

Combi-Connect

Tym razem to nie wózek, ale oprogramowanie telematyczne, które zapewnia klientom większy wgląd w zarządzanie flotą i jej użytkowanie, dostarczając w czasie rzeczywistym danych na temat wydajności floty, w tym śledzenia lokalizacji, analiz użytkowania i alertów konserwacyjnych. Dzięki tym informacjom firmy mogą usprawniać i znacznie zwiększać wydajność operacyjną, mając zapewniony wysoki poziom bezpieczeństwa i produktywności, przy czym ich koszty maleją. System telematyczny został zaprojektowany tak, aby zaspokoić unikalne potrzeby każdego klienta. I

EH



Przedstawiciele zeszłorocznych zwycięzców Kodu Innowacji: firmy Tymbark, Podwawelskiej Spółdzielnii Spożywców „Społem" i platformy Trans Assist

POZNAJ NAJLEPSZE PRAKTYKI ESG
PODCZAS KONFERENCJI KOD INNOWACJI

14 listopada 2023 roku eksperci i goście GS1 Polska pokażą, jak wykorzystać moc standardów GS1, by działać w zgodzie z zasadami zrównoważonego rozwoju. Poznamy także tegorocznych Liderów Innowacji – firmy, które wykorzystują globalne standardy GS1 na rzecz zrównoważonego rozwoju. Przedsiębiorcy, którzy chcą dowiedzieć się, jak połączyć ESG z innowacjami, już mogą się bezpłatnie rejestrować na stronie konferencji Kod Innowacji.

O trendach, dobrych praktykach oraz swoich doświadczeniach i korzyściach płynących z wykorzystania standardów GS1 do realizacji Celów Zrównoważonego Rozwoju ONZ opowiedzą m.in. przedstawiciele UN Global Compact, Raben Group i Maas Loop. Z kolei ekspertka EY – dr Aleksandra Stanek-Kowalczyk wyjaśni, jak standardy GS1 wspierają raportowanie niefinansowe, w zgodzie z dyrektywami Unii Europejskiej, w tym CSRD.

– *Wierzymy, że rolą GS1 Polska jest inspirowanie do rozwoju Uczestników Systemu, pokazywanie trendów oraz dzielenie się dobrymi praktykami ze 150 krajów, w których standardy są obecne. Cieszymy się także, że mamy możliwość współpracy ze znamienitymi ekspertami, którzy na co dzień wdrażają standardy GS1 w życie widząc w nich szansę i potencjał. Dlatego ze szczególną przyjemnością zapraszam do udziału w debacie eksperckiej, która odbędzie się podczas konferencji Kod Innowacji* – komentuje Joanna Redmer, prezes GS1 Polska.

Kto zdobędzie tytuł Lidera Innowacji 2023?

Od 2018 roku GS1 Polska przyznaje nagrody polskim firmom, które poprawiły efektywność korzystając z globalnych standardów GS1. Wyróżnienia otrzymają przedsiębiorstwa, które w okresie od 1 stycznia 2020 roku do 31 sierpnia 2023 roku wdrożyły dowolne rozwiązanie techniczne lub usprawniły procesy w zgodzie z Celami Zrównoważonego Rozwoju ONZ i z wykorzystaniem dowolnych standardów GS1.

Termin na zgłoszenie upłynął 10 października 2023 roku. Niezależne jury przyzna nagrodę w dwóch kategoriach: małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) oraz duże przedsiębiorstwa. Dodatkowo przewidziano Nagrodę Publiczności, którą otrzyma zwycięzca głosowania internautów.

Ceremonia wręczenia nagród odbędzie się podczas konferencji Kod Innowacji, 14 listopada 2023 roku, w hotelu Focus Premium w Warszawie. Wydarzenie będzie także transmitowane online.

Więcej o konferencji Kod Innowacji

Kod Innowacji to konferencja organizowana od 2018 roku przez GS1 Polska. Wydarzenie jest okazją do zainspirowania się cyfrowymi rozwiązaniami, które budują przewagę konkurencyjną, ale także wspierają działania na rzecz zrównoważonego rozwoju. W poprzednich latach motywem przewodnim konkursu był np. model *paperless*, czyli wykorzystanie cyfrowych dokumentów zamiast papierowych w łańcuchu dostaw. W 2021 roku nagrodę publiczności zdobyło konsorcjum firm wykorzystujących standardy GS1 do walki z marnowaniem żywności.

– *Realizowane przez nas projekty na rzecz walki z marnowaniem żywności, działania na rzecz paperless, bezpieczeństwa łańcucha dostaw czy udostępnia-*



Od 2018 roku GS1 Polska przyznaje nagrody polskim firmom, które poprawiły efektywność, korzystając z globalnych standardów GS1. Tegoroczne już czekają na zwycięzców

nia oryginalnych produktów i rzetelnych danych na ich temat w internecie to dopiero początek naszej drogi do wsparcia Uczestników Systemu GS1 w Polsce w realizacji celów zrównoważonego rozwoju – zaznacza dr inż. Elżbieta Hałas, członkini zarządu w GS1 Polska. I

Rejestracja na konferencję Kod Innowacji:
www.kodinnowacji.pl



Podstawowym dokumentem uprawniającym cudzoziemca spoza UE do wykonywania pracy w Polsce jest zezwolenie na pracę. W naszym kraju funkcjonuje kilka rodzajów tego zezwolenia

Fot. Volvo

JAKIE ZASADY OBOWIĄZUJĄ W TRANSPORCIE?

ZATRUDNIANIE CUDZOZIEMCÓW Z UE I SPOZA UE

Zatrudnianie cudzoziemców na stanowisku kierowcy zawodowego jest zjawiskiem powszechnym w branży przewozowej. Dla pracodawcy wiąże się jednak z dodatkowymi wymogami, formalnościami, których musi on dopełnić.

To, jak skomplikowane one będą, zależy głównie od tego, czy chce on przyjąć do pracy obcokrajowca z innego państwa należącego do UE, czy też z tak zwanego kraju trzeciego. W każdym z tych przypadków obowiązują odmienne zasady. Nie wolno oczywiście zapominać o dodatkowych wymaganiach, przewidzianych ściśle dla kierowców zawodowych, takich jak obowiązek posiadania prawa jazdy określonej kategorii, czy zaświadczenia o przebytych badaniach lekarskich i psychologicznych.

Zatrudnianie obywateli UE na stanowisku kierowcy zawodowego

Zatrudnianie cudzoziemców z innych państw należących do UE i EOG, jak również obywateli Szwajcarii, nie jest obwarowane żadnymi szczególnymi, odrębnymi procedurami. Oznacza to tym samym, że ta grupa obcokrajowców może zostać zatrudniona w Polsce bez konieczności uzyskiwania zezwolenia na pracę, wizy, karty pobytu, czy innego rodzaju dokumentów. W tym przypadku stosuje się takie same zasady, jak przy zatrudnianiu obywateli z Polski. Wynika to z faktu przyznania obywatelom UE określonych swobód, unormowanych w TUE i TFUE. Jedną z nich jest swobodny przepływ pracowników, na który składa się w szczególności możliwość ubiegania się o rzeczywiście oferowane miejsca pracy, swobodnego przemieszczania się w tym celu po całym terytorium wybranego państwa członkowskiego oraz przebywania na nim w celu podjęcia pracy, zgodnie z wewnętrznymi przepisami tego kraju.

Obywatel UE, który przebywa w Polsce dłużej niż 3 miesiące, powinien pamiętać jednak o tym, aby zarejestrować tu swój pobyt. Jeżeli członek jego rodziny nie posiada obywatelstwa UE, to ma obowiązek uzyskania karty pobytowej. Wniosek o zarejestrowanie pobytu należy złożyć osobiście, nie później niż w następnym dniu po upływie 3 miesięcy od dnia wjazdu na terytorium Polski, do wojewody właściwego ze względu na miejsce pobytu.

Zatrudnianie obywateli z państw trzecich na stanowisku kierowcy zawodowego

Sprawa wygląda zupełnie inaczej, jeżeli na stanowisku kierowcy zawodowego zatrudniony ma zostać cudzoziemiec spoza UE. W takiej sytuacji przepisy wymagają, z pewnymi wyjątkami, nie tylko określonego rodzaju zezwolenia na pracę, ale i odpowiednich dokumentów pobytowych, które poświadczą legalność pobytu obcokrajowca w Polsce, takich jak wiza (z wyjątkiem turystycznej) czy zezwolenie na pobyt czasowy.

Chcąc zatrudnić w swojej firmie transportowej obywatela z kraju trzeciego, czyli nienależącego do UE, pracodawca może skorzystać z następujących rozwiązań:

- zezwolenia na pracę,
- zezwolenia jednolitego (zezwolenia na pobyt czasowy i pracę),
- oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi,
- powiadomienia (wyjątkowa procedura dotycząca wyłącznie obywateli Ukrainy, regulowana na mocy specustawy).

Zezwolenie na pracę dla cudzoziemca

Podstawowym dokumentem uprawniającym cudzoziemca spoza UE do wykonywania pracy w Polsce jest zezwolenie na pracę.



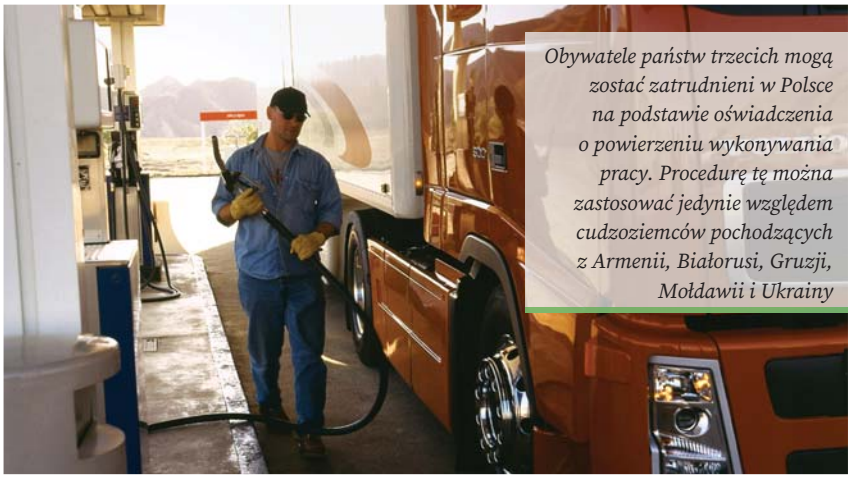
Zezwolenie na pracę uprawnia jedynie do wykonywania pracy na terytorium naszego państwa (nie legalizuje pobytu obcokrajowca) w konkretnym przedsiębiorstwie. O tego rodzaju dokument wnioskuje jednak nie cudzoziemiec, a zamierzający zatrudnić go pracodawca

Fot. Volvo

W naszym kraju funkcjonuje kilka rodzajów tego zezwolenia, które zostały wyszczególnione w art. 88 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Za standardowe, najpopularniejsze uznaje się zezwolenie na pracę typu A, które jest wymagane, jeżeli cudzoziemiec wykonuje pracę na terytorium Polski na podstawie umowy z podmiotem, którego siedziba lub miejsce zamieszkania albo oddział, zakład lub inna forma zorganizowanej działalności znajduje się w tym kraju. Należy jednak pamiętać, że nie w każdym przypadku cudzoziemiec spoza UE musi legitymować się tego rodzaju dokumentem.

Zezwolenie na pracę, jak wskazuje sama nazwa, uprawnia jedynie do wykonywania pracy na terytorium naszego państwa (nie legalizuje pobytu obcokrajowca), w konkretnym przedsiębiorstwie. O tego rodzaju dokument wnioskuje jednak nie cudzoziemiec, a zamierzający zatrudnić go pracodawca. Zmiana pracy i przejście cudzoziemca do innej firmy będzie wiązało się więc z koniecznością uzyskania nowego zezwolenia. Organem uprawnionym do jego wydania jest wojewoda. Zezwolenie na pracę wydaje się na czas określony, nie dłuższy niż 3 lata, z opcją przedłużenia. Uzyskanie zezwolenia na pracę typu A musi ponadto zostać połączone ze spełnieniem przez pracodawcę określonych wymogów, takich jak zagwarantowanie pracownikowi wynagrodzenia w wysokości nie niższej niż wynagrodzenie pracowników wykonujących pracę porównywalnego rodzaju lub na porównywalnym stanowisku.

Jeśli zatrudniamy cudzoziemca spoza UE, to przepisy wymagają (z pewnymi wyjątkami) określonego rodzaju zezwolenia na pracę i dokumentów pobytowych, które poświadczą legalność jego pobytu w Polsce, takich jak wiza (poza turystyczną) czy zezwolenie na pobyt czasowy.



Obywatele państw trzecich mogą zostać zatrudnieni w Polsce na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy. Procedurę tę można zastosować jedynie względem cudzoziemców pochodzących z Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii i Ukrainy

Fot. Volvo

Zezwolenie na pobyt czasowy i pracę dla cudzoziemca

Zezwolenie na pobyt czasowy i pracę, nazywane również zezwoleniem jednolitym, w odróżnieniu od klasycznego zezwolenia na pracę, legalizuje również pobyt cudzoziemca w Polsce. W tym przypadku z wnioskiem występuje w dodatku nie pracodawca, a sam obcokrajowiec. Główną zaletą tego rodzaju dokumentu jest to, że jego uzyskanie odbywa się w ramach jednego postępowania administracyjnego. Jest więc mniej czasochłonne.

To, jakie zasady obowiązują przy udzielaniu zezwolenia jednolitego, reguluje ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach.



Zezwolenie na pobyt czasowy i pracę legalizuje pobyt cudzoziemca w Polsce

Fot. Pixabay

Uzyskanie zezwolenia na pobyt czasowy i pracę wymaga łącznego spełnienia określonych warunków, o których mowa w art. 114 ust. 1 tejże ustawy. Cudzoziemiec powinien wystąpić o nie, jeżeli zamierza wykonywać w Polsce pracę i pozostać w kraju dłużej niż 3 miesiące. Również i w tym przypadku organem, u którego można załatwić sprawę, jest właściwy wojewoda.

Zezwolenie jednolite nie obejmuje jednak wszystkich obcokrajowców spoza UE. Nie otrzymają go m.in. pracownicy delegowani, wykonujący pracę sezonową, czy przebywający w Polsce na podstawie wizy turystycznej.

Oświadczenie o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi

Obywatele państw trzecich mogą zostać zatrudnieni w Polsce również na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy. Co jednak istotne, procedurę tę można zastosować jedynie względem określonych cudzoziemców, pochodzących z następujących państw: Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii i Ukrainy.

Ponadto, jak w każdym innym przypadku, również i tutaj przewidziano dodatkowe wymogi, jakie należy spełnić. Jest nim maksymalnie 24-miesięczny okres zatrudnienia, wyłączenie spod oświadczenia prac sezonowych, określona minimalna wysokość wynagrodzenia (nie niższa niż wynagrodzenie innych pracowników wykonujących pracę porównywalnego rodzaju lub na porównywalnym stanowisku) oraz obowiązek rozpoczęcia pracy w terminie nie późniejszym niż 6 miesięcy od dnia złożenia oświadczenia.

Stroną postępowania jest w tym przypadku, podobnie jak przy ubieganiu się o standardowe zezwolenie na pracę, pracodawca. Oświadczenie należy złożyć w urzędzie pracy, jeszcze przed podjęciem pracy przez cudzoziemca.

Jeżeli rozważają Państwo zatrudnienie w swojej firmie transportowej cudzoziemca, w szczególności obywatela kraju trzeciego, zachęcamy do kontaktu i skorzystania z profesjonalnej pomocy naszej kancelarii prawnej LEGALTRANS. Dzięki naszemu wsparciu nie będą musieli Państwo samodzielnie mierzyć się z obszernym ustawodawstwem i licznymi formalnościami. Cały proces przebiegnie tym samym sprawnie i bez nieprzyjemnych niespodzianek!

LEGALTRANS

→ www.kt-legaltrans.pl



Dokonanie przez spedytora wyboru profesjonalnego przewoźnika lub dalszego spedytora uchyla jego odpowiedzialność, jeśli przy wyborze zachował on należytą staranność

Fot. Volvo

PRAKTYCZNE ASPEKTY WERYFIKACJI PRZEWOŹNIKÓW I SPEDYTORÓW

Jednym z obowiązków przedsiębiorcy działającego w branży TSL jest weryfikacja każdego przewoźnika i spedytora, którymi posługuje się przy realizacji zlecenia, a więc podzleceniobiorców. Przyjrzyjmy się, co to oznacza w praktyce.

Każdy przedsiębiorca świadczący usługi przy pomocy swoich podzleceniobiorców czy podwykonawców, musi liczyć się z tym, że za ich błędy lub uchybienia będzie wobec swojego klienta odpowiadał jak za własne błędy. Klient zwykle nie ma żadnej relacji gospodarczej z podwykonawcami, więc w razie problemów zgłosi się z roszczeniami tylko do tego podmiotu, z którym zawarł umowę.

Powyższa zasada obowiązuje w przewozie. Mianowicie, przewoźnik może oddać przesyłkę do przewozu innemu przewoźnikowi na całą przestrzeń przewozu lub jej część, jednakże ponosi odpowiedzialność za czynności dalszych przewoźników jak za swoje własne. Odpowiedzialność spedytora kształtuje się trochę inaczej. Jest on odpowiedzialny za przewoźników i dalszych spedytorów, którymi posługuje się przy wykonaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze.

Wina w wyborze

Spedytor nie odpowiada za szkodę, jeśli nie ponosi winy w wyborze podzleceniobiorcy. Dokonanie więc przez spedytora wyboru profesjonalnego przewoźnika lub dalszego spedytora uchyla jego odpowiedzialność, jeśli przy wyborze zachował on należytą staranność. Spedytor zwykle nie ma realnego wpływu na czynności dokonane np. przez przewoźnika, może też wcale go nie znać, co jest częstą sytuacją choćby w transporcie międzynarodowym.

Weryfikacja przewoźnika przez spedytora jest bardzo istotna, aby spedytor udowodnił, że wybrał właściwą osobę i należycie ją zweryfikował. Równocześnie nie istnieje żaden „oficjalny" katalog sposobów weryfikacji przewoźników czy spedytorów. Wszystkie stosowane sposoby to tak naprawdę dzieło praktyki. Ich odpowiedni dobór zależy tylko od weryfikującego. Jeśli wybór będzie poprawny, wtedy spedytor może bronić się przed roszczeniami odszkodowawczymi od klientów. Musi jednak podjąć choćby minimum staranności przy weryfikacji przewoźników lub innych spedytorów. Skutkiem braku staranności może być nie tylko odpowiedzialność odszkodowawcza wobec klienta, ale także odmowa ubezpieczyciela wypłaty odszkodowania z polisy z tytułu odpowiedzialności cywilnej spedytora.

> Przewoźnik może oddać przesyłkę do przewozu innemu przewoźnikowi na całą przestrzeń przewozu lub jej część, jednakże ponosi odpowiedzialność za czynności dalszych przewoźników jak za swoje własne.

Metody weryfikacji przewoźnika

Są różne sposoby na przeprowadzenie weryfikacji. Część z nich wymaga niewielkiego nakładu czasu i zerowych kosztów. Inne mogą wymagać pewnego zaangażowania czasowego bądź niewielkich nakładów finansowych (co w przypadku rozbudowanej działalności gospodarczej mogłoby urosnąć od pokaźnych kosztów). Niektóre podmioty można weryfikować okresowo, zwłaszcza gdy doszło już do pomyślnej współpracy. Tylko od przyjętej polityki firmy zależy, jakie metody zostaną użyte w danej sytuacji.

CEIDG i KRS

Każda weryfikacja powinna rozpocząć się od sprawdzenia w rejestrach przedsiębiorców, czy sprawdzany podmiot posiada zarejestrowaną działalność gospodarczą. Osoby fizyczne można sprawdzić w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, pod następującym adresem: https://aplikacja.ceidg.gov.pl/ceidg/ceidg.public.ui/search.aspx. Spółki prawa handlowego, w tym spółki jawne czy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością można natomiast sprawdzić w Krajowym Rejestrze Sądowym, dostępnym pod tym adresem: https://ekrs.ms.gov.pl/web/wy-

szukiwarka-krs/strona-glowna/. Sprawdzenie jest bezpłatne i odbywa się w zasadzie od ręki. Z KRS można dodatkowo dowiedzieć się, czy wobec spółki prowadzono postępowanie upadłościowe, albo czy była prowadzona egzekucja komornicza, o której poinformowano w rejestrze.

Strona internetowa

Dobrym krokiem jest także sprawdzenie, czy dany przewoźnik posiada stronę internetową. Jeśli przewoźnik nie posiada strony internetowej, często jego dane mogą pojawić się na jednej z licznych wyszukiwarek przedsiębiorców. Jeśli są tam dane kontaktowe typu numer telefonu, warto przedzwonić na ten numer i sprawdzić, czy rzeczywiście działa. Można także kierować korespondencję „do wiadomości" na adres e-mail ze strony internetowej. Każda informacja o wyłączonym numerze czy nieistniejącym adresie e-mail powinna być sygnałem, że coś jest nie tak.



Fot. CAT LC

Każda weryfikacja powinna rozpocząć się od sprawdzenia w rejestrach przedsiębiorców, czy sprawdzany podmiot posiada zarejestrowaną działalność gospodarczą

Weryfikacja licencji transportowej

Przewóz jest działalnością reglamentowaną. Jego wykonywanie wymaga zezwolenia na przewóz (w przypadku przewozów krajowych) bądź licencji wspólnotowej na przewóz towarów (w przypadku przewozów międzynarodowych). Przed rozpoczęciem jakiejkolwiek współpracy, zwykle prosimy przewoźnika o przesłanie skanu licencji. Jednakże sam skan to nie wszystko. Może się zdarzyć, że dokument został sfałszowany i żaden podmiot nie posiada takiej licencji.

Szczęśliwie istnieje możliwość weryfikacji prawdziwości licencji w bazie Biura do Spraw Transportu Międzynarodowego, dostępnej na stronie: https://kreptd.gitd.gov.pl/. W przypadku, gdy chcemy dopytać o dodatkowe szczegóły, zawsze warto wykonać telefon do biura Generalnego Inspektora Transportu Drogowego. Jest to zdecydowanie rekomendowane, zwłaszcza gdy dopiero rozpoczynamy współpracę z przewoźnikiem i nie mamy historii pomyślnie zrealizowanych usług z tym podmiotem.



Każda informacja o wyłączonym numerze czy nieistniejącym adresie e-mail powinna być sygnałem, że coś jest nie tak

Fot. Pixabay

Weryfikacja polisy OC

Wraz ze skanem licencji, potencjalny kontrahent zwykle przesyła także skan aktualnej polisy z tytułu odpowiedzialności cywilnej przewoźnika lub spedytora. Niezależnie od tego, który podmiot przesłał skan, również mógłby przesłać sfałszowany dokument. Szczęśliwie, fakt posiadanie polisy OC również możemy (i powinniśmy) zweryfikować. Wystarczy skontaktować się telefonicznie lub mailowo z ubezpieczycielem i poprosić o potwierdzenie, czy polisa jest aktualna. Na potrzeby dowodowe lepiej uzyskać mailowe potwierdzenie od ubezpieczyciela. W razie późniejszych problemów w skrzynce pozostanie dokument potwierdzający, że taka weryfikacja miała miejsce.

Biała lista podatników VAT

Pod adresem https://www.podatki.gov.pl/wykaz-podatnikow-vat-wyszukiwarka funkcjonuje wykaz podmiotów zarejestrowanych jako podatnicy VAT, niezarejestrowanych oraz wykreślonych i przywróconych do rejestru VAT – w praktyce nazywany „białą listą podatników VAT". Jest to pomocna wyszukiwarka, pozwalająca sprawdzić czy dany podmiot jest zarejestrowany jako czynny podatnik VAT. Wyszukiwanie odbywa się za pomocą numeru konta bankowego, Regon, NIP lub nazwy podmiotu. Wbrew pozorom jest to bardzo

Chmura i Partnerzy
RADCOWIE PRAWNI SP.P.

Cezary Młotek, radca prawny z Kancelarii Chmura i Partnerzy Radcowie Prawni sp.p., specjalizujący się m.in. w prawie transportowym



Kancelaria Chmura i Partnerzy Radcowie Prawni sp.p. jest zespołem wysoko wykwalifikowanych, zaangażowanych prawników wyróżniających się doświadczeniem, specjalizujących się w kompleksowej obsłudze prawnej przedsiębiorców, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów działających w branży TSL. Wieloletnie doświadczenie zawodowe, połączone z wiedzą merytoryczną, gwarantuje klientom kancelarii ochronę ich interesów na każdym etapie realizacji ich celów biznesowych.

przydatne narzędzie. Jeśli sprawdzany podmiot ma jakieś problemy płatnicze, prędzej czy później zaczyna zalegać z zapłatą podatków. Wtedy organy skarbowe wykreślają dany podmiot, podając datę i podstawę prawną wykreślenia. Jeśli pojawia się taka informacja, mamy wyraźny sygnał że coś jest nie tak. Co ciekawe, odpowiedź możemy wygenerować w formie oficjalnego dokumentu PDF, posiadającego indywidualnie nadany numer.

Biura Informacji Gospodarczej

Część przedsiębiorców posiada dostęp do rejestrów jednego z Biur Informacji Gospodarczej (BIG), działających w Polsce. Są to podmioty, które pośredniczą w udostępnianiu informacji gospodarczych, głównie na temat dłużników. Zwykle do rejestrów trafiają osoby fizyczne bądź prawne (np. spółki), mające problemy ze spłatą zadłużenia. Obecność na liście może okazać się poważnym problemem w przypadku nawiązywania współpracy biznesowych, ponieważ obniża potencjalną wiarygodność sprawdzanej osoby. W Polsce działa kilka BIG-ów: Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A., Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor, Rejestr Dłużników ERIF Biuro Informacji Gospodarczej S.A., KBIG – Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej, Krajowa Informacja Długów Telekomunikacyjnych oraz Bisnode Międzynarodowe Biuro Informacji Gospodarczej S.A. Dostęp do baz jest płatny. Koszt takiego zapytania to ok. 13-35 zł, ale są to koszty które warto ponosić, aby choćby okresowo sprawdzać w przynajmniej jednym BIGu dany podmiot gospodarczy. Dzięki termu możemy poznać ratingi i sami podjąć decyzję, czy chcemy w ogóle współpracować z danym podmiotem.

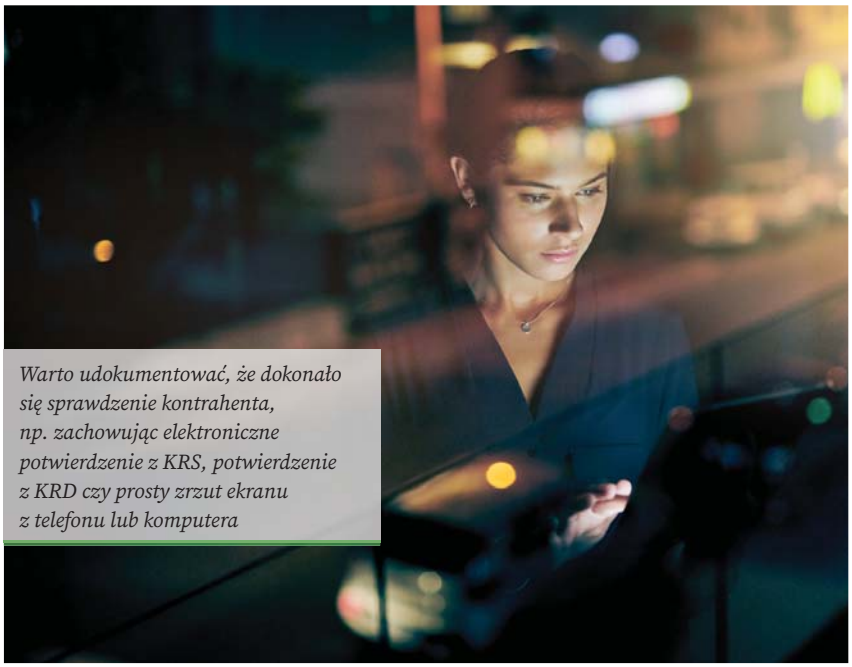
Opinie na giełdach transportowych

W dobie wszechobecnego internetu i mediów społecznościowych każda informacja rozchodzi się z prędkością niemalże światła. Nie inaczej jest w przypadku branży TSL. Każdy podmiot działający w branży i posiadający zwykle dostęp do co najmniej jednej z giełd transportowych, może pokusić się o sprawdzenie danego przedsiębiorcy. Dostępnych giełd jest obecnie dużo, warto wymienić najbardziej znane czyli Trans.eu, Timocom czy Teleroute. Jeśli sprawdzany podmiot również posiada konto na tej giełdzie, można sprawdzić historię transakcji podmiotu udokumentowaną przez oceny pozytywne i negatywne. Sam fakt sprawdzenia warto również udokumentować, chociażby wykonując zrzut ekranu dla przyszłych celów dowodowych.

Opinie w mediach społecznościowych

Drugim medium pomocnym przy sprawdzaniu opinii o spedytorach i przewoźnikach są media społecznościowe, w których prym w dalszym ciągu wiedzie Facebook. Na licznych grupach dyskusyjnych użytkownicy na bieżąco publikują ostrzeżenia bądź wprost pytają o konkretne podmioty, podając nazwy. Inni użytkownicy często się dzielą informacjami o wypłacalności podmiotu, wiarygodności. Informacje pozyskane z mediów społecznościowych również warto dokumentować do celów dowodowych zrzutem ekranu. Z czasem bowiem pewne informacje mogą zniknąć lub stać się trudno dostępne.

> Spedytor jest odpowiedzialny za przewoźników i dalszych spedytorów, którymi posługuje się przy wykonaniu zlecenia, chyba że nie ponosi winy w wyborze.



Fot. Schneider Electric

Warto udokumentować, że dokonało się sprawdzenie kontrahenta, np. zachowując elektroniczne potwierdzenie z KRS, potwierdzenie z KRD czy prosty zrzut ekranu z telefonu lub komputera

Przeprowadzenie weryfikacji to nie wszystko

Powyżej zostały zaprezentowane przykładowe, najczęściej spotykane sposoby weryfikacji kontrahentów w branży TSL. Co ważne, mogą one częściowo służyć do weryfikacji innych podmiotów, także spoza branży. Na koniec ważna uwaga – same przeprowadzenie weryfikacji to nie wszystko. Warto udokumentować, że dokonało się sprawdzenia kontrahenta, np. zachowując elektroniczne potwierdzenie z KRS, potwierdzenie z KRD czy prosty zrzut ekranu z telefonu lub komputera. W przypadku problemów, będzie to wartościowy materiał dowodowy w obronie przed roszczeniami. Może się bowiem zdarzyć, że klient (lub sąd) nie uzna zebranych dowodów za wiarygodne. W tej sytuacji warto skorzystać ze wsparcia profesjonalnego prawnika.

Cezary Młotek,
radca prawny z Kancelarii
Chmura i Partnerzy
Radcowie Prawni sp.p.

TransLogistica Poland

X Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

7 - 9 listopada 2023
EXPO XXI WARSZAWA

translogistica.pl



4 HALE TARGOWE

X EDYCJA

360+
wystawców

10 000+
uczestników

40%
firm z zagranicy

WYMAGANA REJESTRACJA ONLINE DO 6.11.2023 | REJESTRACJA NA MIEJSCU NIE BĘDZIE MOŻLIWA


DB SCHENKER
Tomorrow
is made together
Przeczytaj nasz nowy
Raport Zrównoważonego Rozwoju