TSL BIZNES

1/2025 (159)

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



MARCIN WAWRZKIEWICZ

COUNTRY MANAGER

- Korzysta nie tylko przewoźnik – finansowanie w Malcom Finance
- Więcej zagrożeń czy szans dla logistyki w 2025 roku?
- Na trasie Polska-Azja

ISSN 2081 5255
9 772081 525505 01 >
Cena 9,90 zł (8% VAT)



Z TOBĄ. ZA KAŻDYM RAZEM

Utrzymujemy subskrypcję w niskiej cenie, żebyś w tym roku błyszczał na transportowej scenie!

Giełda transportowa Teleroute
już od 69 € miesięcznie!

W Teleroute rozumiemy wyzwania, z jakimi mierzą się przewoźnicy. Dlatego bierzemy na siebie część kosztów i **NIE PODWYŻSZAMY CEN!** Wspieramy społeczność transportową tak, jak robimy to od niemal 40 lat.

Dlaczego warto wybrać Teleroute?

- **85 000** specjalistów z branży transportowej – nasza zaufana społeczność
- Ponad **350 000** ofert dziennie z całej Europy – znajdziesz ładunek tam, gdzie go właśnie potrzebujesz
- Najbezpieczniejsza giełda transportowa w Europie – **100%** Gwarancja Płatności, skuteczny system weryfikacji, opiekun konta – prowadzisz firmę i śpisz spokojnie

Skorzystaj z niskich cen –
zeskanuj QR code!

teleroute
alpega solution

W numerze

LOGISTYKA

Więcej zagrożeń czy szans dla logistyki w 2025 roku? 6

7 prognoz dla globalnego łańcucha dostaw w 2025 roku 10

E-commerce w Norwegii, co warto wiedzieć? 12

Rozwój segmentu C2C motorem wzrostu usług międzynarodowych... 16

Czy nearshoring i friendshoring to szansa dla branży TSL?..... 18

Na trasie Polska-Azja 20

TECHNOLOGIA

Sztuczna inteligencja i pojazdy elektryczne zyskują na znaczeniu ... 24

AI w spedycji – szansa czy zagrożenie?..... 26

Sztuczna inteligencja w branży TSL 28

ATK GPS – innowacyjne rozwiązania telematyczne na czele z ECODRIVE 31

TRANSPORT DROGOWY

Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025” 32

PRAWO

Nierówna walka z Border Force. Jak zminimalizować ryzyko kar przy transporcie do UK? 34

Firma transportowa w formie spółki z o.o., czyli oszczędność na podatkach i składkach ZUS 36

HR I ZARZĄDZANIE

Reklama Google Ads – dla firm logistycznych i transportowych 38

TRANSPORT DROGOWY

Korzysta nie tylko przewoźnik 40

Na stabilnej ścieżce rozwoju 42

Zmiany w ubezpieczeniu OC wózków widłowych 46



Rok 2024 był jednym z najgorszych od lat dla branży TSL, przede wszystkim dla firm transportowych. Obecny budzi nadzieję na poprawę, a eksperci głowią się jakie kroki należy wykonać, aby było lepiej. A przewoźnicy? 58% z nich, jak pokazuje raport opublikowany przez Malcom Finance, obserwuje ostatnio poprawę sytuacji finansowej w swoich firmach. To pozytywny sygnał.

Z kolei prognozy przeprowadzone przez Prologis Research dotyczące trendów dla globalnego łańcucha dostaw w 2025 roku mówią m.in., że będziemy świadkami dalszej konsolidacji firm działających na rynku przewozów cargo. Duże podmioty, dzięki większym możliwościom rozwoju, przyspieszą inwestycje w nowe technologie. A bez nich efektywnego funkcjonowania na rynku nie wyobraża sobie większość firm logistycznych, nawet tych mniejszych, transportowych. Muszą więc w nich nastąpić zmiany.

Nie jest to łatwe, gdyż istniejące dotąd bariery, jak duże koszty, brak pracowników, zła kondycja finansowa państw Unii Europejskiej, czy wysokie ceny energii, nie znikną. Dochodzą jeszcze nowe, jak regulacje związane z wymianą tachografów, czy nowe stawki podatku od środków transportu.

Co w tej sytuacji firmy, oprócz konsolidacji i inwestycji w technologie, mogą jeszcze zrobić? Janusz Piechociński, prezes Izby Przemysłowo-Handlowej Polska-Azja, twierdzi, że konieczna jest współpraca, także pomiędzy podmiotami, które na jednych trasach konkurują ze sobą – na innych mogą wspólnie działać. I nie dotyczy to tylko firm transportowych, które jeżdżą do Azji.

Czy strategia win-win wygra więc w tym roku? ●

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@TSLmedia.pl

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

Skład DTP
mt dtp art

Prenumerata
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl

Agata Tomczak – tel. 793 720 872
agata@TSLmedia.pl

Krystian Mielniczuk – tel. 730 555 552
krystian@TSLmedia.pl

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

TSL MEDIA GROUP

Wydawca
TSL Media Group sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 5342669068, REGON: 526439533, KRS: 0001059271
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIV Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:

TRUCKBIZNES TSLBIZNES SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:

/TSLbiznes

Pierwszy **w Grupie FM**

Platforma FM Logistic w czeskich Lovosicach wdrożyła zautomatyzowany system magazynowania AutoStore. To pierwszym oddział w Grupie FM, który korzysta z tego rozwiązania.

Prototyp uruchomiony w magazynie w Lovosicach ma pomóc w implementacji systemu w kolejnych jednostkach i zagwarantować konkurencyjność firmy. To krok w kierunku poprawy efektywności i precyzji oraz przyspieszenia operacji magazynowych.

Istotne zmiany wprowadzono w szczególności właśnie w operacjach magazynowych i kompletacji zamówień, prowadzonych dotychczas na antresoli, która była nieadekwatna do wzrastających przepływów towarów. Przejście na zautomatyzowane rozwiązanie magazynowe umożliwiło zaoszczędzenie przestrzeni i zwiększenie efektywności wykonywanych operacji.

Kluczową operacją było przeniesienie całej antresoli do AutoStore, co wiązało się z ponownym wymiarowaniem i fotografowaniem tysięcy towarów przy użyciu sprzętu Cubiscan (trójwymiarowy skaner, umożliwia pomiar i ważenie przedmiotów z dokładnością do milimetra



i grama). Zapewniło to stuprocentową dokładność podstawowych danych towarów i umożliwiło zbudowanie dokumentacji produktów, która była następnie wykorzystywana w interfejsie użytkownika AutoStore. Cały proces trwał rok i wiązał się z przenoszeniem towarów do dziesiątek tysięcy nowych lokalizacji.

Aktualnie system AutoStore jest podłączany do nowego układu *convoyerów* wyposażonego w takie technologie, jak automatyczne maszyny pakujące i zamykające pudełka, co pomoże przyspieszyć proces i kompletację zamówień. ●

Współpraca **na rynkach afrykańskich**

W listopadzie 2024 r. Wielton Africa i ORLEN OIL ogłosiły rozpoczęcie realizacji wspólnego projektu i współpracy w Casablance, w ramach której do Afryki będą sprzedawane polskie produkty.

Pierwszą spółkę w Afryce z siedzibą w Abidżanie (miasto Wybrzeża Kości Słoniowej) Grupa Wielton uruchomiła w 2017 r. W 2020 r. został utworzony oddział spółki Wielton Africa w Maroku, w Casablance. Aby sprostać wymaganiom rynku marokańskiego, po pięciu latach działalności w tym kraju, w listopadzie 2024 r. spółka nawiązała partnerstwo z ORLEN OIL. Kooperanci przedstawili plan działań i rozwoju oferty środków smarowych w Maroko. Marokańskim klientom Grupy Wielton dostępna będzie szeroka oferta środków smarowych ORLEN OIL.



ORLEN OIL to polska spółka działająca w ramach Grupy Kapitałowej ORLEN, zajmująca się produkcją oraz dystrybucją środków smarowych do 78 krajów na czterech kontynentach. ●

4. certyfikat Top Employer

Amazon Fulfillment Poland po raz czwarty z rzędu uzyskał certyfikat Top Employer, zdobywając najwyższe oceny w kluczowych obszarach HR.



Top Employer to certyfikat przyznawany czołowym pracodawcom na świecie. Przez kilka miesięcy przed jego przyznaniem trwa badanie obejmujące zróżnicowane aspekty zarządzania zasobami ludzkimi. Wyróżnienie otrzymują pracodawcy, którzy konsekwentnie dążą do zapewnienia doskonałych warunków pracy i wspierają rozwój swoich pracowników.

W tegorocznej edycji badania przeanalizowano ponad 2 tys. organizacji działających w 125 krajach. Certyfikacja w ramach Top Employer przebiegła w kilku etapach, obejmując niezależną weryfikację praktyk HR, której wyniki prezentowane są w formie procentowej. Amazon Fulfillment Poland uzyskał 100-procentową notę m.in. w zakresie budowania strategii biznesowej i podejścia do zarządzania zasobami ludzkimi, a także w obszarach takich jak pozyskiwanie talentów czy wizerunek pracodawcy. Kolejny maksymalny wynik w kategoriach *employee listening*, czyli wsłuchiwanie się w potrzeby pracowników oraz uczenie się (ang. *learning*) oznacza, że firma skutecznie wspiera rozwój swoich zespołów, m.in. poprzez programy doskonalenia kompetencji. W klasyfikacji ogólnej Amazon Fulfillment Poland otrzymał łącznie 95%.

W tym roku Amazon został nagrodzony także na poziomie europejskim, co oznacza, że firma otrzymała wyróżnienia w co najmniej pięciu krajach na Starym Kontynencie. ●

Grupa Raben przejmuje **DGO Express w Holandii**



Grupa Raben nabyła 100% udziałów w holenderskiej spółce DGO Express, która jest częścią Grupy Sent Waninge. Umowa została podpisana 6 lutego br.

W ramach transakcji Raben przejmuje lokalizację DGO Express z siedzibą w Hoogeveen w prowincji Drenthe wraz z flotą 80 pojazdów. Do rodziny Raben dołączy również 130 pracowników.

DGO Express to holenderska firma rodzinna, która jest częścią Grupy Sent Waninge i świadczy usługi w zakresie transportu drogowego i magazynowania. Firma zlokalizowana jest przy autostradzie A28, w pobliżu węzła Hoogeveen, strategicznej lokalizacji, która służy jako gateway do północnej Holandii i krajów Beneluksu.

Grupa Raben również wywodzi się z Holandii i ma ponad 90-letnie doświadczenie na rynku. W latach 90. zdecydowała się na rozwój działalności w Europie, rozpoczynając swoją ekspansję od Polski. Obecnie Raben posiada ponad 160 własnych lokalizacji w 15 krajach europejskich, dysponuje około 1 800 tys. m^2 powierzchni magazynowej, a roczny obrót firmy przekracza 2 miliardy euro. W samej Holandii firma ma cztery oddziały (teraz dołączy piąty), a jej lokalna siedziba znajduje się w Oss. W Polsce posiada 54 lokalizacje i to właśnie w naszym kraju, w Robakowie pod Poznaniem, mieści się europejska centrala Grupy.

Przejmując DGO Express, Raben wzmacnia swoją lokalną sieć drogową w Holandii, umacniając tym samym pozycję w logistyce kontraktowej i transporcie drobnicowym. Przejęcie to przyniesie korzyści klientom zarówno Raben, jak i DGO, zapewniając im większe możliwości rozwoju w całej Europie oraz dostęp do solidnej i stabilnej sieci lokalnej w Holandii.

– *Przejęcie DGO Express zapewnia nam nowe możliwości w Holandii, jednocześnie rozszerzając naszą sieć. Dzięki temu możemy zaoferować klientom najbardziej wydajne usługi na lokalnym rynku, a także wzmocnić pozycję w krajach Beneluksu i rozszerzyć możliwości rozwoju w Europie* – mówi Ewald Raben, CEO Grupy Raben. – *Stając się częścią dużego, międzynarodowego operatora logistycznego, takiego jak Grupa Raben, osiągamy większą stabilność biznesową i oferujemy więcej możliwości naszym klientom* – dodaje Herman Weringa, dyrektor zarządzający DGO Express.

Obie firmy łączą nie tylko rodzinne korzenie, ale także ekologiczne podejście do prowadzenia biznesu i wiara, że inwestując w elektryczne ciężarówki, alternatywne paliwa i niskoemisyjne magazyny oraz wyznaczając ambitne cele ESG, wspierają dążenie do lepszego jutra. ●





Fot. ID Logistics

Bieżący rok będzie czasem starań o utrzymanie dotychczasowej pozycji i uniknięcie strat związanych z galopującym wzrostem kosztów

Więcej zagrożeń czy szans dla logistyki w 2025 roku?

Rok 2024 dla branży logistycznej, a zwłaszcza dla transportu drogowego, był jednym z najtrudniejszych od lat. Wiele firm zmuszonych zostało do restrukturyzacji, niektóre upadły ze względu na trudną sytuację finansową. Spowodowana została ona przede wszystkim zmniejszoną liczbą przywozów, niedoborem pracowników i wzrostem kosztów. Czy w tym roku będzie lepiej? Czy jest szansa na zmianę?

W minionym roku w bardzo złej sytuacji byli przewoźnicy i spedytorzy, którzy zmagali się z niedoborem zleceń, czemu towarzyszył drastyczny wzrost cen paliw i spadek kursu euro, ciągnący w dół przychody polskiej branży bazującej na transporcie międzynarodowym. Szacuje się, że straty z tym związane mogły pochłonąć większość marży przewozowej. To spowodowało weryfikację rentowności firm transportowych, skutkującą zmniejszeniem ich liczby. Z rynku wypadli zwłaszcza mniejsi przewoźnicy, z krótszym stażem, którzy nie wytrzymali presji kosztowej. Zamknęli firmy i pozbyli się swoich pojazdów. Inni musieli ograniczyć wielkość floty. Skutkiem tego jest zmniejszenie dostępności pojazdów na rynku nawet do 10%.

Eksperci i komentatorzy uważają, że 2025 r. nie przyniesie drastycznych zmian – nie poprawia się sytuacja geopolityczna, a także gospodarki niemieckiej, od której Polska jest uzależniona (Niemcy są naszym kluczowym partnerem handlowym), co wpływa na liczbę ładunków i wielkość wynajmowanej powierzchni w Polsce przez firmy niemieckie. Bieżący rok będzie czasem starań o utrzymanie dotychczasowej pozycji i uniknięcie strat związanych z galopującym wzrostem kosztów. A przypomnijmy, że sektor transportowy w Polsce według danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego odpowiada za 6% krajowego PKB i około 20% pracy przewozowej w Unii Europejskiej.

Polscy przedsiębiorcy jednak z nadzieją patrzą w przyszłość, co potwierdzają grudniowe dane z Miesięcznego Indeksu Koniunktury Polskiego Instytutu Ekonomicznego, które mówią że wśród nich panuje umiarkowany optymizm. Wskazują oni na przewagę nastrojów pozytywnych. Nadzieja związana jest przede wszystkim z możliwościami rozwojowymi centrów *fulfillment* oraz transgranicznej logistyki e-commerce.

Bariery, które nadal istnieją

Wyzwania z poprzedniego roku, z którymi zmagała się branża nie znikły. Według listopadowych danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego, przedsiębiorcy z sektora TSL jako kluczowe bariery wskazywali rosnące koszty pracownicze (71%), niepewność gospodarcza (59%), wysokie ceny energii (52%) i niedobór pracowników (48%). Dodatkowym problemem jest możliwy wyjazd części ukraińskich pracowników, co wymusza inwestycje w automatyzację i technologie zwiększające efektywność. Ważne pozostają nadal takie wyzwania z 2024 r., jak opóźnienia w płatnościach i spowolnienie gospodarcze w Niemczech.

Powiększa się też lista kosztów prowadzenia działalności przewozowej, jak

podwyżki myta narzucone przez Unię Europejską. To wynik regulacji, zgodnie z którą wszystkie kraje wspólnoty zostały zobowiązane do ujęcia kosztów emisji CO_2 w swoich opłatach drogowych do 1 marca 2024 r., przy czym w większości krajów podwyżki wchodzą w życie w 2025 r. Ich falę rozpoczęli Niemcy, serwując przewoźnikom wzrost opłat aż o 80%. Koszty znacząco zwiększyły się również na Węgrzech – tamtejsze myto wzrosło średnio o 30%, a dla pojazdów mających 5 i więcej osi o 50%. W Austrii można spodziewać się 15-procentowych podwyżek. Na Litwie prawie trzykrotnie podrożały winiety dla pojazdów o DMC powyżej 12 ton – wynoszą nawet 153 euro na tydzień, podczas gdy w 2023 r. było to maksymalnie 53 euro. Od 1 stycznia 2025 r. podrożał przejazd również drogami Danii, Szwecji, Holandii i Luksemburga. W Polsce opłaty wzrosły 4 listopada 2024 r. o blisko 40%.

Do tego dochodzi obowiązek wymiany tachografów, który obejmie kolejne pojazdy. Do 21 sierpnia w tachografy 2 generacji trzeba wyposażyć starsze ciężarówki o DMC powyżej 12 t, które już posiadają tachografy i zostały zarejestrowane między 15 czerwca 2019 i 21 sierpnia 2023 r. Zgodnie z danymi GITD, mowa o 30 tys. pojazdów, mających do dyspozycji około 650 punktów wymiany. Szacuje się, że tylko niewielki procent przewoźników zrobi to w terminie, gdyż w kolejkach do warsztatów czekają jeszcze ci, którzy nie zdążyli dokonać obowiązkowej wymiany do końca 2024 r. A to wiąże się z karami za brak właściwych tachografów, a więc z dodatkowymi kosztami, które dojdą do ceny wymiany tych urządzeń wynoszącej od 3,5 do 5 tys. zł. Kara ta w Polsce może wynieść nawet 12 tys. zł, w Niemczech – 1,5 tys. euro, w Wielkiej Brytanii – 300 funtów, a we Francji – 30 tys. euro. Karom finansowym towarzyszyć może „uziemienie" pojazdu, często do chwili wymiany tachografu, a w niektórych krajach nawet kara więzienia. W Polsce GITD ostrzega, że jeśli ukarany nie wymieni tachografu w odpowiednim czasie, musi liczyć się z cofnięciem licencji transportowej.

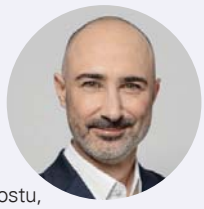
> Z rynku wypadli zwłaszcza mniejsi przewoźnicy, z krótszym stażem, którzy nie wytrzymali presji kosztowej. Zamknęli firmy i pozbyli się swoich pojazdów. Inni musieli ograniczyć wielkość floty. Skutkiem tego jest zmniejszenie dostępności pojazdów na rynku nawet do 10%.

– *Dodatkowo, w 2025 r. wprowadzone zostaną nowe stawki podatku od środków transportu. W porównaniu z 2024 rokiem, będą wyższe dla pojazdów o wysokiej emisji CO_2. Przewoźnicy, którzy nie zainwestują w modernizację floty, muszą liczyć się z większymi obciążeniami finansowymi. Wpływ tych zmian na strukturę kosztów operacyjnych przedsiębiorstw stanowi istotne wyzwanie w kontekście rentowności działalności* – mówi Maciej Maroszyk, dyrektor operacyjny z TC Kancelarii Prawnej.

Konieczne inwestycje w technologie

Rosnące koszty w branży TSL sprawiają, że coraz bardziej rośnie presja na ich ograniczanie i przenoszenie ich części na klientów, tak aby zachować rentowność. Firmy logistyczne muszą szukać nowych sposobów na zwiększenie efektywności i utrzymania równowagi między efektywnością a elastycznością, optymalizować zasoby oraz inwestować w innowacyjne technologie. No i oczywiście koncentrować się na klientach. – *Zarówno spedycja morska, lądowa jak i cargo oraz intermodal dążyć będą do możliwie szerokiej optymalizacji przy jednoczesnym zachowaniu możliwie dużej efektywności* – twierdzi Laura

UTRZYMAĆ TEMPO WZROSTU



Yann Belgy,
dyrektor zarządzający ID Logistics Polska

W 2025 r. spodziewamy się kontynuacji wyzwań, z jakimi nasz sektor mierzył się w ubiegłym roku. Oczekujemy jednak umiarkowanego wzrostu, mimo utrzymującej się silnej presji na ceny i marże w wyniku rosnących kosztów operacyjnych związanych z inflacją i wynagrodzeniami. Kluczowa będzie elastyczność wdrażanych rozwiązań, która pozwoli zachować efektywność w zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Plany ID Logistics na 2025 r. koncentrują się na utrzymaniu ścisłej współpracy z klientami oraz oferowaniu im elastycznych i innowacyjnych rozwiązań. Dzięki temu zamierzamy utrzymać tempo wzrostu z 2024 r., które zawdzięczamy m.in. integracji ze Spedimexem oraz nowym projektom.
Polska posiada ogromny potencjał, by stać się kluczowym hubem logistycznym w Europie, dzięki swojej strategicznej lokalizacji oraz konkurencyjnym kosztom. Rozwój centrów *fulfillment*, zwłaszcza w zachodnich i południowych częściach kraju, umożliwi obsługę dostaw na poziomie całej Europy. Takie inwestycje mogą przyciągnąć globalnych liderów rynku i przyspieszyć rozwój transgranicznej logistyki e-commerce, stając się głównym motorem napędowym przyszłego rozwoju branży.

ROSNĄCE KOSZTY, TAKŻE „ZIELONEJ REWOLUCJI"



Laura Hołowacz, prezes Grupy CSL

Przed sektorem TSL w roku 2025 jest sporo wyzwań, zwłaszcza że od momentu pandemii logistyka i transport to gałęzie gospodarki znajdujące się w ciągłym chaosie i poddawane wielu czynnikom zewnętrznym, które trudno jest opanować i przewidzieć. Największym jest opanowanie kryzysu w transporcie lądowym i ustabilizowanie sytuacji przewoźników. Ważnym tematem w logistyce morskiej będzie regulacja stawek frachtowych. Szansy przedsiębiorcy dopatrują się w rozwoju sektora *offshore* oraz wydatkowaniu środków z Krajowego Planu Odbudowy.
Dużo słyszymy o tym, że przedsiębiorcy z Polski szykują się na dużą kooperację z gigantami z sektora *offshore* np. z Danii czy ze Szwecji, a jednocześnie niewiele firm ma swoje certyfikaty ESG czy jasno opisane procedury związane z wdrażaniem ekologicznych i energooszczędnych rozwiązań w firmach. Dużym rozczarowaniem dla niektórych może być sytuacja, gdy okaże się, że bez ESG nie będzie mowy o tym, by nawiązywać efektywne współprace w sektorze TSL.

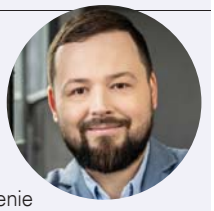
Hołowacz, prezes Grupy CSL. – *Wzrost kosztów pracowniczych będzie sprzyjać dalszej automatyzacji i informatyzacji procesów, a jednocześnie dużą niepewność budzą ceny frachtów w gospodarce morskiej i oczywiście ceny paliwa w przypadku transportu lądowego. Wszelkie koszty związane z energetyką budzą zawsze na początku roku duży niepokój* – dodaje.

Logistycy z ID Logistics uważają, że kluczowymi czynnikami, które będą napędzać rozwój branży logistycznej w Polsce będą nowoczesne technologie i innowacyjne rozwiązania. Według raportu tej firmy „Czy AI wspiera logistykę kontraktową w Polsce?" wzrost znaczenia innowacyjności w swojej branży dostrzega aż 53% przedstawicieli firm FMCG, retail, e-commerce oraz fashion&beauty, specjalizujących się w obszarze logistyki kontraktowej. Kluczową barierą są dla nich jednak koszty takich wdrożeń (takiego zdania jest 58% pytanych). W obliczu rosnącej konkurencji oraz zmieniających się warunków rynkowych, sektora TSL nie stać jednak na stagnację – inwestycje w automatyzację i technologie, które poprawią efektywność operacyjną, będą niezbędne do utrzymania konkurencyjności.

Zamiast tradycyjnych, ciężkich systemów, coraz większą rolę będą odgrywać elastyczne technologie, które łatwiej dostosowują się do dynamicznych wymagań rynku. W szczególności, roboty AMR (Automated Mobile Robots) i AGV (Automated Guided Vehicles) będą kluczowymi narzędziami w automatyzacji magazynów, oferując mobilność i zdolność do pracy w różnych środowiskach. Dodatkowo, integracja sztucznej inteligencji (AI) z procesami logistycznymi stanie się fundamentem poprawy efektywności. AI wspomoże prognozowanie popytu, optymalizację tras dostaw oraz zarządzanie operacjami w czasie rzeczywistym, co pozwoli na lepszą adaptację do zmieniających się warunków rynkowych i zapewni oszczędności w długoterminowej perspektywie.

Automatyzacja procesów logistycznych, zarządzanie flotą za pomocą sztucznej inteligencji oraz optymalizacja tras staną się standardem w 2025 r. Inwestycje w elektromobilność oraz badania nad alternatywnymi źródłami energii, takimi jak wodór, wpisują się w cele Europejskiego Zielonego Ładu. Bez dostosowania się do tych zmian, firmy ryzykują utratę konkurencyjności na rynku.

KONSEKWENCJE ZWIĘKSZONEJ CYFRYZACJI



Maciej Maroszyk,
dyrektor operacyjny w TC Kancelarii Prawnej

Likwidacja procedur uproszczonych w wywozie wpłynie nie tylko na organizację transportu międzynarodowego, ale również na koszty operacyjne przedsiębiorstw. Będą one zmuszone dostosować swoje procesy do bardziej rygorystycznych wymagań. Dodatkowo, wprowadzenie nowych systemów celnych, takich jak AIS/IMPORT PLUS, AES/ECS2 PLUS i NCTS2 PLUS, zwiększy znaczenie interoperacyjności systemów informatycznych w firmach transportowych. Mimo, że te technologie obiecują poprawę wydajności i automatyzację procesów w przyszłości, obecnie przedsiębiorstwa mierzą się z trudnościami w integracji systemów oraz ograniczeniami w przepustowości.
Pamiętajmy też, że wraz ze zwiększoną cyfryzacją procesów transportowych idą za nią rosnące zagrożenia cybernetyczne. Firmy będą musiały zainwestować w zaawansowane systemy zabezpieczeń IT, by chronić się przed cyberatakami i wyciekami danych.

ESG – priorytet przyszłości

Chociaż coraz więcej kontrowersji budzi polityka Unii Europejskiej związana z Zielonym Ładem, to firmy nie unikną wdrażanych zmian. Od tego roku duże przedsiębiorstwa z sektora TSL są zobowiązane do raportowania czynników środowiskowych, społecznych i ładu korporacyjnego (ESG). Wymogi te obejmą wdrożenie szczegółowych strategii zrównoważonego rozwoju,

Fot. Depositphotos



W Polsce GITD ostrzega, że jeśli ukarany nie wymieni tachografu w odpowiednim czasie, musi liczyć się z cofnięciem licencji transportowej

które będą musiały być zgodne z unijną Dyrektywą CSRD. Oznacza to konieczność przygotowywania kompleksowych raportów obejmujących dane na temat śladu węglowego, polityk zatrudnienia oraz zarządzania ryzykiem. Wprowadzenie obowiązkowego raportowania czynników ESG oraz szczegółowych danych środowiskowych dodatkowo zwiększy wymagania wobec firm transportowych, wpływając na ich długoterminowe strategie.

– *Od 2024 r. wymogi raportowania ESG przepisy obowiązują największe firmy, czyli spółki i grupy kapitałowe już objęte wymogami dyrektywy NFRD. Z kolei w 2025 raportowanie zrównoważonego rozwoju obejmuje także duże spółki, które zatrudniają powyżej 250 pracowników, mają sumę bilansową powyżej 25 mln EUR lub roczne przychody powyżej 50 mln EUR. Te przedsiębiorstwa będą musiały dostosować się do nowych wymogów i złożyć pierwsze raporty w 2026 r.* – wylicza ekspert TC Kancelarii Prawnej.

– *Rodzimi przewoźnicy i operatorzy transportowi zarówno w sektorze transportu morskiego jak i lądowego w roku 2025 muszą być gotowi na większy nacisk na stosowanie „zielonych" rozwiązań. Będzie się to wiązało z chęcią korzystania ze środków z Krajowego Planu Odbudowy, ale także w sytuacji, gdy przedsiębiorcy z Polski będą chcieli rozszerzać współpracę z podmiotami z innych krajów* – dodaje Laura Hołowacz, prezes Grupy CSL.

Trochę pozytywów

Na poprawę w branży TSL w dłuższej perspektywie mogą wpłynąć nowe przepisy skracające terminy płatności. W kwietniu 2024 roku Parlament Europejski przyjął rozporządzenie zgodnie z którym termin płatności określony w umowie nie może przekroczyć 30 dni od dnia doręczenia faktury i dostarczenia towaru. Wydłużenie go będzie wymagało dodatkowych zgód i wskazania szczególnych okoliczności. Zapisy rozporządzenia powinny zacząć obowiązywać po 18 miesiącach od chwili publikacji, czyli w drugiej połowie 2025 r. Własny projekt zmian przygotowuje również polskie Ministerstwo Infrastruktury. W tym wypadku mają do-

tyczyć wyłącznie branży TSL, a idą jeszcze dalej. Resort proponuje 14 dni na płatność, z możliwością przedłużenia do 30 dni. Projekt znajduje się w fazie procedowania.

Przewoźników cieszy też, że od stycznia zniesiono przepis nakazujący powrót pojazdów ciężarowych do kraju siedziby przewoźnika co osiem tygodni, co było przedmiotem orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości UE.

Rozszerzono również system SENT (EKMT), obejmując obowiązkową rejestrację wszystkich przewoźników zagranicznych spoza UE realizujących transport drogowy na terytorium Polski, co ma ograniczyć nieuczciwą konkurencję ze strony firm spoza UE, w tym korzystających z tańszego paliwa, a także zapewnić większą transparentność na rynku oraz wyrównanie szans pomiędzy lokalnymi a międzynarodowymi operatorami.

– *Także uproszczone zostaną przepisy związane z rejestracją działalności gospodarczej oraz zatrudnianiem obcokrajowców. Może to zwiększyć napływ kierowców spoza UE i obniżyć koszty. Na arenie międzynarodowej wdrożone zostaną nowe systemy celne – AIS/IMPORT PLUS, AES/ECS2 PLUS i NCTS2 PLUS – które mają uprościć procedury importowo-eksportowe* – wylicza Maciej Maroszyk.

Jedną z kluczowych zmian jest wdrożenie programu „Trust & Check". Nowa wersja statusu AEO ma nie tylko uprościć procesy celne, ale także znacząco przyspieszyć odprawy. Przedsiębiorstwa, które uzyskają ten status, zyskają możliwość wprowadzania towarów na rynek UE bez konieczności aktywnej interwencji celnej. Program wprowadzi także nowe funkcjonalności, takie jak możliwość zautomatyzowanego generowania dokumentów i raportów celnych. Dodatkowo zakłada możliwość okresowego rozliczania cła. Stanowi to znaczące ułatwienie administracyjne, zwłaszcza dla przedsiębiorstw zajmujących się wielkoskalowym importem.

Różne skutki przepisów celnych

Jednak nie wszystkie przepisy celne ułatwiają funkcjonowanie logistykom, jak np. zniesienie zwolnienia celnego dla towarów o wartości poniżej 150 euro. Celem jest wyeliminowanie problemu zaniżania wartości towarów. – *Wprowadzenie tego przepisu ma szczególne znaczenie dla branży e-commerce, która będzie zmuszona dostosować swoje systemy deklaracyjne do nowych wymagań. Wszystkie te zmiany będą wspierane przez unijne centrum danych celnych, wykorzystujące sztuczną inteligencję do analizy napływających danych, minimalizacji ryzyka związanego z nadużyciami oraz prognozowania potencjalnych zagrożeń. Dzięki temu, procesy celne będą bardziej przejrzyste, a ryzyko oszustw – zredukowane* – mówi prawnik z TC Kancelarii Prawnej.

Fot. ID Logistics



W obliczu rosnących wymagań ESG, cyfryzacji i zmian celnych, sektor TSL w 2025 r. stanie przed wyzwaniem utrzymania równowagi między zgodnością z przepisami a optymalizacją kosztów

Bieżący rok przyniósł także likwidację procedur uproszczonych w wywozie. Wszystkie zgłoszenia celne dotyczące eksportu muszą być składane jedynie w specjalnie wyznaczonych do tego miejscach lub oddziałach celnych. W praktyce oznacza to konieczność precyzyjnego planowania tras transportowych oraz dostosowania harmonogramów operacyjnych do dostępności tych lokalizacji. Od wielu przedsiębiorców będzie to wymagać zwiekszenia zasobów oraz inwestycji w systemy zarządzania procesami. A zmiany te skutkują wydłużeniem czasu obsługi zgłoszeń celnych, co wpłynie na cały łańcuch dostaw.

W najbliższym czasie

Nowy rok dla branży TSL to mieszanka wyzwań i szans, chyba z przewagą tych pierwszych. Zniesienie obowiązku powrotu pojazdów ciężarowych co osiem tygodni do kraju rejestracji czy uproszczenie przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej mają potencjał poprawy sytuacji na rynku. Niemniej jednak, nadchodzące zmiany będą wymagały od firm dostosowania się do nowych regulacji i inwestycji w technologie. W obliczu rosnących wymagań ESG, cyfryzacji i zmian celnych, sektor TSL w 2025 r. stanie przed wyzwaniem utrzymania równowagi między zgodnością z przepisami a optymalizacją kosztów.

Gdzie przedsiębiorcy z sektora TSL upatrują szansę na rozwój branży? Czy sektor TSL znajdzie w sobie dość odwagi i determinacji, by dokonać koniecznej transformacji?

ID Logistics planuje skoncentrować się na stabilizacji dotychczasowych operacji oraz dalszym rozwoju w wybranych sektorach. Aktualnie firma finalizuje kilka projektów z obecnymi lub nowymi klientami, które doprowadzą do uruchomienia nowych lokalizacji. ID Logistics zamierza także rozwijać swoje usługi transportowe, w tym przewozy FTL, dystrybucję oraz rozwiązania 4PL. Inwestycje te mają na celu zarówno utrzymanie dotychczasowej dynamiki wzrostu, jak i wzmocnienie elastyczności oraz efektywności operacyjnej, co pozwoli dostosować się do zmieniającego się otoczenia biznesowego.

– *Jesteśmy bardzo silnym krajem i nadal w skali europejskiej możemy mówić o polskiej potędze transportowej. Musimy się jednak rozwijać, szukać nowych rynków i nowych zleceń na świecie, a jednocześnie podążać za trendami związanymi np. ze sztuczną inteligencją. Rok 2025 może być czasem progresu, ale tak naprawdę wszystko zależy od tego jak silnie na naszą gospodarkę oddziaływać będą czynniki zewnętrzne* – podsumowuje Laura Hołowacz. ●

Opr. Elżbieta Haber
(na podstawie materiałów ID Logistics, TC Kancelaria Prawna, Grupy CSL)



Fot. Prologis

Firmy z sektora nieruchomości logistycznych będą reagować na rosnący wolumen towarów przewożonych drogą lotniczą, oferując magazyny zlokalizowane w pobliżu największych lotnisk. W Europie Środkowej portfolio Prologis obejmuje m.in. Prologis Park Janki

7 prognoz dla globalnego łańcucha dostaw w 2025 roku

Prologis Research, korzystając z wieloletniego doświadczenia w branży, własnych danych oraz wiedzy na temat nieruchomości magazynowych i ich klientów, przygotował prognozę siedmiu kluczowych trendów dla globalnego łańcucha dostaw w 2025 rok.

Coroczne analizy i prognozy od Prologis to rzetelne źródło informacji. Sześć spośród siedmiu przewidywań na 2024 rok okazały się trafne. Trzy z siedmiu tegorocznych trendów opracowanych przez globalny zespół Prologis Research mają szczególne znaczenie dla rynków europejskich, w tym dla Polski.

1.Towary cargo będą latać

Prologis Research prognozuje dalszy wzrost ilości towarów cargo przewożonych drogą lotniczą. We wrześniu 2024 ich wolumen wzrósł o 9,4% r/r. W niektórych miesiącach ubiegłego roku odnotowano nawet dwucyfrowy wzrost w porównaniu z analogicznym okresem 2023. Prognozy na 2025 rok wskazują kontynuację tego trendu. Wzrost transgranicznego handlu online oraz zakłócenia w żegludze na oceanach stworzyły potrzebę szybszego i bezpiecznego transportu towarów między miejscem produkcji a docelowym klientem, co dodatkowo wzmacnia ten trend.

– Firmy z sektora nieruchomości logistycznych będą reagować na rosnący wolumen towarów przewożonych drogą lotniczą, oferując magazyny zlokalizowane w pobliżu największych lotnisk. W Europie Środkowej portfolio Prologis obejmuje m.in. Prologis Park Janki, oddalony zaledwie 15 kilometrów od Lotniska Chopina w Warszawie. W ubiegłym roku poszerzyliśmy też naszą obecność w Pradze, otwierając nowy magazyn w Prologis Park Praga-Chrášťany, który znajduje się zaledwie 10 minut jazdy samochodem od lotniska im. Václava Havla – powiedział Paweł Sapek, SVP, Regional Head na region Europy Środkowej w Prologis.

2. Mniej nowych magazynów

Globalna liczba nowych inwestycji w obiekty logistyczne pozostanie na poziomie o 15% niższym od historycznych poziomów, pomimo tego, że długoterminowe fundamenty rynku pozostają stabilne. Eksperci przewidują niewielki spadek kosztów materiałów budowlanych w Europie, co pozytywnie wpłynie na rentowność i marże deweloperów.

– W Prologis przykładamy ogromną wagę do jakości i efektywności zarządzania naszym portfelem nieruchomości. W obliczu ograniczonej aktywności deweloperskiej nabiera to jeszcze większego znaczenia. Takie podejście pozwala nam utrzymywać

Wzrost transgranicznego handlu online oraz zakłócenia w żegludze na oceanach stworzyły potrzebę szybszego i bezpiecznego transportu towarów między miejscem produkcji a docelowym klientem.

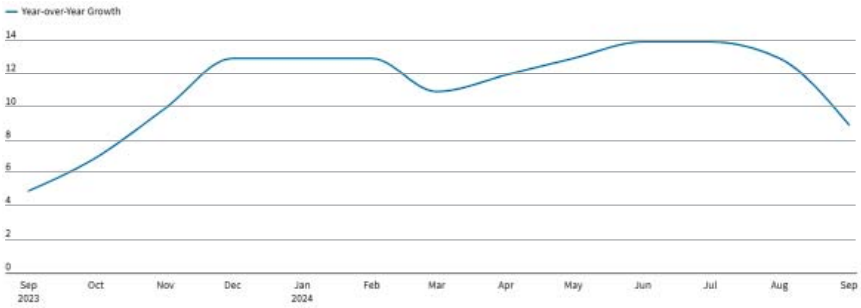
wysoką jakość nieruchomości przez lata, a klientom umożliwia optymalne korzystanie z naszych obiektów – stwierdził Paweł Sapek – *Co więcej, pomimo wielu wyzwań rynkowych, w ubiegłym roku między innymi rozpoczęliśmy budowę nowego obiektu o powierzchni ponad 41 tys. m², który stanie się centrum dystrybucyjnym dla fabryki Dell Technologies w Łodzi* – dodał.

3. Razem lepiej: Konsolidacja branży transportowej przyspieszy

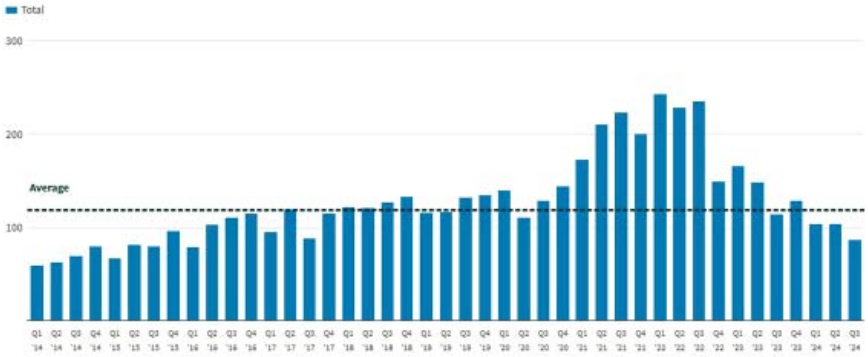
Jak przewiduje Prologis Research, w 2025 roku będziemy świadkami dalszej konsolidacji firm działających na rynku przewozów cargo. Większe podmioty, dzięki większym możliwościom rozwoju, przyspieszą inwestycje w nowe technologie. W krajach Unii Europejskiej główny nacisk zostanie położony na rozwiązania wspierające zrównoważony rozwój.

– *Sektor transportu towarowego, podobnie jak inne branże, będzie zobowiązany do inwestowania w zrównoważone technologie. Wynika to zarówno z regulacji unijnych, takich jak nowe przepisy w zakresie raportowania ESG, a także rosnących oczekiwań ze strony klientów oraz inwestorów. Klienci oczekują, że dostawcy nieruchomości logistycznych będą oferować nowoczesne, wysokiej jakości i energooszczędne przestrzenie. Dlatego w Polsce wszystkie nowe magazyny Prologis są certyfikowane zgodnie z wymaganiami BREEAM na poziomie co najmniej Excellent. Oznacza to, że nasze nowopowstające obiekty spełniają ponad 70% wymagań w zakresie ekologiczności, określonych w zaawansowanym systemie oceny budynków* – podkreślił Paweł Sapek.

WZROST WOLUMENU ŁADUNKÓW LOTNICZYCH (ROK DO ROKU)



NOWE INWESTYCJE NA PRZESTRZENI LAT



Pozostałe prognozy dla globalnego łańcucha dostaw od Prologis Research.

4. Powierzchnie masowe wracają do równowagi: wskaźniki pustostanów będą spadać najszybciej w przypadku największych budynków w USA. Połączenie rosnącego popytu i ograniczonej nowej podaży sprawi, że wskaźniki pustostanów spadną o przynajmniej 100 punktów bazowych w przypadku budynków o powierzchni 500 tys. stóp kwadratowych (ok. 46,5 tys. m²) lub większej.

5. Rosnące znaczenie Ameryki Południowej: wzrost czynszów za wynajem nieruchomości logistycznych w Brazylii przekroczy globalną średnią o ponad 500 punktów bazowych. Jednocześnie wskaźniki pustostanów spadną do niespotykanego wcześniej poziomu kilku procent.

6. Efekt domina w związku z regulacjami w Kalifornii: nowe przepisy określą wymogi dla magazynów, przede wszystkim w zakresie zrównoważonego rozwoju. Po uchwaleniu ustawy AB98 w Kalifornii, wprowadzenie podobnych przepisów jest spodziewane również w innych stanach.

7. Brak spowolnienia w globalnym handlu: pomimo nowych ceł import z USA będzie rósł szybciej niż PKB. Po wejściu w życie porozumienia z Międzynarodowym Stowarzyszeniem Dokerów (ILA) wschodnie wybrzeże Stanów Zjednoczonych umocni swoją pozycję jako kluczowy punkt w globalnym łańcuchu dostaw. ●

Pełna lista prognoz dotyczących globalnego łańcucha dostaw, wyniki analiz i podsumowania ubiegłorocznych przewidywań są dostępne na globalnej stronie Prologis.



W ubiegłym roku Prologis rozpoczął budowę nowego obiektu o powierzchni ponad 41 tys. m², który stanie się centrum dystrybucyjnym dla fabryki Dell Technologies w Łodzi



Fot. Pixabay

Norwegia, jako jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie krajów na świecie, oferuje doskonałe warunki do rozwoju e-commerce

E-commerce w Norwegii, co warto wiedzieć?

Handel elektroniczny odgrywa coraz większą rolę w gospodarce Norwegii i zyskuje na znaczeniu zarówno wśród konsumentów, jak i przedsiębiorców. W ostatnich latach Norwegowie, których populacja sięga 5,5 miliona* coraz chętniej korzystają z możliwości zakupów online, co wynika z kilku istotnych czynników, takich jak szybki rozwój technologii, wysoka penetracja Internetu oraz zmieniające się nawyki zakupowe społeczeństwa.

Norwegia jako jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie krajów na świecie, oferuje doskonałe warunki do rozwoju e-commerce. Dostęp do szybkiego i niezawodnego Internetu jest powszechny, a większość obywateli korzysta z nowoczesnych urządzeń mobilnych, które umożliwiają zakupy online w dowolnym miejscu i czasie. Ponadto, norweskie społeczeństwo jest wysoce świadome korzyści płynących z handlu elektronicznego, co prowadzi do dynamicznego wzrostu tego sektora. Z raportu „e-commerce in the Nordics, Attum 2024" opublikowanego przez PostNord wynika, że:

- 87% respondentów realizuje zakupy online co najmniej raz w miesiącu;
- najpopularniejszą metodą dostawy jest PUDO 35% (punkt nadań i doręczeń);
- dla 36% respondentów najpopularniejszą metodą płatności jest karta kredytowa,
- 85% respondentów dokonało zakupu online z zagranicy w ciągu ostatniego roku;
- 34% konsumentów kupiło używane przedmioty online w ciągu ostatnich 30 dni.

Warto więc przyjrzeć się bliżej kluczowym aspektom e-commerce w Norwegii, takim jak preferencje konsumentów, najpopularniejsze kategorie produktów i perspektywy dla polskich przedsiębiorców działających w tym sektorze. Analiza ta pozwoli lepiej zrozumieć specyfikę norweskiego rynku e-commerce oraz jego potencjał na przyszłość.

Analiza rynku

Stabilna i zamożna gospodarka

Duża siła nabywcza konsumentów. Norwegia należy do krajów o jednym z najwyższych PKB na świecie, wynoszącym ok. 80 120 USD na mieszkańca. Konsumenci dysponują znacznymi środkami, co przekłada się na większą gotowość do zakupów online, również produktów premium i luksusowych.

Stabilność gospodarcza. Norweska gospodarka charakteryzuje się stabilnością, co sprzyja długofalowym inwestycjom i rozwojowi sektora e-commerce.

Rozwinięta infrastruktura cyfrowa

Duża penetracja Internetu. Norwegowie są bardzo aktywni online, a wysoki poziom dostępności (przekraczający 99% populacji) i jakości Internetu stwarza korzystne warunki dla handlu elektronicznego.

Zaawansowane technologie. Kraj ten inwestuje w nowoczesne rozwiązania cyfrowe, co ułatwia wdrażanie innowacyjnych systemów sprzedaży i logistyki, a także korzystanie z narzędzi analitycznych i marketingowych.

Potencjał rynkowy i niższe ceny w segmencie e-commerce

Segmentacja rynku. Norweski rynek, mimo że jest mały pod względem liczby ludności, oferuje zróżnicowane segmenty konsumenckie. Firmy z Polski mogą znaleźć nisze, w których konkurencja nie jest jeszcze tak duża, np. spe-

* Źródło: Nordic Co-operation https://www.norden.org/sv/information/fakta-om-de-nordiska-landerna

cjalistyczne produkty, artykuły premium czy rozwiązania związane ze zdrowym stylem życia.

E-commerce jako nowy kanał sprzedaży. W Norwegii, mimo wysokiego poziomu cyfryzacji, nadal istnieje przestrzeń dla dynamicznego rozwoju sprzedaży online. Nowatorskie podejście oraz dostosowanie oferty do lokalnych potrzeb mogą przyciągnąć nowych klientów.

Najchętniej kupowane produkty

Elektronika i sprzęt AGD

Gadżety technologiczne. Smartfony, tablety, laptopy, słuchawki, urządzenia smart home. Norwegowie chętnie inwestują w nowinki technologiczne, które poprawiają komfort życia i pracy.

Sprzęt AGD. Wysokiej jakości urządzenia kuchenne, roboty sprzątające czy inteligentne systemy zarządzania domem cieszą się rosnącą popularnością.

Moda i akcesoria

Odzież i obuwie. Klienci poszukują produktów zarówno klasycznych, jak i nowoczesnych, często stawiając na jakość i trwałość. Duży nacisk kładzie się również na kwestie zrównoważonego rozwoju i etyczną produkcję.

Akcesoria. Torebki, zegarki, biżuteria oraz okulary – produkty, które stanowią element uzupełniający stylizację.

Kosmetyki i produkty do pielęgnacji

Naturalne kosmetyki. Produkty oparte na naturalnych składnikach, ekologiczne i przyjazne dla skóry, zyskują na popularności.

Produkty pielęgnacyjne. Artykuły do codziennej pielęgnacji, w tym kremy, serum, kosmetyki do włosów i ciała, często oferowane w ekskluzywnych opakowaniach.

Produkty dla domu i wyposażenie wnętrz

Meble i dekoracje. Funkcjonalne, ale jednocześnie estetyczne rozwiązania do mieszkań oraz domów. Norwegowie przykładają dużą wagę do designu i ergonomii.

Artykuły gospodarstwa domowego. Akcesoria kuchenne, tekstylia, oświetlenie – wszystko, co poprawia komfort życia codziennego.

Zdrowie, fitness i rekreacja

Sprzęt sportowy. Akcesoria do ćwiczeń, odzież sportowa oraz sprzęt outdoorowy, np. rowery, narty czy sprzęt trekkingowy.

Suplementy diety i zdrowa żywność. Norwescy konsumenci coraz częściej inwestują w produkty prozdrowotne, takie jak suplementy, ekologiczne produkty spożywcze czy superfoods.

Produkty dla dzieci i niemowląt

Zabawki edukacyjne. Wysokiej jakości, bezpieczne i często ekologiczne zabawki oraz gry rozwijające.

Artykuły dla niemowląt. Odzież, akcesoria do pielęgnacji, a także meble dziecięce, które łączą funkcjonalność z estetyką.

Fot. Pixabay



Norweskie społeczeństwo jest wysoce świadome korzyści płynących z handlu elektronicznego, co prowadzi do dynamicznego wzrostu tego sektora

Gdzie kupuję?

Zakupy online - najpopularniejsze platformy i kraje (zakupy w ciągu Q2 2024)			
Trzy główne platformy		Trzy główne kraje	
1. TEMU	42%	1. CHINY	31%
2. ZALANDO	34%	2. SZWECJA	18%
3. AMAZON	29%	3. USA	11%

Źródło: E-commerce w krajach nordyckich, jesień 2024, PostNord



Mirek Gral

Dodatkowe aspekty wpływające na popularność towarów

Jakość i ekologia. Norwescy konsumenci są bardzo świadomi jakości oferowanych produktów. Coraz większą rolę odgrywają także aspekty ekologiczne dostaw oraz etyka produktów.

Szybka i niezawodna dostawa. Ze względu na rozległość terytorium oraz wymagania związane z klimatem, logistyka jest wysokiej jakość, a sprawne systemy dostaw są kluczowe.

Dostosowanie oferty do specyfiki lokalnego rynku. Personalizacja komunikacji marketingowej oraz uwzględnienie lokalnych trendów i preferencji konsumentów wpływa na sukces sprzedaży.

Przewagi konkurencyjne dla firm z Polski

Bliskość geograficzna. Polska jest położona stosunkowo blisko Norwegii, co umożliwia korzystne warunki logistyczne. Krótsze trasy transportowe mogą przełożyć się na niższe koszty wysyłki i krótsze terminy dostaw.

Doświadczenie w handlu międzynarodowym. Polskie firmy e-commerce mają już doświadczenie w prowadzeniu transgranicznej sprzedaży w ramach Unii Europejskiej. To doświadczenie jest cenne przy dostosowywaniu się do specyfiki norweskiego rynku, zarówno pod względem regulacyjnym, jak i preferencji konsumentów.

Atrakcyjne ceny. W porównaniu do krajów Europy Zachodniej, koszty operacyjne w Polsce (m.in. koszty pracy, wynajem powierzchni magazynowych) mogą być niższe. Dzięki temu polskie przedsiębiorstwa mogą zaoferować konkurencyjne ceny, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości obsługi.

Dynamiczny sektor IT. Polska jest uznawana za jedno z centrów outsourcingu IT i rozwoju oprogramowania w Europie. Dzięki temu firmy z Polski mają dostęp do wysoko wykwalifikowanych specjalistów, co pozwala na szybkie wdrażanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych, optymalizację procesów sprzedażowych oraz personalizację oferty dla klientów.

Elastyczność i innowacyjność. Mniejsze i dynamiczne firmy z Polski często charakteryzują się większą elastycznością niż duże, ustabilizowane korporacje. Dzięki temu są w stanie szybko reagować na zmieniające się trendy rynkowe oraz oczekiwania norweskich konsumentów.



Źródło: E-commerce w krajach nordyckich, jesień 2024, PostNord

Sugestie dla chcących wejść na norweski rynek e-commerce

Lokalizacja i badanie rynku

Analiza preferencji klientów. Przeprowadź dokładne badanie rynku, aby zrozumieć norweskie gusta, potrzeby oraz trendy konsumenckie. Dostosuj ofertę produktów i komunikację marketingową do specyfiki lokalnego rynku.

Lokalizacja strony i materiałów. Warto zainwestować w profesjonalne tłumaczenie i adaptację strony internetowej, opisów produktów oraz materiałów reklamowych na język norweski. Ułatwi to budowanie zaufania wśród klientów.

Fot. Pixabay



Polska jest położona stosunkowo blisko Norwegii, co umożliwia korzystne warunki logistyczne. Krótsze trasy transportowe mogą przełożyć się na niższe koszty wysyłki i krótsze terminy dostaw

Strategia cenowa i płatności

Konkurencyjność cenowa. Ustal ceny, które będą konkurencyjne na norweskim rynku, biorąc pod uwagę koszty transportu, cła oraz lokalne oczekiwania konsumentów.

Lokalne metody płatności. Umożliwienie płatności za pomocą popularnych w Norwegii metod, takich jak karty płatnicze, przelewy bankowe oraz systemy mobilne (np. Vipps), może przyczynić się do zwiększenia konwersji.

Marketing i obsługa klienta

Kampanie marketingowe. Skorzystaj z lokalnych kanałów reklamowych, mediów społecznościowych oraz współpracy z norweskimi influencerami, aby zwiększyć widoczność marki.

Obsługa klienta. Zapewnij wsparcie w języku norweskim – nawet podstawowe odpowiedzi lub FAQ mogą znacząco wpłynąć na postrzeganie profesjonalizmu firmy.

Zarządzanie logistyką i dostawą

Obsługa celna. Upewnij się, że operator logistyczny zapewni Tobie i klientom w Norwegii profesjonalną obsługę celną, która jest kluczowym elementem w szybkiej dostawie towarów do odbiorcy.

Elastyczność w wysyłce. Korzystaj ze sprawdzonych i renomowanych firm logistycznych, które mają ugruntowaną pozycję na rynku. Oferuj różne opcje dostawy (standardowa, ekspresowa, odbiór w punktach PUDO oraz automatach paczkowych), aby sprostać oczekiwaniom norweskich konsumentów.

Śledzenie przesyłek. Zagwarantuj swoim klientom możliwość śledzenia zamówień oraz postępu dostawy przesyłki – to zwiększa poczucie bezpieczeństwa i przejrzystości procesu zakupowego.

Dostawy do punktów PUDO oraz automatów paczkowych są nie tylko tańsze, ale także w ponad 99,9% skuteczne przy pierwszej próbie doręczenia, co bezpośrednio przekłada się na ekologię. A ta jest jednym z głównych elementów decyzyjnych wśród norweskich konsumentów



Dostawy przesyłek e-commerce

Dostawy OOH (poza domem). Pamiętaj o panujących trendach w dostawach ostatniej mili, których oferowanie jest kluczowym elementem procesu dystrybucji. Dostawy do punktów PUDO oraz automatów paczkowych są nie tylko tańsze, co podnosi konkurencyjność Twojej oferty, ale także w ponad 99,9% skuteczne przy pierwszej próbie doręczenia, co bezpośrednio przekłada się na ekologię. A ta, jest jednym z głównych elementów decyzyjnych wśród norweskich konsumentów.

Operatorzy sieci OOH. Aby ułatwić wybór operatora logistycznego, przedstawiam poniżej

zestawienie firm, które oferują dostęp do sieci punktów PUDO oraz automatów paczkowych na terenie Norwegii. Unikalna liczba punktów PUDO wynosi 3 189 oraz 4 968 automatów paczkowych. Łącznie 8 157 punktów OOH*. PostNord ma największą sieć OOH z mocno rozbudowaną siecią automatów paczkowych**.

Dane z raportu Last Mile Experts "OUT OF HOME DELIVERY IN EUROPE 2024 PUDOs and automated parcel machines", stan sieci na koniec 2023.

Norwegia należy do krajów o jednym z najwyższych PKB na świecie, wynoszącym ok. 80 120 USD na mieszkańca. Konsumenci dysponują znacznymi środkami, co przekłada się na większą gotowość do zakupów online, również produktów premium i luksusowych.

Klucz do sukcesu

Norwegia to rynek o wysokim potencjale, dzięki stabilnej gospodarce, wysokiej sile nabywczej konsumentów oraz zaawansowanej infrastrukturze cyfrowej. Dla firm e-commerce z Polski stanowi atrakcyjną perspektywę dzięki korzystnym warunkom logistycznym, doświadczeniu w handlu międzynarodowym, niższym kosztom operacyjnym oraz silnej bazie technologicznej. Dostosowanie strategii marketingowej i operacyjnej do specyfiki norweskiego rynku może przynieść wymierne korzyści i umożliwić dynamiczny rozwój działalności na tym obszarze. Kluczem do sukcesu na norweskim rynku e-commerce jest kompleksowe podejście – od lokalizacji oferty, przez odpowiednie strategie marketingowe, po wybór sprawdzonych operatorów logistycznych, którzy zapewnią szybką i efektywną dostawę do konsumenta. ●

Operator	PUDOs	APMs	Comment
DPD	2,601	1,160	Partnership with PostNord.
POSTEN	1,659	1,968	Partnership with GLS.
POSTNORD	1,500	3000	Partnership with DPD.
POSTLINK	30		Partnership with DHL.
UPS	930		Based upon thrid party networks.
			OOH in total
TOTAL	6,720	6,128	12 848

Źródło: DOSTAWA POZA DOMEM W EUROPIE 2024 PUDO i automaty paczkowe. Last Mile Experts.

* W tym partnerzy i punkty współdzielone pomiędzy sieciami.

** W tabeli widzimy perspektywę klienta, zduplikowane lokacje jako pojedynczy punkt, który może obsługiwać różnych przewoźników.

Mirek Gral,
wiceprezes Last Mile Experts,
niezależny konsultant
sektora KEP





W 2024 roku DPD Polska odnotowało wzrost wolumenu przesyłek międzynarodowych o ponad 20%

Rozwój segmentu C2C motorem wzrostu usług międzynarodowych

W 2024 roku segmenty B2C i C2C stały się istotnym katalizatorem wzrostu przesyłek międzynarodowych. Firmy od dawna wykorzystują usługi cross-border do poszerzania swoich rynków zbytu, a klienci indywidualni, coraz bardziej świadomi korzyści płynących z handlu na platformach dedykowanych sprzedaży i zakupowi rzeczy używanych, zaczynają wykorzystywać je nie tylko lokalnie, ale również w wymiarze transgranicznym.

Jak wskazuje raport E-shopper Barometer od Geopost, już w 2023 roku aż 81%*) polskich regularnych e-konsumentów korzystało z platform C2C. Co więcej, polskie społeczeństwo na tle Europy wykazuje jedną z najwyższych wrażliwości cenowych. Istotność kryterium ceny jako kluczowego czynnika przy podejmowaniu decyzji zakupowych, wskazuje aż 65% z nas. Motywacje są jasne – klienci poszukują produktów niedostępnych lokalnie lub oferowanych w bardziej konkurencyjnych cenach, także na rynku re-commerce. Zjawisko to napędza zapotrzebowanie na usługi międzynarodowe, które zapewnią przystępność cenową z niezawodnością.



Marcin Jeżółkowski

W wymiarze transgranicznym

W efekcie, w 2024 roku DPD Polska odnotowało wzrost wolumenu przesyłek międzynarodowych o ponad 20%. Warto również zwrócić uwagę na zmiany w kierunkach handlu międzynarodowego – największe rynki eksportowe to dla DPD Polska kolejno: Niemcy, Czechy, Francja i Słowacja, zaś największą dynamikę zaobserwować można w Czechach i Słowacji. Z perspektywy rynku e-commerce szybko rośnie rynek w Rumunii, Bułgarii czy Słowenii.

Rozwój segmentu C2C przyczynia się do ciągłego podnoszenia dostępności i łatwości korzystania z usług kurierskich. Współpraca z międzynarodowymi platformami e-commerce wymaga od operatorów logistycznych stałego doskonalenia obsługi transgranicznej, obejmującej zarówno szybkość, jak i elastyczność dostaw. W tym kontekście DPD Polska skupia się na dostarczaniu rozwiązań odpowiadających na te potrzeby, oferując korzystne cenowo przesyłki międzynarodowe oraz elastyczne opcje dostaw, które uwzględniają specyfikę różnych rynków, w tym sieć punktów odbioru OOH oraz wygodne dostawy 2door.

Potencjał Polski

– Nasi klienci coraz częściej wybierają rozwiązania umożliwiające handel transgraniczny przy wykorzystaniu infrastruktury punktów odbioru oraz automatów paczkowych, liczących w samej Polsce ponad 31 tys. lokalizacji, a w Europie – 116 tys. Do tego dochodzą rozwiązania takie jak aplikacja DPD Mobile, która pozwala na wygodne korzystanie z usług kurierskich krajowych i międzynarodowych – zarówno dla klientów indywidualnych, jak i biznesowych.

Prognozy na kolejne lata wskazują, że handel międzynarodowy będzie jeszcze bardziej dynamiczny w segmencie C2C, a jego rozwój stanie się jednym z kluczowych wyzwań i szans dla branży logistycznej. Polska, będąca jednym z liderów w korzystaniu z platform C2C w Europie, ma potencjał, aby stać się ważnym węzłem w globalnym handlu segmentu re-commerce. ●

Marcin Jeżółkowski,
dyrektora ds. kluczowych klientów
i sprzedaży międzynarodowej w DPD Polska

*) https://www.dpd.com/pl/pl/2024/04/18/e-konsumenci-w-polsce-wyniki-badania-barometr-e-shopper-2023/

10 LAT RAZEM

LEGALTRANS
KANCELARIA TRANSPORTOWA

Twoje należności w pewnych rękach skuteczna WINDYKACJA

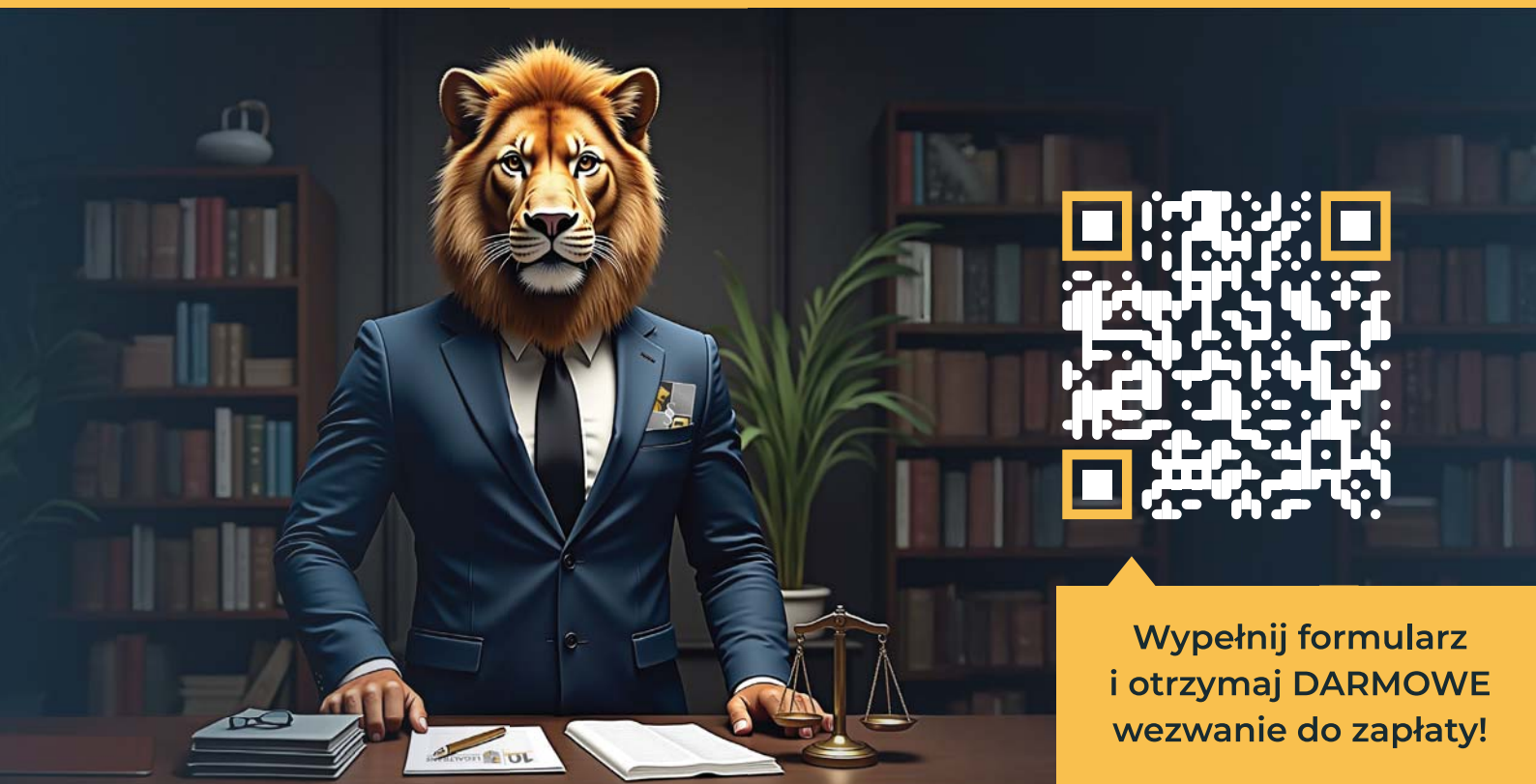
Nie pozwól, by opóźnione płatności hamowały rozwój Twojej firmy. W branży transportowej czas to pieniądz, a nierzetelni kontrahenci mogą powodować niepotrzebne straty.

Nasze usługi windykacyjne są dostosowane do specyfiki sektora transportowego – działamy szybko, skutecznie i zgodniez obowiązującymi przepisami prawa.

Dlaczego warto skorzystać z usług windykacji?

Windykacja w branży transportowej odgrywa kluczową rolę w utrzymaniu płynności finansowej przedsiębiorstw. Dzięki skutecznemu odzyskiwaniu należności, firmy transportowe mogą unikać zatorów płatniczych, które negatywnie wpływają na ich działalność.

- Poprawa płynności finansowej
- Oszczędzanie czasu i zasobów
- Minimalizacja ryzyka finansowego
- Utrzymanie dobrych relacji biznesowych



Wypełnij formularz i otrzymaj DARMOWE wezwanie do zapłaty!

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

2025

Twój BIZNES, Twoje KONTAKTY
Twoja WIEDZA

ponad **1000** uczestników w 2024 | **2** edycje | **6** kluczowych miast Polski

EDYCJA WIOSENNA:

20.02 WARSZAWA
19.03 KATOWICE
15.04 POZNAŃ
13.05 KRAKÓW
10.06 WROCŁAW

EDYCJA JESIENNA:

16.09 POZNAŃ
09.10 KATOWICE
4-6.11 WARSZAWA
02.12 GDYNIA

TransLogistica Poland

BĄDŹ NA BIEŻĄCO

Zostań Partnerem konferencji w 2025 roku

Agata Tomczak
agata@tslmedia.pl
+48 793 720 872

Krystian Mielniczuk
krystian@tslmedia.pl
+48 730 555 552

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

WARSZAWA 20/02/2025

HARMONOGRAM

8.00 – 8.50	**REJESTRACJA UCZESTNIKÓW / PORANNA KAWA**
8.50 – 9.00	POWITANIE UCZESTNIKÓW I ROZPOCZĘCIE KONFERENCJI
9.00 – 9.30	Wyzwania polskich firm z sektora TSL w obliczu zmian geopolitycznych. Janusz Piechociński, Izba Handlowa Polska-Azja
9.30 – 10.00	„TRANSPORT DROGOWY W POLSCE 2024/2025" – biznesowa premiera najnowszego raportu TLP. Maciej Wroński, Transport i Logistyka Polska; Ignacy Morawski, SpotData
10.00 – 10.15	Płynność finansowa bez zatorów – skuteczne strategie dla spedycji i podwykonawców. Marcin Wawrzkiewicz, Malcom Finance
10.15 – 10.25	Gdzie oraz jak firmy transportowe mogą szukać oszczędności w 2025 roku? Michał Noga, HOGS
10.25 – 10.40	Jak zapobiegać opóźnieniom płatności i w sektorze TSL i skutecznie windykować należności? Maciej Broński, Kancelaria Transportowa Legaltrans
10.40 – 11.00	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
11.00 – 11.20	Nierówna walka z Border Force – jak zminimalizować ryzyko kar przy transporcie do UK? Grzegorz Dziuba, Kancelaria Transportowa Legaltrans
11.20 – 11.30	CUSTOMER CASE: Cyfrowa karta paliwowa – czyli jak usprawnić zarządzanie kosztami w firmach transportowych? Paweł Szewczuk, CRT Partner
11.30 – 11.45	Przyszłość zarządzania flotą w erze cyfrowej – spostrzeżenia z raportu Webfleet. Gaweł Bogus, Webfleet
11.45 – 12.00	Praktyczne aspekty wymiany tachografów w firmach transportowych. Adrian Koziorowski, HT Trucks & Parts
12.00 – 12.15	Jakie zmiany dla przewoźników wnosi nowelizacja Ustawy o transporcie drogowym z 16 grudnia 2024 r.? Konrad Urban, Kancelaria Transportowa Transcare
12.15 – 12.25	DAS – analiza czasu pracy, wykroczenia, wynagrodzenia ONLINE. Marek Herma, Lontex
12.25 – 12.35	Ostre narzędzie dla Mistrzów Floty – kontrola stanu pojazdu FULL PAPERLESS. Paweł Konowoł i Bartłomiej Maćkiewicz, Inspecto
12.35 – 12.55	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
13.00 – 13.10	„SHUT YOUR MAUT" – czyli ile możesz zyskać na zabezpieczeniu roszczeń o zwrot nadpłaconego myta w Niemczech? Maciej Broński i Grzegorz Dziuba,Kancelaria Transportowa Legaltrans
13.10 – 13.20	Jak obniżyć podatek od środków transportu bez przerejestrowywania pojazdu? Bartosz Jaskólski, CIG
13.20 – 13.30	Jak zaoszczędzić dziesiątki tysięcy złotych dzięki inteligentnej analizie danych w ECO Drive? Aleksander Slozhenikin, ATK GPS
13.30 – 13.45	PIP, ZUS, ITD – na co będą zwracać uwagę służby kontrolujące przewoźników w 2025 r.? Damian Bartnikowski, Prosto z trasy
13.45 – 14.00	Zarządzanie ryzykiem w transporcie. Czy Twoja firma w pełni wykorzystuje potencjał ubezpieczeń? Michał Pitek, GRUPA MAK
14.00 – 14.15	Jak zbudować skuteczny lejek marketingowy B2B w branży TSL? Wojciech Matecki, inmarketing digital agency
14.15 – 15.00	**LUNCH**
15.05 – 15.25	Prawne aspekty zatrudniania kierowców – jak uniknąć najczęstszych błędów? Konrad Urban, Kancelaria Transportowa Transcare
15.25 – 15.45	Jak chronić się przed oszustwami i kradzieżami ładunków? Ewa Sławińska-Ziaja, Trans Lawyers Kancelaria Prawna
15.45 – 16.10	2B or not B2B – o przyszłości modeli biznesowych opartych na samozatrudnieniu. Joanna Jasiewicz, GIDE LOY RETTE NOUEL
16.10 – 17.00	PANEL DYSKUSYJNY: Europejski transport pod lupą – czyli gdzie będzie warto jeździć w 2025 r.? Moderator: Anna Majowicz, PITD
17.00	**ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI**

PATRONI

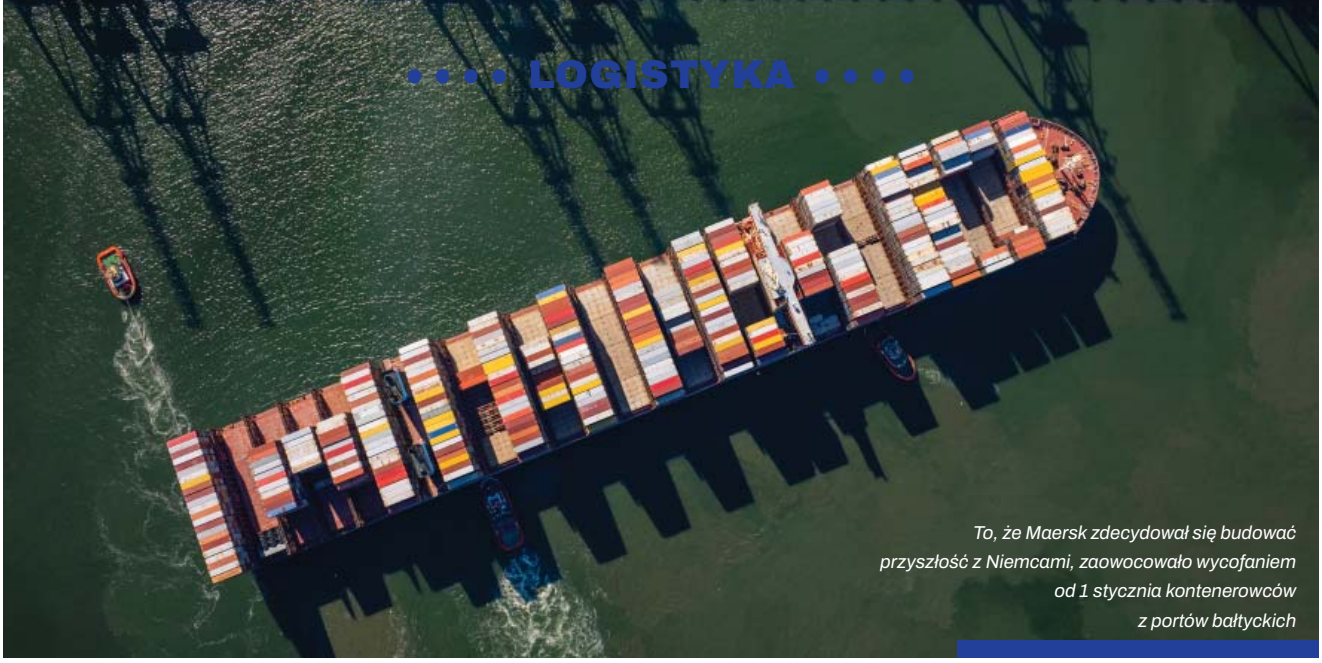
PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl



Fot. Port Gdansk, Tomasz Dresler

To, że Maersk zdecydował się budować przyszłość z Niemcami, zaowocowało wycofaniem od 1 stycznia kontenerowców z portów bałtyckich

Na trasie Polska-Azja

Coraz więcej krajów Azji stawia na rozwój własnego biznesu i ma sporo do zaoferowania swoim partnerom. Wiele z nich bogacąc się kupuje towary pochodzące z Zachodu. Handel pomiędzy Europą i Azją rozwija się. Czy polska branża transportowa potrafi to wykorzystać? Jak wojna w Ukrainie wpływa na przepływ towarów przez Polskę? – pytamy Janusza Piechocińskiego, prezesa Izby Przemysłowo-Handlowej Polska-Azja.

Jak rozwija się handel pomiędzy Polską a Azją?

W 2019 r., przed pandemią CVID-19, nasz dochód z granic zewnętrznych wynosił prawie 100 mld zł. Jeszcze w szczytach zachorowań polski transport wykonywał 32% europejskiej pracy przewozowej. W 2022 r., po inwazji wojsk rosyjskich na Ukrainę, wprowadzono sankcje i nastąpiła reorientacji na nowe kierunki transportu drogowego między Azją a Europą. Wtedy nastąpił spadek przewozów cargo na Jedwabnym Kolejowym Szlaku prowadzącym do Europy przez Polskę, w wyniku czego nasze firmy mniej zarobiły i odnotowały mniejszy udział w cle europejskim. Dodatkowo wymianie gospodarczej nie sprzyjały napięcia na granicy z Białorusią i traktowanie przejść granicznych w kategoriach zagrożeń migracyjnych. Na Podlasiu działało tylko jedno przejście drogowe, co wydłużyło czas oczekiwania po stronie białoruskiej do siedmiu dni. Polskie firmy przestały jeździć do Rosji i na Ukrainę. Najwięcej straciły małe firmy z Polski Wschodniej, wcześniej obsługujące europejskie relacje transportowe prowadzące na wschód.

Jak to odbiło się na kondycji polskiego transportu?

Nastąpiło pogorszenie koniunktury i wzrost kosztów oraz ryzyk, które ponoszą firmy transportowe. Obecnie wiele z nich figuruje w krajowym rejestrze długów, sporo ogłasza restrukturyzację lub upadłość. W 2023 r. branża transportowa znalazła się wśród najbardziej zagrożonych upadłością. A zamknięcie naszych przejść granicznych i wydłużenie czasu oczekiwania na odprawę do około siedmiu dni sprawiły, że wiele firm z Azji Centralnej zaczęło wybierać przejścia białorusko-litewskie, nadkładając 500 km drogi. Na Litwie nie musiały czekać na odprawę, pełna obsługa, w tym fitosanitarna, finansowa, celna, trwały 4 godz. W efekcie ładunki pochodzące z Azji Centralnej, a przewożone przez firmy kazachskie, uzbeckie czy turkmeńskie, ze względu na ograniczoną liczbę wjazdów do Polski, były przekazywane na granicy z Litwą przewoźnikom litewskim, a nie polskim. To oni rozwozili towar po krajach UE. Nasze starania, żeby jeździł on przez Polskę Jedwabnym Szlakiem nic nie dały i w tej sytuacji w IV kw. 2023 r. w sposób znaczący spadł nasz import.

Co więcej, w zeszłym roku rosyjskie służby celne w Smoleńsku, w odwecie za sankcje europejskie, zaczęły zaglądać do kontenerów. I to mimo tego, że wcześniej, mimo wojny w Ukrainie, Rosjanie obiecali Chińczykom, że nie będą tego robić. Teraz „na celowniku" jest zawartość kontene-

Przyjęte jest, że odbiorca z Azji płaci 65% ceny przed dostarczeniem kontenera na statek czy pociąg, a 35% wtedy, gdy towar dojedzie na miejsce i zostanie sprawdzona jego jakość. A towar płynie statkiem ponad 70 dni. Jeśli statek wypływa dwa razy w tygodniu to zachwiana jest płynność firmy



Fot. Pixabay

rów zamawianych przez firmy niemieckie i polskie. Wiele z nich odstawianych jest na bocznice, nawet na parę miesięcy.

To może lepszym rozwiązaniem jest transport morski?

Tu też są problemy spowodowane działalnością rebeliantów Huti, którzy zatrzymują transport powodując brak przewidywalności. Teraz pływamy wokół Afryki, co angażuje statki i kontenery, no i trwa dłużej.

W czasie pandemii COVID-19 było za mało kontenerów i kontenerowców, więc przewoźnicy zaczęli zamawiać olbrzymie ilości statków. W zeszłym roku do floty dołączyło 457 kontenerowców. Analitycy zajmujący się międzynarodowym transportem morskim wyliczyli, że gdyby nie pływanie wokół Afryki to mielibyśmy nadpodaż tych statków. Dodatkową niepewność spowodował strajk dokerów na wschodnim wybrzeżu USA i zerwanie dotychczasowych sojuszy. Na szczęście powstają nowe.

Fot. PKP Cargo



Rok 2024 jest dobry dla Małaszewicz (suchego portu na Jedwabnym Kolejowym Szlaku), gdyż przeszło tamtędy ponad 90% kontenerów ze Wschodu. Część firm zaczyna tam inwestować

„Swój kamyczek" też dorzucają zmiany klimatyczne. Brak opadów w Środkowej Panamie sprawił, że przez Kanał Panamski może przepłynąć o połowę mniej statków. Kontenerowiec, który chce popłynąć poza kolejką, musi zapłacić 1 mln USD. To wszystko przekłada się na wzrost niepewności i kosztów w firmach, a do tego dochodzi zła kondycja światowych gospodarek i związany z tym brak inwestycji. Wszystkie kraje europejskie w stosunku prognoz sprzed roku miały mniejszy wzrost PKB w 2024 r..

Jak sytuacja na morzach odbija się na polskim transporcie morskim?

Już to, że Maersk zdecydował się budować przyszłość z Niemcami, zaowocowało wycofaniem od 1 stycznia kontenerowców z portów bałtyckich. Na szczęście są jeszcze inni armatorzy.

Pogłębianie się wojen handlowych z Rosją i Białorusią, sprowadzenie wymiany handlowej z Ukrainą do sprzętu, który potrzebny jest temu krajowi do zapewnienia bezpieczeństwa i obrony, spowodowało że Polska nie ma do obsługi w Gdańsku i Gdyni dużej liczby kontenerów z Rosji, Ukrainy, czy Białorusi. Brak kontenerów to problem dla tych co odbierają je z portów. Jednocześnie znaczna część południowej Polski jest zaangażowana w obsługę ładunków z Morza Śródziemnego i Adriatyku. Na szczęście rok 2024 jest dobry dla Małaszewicz (suchego portu na Jedwabnym Kolejowym Szlaku), gdyż przeszło tamtędy ponad 90% kontenerów ze Wschodu. Część firm zaczyna tam inwestować. Choć inwestycje te są mniejsze niż Węgrów, którzy włożyli ogromne pieniądze w szlak przechodzący przez ich terytorium. Jednak ich złe relacje z Ukrainą sprawiają, że nie jest on popularny. Towary z Azji częściej docierają do greckiego portu w Pireusie, który łączy się szlakiem kolejowym z Belgradem, a ten z Budapesztem, więc i tak terminal węgierski funkcjonuje. Wożono przez niego zboże już wtedy, gdy my mówiliśmy o terminalach zbożowych. I straciliśmy na tym.

PKP Cargo, mimo kłopotów, jest drugim przewoźnikiem towarowym w Unii Europejskiej.

Wozi przede wszystkim towary masowe, jak rudę żelaza, a także stal. Czy nadal będzie to robić? Dziś potrzeba nam 10 mln t stali, a te potrzeby podwoją się, gdy ruszą inwestycje. Produkujemy jej tylko 6 mln t,



Janusz Piechociński

więc musimy ją importować. Tylko z jakiego kierunku? Kto i komu będzie zlecał tę robotę? Eksporter czy importer? Jak stal będziemy brali z Turcji, to Turcy zrobią wszystko, żeby obsłużyć jej przewozy, i to z wykorzystaniem Transkaspijskiego Międzynarodowego Szlaku Transportowego, a nie Jedwabnego Kolejowego Szlaku i PKP Cargo. Bardzo ważne jest, aby nasze relacje handlowe i gospodarcze z krajami, które leżą na konkurencyjnych korytarzach, były dobre. Jeżeli będą złe, to wymiana handlowa z Azją Centralną nie będzie rosła, a po rozejmie w Ukrainie zostanie nam tylko eksport chiński.

Ze względu na decyzje polityczne Polska pod względem biznesowym stała się mniej atrakcyjnym korytarzem, czy też hubem logistycznym łączącym północ z południem i wschód z zachodem. Podam przykład. Jeszcze nie dawno, od czasu do czasu niemieckie samochody zmontowane w Europie wysyłano do Azji Centralnej czy do Chin przez polskie kolejowe przejścia graniczne. Po wprowadzeniu sankcji w Unii Europejskiej na chińskie samochody elektryczne, gdzie za nimi razem z Niemcami głosowała Polska, gwałtownie spadła sprzedaż Mercedesa i BMW w Chinach. Teraz, ze względu na uwarunkowania polityczne, a nie ze względu na sprawne terminale, czy prędkością pociągów towarowych w Polsce, transportu samochodów nie ma.

Jak ważny dla Polski jest eksport do Azji?

Udział eksportu w polskim PKB wyniósł w 2023 r. ponad 57%. Wartość rocznego eksportu polskich produktów rolnych wzrosła od 2004 r. dziesięciokrotnie i wynosi 52

mld euro. W 2023 r. dodatnie saldo Polski w handlu rolno-spożywczym wyniosło niemal 19 mld euro, co jest drugim wynikiem po Holandii w całej Unii Europejskiej. Mimo tych wyników import był i jest znacząco większy niż eksport. Stosunek importu do eksportu w wymianie handlowej Polska-Chiny wynosi 1 do dwudziestu paru, a 30% importu z Chin stanowią materiały dla polskiego przemysłu, w tym drzewnego. Chiny są pierwszym producentem mebli, my jesteśmy drugim i drugim eksporterem na świecie, ale zawiasy i inne części potrzebne do ich produkcji sprowadzane były w setrkach tysięcy kontenerami. Teraz, gdy sytuacja na rynku mieszkaniowym pogorszyła się i produkcja mebli spadła, to Polska Wschodnia nie przywiezie np. 5 tys. kontenerów z akcesoriami do mebli.

Czy wozimy jakieś towary do Azji?

Przede wszystkim żywność, w tym sporo mięsa. Jednak przy ptasiej grypie, ASF, chorobie niebieskiego języka u bydła, pryszczycy w Niemczech to nie jest dobry produkt. Z powodu ASF rynki azjatyckie nie chcą brać mięsa wieprzowego z Europy. Istnieje też ryzyko rozszerzenia się choroby z powodu kontaktów międzynarodowych. A ptasia grypa już występuje w Ameryce, nie tylko w Europie i Azji. Przeniosła się genetycznie na bydło, a z bydła przechodzi już na ludzi. Jeśli taka grypa rozprzestrzeni się, to jakie to wywoła zakłócenia po stronie produkcji i transportu? To oraz polityka nie sprzyjają dzisiaj stabilizacji. Odeszliśmy od umów finansowych o wolnym handlu i weszliśmy w konflikty, a coraz więcej państw kieruje się nacjonalizmem gospodarczym.

Kryzys potęguje wojna handlowa między Stanami Zjednoczonymi a Chinami, Unią Europejską a Chinami, nie mówiąc o wojnie Unia Europejska-Stany Zjednoczone. To bardzo niestabilna sytuacja. A jeśli do napięć i wojen dodamy odwrócenie się od ekologizacji energetyki, to oznacza że więcej będziemy wozić węgla i gazu, ropy naftowej.

Czy poza produktami spożywczymi państwa Azji coś od nas kupują?

Nie mamy potencjału, żeby handlować z sieciami handlowymi tamtego kontynentu. Izba Przemysłowo-Handlowa Polska-Azja pośredniczy w zawieraniu umów, więc wiem, że gdy azjatycki potencjalny odbiorca chce zakontraktować cztery kontenery towaru tygodniowo, to Polska jest w stanie mu dać tylko jeden. Azjaci nie chcą wiązać się z takim partnerem. A do tego przyjęte jest, że odbiorca z Azji płaci 65% ceny przed dostarczeniem kontenera na statek czy pociąg, a 35% wtedy, gdy towar dojedzie na miejsce i zostanie sprawdzona jego jakość. A towar płynie statkiem ponad 70 dni. Jeśli statek wypływa dwa razy w tygodniu to zachwiana jest płynność firmy. Wtedy potrzebny jest kredyt, a marże na towarze są niskie, więc trzeba dołożyć do interesu. Eksport do Azji jest więc niewielki, w efekcie czego mamy dużo pustych kontenerów. Żeby wracały pełne chińscy przedsiębiorcy sprowadzali surowe drewno z Europy, chociaż lepszej jakości surowiec był z Australii i okolic. Dlatego nasze służby, nie tylko na poziomie biznesu, ale też polityki i dyplomacji powinny pilnować, żeby stosunki z państwami azjatyckimi opierały się na strategii win-win.

To może polskie firmy transportowe korzystają na imporcie?

W Uzbekistanie kupujemy bawełnę, jednak do polskiej granicy przewożona jest przez uzbeckie firmy transportowe. Jest to dla nich opłacalne, gdyż od rządu uzbeckiego dostają ośmioprocentowy zwrot kosztów. Dalej przejmuje ją europejski transport. Firm z Uzbekistanu nie wpuszczamy do Europy, bo mamy kłopoty z firmami rodzinnymi, szczególnie pochodzącymi ze wschodu polski. Warto więc stworzyć 30 km od granicy punkty, gdzie wymienimy się kontenerami i paletami. A kontenery nie powinny wracać puste, co często się zdarza. Trzeba kojarzyć popyt z podażą. Przedstawicielstwa naszych portów, kolei i firm transportowych powinny kojarzyć biznesy, bo bez tego nie będzie wzrostu. Trzeba się też nauczyć, że z konkurentem trzeba rozmawiać. Nawet jeżeli rywalizujemy na jednej trasie drogowej, to na innej możemy współpracować i razem wozić towar.

> Bardzo ważne jest, aby nasze relacje handlowe i gospodarcze z krajami, które leżą w konkurencyjnych korytarzach, były dobre. Jeżeli będą złe, to wymiana handlowa z Azją Centralną nie będzie rosła, a po rozejmie w Ukrainie zostanie nam tylko eksport chiński.

Ale rozwijają się przewozy air-cargo, przede wszystkim na katowickim lotnisku w Pyrzowicach, które jest drugie po po Okęciu...

Bo są tam koreańscy inwestorzy i koreańskie dostawy, których jeszcze przed programem zbrojeniowym były pięć, a może sześć razy większe niż nasz eksport do tego kraju. Teraz, ze względu na wydatki zbrojeniowe, dysproporcja zwiększy się do 1:17. A jeśli zostaną podpisane kolejne umowy, może być 1:27. Dlaczego obecnie firmy transportowe starają się pozyskać certyfikat NATO? Bo liczą na to, że wezmą udział

Jeżeli w ciągu 5 lat nie wejdziemy do Azji Centralnej, to nie będzie tam po co jeździć z towarem



Fot. PKP Cargo

w transporcie amunicji, przewodów, paliw, techniki, technologi itd.

To może nearshoring sprawi, że dysproporcja między tym co wywozimy a tym co przywozimy z Azji będzie mniejsza? Co oczywiście nie dotyczy broni.

W czasie Covidu-19 ogłoszono, że czas skończyć z globalizacją. Ale ile firm wróciło do Europy? Dzięki inwestycji Volkswagena we Wrześni utrzymaliśmy pozycję piątego montażysty samochodów w Europie. Ale kosztowała on budżet polski 56 mln zł. To dlatego, że teraz inwestora kupuje się warunkami, a nie korzysta na tym, że wchodzi do naszego kraju. Rząd kanadyjski musiał dać 1 mld 80 mln dolarów kanadyjskich lub żeby przekonać Volkswagena do zrobienia jednej montowni w Kanadzie.

Popularność chińskich platform e-commercowych też nie sprzyja nearshoringowi, bo konsumenci zamawiają towary w Chinach. GD Poland, czyli Chińskie Centrum Handlowe położone w Wólce Węglowej, w związku z rosnącą rolą e-commerce, odchodzi od modelu tradycyjnego centrum handlowego i rozbudowuje własny system e-commerce. A polski e-commerce ma się dobrze. Trzeba nauczyć się funkcjonować w symbiozie z polskimi organizatorami tego handlu, nie obrażać się, że coraz częściej mają własną flotę i własne firmy TSL. To oczywiste, że starają się wykorzystywać własną przewagę. Większy może więcej.

W Izbie Polska-Azja uczymy, że z polskich firm transportowych, które działają na rynku międzynarodowym jest wielki InPost, który ma dwadzieścia parę tysięcy paczkomatów i punktów nadań w zachodniej Europie, a w Polsce sześćdziesiąt pare. Współpracujesz z Uzbekistanem, Kazachstanem, czy Arabią Saudyjską, Emiratami to wszędzie mów, że my wam złapiemy kontakt na InPost, pomożemy, żeby wasze towary weszły do systemu e-commerce.

Nawet najlepiej prosperujące firmy muszą prowadzić nowy dialog z otoczeniem, posiadać umiejętność współpracy, tworzenia wspólnych przedstawicielstw, bo oddzielne więcej kosztują. To jest myślenie nowymi kategoriami.

Jakie ma Pan rady dla polskiego biznesu?

Musimy więcej inwestować niż obecnie. Ostatnią dużą inwestycją w Kazachstanie – jednej z potęg w Azji Centralnej, która osiągnęła wzrost trzy razy większy niż średnia światowa – była inwestycja Polpharmy. A było to na początku lat 2000. Teraz nasze oferty dotyczą tylko sprzedaży. Żeby się rozwijać niezbędne są inwestycje. Jeżeli w ciągu 5 lat nie wejdziemy do Azji Centralnej, to nie będzie tam po co jeździć z towarem. Jeśli pływamy z polskim jabłkiem dookoła Afryki to nie mamy gwarancji, że dopłynie ono w świetnej kondycji. Był taki moment, ze Indie były największym importerem w Azji polskich jabłek. Pod koniec ubiegłego roku liderem został Kazachstan. Nie można stawiać tylko na produkty rolnicze.

Warto organizować dobrze przygotowane wyjazdy handlowe do Azji – to się opłaca. Dobrze zorganizowany udział w targach to jest wzrost naszego eksportu przynajmniej o 50 mln USD. Dziesięć takich targów to 500 mln USD. Zarobienie tak dużych pieniędzy przy relacjach handlowych z Niemcami czy Stanami Zjednoczonymi jest trudniejsze. ●

MIĘDZYNARODOWY KONGRES KOLEJOWY i INTERMODALNY

oltis polska

PrvníSignální







Wisła 12-14.03.2025r. hotel Crystal*****

Zapraszamy do rozmów o przyszłości transportu!

- Innowacyjne technologie w budowie, utrzymaniu i eksploatacji urządzeń sterowania ruchem kolejowym (srk).
- Problemy i wyzwania kolejowego cargo, w tym możliwości zwiększenia efektywności oraz konkurencyjności tego sektora.
- Nowa geografia intermodalnych łańcuchów dostaw w Europie i Polsce, które zmieniają sposób planowania transportu.
- Możliwości dofinansowania dla transportu kolejowego i intermodalnego - gdzie szukać wsparcia, jakie są aktualne programy i zasady finansowania?
- Kondycja infrastruktury kolejowej - co dzieje się w obszarze jej rozwoju, modernizacji i utrzymania?

REJESTRACJA

https://www.systemykolejowe.pl/rejestracja/

systemykolejowe.pl

Fot. Shutterstock



Sztuczna inteligencja, uczenie maszynowe i pojazdy elektryczne są postrzegane jako technologie, które będą miały największy wpływ na przyszłość zarządzania flotą

Sztuczna inteligencja i pojazdy elektryczne zyskują na znaczeniu

Jak wynika z globalnego badania przeprowadzonego z okazji 25-rocznicy działalności firmy Webfleet, większość (58%) menedżerów flot przewiduje, że będzie korzystać ze sztucznej inteligencji w ciągu najbliższych pięciu lat. A to oznacza, że będzie miała ona ogromny wpływ na zarządzanie flotą.

Badanie zlecone przez Webfleet – cieszące się globalnym zaufaniem rozwiązanie Bridgestone do zarządzania flotą – zostało przeprowadzone wśród 1800 decydentów flotowych w 15 krajach, aby przybliżyć obecny i przyszły krajobraz cyfryzacji floty[1)]. Wyniki pokazują, że floty planują zwiększyć swoje inwestycje w cyfrowe rozwiązania flotowe w przyszłości i wskazują na rozszerzenie planów związanych z zastosowaniem sztucznej inteligencji i technologii pojazdów elektrycznych.

– *Przejście na rozwiązania cyfrowe, w tym sztuczną inteligencję, nie jest dla nas zaskoczeniem i jest wyraźnym wskaźnikiem tego, dokąd zmierza przyszłość zarządzania flotą* – stwierdził Jan-Maarten de Vries, President Fleet Management Solutions w Bridgestone Mobility Solutions. – *Nasze badanie podkreśla kluczową rolę, jaką cyfrowe rozwiązania flotowe odgrywają w zwiększaniu wydajności floty, obniżaniu kosztów i zwiększaniu bezpieczeństwa kierowców i pojazdów. Jest jasne, że inwestycje w te technologie będą nadal rosły* – dodał.

Więcej inwestycji w cyfryzację

91% menedżerów flot oczekuje zwiększenia inwestycji w cyfrowe technologie flotowe w ciągu najbliższych pięciu lat. Ponad połowa z nich (52%) wskazała poprawę wydajności i zmniejszenie kosztów operacyjnych jako najbardziej przekonujący powód inwestowania w rozwiązania cyfrowe. 49% menedżerów flot uznało zwiększone bezpieczeństwo kierowców i pojazdów za główny powód inwestowania w technologię zarządzania flotą.

Flota przyszłości

Sztuczna inteligencja, uczenie maszynowe i pojazdy elektryczne są postrzegane jako technologie, które będą miały największy wpływ na przyszłość zarządzania flotą. 32% menedżerów flot stwierdziło, że w najbliższych latach największy wpływ będą miały sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe. Na drugim miejscu uplasowały się pojazdy elektryczne (30%). 23% menedżerów flot już dziś korzysta ze sztucznej inteligencji, a 35% planuje to zrobić w ciągu najbliższych pięciu lat. Prawie wszyscy respondenci potwierdza-

[1)] Badanie zostało przeprowadzone przez agencję badań rynku OnePoll na próbie 1800 decydentów flot i właścicieli firm nadzorujących floty składające się z siedmiu lub więcej pojazdów. 40% respondentów posiada w swojej flocie głównie samochody dostawcze, 40% samochody ciężarowe, 20% samochody osobowe i 1% inne pojazdy. Badanie zostało przeprowadzone online od 18 kwietnia do 2 maja 2024 r. w Australii, Francji, Niemczech, Włoszech, Polsce, Hiszpanii, Holandii, USA, Wielkiej Brytanii, Belgii, Meksyku, RPA, Chile, Kolumbii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

ją, że AI będzie miała znaczący wpływ na zarządzanie flotą w przyszłości, przy czym 62% respondentów oczekuje, że sztuczna inteligencja zoptymalizuje planowanie tras i logistykę, 56% uważa, że poprawi bezpieczeństwo kierowców, a 55%, że usprawni konserwację predykcyjną i zarządzanie aktywami. Tylko 21% menedżerów flot wyraziło obawy co do tego, jak sztuczna inteligencja zmieni ich dzień pracy, przy czym główne wątpliwości dotyczyły integracji procesów (53%) oraz prywatności i bezpieczeństwa danych (49%).

Menedżerowie flot potwierdzają, że pojazdy elektryczne są przyszłością dla flot komercyjnych, a ich popularność będzie rosła w nadchodzących latach. 85% z nich spodziewa się, że liczba pojazdów elektrycznych i hybrydowych w ich flocie zmieni się w ciągu najbliższych pięciu lat. Ci, którzy deklarują, że zestaw pojazdów w ich flocie ulegnie zmianie, oczekują, że liczba pojazdów elektrycznych i hybrydowych wzrośnie prawie dwukrotnie – z 37% obecnie do 63% floty do 2029 roku.

Fot. Shutterstock



Menedżerowie flot potwierdzają, że pojazdy elektryczne są przyszłością dla flot komercyjnych, a ich popularność będzie rosła w nadchodzących latach

Oczekiwania polskich menedżerów

Postępującą cyfryzację branży zauważają również polscy menedżerowie. W Polsce badanie objęło 150 decydentów. 91% z nich spodziewa się większych inwestycji w cyfrowe rozwiązania w ciągu najbliższych pięciu lat. Polacy również wskazali te same ważne powody, dla których warto postawić na cyfryzację: obniżenie kosztów operacyjnych (57%), zwiększone bezpieczeństwo kierowców i pojazdów (51%) oraz uzyskanie większej widoczności i kontroli nad zasobami floty (49%). Największy wpływ na zarządzanie flotą według polskich decydentów będą miały technologie związane z sztuczną inteligencją (29%). 13% menadżerów flot obecnie używa rozwiązań AI w zarządzaniu flotą, 41% planuje je wprowadzić w przyszłości, a 37% chce to zrobić w ciągu najbliższych pięciu lat. 61% respondentów oczekuje, że sztuczna inteligencja zoptymalizuje planowanie tras i logistykę, 58% uważa, że obniży koszty operacyjne, a 54%, że poprawi bezpieczeństwo kierowców i analizy stylu jazdy. Poza sztuczną inteligencją, wysoki wpływ na zarządzanie flotą mogą mieć dla Polaków także pojazdy elektryczne (19%) oraz jazda autonomiczna (14%). Większość menadżerów (83%) oczekuje, że zestaw pojazdów w ich flocie ulegnie zmianie w ciągu najbliższych pięciu lat, z kolei 39% spodziewa się, że będzie posiadać w pełni autonomiczny pojazd w swojej flocie za 5-10 lat[2)].

91% menedżerów flot oczekuje zwiększenia inwestycji w cyfrowe technologie flotowe w ciągu najbliższych pięciu lat. 52% wskazało poprawę wydajności i zmniejszenie kosztów operacyjnych jako najbardziej przekonujący powód inwestowania w rozwiązania cyfrowe.

Największy wpływ na zarządzanie flotą według polskich decydentów będą miały technologie związane z sztuczną inteligencją (29%)



Fot. Shutterstock

– Sztuczna inteligencja i pojazdy elektryczne to technologie transformacyjne, które nadal będą wspierać zarządzanie flotą. W Webfleet jesteśmy pionierami tych technologii, by ułatwiać ich wdrażanie we flotach, zawsze dbając o poprawę bezpieczeństwa, zrównoważonego rozwoju, produktywności i wydajności – podsumowuje Jan-Maarten De Vries.

[1)] Dane pochodzą z ankiety przeprowadzonej przez Webfleet wraz z agencją badań rynkowych OnePoll wśród 150 decydentów flotowych w Polsce. Decydent flotowy został zdefiniowany jako menedżer floty lub właściciel firmy posiadającej siedem lub więcej pojazdów.



Fot. Freepick

Optymalizując trasy wysyłki, ładowność i zużycie paliwa, sztuczna inteligencja minimalizuje ślad węglowy branży

AI w spedycji – szansa czy zagrożenie?

Sztuczna inteligencja może stać się motorem rewolucji w branży spedycyjnej. Dzięki wykorzystaniu zaawansowanej analizy danych i uczenia maszynowego możliwe jest zautomatyzowanie i optymalizacja wielu procesów, co pomoże zwiększyć efektywność, zredukować koszty i usprawnić podejmowanie decyzji.

Wspomniane innowacje pozwalają spedytorom oferować lepsze usługi większej liczbie klientów. Nie każdy z nich będzie jednak w stanie wykorzystać tę szansę, przez wzgląd na przeszkody i zagrożenia, które wiążą się z korzystaniem ze sztucznej inteligencji w branży TSL.

AI w spedycji – jak działa?

Systemy oparte na sztucznej inteligencji analizują dane historyczne oraz informacje w czasie rzeczywistym by zoptymalizować organizację przewozu. Ta wiedza pozwala firmom przewidywać przyszłe wydarzenia i wdrażać strategie, które usprawniają działanie łańcucha dostaw.

Dzięki sztucznej inteligencji spedytorzy mogą nie tylko zmniejszyć koszty, ale także zminimalizować przestoje i nieefektywność przewozów, co prowadzi do poprawy jakości usług. Zgodnie z raportem firmy konsultingowej McKinsey & Company, przedsiębiorstwa, które wcześnie zastosowały sztuczną inteligencję w logistyce i zarządzaniu łańcuchem dostaw, osiągnęły znacznie lepsze wyniki niż konkurencja. Za pomocą rozwiązań z zakresu AI obniżyły koszty logistyczne o 15% i zwiększyły poziom usług o 65%.

Wsparcie działalności spedycyjnej

– Rozwiązania wykorzystujące sztuczną inteligencję usprawniają działalność spedycyjną na wiele sposobów. Spedytorzy mogą wykorzystać predykcyjne możliwości AI, aby zwiększyć dokładność w zakresie obliczeń kosztów transportu. Dzięki dostępowi do automatycznej analizy wzorców danych historycznych i w czasie rzeczywistym, uwzględniających koszty paliwa i warunki ruchu drogowego, wycena frachtu przebiega sprawniej i opiera się na realnych przesłankach ekonomicznych. Dzięki tym narzędziom można optymalnie dopasować nadawcę do odbiorcy, minimalizując puste kursy czy zużycie paliwa – mówi Jakub Gwiazdowski, Head of Partnership & Relations w Transash.eu.

AI może również uprościć proces wymiany informacji w kontekście wyceny. Tradycyjna wycena frachtu zazwyczaj wygląda następująco: klient przesyła zapytanie mailem, a spedytor zbiera stawki z różnych źródeł i przekazuje je dalej, by kontynuować ustalenia.

Dzięki sztucznej inteligencji komputer może zautomatyzować cały proces wyceny. Począwszy od odczytywania przychodzących wiadomości, przez automatyczne wyodrębnianie kluczowych danych za pomocą przetwarzania języka, po pobieranie stawek od przewoźników i wstawianie sformatowanej wyceny z powrotem do wiadomości e-mail.

Pełna kontrola nad frachtem

Wykorzystanie sztucznej inteligencji w spedycji pozwala precyzyjnie obliczać czasy dostaw, biorąc pod uwagę wszystkie istotne dane, takie jak ruch na trasie, złożoność łańcucha dostaw i rodzaje ładunków. Algorytm AI, zintegrowany z systemami zarządzania transportem i bazami danych, doskonale sprawdza się również w śledzeniu dokładnej lokalizacji przesyłki i jej statusu

w czasie rzeczywistym. Dzięki temu spedytor ma bieżący wgląd w jej drogę i może reagować szybciej w razie problemów.

Spedytorzy mogą zyskać przewagę konkurencyjną konsolidując mniejsze przesyłki w ramach jednego ładunku (o ile umowa przewozu dopuszcza taką możliwość). Automatyczna analiza takich danych, jak rozmiar ładunku, miejsce docelowe i oczekiwane daty dostawy, pozwala określić najlepsze kombinacje pakowania i zwiększa efektywność kosztową.

Bardziej „zielona" spedycja

Rola obniżania emisyjności będzie rosnąć w kolejnych latach, a analizy oparte na sztucznej inteligencji przyczyniają się do bardziej ekologicznych praktyk w spedycji. Optymalizując trasy wysyłki, ładowność i zużycie paliwa, sztuczna inteligencja minimalizuje ślad węglowy branży.

Zarządzanie ryzykiem i zapobieganie oszustwom

Możliwości analizy danych przez sztuczną inteligencję okazują się nieocenione w identyfikowaniu wzorców związanych z nieuczciwymi działaniami i potencjalnym ryzykiem. Poprzez analizę danych z różnych źródeł, AI może identyfikować anomalie i podkreślać podejrzane działania, zapobiegając w ten sposób potencjalnym stratom i utrzymując integralność łańcucha dostaw.

Fot. Pixabay



Wdrażanie rozwiązań z zakresu AI w firmie spedycyjnej powinno rozpocząć się od uporządkowania i digitalizacji już posiadanych danych, by mogły zostać wykorzystane przez algorytmy sztucznej inteligencji

Fot. Pixabay



Wykorzystanie sztucznej inteligencji w spedycji pozwala precyzyjnie obliczać czasy dostaw, biorąc pod uwagę wszystkie istotne dane, takie jak ruch na trasie, złożoność łańcucha dostaw i rodzaje ładunków

Postęp w cieniu wątpliwości

Chociaż perspektywy wykorzystania sztucznej inteligencji w działalności spedycyjnej są obiecujące, towarzyszą im również wyzwania.

– *Integracja technologii AI wymaga pieniędzy, szkoleń i zmiany sposobu myślenia pracowników, którzy dodatkowo mogą obawiać się o stabilność swojego zatrudnienia. Są one również kosztowne, ażeby działały poprawnie, wymagają długofalowych inwestycji. Działanie AI wymaga dużej ilości danych wyjściowych (big data), które należy systematycznie uzupełniać. Wdrażanie rozwiązań z tego zakresu w firmie spedycyjnej powinno więc rozpocząć się od uporządkowania i digitalizacji już posiadanych danych, by mogły zostać wykorzystane przez algorytmy sztucznej inteligencji* – mówi Jakub Gwiazdowski.

Kluczową kwestią związaną z wdrażaniem rozwiązań z zakresu AI jest bezpieczeństwo informatyczne. Gromadzone na bieżące dane muszą być zabezpieczone, a wykorzystane systemy chronione przed przejęciem na drodze cyberataku. Przygotowanie do szerszego zastosowania rozwiązań z zakresu sztucznej inteligencji w firmie powinna więc poprzedzić dokładna analiza bezpieczeństwa systemów i wdrożenie działań gwarantujących ich ochronę.

AI w ramach prawnych

Kolejną kwestią są regulacje prawne, których nadal brakuje nie tylko na polskim gruncie. Krok w tym kierunku właśnie zrobiła Rada Unii Europejskiej, która 21 maja 2024 przyjęła pionierskie w skali świata przepisy o sztucznej inteligencji pod nazwą AI Act. To pierwszy akt prawny, który klasyfikuje sztuczną inteligencję pod kątem potencjalnego ryzyka jej użycia dla użytkowników, co wpłynie na surowość regulacji. AI Act dzieli sztuczną inteligencję na cztery grupy: oprogramowanie wysokiego ryzyka, technologie ograniczonego i minimalnego wpływu oraz systemy nieakceptowalne, które będą w UE zakazane.

Polskie Ministerstwo Cyfryzacji prowadzi prace nad implementacją AI Act, podkreślając rolę konsultacji społecznych w procesie wdrażania. Działalność przy resorcie rozpoczęła także Grupa Robocza ds. Sztucznej Inteligencji (GRAI) oraz Internetu Rzeczy (IoT) i Technologii Przełomowych, która skupia ekspertów m.in. z zakresu technologii, prawa oraz etyki.

AI to przyszłość, automatyzacja to fakt

Zdaniem Jakuba Gwiazdowskiego z Transcash.eu, możliwości wykorzystania AI w spedycji są zarówno nieograniczone, jak i ekscytujące. – *Sztuczna inteligencja może być wykorzystywana na niezliczone sposoby, aby poprawić jakość obsługi klienta i pomóc spedytorom działać na nowych poziomach szybkości, wydajności i usług. Automatyzacja leżąca u podstaw AI już teraz usprawnia działalność spedycyjną na wiele sposobów, między innymi za pośrednictwem systemów TMS czy ERP, a także przy wykorzystaniu pojazdów wyposażonych w systemy wspomagania jazdy.*

Fot. Kuehne+Nagel



Najbardziej spektakularne przykłady implementacji AI możemy znaleźć śledząc duże marki, m.in. Kuehne+Nagel. Efektem tych wdrożeń były najczęściej: predykcja stawek przewozowych, optymalizacja tras, redukcja zużycia paliwa czy organizacja ładunków

Sztuczna inteligencja w branży TSL

Według danych Eurostatu 30% dużych europejskich firm korzysta z technologii sztucznej inteligencji. W tym gronie znalazły się również korporacje z branży TSL.

Najbardziej spektakularne przykłady implementacji możemy znaleźć śledząc duże marki, takie jak DHL Freight, GEFCO czy Kuehne+Nagel. Efektem tych wdrożeń były najczęściej: predykcja stawek przewozowych, optymalizacja tras, redukcja zużycia paliwa czy organizacja ładunków.

Nie tylko giganci rynku

Gdy przeskalujemy wdrożenia AI na mniejsze biznesy, które nie dysponują tak dużymi zasobami i budżetami jak giganci rynku, dalej możemy mówić o równie atrakcyjnym potencjale optymalizacji. Jednak problemy, z którymi muszą się mierzyć, m.in. brak kompetencji, doświadczenia, pomysłów, świadomości potencjału, nadal bywają barierą, która ogranicza wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań. Dlatego w myśl hasła „Driving the Future, Visline", jedna z polskich firm transportowych poszła o krok dalej, decydując się na podjęcie wyzwania, które stawia branży transportowej transformacja cyfrowa. Jest to ciekawy przykład wczesnego wdrożenia AI w biznesie TSL.

Jak rozpocząć przygodę z AI?

Zachętą do wprowadzenia sztucznej inteligencji w firmie może być znaczący zwrot z inwestycji w AI. Wystarczy prze-

Dla firm rozpoczynających pracę z projektami AI istotne będą pierwsze kroki przygotowawcze. Sztuczna inteligencja to nie tylko Chat GPT, ale wiele innych gotowych specjalistycznych narzędzi, które tylko czekają na implementację.

konać się, jak dużą rolę może odegrać w naszym biznesie automatyzacja i optymalizacja, by szybko rozpocząć pierwsze wdrożenia. Nawet jeśli zaoszczędzimy kilkanaście godzin pracy człowieka miesięcznie, w dłuższej perspektywie może być to wartość, która pozwoli specjaliście na znalezienie czasu na rozwinięcie kompetencji. Transport i spedycja, gdzie procesy są powtarzalne, regularne i mierzalne, nadają się do tego idealnie. Oto kilka obszarów, w których warto rozważyć wdrożenia:

obsługa klienta

- optymalizacja komunikacji,
- tłumaczenie języków,
- automatyzacja wycen,
- rozpoznawanie *insightów* (problemów do rozwiązania);

proces ofertowania

- predykcje wycen,
- precyzyjne planowanie tras,
- redukcja zużycia paliwa,
- dobór ładunków dla transportowych zleceń łączonych;

zaplecze administracyjne

- automatyzacja obiegu dokumentów,
- rozpoznawanie dokumentów,
- weryfikacja partnerów biznesowych,

systemy notyfikacji.

Dla firm rozpoczynających pracę z projektami AI istotne będą pierwsze kroki przygotowawcze. Sztuczna inteligencja to nie tylko Chat GPT, ale wiele innych gotowych specjalistycznych narzędzi, które tylko czekają na implementację. Jednak zanim się za nie zabierzemy ważne jest, by zadbać o szereg procesów, które nie tylko ułatwią, co umożliwią wdrożenie. Oto lista warunków, które należy spełnić.



Fot. Visline

W myśl hasła „Driving the Future, Visline", polska firma transportowa Visline poszła o krok dalej, decydując się na podjęcie wyzwania, które stawia branży transportowej transformacja cyfrowa. Jest to przykład wczesnego wdrożenia AI w biznesie TSL

Zgodność z prawem – nawet najlepszy pomysł musi uwzględnić regulacje w zakresie stosowania AI. Uchwalony w pierwszej połowie 2024 r. AI ACT wyraźnie definiuje, które działania są dozwolone, które obarczone dużym ryzykiem, a jakie bezwzględnie zakazane.

Sporo uwagi poświęca się również prawu autorskiemu (np. gdy zasilamy AI zewnętrznymi danymi) czy odpowiedniemu zabezpieczeniu danych wrażliwych.



Fot. Visline

Istnieją dwa podstawowe modele wdrażania sztucznej inteligencji. Pierwsze z nich, tzw. „RAG", bazuje na danych ogólnodostępnych uzupełnionych o wyselekcjonowane dane własne. Drugie, fine-tunning, polega na dostosowaniu wstępnie wytrenowanego modelu do określonego zbioru danych

Kompetencje – bez tego ani rusz. Do pewnego momentu możemy polegać na własnych zasobach, ale bez specjalistów z zakresu zarządzania projektami AI, narazimy się na poważne ryzyko błędnego zdefiniowania potrzeb, które przedstawimy zewnętrznej firmie wdrożeniowej.

W Visline stworzono osobny zespół zajmujący się sztuczną inteligencją, gdyż zdano sobie sprawę, że same kompetencje działu IT to za mało, by określić ramy projektu i koordynować jego implementację. Wdrożenie wymaga specjalizacji. Dobry fachowiec będzie potrafił określić zwrot kosztów z inwestycji oraz szanse powodzenia projektu w perspektywie czasowej i finansowej, a także samej możliwości jego realizacji, czy kwestii bezpieczeństwa.

Zasoby własne – AI bez odpowiednich danych nie spełni naszych oczekiwań. Istnieją dwa podstawowe modele wdrażania sztucznej inteligencji, które przedstawiamy w bardzo dużym uproszczeniu.

Pierwszy bazuje na danych ogólnodostępnych uzupełnionych o wyselekcjonowane dane własne. Dzięki takiemu rozwiązaniu odpowiedzi robota są dostosowane do specyfiki naszego biznesu. Takie rozwiązanie to tzw. „RAG", czyli Retrieval Augmented Generation.

Drugie podejście polega na dostosowaniu wstępnie wytrenowanego modelu do określonego zbioru danych, dobranych w celu zrealizowania konkretnego zadania, np. do rozpoznania, czy obraz przedstawia samochód osobowy czy ciężarówkę, „pokazuje się" serię zdjęć z osobówkami i samochodami o większym tonażu i ozna-



Fot. Pixabay

Narzędzia ogólnodostępne, takie jak Chat GPT czy Copilot, oferują sporo możliwości, które mogą zoptymalizować chociaż część procesów

cza właściwe. Metoda ta nazywa się *fine-tunning*.

Niezależnie, które rozwiązania wybierzemy, bez odpowiednio uporządkowanych danych, modele nie będą w stanie dostarczyć wartościowych odpowiedzi. I tutaj pojawia się największa przeszkoda – skąd wziąć dane i jak je odpowiednio przygotować? Jeśli nie posiadamy odpowiednio uporządkowanych informacji, pierwszym krokiem we wdrażaniu AI będzie ich pozyskanie i właściwe ułożenie. W o wiele trudniejszej sytuacji będą firmy, które korzystają z wielu różnych systemów, a wprowadzone do nich dane trudno ułożyć w spójną całość.

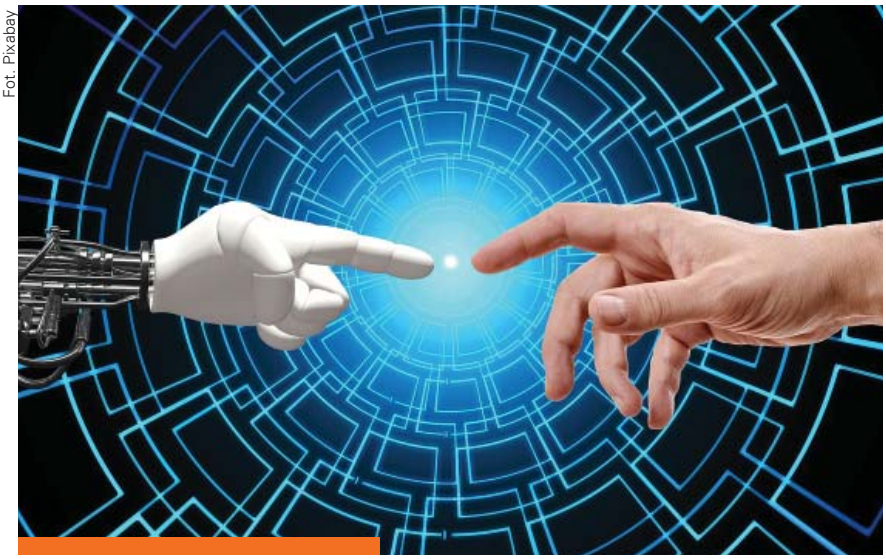
Najprostsze rozwiązania na tu i teraz

Nawet jeśli wdrożenie dedykowanych modeli nie jest możliwe z powodu braku uporządkowanych danych, można zastanowić się nad innymi rozwiązaniami. Narzędzia ogólnodostępne, takie jak Chat GPT czy Copilot, oferują sporo możliwości, które mogą zoptymalizować chociaż część procesów. Oto kilka przykładów:

Tłumaczenie tekstów – Chat GPT, jako model językowy świetnie się do tego nadaje. W obecnej wersji robot doskonale tłumaczy niuanse i treści napisane specjalistycznym językiem. Wiele tłumaczy dostępnych online bazuje już na tej technologii.

Generowanie podsumowań – czat może nam również pomóc w sporządzeniu notatki ze spotkania, streszczeniu dużych rozmiarów dokumentu, czy wyciągnięciu ciekawych informacji z tablicy wykresów.

Tworzenie treści i korekta tekstów – sztuczną inteligencję możemy wykorzystać do tworzenia treści na stronę, do mediów społecznościowych czy do sporządzania dokumentów. Oczywiście ostateczny szlif powinien nadać im człowiek, jednak treści wygenerowane przez AI mogą być dobrym punktem wyjścia. Chat GPT przyda się również do poprawiania tekstów napisanych przez nas, co np. może mieć duże znaczenie w biznesowej korespondencji.



Fot. Pixabay

Sztuczną inteligencję możemy wykorzystać do tworzenia treści na stronę, do mediów społecznościowych czy do sporządzania dokumentów. Oczywiście ostateczny szlif powinien nadać im człowiek

Transformacja cyfrowa w polskich firmach

Mamy świadomość, że dzięki nowoczesnym rozwiązaniom możemy znacznie poprawić jakość świadczonych usług, od spedycji, po dział rozliczeń, a także funkcjonowanie firmy, od bezpieczeństwa, po innowacje. W Visline, wysoka responsywność działu obsługi klienta, przełożyła się na zadowolenie klientów, podobnie jak tempo dostarczania dokumentów, czy zarządzanie sytuacjami nieprzewidzianymi. Sztuczna inteligencja poprawiła również komfort pracy, zamieniając żmudne czynności na w pełni zautomatyzowane procesy.

Na koniec warto wspomnieć o aspekcie kulturowo-społecznym. Rozwiązania AI to dla wielu nowość, dlatego wdrażanie powinno być transparentne dla pracowników i poprzedzone konsultacjami. Podobnie jak kiedyś komputery osobiste zastępujące maszyny do pisania, teraz AI jest kolejnym narzędziem, którego przeznaczeniem jest wsparcie człowieka, a nie jego zastąpienie. Dlatego obawy o masowe zwolnienia z tytułu implementacji robotów najczęściej są tworem osób, które tej technologii i jej zastosowania w biznesie nie rozumieją. Sztuczna inteligencja nie zastąpi człowieka, ale człowiek potrafiący z niej korzystać, może zastąpić tego, który jej nie zna. ●



Fot. Scania

Aplikacją autorską jest A-Routing, która pozwala precyzyjnie wyznaczać koszty przejazdu (z uwzględnieniem opłat drogowych), koszty paliwa oraz wynagrodzenie kierowców

ATK GPS – innowacyjne rozwiązania telematyczne na czele z ECO Drive

Sztuczna inteligencja może stać się motorem rewolucji w branży spedycyjnej. Dzięki wykorzystaniu zaawansowanej analizy danych i uczenia maszynowego możliwe jest zautomatyzowanie i optymalizacja wielu procesów, co pomoże zwiększyć efektywność, zredukować koszty i usprawnić podejmowanie decyzji.

ATK GPS opiera swoje rozwiązania na zaawansowanej platformie Wialon, która obsługuje ponad 4 miliony urządzeń GPS w ponad 150 krajach. Dzięki współpracy z najlepszymi producentami urządzeń GPS, firma oferuje kompleksowe i niezawodne narzędzia do monitorowania i zarządzania flotą pojazdów, dostarczając klientom kluczowe informacje w czasie rzeczywistym.

Autorskie Aplikacje ATK GPS

Firma rozwija także własne, autorskie aplikacje, które dodatkowo wspierają zarządzanie flotą. Jedną z nich jest A-Routing, aplikacja pozwalająca precyzyjnie wyznaczać koszty przejazdu (z uwzględnieniem opłat drogowych), koszty paliwa oraz wynagrodzenie kierowców. Kolejną innowacją jest DRIVEBot – automatyczna karta drogowa, która znacząco upraszcza proces dokumentowania i zarządzania trasami pojazdów.

Ponadto, system ATK GPS umożliwia pomiar temperatury i wilgotności w przestrzeni ładunkowej, co jest kluczowe dla transportu chłodniczego. Dzięki temu, firmy zajmujące się przewozem towarów w kontrolowanych warunkach mogą monitorować i rejestrować parametry, zapewniając bezpieczeństwo i zgodność z wymaganiami transportowymi.

Jednym z najnowszych i najbardziej innowacyjnych produktów w ofercie ATK GPS jest ECO Drive. Ten zaawansowany system, stworzony z myślą o poprawie efektywności jazdy i redukcji kosztów operacyjnych, rewolucjonizuje podejście do ecodrivingu.

ECO Drive – Nowa Era w Ecodrivingu

Jednym z najnowszych i najbardziej innowacyjnych produktów w ofercie ATK GPS jest ECO Drive. Ten zaawansowany system, stworzony z myślą o poprawie efektywności jazdy i redukcji kosztów operacyjnych, rewolucjonizuje podejście do ecodrivingu. ECO Drive wyróżnia się odczytem danych z pojazdu aż trzy razy na sekundę oraz oceną kierowców na podstawie 10 kryteriów, bazujących na 30 różnych parametrach jazdy.

Klienci korzystający z ECO Drive od razu dostrzegają wymierne korzyści. Każdy z nich zauważa zmniejszenie zużycia paliwa już w ciągu pierwszych kilku miesięcy użytkowania systemu. Warto podkreślić, że ECO Drive nie uśrednia wyników ani nie obniża ocen, co pozwala na uzyskanie rzetelnych i precyzyjnych danych.

Efekt ekonomiczny rozwiązania jest imponujący. U jednego z klientów oszczędności wyniosły 8500 € rocznie na zespole pojazdów. Średnie zużycie paliwa spadło o 4,8 l/100 km, a zużycie AdBlue zmniejszyło się o 0,36 l/100 km. Dodatkowo, żywotność układu hamulcowego wydłużyła się o 300 tys. km. Te dane zostały obliczone dla floty przewożącej średni ładunek o masie 14 ton, pokonującej średniorocznie 132 tys. km na pojazd.

Doskonały wybór

ATK GPS, z produktem ECO Drive oraz autorskimi aplikacjami A-Routing i DRIVEBot, to doskonały wybór dla firm, które szukają nowoczesnych, skutecznych narzędzi do zarządzania flotą oraz chcą promować ekologiczną jazdę. Dzięki zaawansowanej technologii i innowacyjnemu podejściu, rozwiązania ATK GPS nie tylko przyczyniają się do oszczędności, ale również do ochrony środowiska, co w dzisiejszych czasach jest priorytetem dla coraz większej liczby przedsiębiorstw. Firma ATK GPS, oparta na pasji i wiedzy swoich założycieli, z powodzeniem łączy najnowsze technologie z realnymi korzyściami dla klientów. ●



Raport „Transport drogowy w Polsce 2024/2025”

Od drugiej dekady 2023 r. w transporcie drogowym trwa silne spowolnienie. Ponad połowa badanych przez TLP i Spotdata deklaruje spadek przychodów, a prognozy krótkookresowe nie są optymistyczne.

Ale paradoksalnie w branży widać też wiele pozytywnych zmian strukturalnych – firmy liczą na to, że w długim okresie wróci wzrost i rentowność biznesu. Dlatego dostosowują się do nowych warunków, podnoszą efektywność, inwestują w nowe technologie i stawiają na cyfryzację. To najważniejsze wnioski z raportu „Transport drogowy w Polsce 2024/2025” przygotowanego przez związek pracodawców „Transport i Logistyka Polska” (TLP) i centrum analiz Spotdata, we współpracy z Continental Opony Polska i Shell Polska.

Największy kryzys od 20 lat

– *W opinii polskich przewoźników jest to najpoważniejszy kryzys rynkowy od ponad 20 lat. Kryzys, który wielu firmom przyniósł konieczność zredukowania floty i zatrudnienia, a w skrajnych przypadkach restrukturyzację, likwidację lub upadłość* – twierdzi Maciej Wroński, prezes TLP. Z danych wynika, że wiele firm ma poważne trudności finansowe. Udział transportu drogowego w postępowaniach upadłościowych i restrukturyzacyjnych toczonych w całej gospodarce wzrósł z 5% w 2021 roku do aż 13% w 2024 roku.

Z danych Głównego Inspektora Transportu Drogowego wynika, że w 2024 roku po raz pierwszy zmniejszyła się liczba firm posiadających licencję wspólnotową na transport międzynarodowy. Innym wskaźnikiem obrazującym recesję w branży jest pierwszy spadek liczby świadectw kierowców wydanych pracownikom z Ukrainy, Białorusi i Mołdawii.

Ten poważny kryzys dotyka branżę, która w ostatniej dekadzie należała do najszybciej rozwijających się branż polskiej gospodarki. W 2004 r., gdy Polska wchodziła do UE, nasze firmy realizowały 5% europejskiej pracy przewozowej. Dziś wykonują 20% i wyprzedziły Niemcy jako lidera pracy przewozowej w Europie. Chociaż z danych zaczyna powoli wyłaniać się trend stabilizacji – jakby na poziomie 20% był sufit, który trudno przebić. To, czy uda się kontynuować ekspansję, będzie w dużej mierze zależało od tego, jak firmy i regulacje dostosują się do narastających wyzwań strukturalnych.

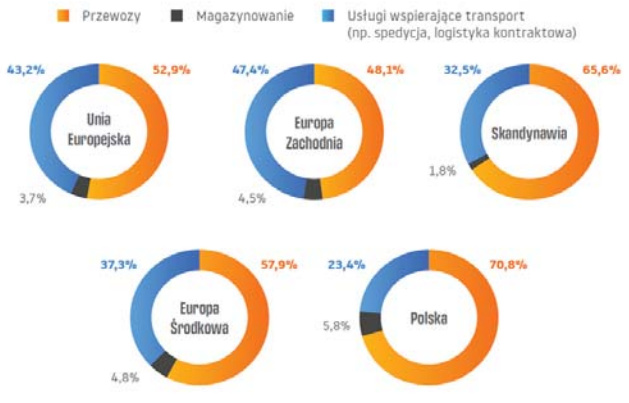
– *Jako dostawca rozwiązań cyfrowych dla branży transportowej zauważamy intensywne zmiany w sektorze polskich przewoźników drogowych. W obliczu największego kryzysu rynkowego od ponad dwóch dekad firmy te muszą elastycznie dostosowywać się do dynamicznie zmieniających się warunków biznesowych. Choć krótkoterminowe prognozy są mało optymistyczne, polscy przewoźnicy, jako liderzy europejskiego rynku, intensywnie inwestują w technologie cyfrowe i poszukują nowych, bardziej efektywnych modeli działania. Jest to odpowiedź na rosnącą presję kosztową oraz zmieniające się regulacje prawne. Działania te mają na celu utrzymanie ich konkurencyjności oraz stworzenie podstaw do dalszego wzrostu i poprawy rentowności w dłuższej perspektywie* – mówi Artur Skorupa, dyrektor sprzedaży produktów Continental Automotive (CSV).

Aktualne wyzwania

Pomimo silnej dekoniunktury, nie tylko słaby popyt jest wyzwaniem, przed jakim stoją firmy transportowe w perspektywie najbliższych pięciu lat. Z badania TLP i Spotdata wynika, że wśród największych wyzwań są także koszty pracy, nieuczciwa konkurencja oraz wysokie ceny paliw i innych nośników energii. Wszystkie w istotny sposób związa-

Polscy przewoźnicy, jako liderzy europejskiego rynku, intensywnie inwestują w technologie cyfrowe i poszukują nowych, bardziej efektywnych modeli działania. Jest to odpowiedź na rosnącą presję kosztową oraz zmieniające się regulacje prawne.

Struktura łańcucha logistycznego, w proc.



ne są z regulacjami, zarówno krajowymi, jak i europejskimi. Polska branża transportu stopniowo mierzy się z ogólnym wyzwaniem polegającym na tym, że niskie koszty przestają być największą przewagą konkurencyjną pozwalającą na zwiększanie udziałów w europejskim rynku. Jest to pochodna wielu nieodwracalnych procesów, w tym rozwoju gospodarczego i zmian demograficznych.

– *Negatywny wpływ na warunki funkcjonowania branży transportowej mają ciągłe zmiany prawa. Wdrażanie kolejnych prosocjalnych rozwiązań jest z pewnością oczekiwane przez pracowników, a dążenie do uregulowania każdego aspektu wykonywanych operacji transportowych spełnia postulaty słabszych uczestników rynku oczekujących ze strony władz protekcjonizmu* – twierdzi prezes Wroński. – *Niemniej, politycy i władze publiczne powinni zrozumieć, że zbyt szybkie tempo zmian i nadmierna regulacja może trwale obniżyć naszą konkurencyjność, zwiększając znacznie koszty prowadzonej działalności gospodarczej* – dodaje.

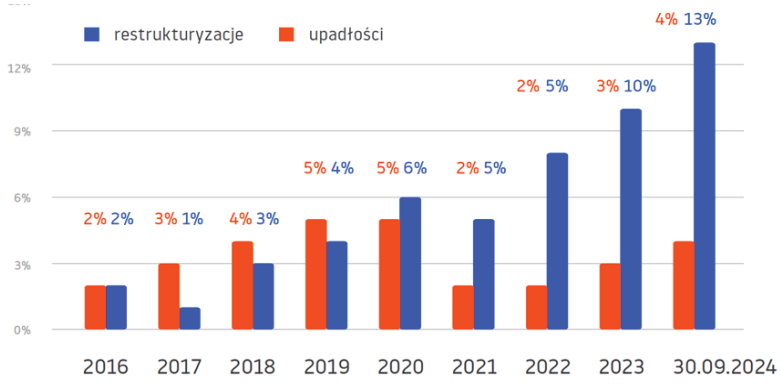
Innym szerokim wyzwaniem jest konieczność szybkiej dekarbonizacji. Tu widać narastający rozziew między planami Unii Europejskiej a możliwościami branży. Nowe regulacje UE wymuszają szybkie wprowadzanie pojazdów bezemisyjnych, podczas gdy bardzo niewiele firm widzi możliwość rozwoju takiej floty. Z badania TLP i Spotdata wynika, że zaledwie 10% firm rozważa rozwój floty pojazdów elektrycznych w nadchodzących pięciu latach. Największym wyzwaniem jest nieopłacalność tego typu pojazdów oraz niski stan rozwoju infrastruktury.

– *Dekarbonizacja jest istotnym czynnikiem wpływającym na branżę transportową. Nie istnieje jedna droga, która pozwoliłaby osiągnąć ambitne cele europejskie. Elektryfikacja jest doskonałym rozwiązaniem dla transportu ostatniej mili oraz dystrybucji, jednak jej efektywne zastosowanie w transporcie długodystansowym pozostaje wyzwaniem. Obecnie realną alternatywą dla transportu drogowego jest LNG, które do niedawna było wspierane przez rząd niemiecki. Kolejnym krokiem jest BioLNG, które umożliwia znaczną redukcję emisji CO_2 w transporcie drogowym* – mówi Michał Niemiec, menedżer sprzedaży Shell Polska.

Odsetek firm wskazujących, że w danych obszarach rynku obserwują recesję, w proc.



Udział transportu drogowego towarów w całkowitej liczbie restrukturyzacji i upadłości firm, w proc.

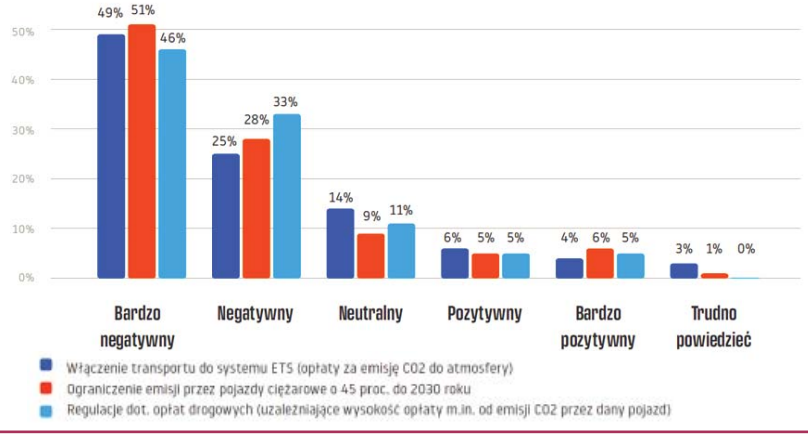


Zmiany strukturalne na rynku

Rynek transportu drogowego jest w cyklicznej recesji, ale absolutnie nie jest w stagnacji i marazmie. Zachodzą na nim intensywne zmiany strukturalne, firmy dostosowują się do nowych warunków, podnoszą efektywność, inwestują w nowe technologie, szykują się na to, że w długim okresie wróci wzrost i zyskowność biznesu. 70% firm planuje rozwój floty w najbliższych pięciu latach, 54% przewiduje cyfryzację procesów, a 28% zamierza rozwijać nowe usługi logistyczne.

Z badania TLP i Spotdata wynika, że trzy trendy o najwyższej przewidywanej dynamice to konsolidacja rynku, starania o adaptację większej liczby migrantów oraz rozwój usług wysokiej wartości dodanej. Widać zatem, że presja kosztowa wymusza na przedsiębiorstwach poszukiwanie nowych sposobów konkurowania. – *Raport pokazuje, że polski transport posiada bardzo silne atuty, które pozwolą nam nie tylko przetrwać trudne czasy, ale także wrócić na ścieżkę dalszego rozwoju. Choć być może będziemy musieli dostosować nasze polskie przedsiębiorstwa transportowe do zupełnie innych warunków działania* – podsumowuje Maciej Wroński. ●

W jaki sposób wymienione regulacje wpłyną na możliwość rozwoju firmy w ciągu najbliższych 5 lat (do 2029 r.)?



Pełna treść raportu „Transport drogowy w Polsce 2023/2025" jest dostępna pod adresem: **https://tlp.org.pl/wp-content/uploads/2025/01/transport_drogowy_w_polsce_2024_2025-1.pdf**



Przewoźnik powinien udokumentować regularne szkolenia kierowców obejmujące prawidłowe zachowania podczas wykonywania transportów do Wielkiej Brytanii, jak na przykład sprawdzenie czy zewnętrzne schowki są zamknięte, gdy nie są używane

Nierówna walka z Border Force.

Jak zminimalizować ryzyko kar przy transporcie do UK?

Na wstępie chciałbym przybliżyć sytuację, z której wynika, że przewoźnicy muszą obawiać się horrendalnych kar podczas wykonywania zleceń transportowych do Wielkiej Brytanii. A właściwie muszą wkalkulować to ryzyko do swojej codzienności. W tym celu musimy cofnąć się do okresu, w którym zakończyła się tzw. Arabska Wiosna.

Dekadę temu miała miejsce seria protestów i konfliktów zbrojnych, które wstrząsnęły krajami Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, spowodowana wzrostem cen żywności. Następstwem tej sytuacji był europejski kryzys migracyjny, w szczycie którego, według oficjalnych danych Eurostatu, do krajów Unii Europejskiej w samym 2015 r. złożono 1,2 mln wniosków o azyl. Skoro geneza kryzysu tkwiła w kwestiach ekonomicznych, to bezpośrednim następstwem okazały się masowe ruchy migracyjne ludności poszukującej lepszego bytu.

W tym miejscu historii docieramy do granicy francusko-brytyjskiej, czyli na styk dwóch państw, w których zasiłki socjalne są jednymi z najwyższych w Europie. Dodatkową zachętą do osiedlania się w Wielkiej Brytanii jest łatwość ich uzyskania. Brytyjczycy zawdzięczają to rządzącej z przerwami od 1997 r. lewicowej Partii Pracy, która kładła nacisk na wyrównywanie szans społecznych. Za jej rządów wprowadzono również ustawę o imigracji i azylu z 1999 r. (Notice of Liability to a Penalty Immigration and Asylum Act 1999) wraz z przepisami dotyczącymi przewoźników z 2002 r. (Carriers Liability Regulations 2002) z późniejszymi zmianami. Ustawa ta stała się fundamentem obecnej sytuacji, z którą muszą mierzyć się firmy transportowe, których głównym i docelowym kierunkiem jest Wielka Brytania.

Najbardziej nadużywana ustawa

Pomimo faktu, iż jej zapisy są powszechnie dostępne od ponad 25 lat, to właśnie w szczycie kryzysu migracyjnego, powyższa ustawa stała się najbardziej nadużywaną ustawą w stosunku do przewoźników. Nie dlatego, że wprost zakazuje nielegalnych działań, a wręcz przeciwnie – nakłada szereg obowiązków, które mają na celu zapobieganie nielegalnej imigracji. Niestety, zapisy są na tyle ogólne, że jej stosowanie ogranicza wyłącznie wyobraźnia funkcjonariuszy granicznych. To od ich oceny zawartej w protokole kontroli określany jest zakres, w którym można przypisać winę przewoźnika. A skoro jest wina, musi być również kara. Przez lata kary były stosunkowo łagodne i akceptowalne – oczywiście w świetle obecnych wartości, ponieważ w roku 2023 nastąpiło istne trzęsienie ziemi w tej kwestii. Mianowicie rząd Wielkiej Brytanii zwiększył je do wysokości £10.000 dla właściciela pojazdu oraz £6000 dla kierowcy za każdego nielegalnego imigranta lub £1500 – gdy pojazd zostanie zidentyfikowany jako niebezpieczny, nawet jeśli nie znaleziono żadnych nielegalnych imigrantów.

Jaki pojazd można zakwalifikować jako niebezpieczny?

Taki, który nie spełnia procedur określanych przez wspomnianą wcześniej ustawę. Należy dodać, iż nie chodzi wyłącznie o zabezpieczenia samego pojazdu (np. linka celna lub plomba), ale również o postępowanie kierowcy w trakcie podróży z miejsca załadunku do docelowego miejsca rozładunku w Wielkiej Brytanii (jak wypełnianie listy kontrolnej bezpieczeństwa pojazdu). Podane kwoty dotyczą sytuacji przedsiębiorstwa, które pierwszy raz spotyka się z taką karą. W sytuacji, gdy w ciągu 5 lat poprzedzających „incydent" w stosunku do przedsiębiorstwa już toczyło się analogiczne postępowanie, kary będą odpowiednio wyższe, nawet dwukrotnie. Niewątpliwie w ten sposób odpowiedzialność została przerzucona w dużo większym stopniu niż dotychczas, za zapobieganie nielegalnej imigracji na przewoźników i ich pracowników. Wymaga się od nich ponoszenia dodatkowych kosztów na szkolenia pracowników i wyposażania w dodatkowe urządzenia zabezpieczające. Natomiast nie do przyjęcia jest fakt, że naraża się ich na jawne niebezpieczeństwo, ponieważ występowały sytuacje, w których nielegalni imigranci (często wykorzystywani przez przemytników) są na tyle zdesperowani, że grozili, a nawet atakowali kierowców, gdy zostali wykryci – do czego *de facto* powinna prowadzić odpowiednio wdrożona procedura.

W mojej ocenie, a prowadzę postępowania związane z nielegalnymi imigrantami

już od 10 lat, przedsiębiorstwa i kierowcy stają się zwykłymi ofiarami zorganizowanych gangów, które najczęściej szukają nieświadomych i bezbronnych kierowców podczas ich odpoczynku lub snu. To tak, jakby ktoś włamał się do domu w nocy, a następnie właściciel nieruchomości został dodatkowo ukarany za niesprawny alarm lub monitoring.

W najnowszym raporcie

Ministerstwo Spraw Wewnętrznych Zjednoczonego Królestwa ujawniło, że w latach 2023–2024 nałożono 1276 mandatów za naruszenia i uchybienia związane ze wykryciem blisko 8500 imigrantów w pojazdach na wszystkich przejściach granicznych związanych z transportem towarów. Łączna wysokość kar w tych latach wyniosła niecałe £10.000.000, co średnio daje £7800 kary w jednym postępowaniu. Natomiast suma kar w ciągu ostatnich 10 lat opiewa na kwotę ponad £60.000.000. Należy zauważyć, iż skuteczność w ich ściąganiu jest wysoka, ponieważ jeśli kara nie zostanie uregulowana, może dojść do zajęcia pojazdu, który po upływie określonego czasu zostanie spieniężony drogą licytacji. Niestety, nie została podana informacja, na jaki cel zostały przeznaczone zebrane środki.

Skala opisanego zjawiska jest na tyle ogromna, że rodzi wątpliwości, czy strona brytyjska nie uczyniła z niego dodatkowego źródła dochodów na pokrycie wydatków socjalnych i rosnących z roku na rok wydatków na zakwaterowanie nielegalnych imigrantów, którzy oczekują na uzyskanie azylu.

Jak uchronić się od otrzymania kary od Border Force?

Mozna się uchronić, jeśli chodzi o karę, natomiast ciężko znaleźć skuteczny sposób na zapobieganie samej nielegalnej imigracji, w sytuacji gdy metody przemytników są coraz bardziej śmiałe i wyrafinowane.

Aby w pełni zabezpieczyć się przed postępowaniem Border Force w stosunku do przewoźnika, należy przystąpić do programu akredytacji, składając odpowiedni wniosek, poparty argumentami wskazującymi jakie działania podejmuje się, aby zapobiec nielegalnej imigracji. W tym celu przewoźnik powinien udokumentować regularne szkolenia kierowców obejmujące prawidłowe zachowania podczas wykonywania transportów do Wielkiej Brytanii, jak na przykład sprawdzenie czy zewnętrzne schowki są zamknięte, gdy nie są używane lub pozostawione bez nadzoru, czy też wykrycie uszkodzeń plandeki. Niezbędne jest wykazanie stosowania odpowiednich urządzeń zabezpieczających, takich jak linka celna, kłódka/sztaba, plomba, lusterka teleskopowe pozwalające sprawdzić podwozie lub dach pojazdu, jak również stosowanie listy kontrolnej bezpieczeństwa pojazdu. Niezwykle ważne jest planowanie trasy, tak aby kierowca miał możliwość korzystać wyłącznie z oficjalnie zatwierdzonych, bezpiecznych parkingów, jeśli zatrzymuje się poza obszarem samego portu, a przed samym wjazdem udał się na kontrolę pojazdu – jeszcze po stronie francuskiej. Oczywiście najbardziej skuteczną obroną przed nałożeniem kar jest wykazanie, że kierowca działał pod przymusem. Jednak, według mojego doświadczenia, w większości scenariuszy jest to mało prawdopodobne, ponieważ zazwyczaj jest on zupełnie nieświadomy, że nielegalni imigranci uzyskali dostęp do pojazdu. Zatem podczas podejmowania transportów do Wielkiej Brytanii, przewoźnik musi być świadomy roli, jaką odgrywa w utrzymaniu bezpieczeństwa granicy i podejmować wszelkie możliwe środki mające na celu odstraszanie nielegalnych imigrantów. ●



Grzegorz Dziuba

Aby w pełni zabezpieczyć się przed postępowaniem Border Force w stosunku do przewoźnika, należy przystąpić do programu akredytacji, składając odpowiedni wniosek, poparty argumentami wskazującymi jakie działania podejmuje się, aby zapobiec nielegalnej imigracji.

Niezwykle ważne jest planowanie trasy, tak aby kierowca miał możliwość korzystać wyłącznie z oficjalnie zatwierdzonych, bezpiecznych parkingów, jeśli zatrzymuje się poza obszarem samego portu



Fot. Depositphotos

Grzegorz Dziuba,
Kancelaria Transportowa LEGALTRANS

LEGALTRANS

→ www.kt-legaltrans.pl



Fot. Pixabay

W spółce z o.o. funkcjonują dwa rodzaje podatków: CIT w wysokości 9% lub 19% płacony od dochodów spółki i podatek PIT, którym są opodatkowane wynagrodzenia dla osób fizycznych

Firma transportowa w formie spółki z o.o., czyli oszczędność na podatkach i składkach ZUS

Klasycznym dylematem osób zamierzających otworzyć firmę transportową jest to, w jakiej formie prowadzić własną działalność gospodarczą. Jedną z najbardziej rekomendowanych przez ekspertów opcją pozostaje spółka z o.o. Dlaczego tak jest? Co przemawia na korzyść spółki z o.o. i co odróżnia ją od JDG?

Jeśli za główne kryterium przyjęlibyśmy prostotę działań i ilość wszelkich formalności, w rankingu form prawnych prowadzenia działalności na pewno wygrałaby jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG), jako najłatwiejsza, najmniej sformalizowana. I mimo że takie kryterium ma niemałe znaczenie dla przyszłych przedsiębiorców, to nie jest jednak wyłącznym aspektem, na jaki zwracają oni uwagę. Do pozostałych, nie mniej istotnych, należą w szczególności podatki, składki i odpowiedzialność. I na tych polach to właśnie spółka z o.o. wypada znacznie lepiej i korzystniej niż jednoosobowa działalność gospodarcza.

Spółka z o.o. a JDG – podstawowa różnica

Zasadniczą różnicą, jaka zachodzi między spółką z o.o. a JDG, jest to, że pierwsza z tych form stanowi osobny byt prawny. Spółka z o.o. jest odrębną osobą prawną (niezależną od jej założycieli), rejestrowaną w KRS i mającą swoje organy i przedstawicieli. Zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 151 § 4 KSH, wspólnicy spółki z o.o. nie odpowiadają za jej zobowiązania.

W JDG wygląda to zupełnie inaczej, ponieważ JDG pozostaje mocno związana z osobą samego przedsiębiorcy, będącego osobą fizyczną. Należy zwrócić tu w szczególności uwagę na to, że przedsiębiorca działa pod firmą, a firmą osoby fizycznej jest w pierwszej kolejności jej imię i nazwisko. To z kolei oznacza, że w kontaktach ze swoimi klientami zawsze występuje on właśnie pod swoim imieniem i nazwiskiem, a nie nazwą, jak ma to miejsce w przypadku osób prawnych. W związku z tym, że w JDG nie mamy do czynienia z powstaniem osobnego bytu prawnego, wpływa to także na zakres ponoszonej odpowiedzialności. Przedsiębiorca prowadzący działalność w formie JDG odpowiada za zobowiązania swojej firmy bezpośrednio, całym swoim majątkiem.

Firma transportowa w formie spółki z o.o. – opodatkowanie

W spółce z o.o. funkcjonują dwa rodzaje podatków:

- podatek CIT w wysokości 9% lub 19% płacony od dochodów spółki (jeśli spółka spełnia określone wymogi, może korzystać również z CIT-u estońskiego);
- podatek PIT, którym są opodatkowane wynagrodzenia osób fizycznych – pracowników spółki, wspólników, czy członków zarządu.

To, czy spółka z o.o. płaci podatek CIT w wysokości 9%, czy 19%, zależy od tego, jak wysokie zyski osiąga. Podatek CIT w wysokości 9% przysługuje tzw. małym podatnikom, których roczne przychody ze sprzedaży (wraz z kwotą podatku należnego od towarów

i usług) nie przekroczyły w poprzednim roku podatkowym kwoty 2 mln euro, przy jednoczesnym zachowaniu powyższego limitu do przychodów netto roku bieżącego. Niespełnienie powyższych warunków skutkuje opodatkowaniem na poziomie 19%. Warto w tym momencie zaznaczyć, że przychody z zysków kapitałowych nie mogą skorzystać z preferencyjnej stawki 9%.

Jednym ze sposobów, by obniżyć wysokość podatku CIT w spółce z o.o., jest świadczenie na jej rzecz usług przez wspólników takiej spółki albo w ramach własnych działalności gospodarczych, albo zobowiązanie się przez wspólników do powtarzających się świadczeń niepieniężnych (art. 176 KSH).

Wypłaty podlegające podatkowi PIT są natomiast opodatkowane według zasad ogólnych (skala podatkowa), a więc w wysokości 12% lub 32%, w zależności od tego, czy



Ewelina Jakubowska

brak konieczności opłacania składek na ZUS plus składki zdrowotnej. Warto dopowiedzieć, że w 2025 r. pełny ZUS dla przedsiębiorców wraz z dobrowolną składką chorobową wynosi prawie 1800 zł. Do tego należy doliczyć

Spółka z o.o. jest odrębną osobą prawną (niezależną od jej założycieli), rejestrowaną w KRS i mającą swoje organy i przedstawicieli. Zgodnie z zasadą wyrażoną w art. 151 § 4 KSH, wspólnicy spółki z o.o. nie odpowiadają za jej zobowiązania.

dochód pracownika spółki jest mniejszy niż 120 tys. zł, czy przekracza ten limit. Obowiązuje tu także składka zdrowotna w wysokości 9% oraz kwota wolna od podatku – 30 tys. zł.

Firma transportowa w formie spółki z o.o. – składki

Wielu przedsiębiorców decyduje się przejść z JDG na spółkę z o.o. ze względu na jeszcze składkę zdrowotną w wysokości 9% miesięcznego dochodu.

Ważne: Jest tu jednak jeden, mały „haczyk", ponieważ zwolnienie ze składek na ZUS nie dotyczy wspólnika jednoosobowej spółki z o.o.

W takim bowiem przypadku podlega on obowiązkowi składkowemu na takich samych zasadach jak przedsiębiorca w JDG, co wynika z art. 8 ust. 6 pkt 4 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych. Aby obejść ten wymóg, najlepiej będzie utworzyć zatem spółkę wieloosobową. Należy jednak podkreślić, że nie chodzi tu o dobranie do spółki z o.o. w roli drugiego wspólnika przypadkowej osoby, mającej w dodatku udział mniejszościowy. Taki wspólnik, biorąc pod uwagę aktualną linię orzeczniczą, zostanie potraktowany przez sądy i ZUS jako wspólnik iluzoryczny.

Warto zaznaczyć, że obowiązek opłacania składek na ZUS w spółce z o.o. może powstać także w innych, wynikających z przepisów sytuacjach, takich jak zatrudnienie wspólnika w spółce na podstawie umowy o pracę.

Zwolnienie ze składek na ZUS nie dotyczy wspólnika jednoosobowej spółki z o.o.



Fot. Pixabay

Uwaga na podwójne opodatkowanie w spółce z o.o.

W spółce z o.o. istnieje również coś takiego jak podwójne opodatkowanie. Mamy z nim do czynienia, gdy jej wspólnicy odbierają dywidendę – czyli część z zysku



Fot. Pixabay

W spółce z o.o. istnieje również podwójne opodatkowanie. Mamy z nim do czynienia, gdy jej wspólnicy odbierają dywidendę. W takiej sytuacji, poza podatkiem CIT płaconym od zysków spółki, płacony jest także podatek dochodowy PIT 19%

spółki z o.o. W takiej sytuacji, poza podatkiem CIT płaconym od zysków spółki, płacony jest także podatek dochodowy PIT 19% (podatek ten pobiera spółka).

Jednym ze sposobów, by zminimalizować skutki podwójnego opodatkowania, jest nawiązanie ze wspólnikiem spółki z o.o. umowy o pracę, za którą przysługiwać będzie mu wynagrodzenie. Mimo tego, że takie wynagrodzenie również jest opodatkowane podatkiem PIT zgodnie ze skalą podatkową, to jednak stanowi jednocześnie koszt dla spółki, który obniża jej podstawę opodatkowania podatkiem CIT. Kosztem nie jest natomiast dywidenda, ponieważ wypłaca się ją z zysku. ●

Ewelina Jakubowska,
główna księgowa, TAXTRANS



Reklama Google Ads – dla firm logistycznych i transportowych

W dynamicznie zmieniającym się środowisku branży logistyki i transportu kluczowe jest zapewnienie niezawodnych usług oraz skuteczne wykorzystanie narzędzi marketingu cyfrowego, takich jak Google Ads. Odpowiednio dostosowana strategia Google Ads pozwala na zwiększenie widoczności marki i generowanie wartościowych kontaktów do potencjalnych klientów.

Poznanie Grupy Docelowej: Fundament Skutecznej Reklamy

Zrozumienie grupy docelowej stanowi fundament skutecznej kampanii Google Ads. W branży logistycznej i transportowej obsługiwane są różnorodne segmenty klientów, takie jak:

- **Producenci i Dostawcy.** Wymagają kompleksowych rozwiązań logistycznych, takich jak transport całopojazdowy (FTL) lub częściowy (LTL).
- **Detaliści i Firmy E-commerce.** Poszukują usług związanych z magazynowaniem, dystrybucją i dostawą ostatniej mili.
- **Klienci B2B.** W zależności od obsługiwanych firm, konieczne jest dostosowanie podejścia i komunikacji reklamowej.

Segmentacja grupy docelowej według branży, wielkości firmy czy specyficznych potrzeb logistycznych umożliwia tworzenie bardziej trafnych reklam i wybór odpowiednich słów kluczowych, co zwiększa efektywność kampanii.

Badanie Słów Kluczowych: Klucz do Efektywnej Kampanii

Badanie słów kluczowych to fundament skutecznej kampanii Google Ads. W przypadku firm z sektora logistyki i transportu warto skupić się na:

- **Słowach Kluczowych Usług.** Używanie fraz powiązanych z oferowanymi usługami, np. „spedycja międzynarodowa", „transport LTL", „logistyka kontraktowa".
- **Lokalizacyjnych Modyfikatorach.** Dodawanie modyfikatorów lokalizacyjnych dla usług ukierunkowanych na określone regiony, np. „firma transportowa Warszawa" czy „logistyka Poznań".

Przykład średnich miesięcznych wyszukiwań wybranych słów kluczowych:

Słowo kluczowe	Śr. miesięczna liczba wyszukiwań
firma spedycyjna	1 600
firmy spedycyjne	1 600
firmy spedycyjnej	1 600
firmy transportowe międzynarodowe	210
logistyka kontraktowa	390
logistyka magazynowa	320
spedycja krajowa	720
spedycja międzynarodowa	720
transport chłodniczy	720
transport ciężarowy	1 000
transport ltl	260
transport międzynarodowy	3 600
usługa transportowa	8 100
usługi transportowe	8 100

Przykład średnich miesięcznych wyszukiwań wybranych słów kluczowych:

Słowo kluczowe	Śr. miesięczna liczba wyszukiwań
transport międzynarodowy warszawa	70
transport miedzynarodowy warszawa	70
firmy transportowe międzynarodowe warsz...	50
transport międzynarodowy kraków	40
transport międzynarodowy poznań	40
transport międzynarodowy szczecin	40
transport międzynarodowy katowice	30
transport międzynarodowy śląsk	30
transport międzynarodowy gdańsk	30
transport ponadgabarytowy śląsk	20
przewozy międzynarodowe kraków	10
transport miedzynarodowy gdansk	10

Przykład średnich miesięcznych wyszukiwań wybranych słów kluczowych:

Słowo kluczowe	Śr. miesięczna liczba wyszukiwań
transport multimodalny	1 000
ładunek niebezpieczny	140
przewóz materiałów niebezpiecznych	110
transport materiałów niebezpiecznych	110
multimodalny transport	90
transport intermodalny multimodalny komb...	70
transport ładunków niebezpiecznych	40
przewóz niebezpiecznych materiałów	20
logistyka farmaceutyczna	20
przewóz towarów ponadgabarytowych	20
transport towarów sypkich	20

- **Słowach Kluczowych Specyficznych dla Branży.** Terminy takie jak „transport materiałów niebezpiecznych" czy „logistyka farmaceutyczna" pomagają dotrzeć do niszowych segmentów rynku.
- **Długich Słowach Kluczowych (Long-tail).** Frazy mniej konkurencyjne, ale precyzyjne, np. „usługi transportowe maszyn rolniczych", często przynoszą wyższe wskaźniki konwersji leadów.

Narzędzia takie jak Google Keyword Planner pomagają zidentyfikować słowa kluczowe o wysokim wolumenie wyszukiwań i niskiej konkurencji. Już w trakcie działania kampanii wykluczające słowa kluczowe pozwalają na redukcję niejakościowego ruchu, co zwiększa efektywność kampanii.

Tworzenie Przekonujących Tekstów Reklam i Wykorzystywanie Rozszerzeń

Reklamy to pierwszy kontakt potencjalnych klientów z marką, dlatego muszą być przyciągające i precyzyjnie dopasowane do potrzeb grupy docelowej. W tekstach reklamowych dla firm logistycznych i transportowych warto podkreślić:

- **Niezawodność i Szybkość.** Zobowiązanie do terminowej dostawy i niezawodności usług.
- **Ekspertyzę Branżową.** Doświadczenie w konkretnych sektorach, np. logistyka chłodnicza czy transport ADR.
- **Efektywność Kosztową.** Promowanie oszczędności oferowanych przez usługi, np. elastyczne modele cenowe czy rabaty przy dużych zamówieniach.

Rozszerzenia reklam, takie jak rozszerzenia linków do podstron, połączeń czy lokalizacji, mogą zwiększyć wartość i widoczność reklam, kierując użytkowników do kluczowych stron, ale przede wszystkim ułatwiając kontakt z firmą.

Optymalizacja Stron Docelowych pod Konwersje

Przyciągnięcie ruchu na stronę to dopiero początek; kluczowe jest, aby strona docelowa skutecznie przekształcała odwiedzających w leady. Strony docelowe powinny spełniać następujące kryteria:

- **Spójność z Przekazem Reklamy.** Strona powinna bezpośrednio odpowiadać na obietnice zawarte w reklamach, co zwiększa zaufanie do firmy i skłonność użytkowników do dokonania konwersji.
- **Jasne i Zachęcające CTA.** Strona powinna zawierać silne wezwania do działania, takie jak „Zamów wycenę" lub „Skontaktuj się teraz", które motywują do podjęcia pożądanych działań.
- **Optymalizacja pod Kątem Szybkości.** Szybko ładujące się strony z zoptymalizowanymi obrazami i uproszczonym kodem znacząco poprawiają wskaźniki konwersji leadów.
- **Łatwy Kontakt.** Strona powinna umożliwiać łatwy kontakt poprzez prosty formularz kontaktowy oraz widoczne dane kontaktowe, takie jak telefon i e-mail, co ułatwia nawiązanie kontaktu i finalizację leadów.
- **Budowanie Zaufania.** Opinie klientów, studia przypadków oraz certyfikaty branżowe na stronie pomagają budować wiarygodność i wzmacniać zaufanie do firmy.

Monitorowanie Wydajności i Ciągła Optymalizacja

Ciągłe monitorowanie i optymalizacja są kluczowe dla długoterminowego sukcesu kampanii Google Ads. Regularne analizowanie danych pozwala na szybką identyfikację obszarów wymagających poprawy oraz adaptację strategii do zmieniających się warunków rynkowych. Ważne metryki do śledzenia obejmują:

- **Wskaźnik Klikalności (CTR).** Pokazuje skuteczność reklam w przyciąganiu uwagi odbiorców i jest wskaźnikiem, czy treść reklamowa jest atrakcyjna i zgodna z intencjami użytkowników.
- **Wskaźnik Konwersji.** Mierzy, jak skutecznie reklamy przekładają się na pozyskanie leadów, co jest kluczowe dla oceny zwrotu z inwestycji w kampanię.
- **Koszt za Kliknięcie (CPC).** Pozwala na kontrolę kosztów i optymalizację budżetu, umożliwiając równoczesne zwiększanie zasięgu oraz efektywność kosztową kampanii.
- **Quality Score.** Ocena jakości reklam, słów kluczowych i stron docelowych; wyższa jakość prowadzi do niższych kosztów CPC i lepszej pozycji reklam w wynikach wyszukiwania.
- **Wskaźnik Zaangażowania.** Analizowanie czasu spędzonego na stronie, współczynnika odrzuceń oraz interakcji użytkowników pomaga lepiej zrozumieć, jak odwiedzający wchodzą w interakcję z treścią na stronie docelowej.

Testy A/B są pomocne w doskonaleniu elementów kampanii, takich jak teksty reklamowe, strony docelowe i strategie licytacji. Dostosowywanie słów kluczowych oraz optymalizacja reklam o niskiej skuteczności zapewnia efektywne wydatkowanie budżetu.

Remarketing: Ponowne Zaangażowanie i Konwersja

Remarketing to skuteczna strategia ponownego zaangażowania użytkowników, którzy odwiedzili stronę, ale nie podjęli pożądanej akcji. W branży logistycznej i transportowej remarketing może być szczególnie efektywny, gdyż pozwala na przypomnienie potencjalnym klientom o specyficznych usługach, które mogą spełniać ich potrzeby. Dzięki remarketingu możliwe jest kierowanie reklam do:

- **Odwiedzających, Którzy Nie Zakończyli Akcji.** Przypominanie o ofercie użytkownikom, którzy odwiedzili stronę, ale nie wypełnili formularza zapytania o wycenę transportu, nie zamówili konsultacji lub nie skontaktowali się z firmą.
- **Firm Szukających Optymalizacji Kosztów.** Kierowanie reklam do firm, które wcześniej rozważały usługi logistyczne, ale nie dokonały konwersji, np. poprzez oferowanie specjalnych rabatów, darmowych wycen czy demonstracji oszczędności wynikających z elastycznych modeli cenowych.
- **Odwiedzających, Którzy Przeglądali Konkretne Usługi.** Skierowanie reklam remarketingowych na podstawie wcześniej oglądanych stron, np. „transport FTL", „usługi logistyki kontraktowej" czy „dystrybucja ostatniej mili", aby lepiej dopasować przekaz do ich potrzeb.

Google Ads to potężne narzędzie, które może wpłynąć na sukces firm logistycznych i transportowych. Dzięki zrozumieniu grupy docelowej, właściwemu doborowi słów kluczowych, tworzeniu angażujących reklam, optymalizacji stron docelowych oraz ciągłemu monitorowaniu wyników, kampania przyniesie realne korzyści. Regularne testowanie, nauka i dostosowywanie strategii zapewniają skuteczność działań marketingowych w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu branży logistycznej i transportowej.

Google Ads może stać się kluczowym elementem strategii rozwoju firmy logistycznej, pomagając dotrzeć do właściwych klientów i napędzać wzrost biznesu.

Mariam Abdalla,
PPC Specialist, inmarketing digital agency

Marketing w TSL – nie wiesz jak zacząć?

Zeskanuj kod QR i umów się na bezpłatną konsultację. Dowiedz się jakie korzyści może przynieść marketing w Twojej firmie oraz jak wystartować z działaniami, które wpłyną na rozwój Twojej marki!



Malcom koncentruje się na faktoringu, który ma być zrozumiały dla przewoźników. Dlatego cennik jest prosty i krótki, a usługa w podstawowym wydaniu ma tylko jedną opłatę

Korzysta nie tylko przewoźnik

Malcom Finance, firma specjalizująca się w faktoringu dla przedsiębiorców transportowych, nie tylko finansuje faktury w różnych walutach, ale też ubezpiecza należności i na bieżąco weryfikuje kondycję obecnych i potencjalnych kontrahentów swoich klientów. O tym jakie korzyści odnoszą przewoźnicy współpracujący z tą firmą, rozmawiamy z Marcinem Wawrzkiewiczem, Country Managerem z Malcom Finance.

Z rozmową czekaliśmy do opublikowania przez Malcom Finance raportu dotyczącego funkcjonowania małych i średnich firm. W końcu go mamy. Jakie nasuwają się wnioski po jego przeprowadzeniu?

Zdecydowaliśmy się na raport, gdyż chcieliśmy lepiej zrozumieć jakiej usługi oczekują od nas przedsiębiorcy. Dzięki temu jest nam łatwiej tworzyć usługi zaspakajające ich potrzeby. Dlatego zapytaliśmy właścicieli firm o plany na najbliższą przyszłość i jak postrzegają swoją płynność finansową. Okazało się, że blisko 70% firm obserwuje ostatnio poprawę sytuacji finansowej. W sektorze TSL, w którym działamy, 58% firm ocenia swoją sytuację jako dobrą. To oznacza, że firmy do których kierujemy swoją ofertę, są gotowe na rozwój i zmieniają tryb pracy z trybu „przetrwania" na tryb rozwoju przedsiębiorstwa. Myślą więc poważnie o inwestycjach i chcą je kontrolować. Czyli będą potrzebowały dostępu do zewnętrznego finansowania, co może skłonić je do szukania jego zewnętrznych źródeł. Co więcej, odnosimy wrażenie, że po tym trudnym czasie firmy są lepiej przygotowane do pokonywania trudności.

Czy w związku z tym Malcom przygotowuje nowe produkty?

Nasza usługa jest skoncentrowana na faktoringu, który ma być jak najlepiej zrozumiały dla przewoźników. Dlatego udostępniamy bardzo przejrzysty cennik – prosty i krótki, a usługa w podstawowym wydaniu ma tylko jedną opłatę. Dzięki dostępności i łatwiej procedurze nasza marka jest coraz bardziej widoczna na rynku. Dotarcie do niego ułatwiają nam takie działania jak udział w konferencjach, kampanie marketingowe i strategiczne partnerstwa z dużymi bankami i dużymi spedycjami, na lokalnych i międzynarodowych rynkach. Nie byłoby to możliwe bez wykwalifikowanych pracowników zajmujacych się sprzedażą i marketingiem, o których systematyczny rozwój dbamy. Dzięki temu mamy coraz lepszy dostęp do przewoźników.

Na jakich rynkach działacie?

Mamy bardzo mocną pozycję w Czechach, z których pochodzimy. Także na Słowacji. Jednym z naszych celów jest rynek polski. Kwartał do kwartału notujemy dwucyfrowy wzrost klientów. Rozwój bazy klientów determinowany jest przez zatrudnienie pracowników w działach operacyjnych, na co stawiamy. Ale

największym naszym motorem napędowym jest unikalne podejście do branży TSL, polegajace na zrozumieniu procesów, które w niej dominują.

Kto jest głównym klientem firmy Malcom?

Nasza usługa dedykowana jest przede wszystkim przewoźnikom, małym i średnim firmom. A jako że angażujemy się w budowę partnerstw, więc naszymi klientami są też inni uczestnicy łańcucha dostaw, np. spedycje. Wzmacniamy cały łańcuch dostaw oferując przewoźnikowi płynność finansową, dzięki której zyskuje stabilność i może realizować zlecenia

Blisko 70% firm obserwuje ostatnio poprawę sytuacji finansowej. W sektorze TSL, w którym działa Malcom, 58% firm ocenia swoją sytuację jako dobrą.

swoich zleceniodawców. W ten sposób wspieramy ekosystem transportowy, dając poczucie bezpieczeństwa każdej ze stron. Przewoźnik zyskuje, bo jego termin płatności jest mocno skrócony i ma środki za zrealizowanie zlecenia prawie natychmiast. Natomiast spedycje zlecające transport dostają silnych podwykonawców. Wiedzą, że jeśli dadzą im zlecenie transportowe, to zrealizują je na czas, bo nie będzie kłopotów, np. z zatankowaniem pojazdu.

Czyli firma korzystająca z faktoringu jest bardziej stabilna?

Tak. Zapewniamy stabilność wypłacając środki dużo przed terminem oraz oferujemy przewoźnikom narzędzie do weryfikacji płatników. Mogą sprawdzić, który z nich jest zweryfikowany przez nas pozytywnie i na podstawie tego mogą podjąć decyzję o współpracy. Wiedzą komu mogą zaufać i w jakim wypadku mają zagwarantowaną przez nas wypłatę środków za danego płatnika.

Sami weryfikujecie firmy?

Ułatwia nam to duże know how w branży transportowej. Wiemy jak zweryfikować firmy z sektora transportowego i dzielimy się tą wiedzą z klientami. Dzięki temu mają oni świadomość, za które środki dostaną gwarancję zapłaty. Gwarancja ta nie podlega u nas dodatkowym opłatom, a jest to unikalna oferta na rynku. Firma nie tylko zapewnia sobie środki na czas, ale także rzetelnych partnerów do współpracy, gdyż mamy zweryfikowanych blisko 17 tys. firm – pozytywnie (wtedy sa naszymi płatnikami) lub negatywnie. Dokładnie sprawdziliśmy rynek czeski i słowacki, w dużej mierze polski, niemiecki i skandynawski. Jeśli chodzi o weryfikacje faktur to działamy w całej Unii Europejskiej. Dzięki temu możemy zapewnić przewoźnika o bezpieczeństwie transakcji.

Czyli przewoźnik, nim przyjmie zlecenie, może się do Was zwrócić z pytaniem, czy firma jest rzetelna?

Klient ostatecznie sam podejmuje decyzje, my możemy go poinformować, czy otrzyma od nas wypłatę środków. Są firmy, których na pewno nie sfinansujemy i wtedy może się zastanowić, czy chce z nimi jechać i czekać na płatność, czy też warto poszukać innego zleceniodawcy. Malcom z jednej strony zapewnia przewoźnikowi stabilność finansową, a z drugiej – informuje, czy transakcja jest bezpieczna.

A dzięki temu, że systematycznie poszerzamy bazę klientów i portfolio usług, nasza oferta jest coraz bardziej kompleksowa. Rośniemy na terenie Polski. Jesteśmy firmą fintechową, która łączy w sobie technologię i finanse, elastyczną jeśli chodzi o wszelkiego rodzaju integrację z różnymi partnerami. Stawiamy na wydajność usług, co ułatwia nam sztuczna inteligencja. Mamy możliwość weryfikacji dokumentów i procesów, które dominują w branży. Holistycznie podchodzimy do całego procesu. Zapewniamy wsparcie partnerom w znalezieniu przewoźników, równocześnie wspierając przewoźników w zakresie stabilności finansowej. Dzięki temu wzmacniamy łańcuch dostaw – przewoźnicy są bardziej efektywni i stabilni.



Malcom z jednej strony zapewnia przewoźnikowi stabilność finansową, a z drugiej – informuje, czy transakcja jest bezpieczna

FAKTORING OFEROWANY PRZEZ MALCOM FINANCE

Jest to faktoring właściwy (pełny). Jego działanie polega na tym, że firma transportowa wystawia fakturę zleceniodawcy, zazwyczaj – zgodnie z umową – z dość odległym terminem płatności. Jeśli przewoźnik nie chce czekać na pieniądze, zgłasza się do Malcom Finance. Ta (tzw. faktor) od razu płaci firmie transportowej ok. 80% wartości faktury, pozostałą część, uszczuploną o swoją prowizję zależną od terminu płatności (2-5%), przelewa, gdy otrzyma pieniądze od zleceniodawcy.

Jakie perspektywy rozwoju ma firma?

Branża transportowa boryka się z wieloma wyzwaniami, jak rosnące rok do roku koszty operacyjne, zmieniające się regulacje, jak chociażby ta dotycząca wymiany tachografów. Do tego dochodzi ograniczony dostęp do kierowców, rosnące koszty pracownicze. Średni termin płatności faktury wynosi 60 dni. Tyle standardowo czekają przewoźnicy na swoje pieniądze. Jeżeli w międzyczasie zdarzą się nieoczekiwane okoliczności, czy niespodziewane płatności, to mają problem. A spóźniony termin płatności lub jej brak nie należą do rzadkości. 30% przewoźników deklaruje, że spóźnione płatności stanowią dla nich problem. Gdyby mieli środki na czas, to mogliby podejmować nowe zlecenia lub nową współpracę. W tej sytuacji nasza oferta, jej elastyczność, powoduje, że przewoźnik jest bardziej bezpieczny. Pamietajmy, że inwestuje on jeszcze przed podjęciem zlecenia, bo wcześniej musi mieć zatankowany pojazd do pełna. Dzieki nam 80% środków, jakie winien jest zleceniodawca otrzyma po 6 dniach od podjęcia zlecenia..

Fot. Pixabay



Finansowanie pojazdów lekkich pozostaje głównym motorem całego rynku leasingu. Przez ostatnie dwa lata dynamika ich finansowania utrzymywała się na wysokim poziomie

Na stabilnej ścieżce rozwoju

110,5 mld zł – tyle wyniosła w 2024 roku wartość ruchomości i nieruchomości sfinansowanych leasingiem i pożyczką. To oznacza, że polska branża leasingowa ubiegły rok skończyła wzrostem o 10,4% udzielonego finansowania.

Leasing miał się znacznie lepiej niż pożyczka. Wartość finansowania udzielonego w formie czystego leasingu stanowiła prawie 88% kwoty finansowani przez firmy leasingowe i wyniosła 96,9 mld zł (wzrost w stosunku do 2023 r. wyniósł prawie 12%). Natomiast wartość pożyczek leasingowych zwiększyła się jedynie do 13,6 mld zł (zaledwie o 2,2%). Ten nieznaczny wzrost spowodował, że udział pożyczki leasingowej w ogólnej wartości sfinansowanych transakcji zmniejszył się rok do roku z 13,3% do 12,3%. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy są opóźnienia w wykorzystywaniu funduszy unijnych, których absorbcja jest głównie wspierana umowami pożyczki.

W pierwszym i drugim kwartale 2024 r. finansowanie leasingiem rosło w tempie odpowiednio 14,6% i 12,4%. Trzeci kwartał był znacznie gorszy – wzrost wyniósł zaledwie 4%. Jednak po tym jednocyfrowym wzroście, firmy leasingowe w ostatnim kwartale znów wróciły do dwucyfrowego wzrostu, który wyniósł 10,2%.

Główne segmenty

Od lat struktura finansowania aktywów przez firmy leasingowe (łącznie leasing i pożyczka leasingowa) jest niezmienna. Największą część stanowią pojazdy osobowe i ciężarowe – 71,8%, następnie maszyny i urządzenia – 23,7%, a na końcu w tej strukturze pozostają inne transakcje razem z nieruchomościami, a jest to 4,5%.

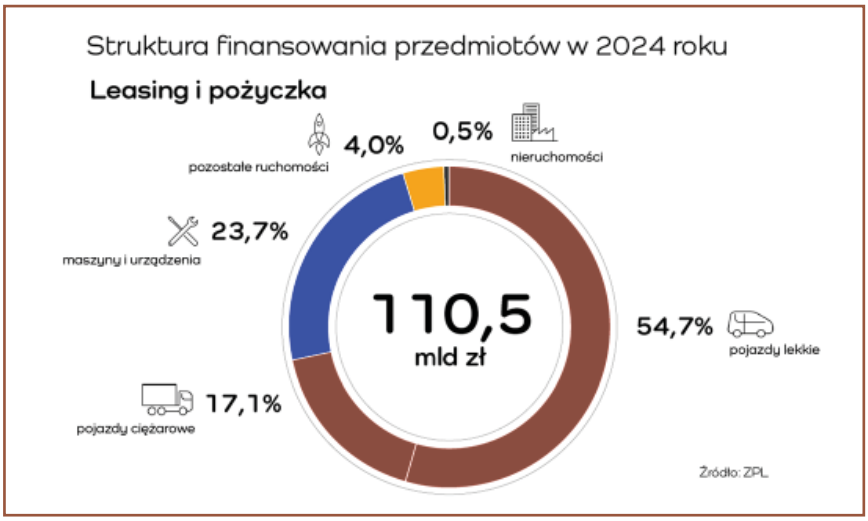
Finansowanie w podziale na aktywa wgląda następująco:

Pojazdy – 80,2 mld zł (wzrost o 12,7%), w tym m.in.

- pojazdy lekkie – 60,4 mld zł (wzrost o 25%),
- pojazdy ciężkie – 18,8 mld zł (spadek o 14%, a co gorsza branża spadki odnotowuje szósty rok z rzędu, zwłaszcza w segmecie, ciągników siodłowych, naczep i przyczep),
- inne pojazdy – 1 mld zł (wzrost o 15%).

Maszyny i urządzenia – 26,2 mld zł (wzrost o 5%).

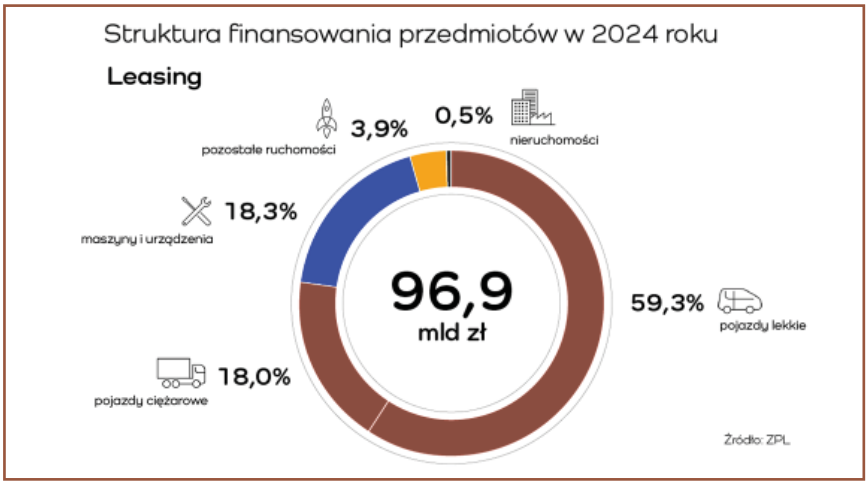
> Wartość finansowania udzielonego w formie czystego leasingu stanowiła prawie 88% kwoty finansowania przez firmy leasingowe i wyniosła 96,9 mld zł. Natomiast wartość pożyczek leasingowych zwiększyła się jedynie do 13,6 mld zł.

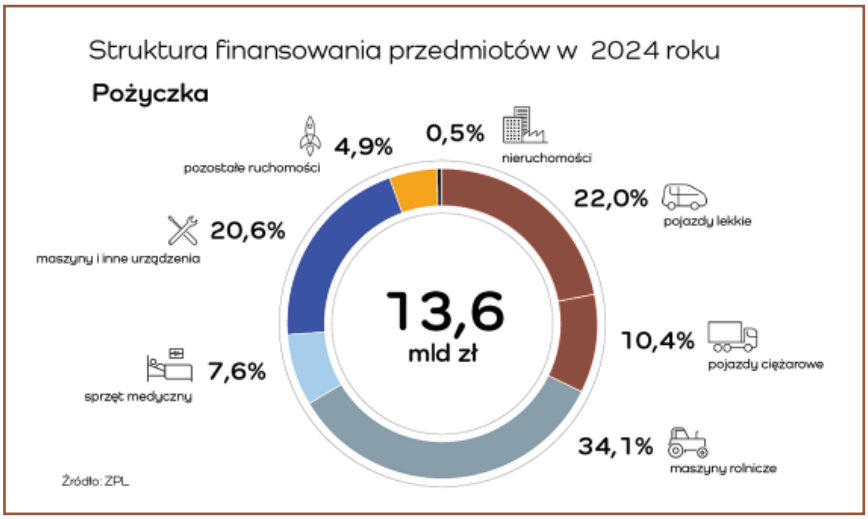


Pozostałe ruchomości – 4,5 mld zł (wzrost o 11%).

Nieruchomości – 0,51 mld zł (spadek o 26%).

– Finansowanie pojazdów lekkich pozostaje głównym motorem całego rynku leasingu. Przez ostatnie dwa lata dynamika ich finansowania utrzymywała się na wysokim poziomie. Całkiem odmienna sytuacja dotyczyła finansowania pojazdów ciężkich, które od pięciu już kwartałów jest na wyraźnym minusie. Na słabe wyniki finansowania w tym segmencie wpłynęła trudna sytuacja finansowa firm transportowych. Poza tym nie pomagała recesja w przemyśle w strefie euro i hamujący eksport z Polski. Wydaje się jednak, że najgorsze jest już za nami – komentuje Marcin Nieplowicz, główny ekonomista ZPL i EFL.





Udział pojazdów lekkich w strukturze finansowania przez firmy leasingowe wyraźnie się zwiększył z 48,9% w 2023 roku do 54,7% w 2024. Natomiast w kategorii pojazdów ciężkich finansowanie ciągników siodłowych obniżyło się o ¼, a naczep i przyczep o 22%. Wzrosło natomiast finansowanie pojazdów ciężarowych (o 8%) i autobusów aż 1,5-krotnie.

Z kolei segment finansowania maszyn i urządzeń był zdominowany przez maszyny rolnicze oraz sprzęt budowlany, stanowiły one odpowiednio 23 i 20% rynku. Na dalszej pozycji znalazł się sprzęt medyczny i instalacje fotowoltaiczne. Co więcej, o ile wartość finansowania sprzętu budowlanego wzrosła (o 22%, do 5,3 mld zł), to maszyn rolniczych spadła (o 2%, do nieco ponad 6 mld zł). Jest to ścisle związane z gospodarką.

– W 2024 roku obserwowaliśmy realne odbicie w finansowaniu maszyn, zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym – mówi Marcin Nieplowicz.

MŚP największą grupą odbiorców

Sektor MŚP pozostaje głównym odbiorcą oferty firm leasingowych (biorąc pod uwagę zarówno leasing, jak i pożyczkę leasingową). Mikro i małe firmy, czyli o obrotach do 20 ml zł, stanowią największą grupę odbiorców produktów leasingowych. Według danych za 2024 rok mikro firmy (klienci o obrotach do 5 mln zł) stanowiły 54,7% klientów firm leasingowych. Firmy o obrotach od 5 do 20 mln zł to ponad 18% klientów firm leasingowych, a 25% udziału w strukturze klientów firm leasingowych miały firmy o obrotach powyżej 20 mln zł. W porównaniu z rokiem 2023 w portfelu firm leasingowych nastąpił wyraźny wzrost z 49% do 55% firm o najniższych obrotach (do 5 mln zł), głównie kosztem największych firm, których udział obniżył się o 4 pkt. proc., do 25%.

Zmiany legislacyjne

W 2024 roku branża leasingowa reprezentowana przez Związek Polskiego Leasingu prowadziła działania, których celem były zmiany legislacyjne. Początek ubiegłego roku przyniósł starania o przywrócenie możliwości korzystania z finansowania firm leasingowych przez przedsiębiorców rolnych. M.in. dzięki staraniom ZPL w kwietniu weszła w życie nowelizacja, która uchyliła zapis niekorzystany dla rolników.

2024 r. to także moment przygotowania projektu deregulacyjnego, który zakłada wprowadzenie w życie wieloletniego postulatu branży, który dotyczy zawierania umów leasingu w formie dokumentowej, bez konieczności posiadania podpisu elektronicznego weryfikowanego za pomocą kwalifikowanego certyfikatu. Projektowane zmiany zakładają możliwość zawierania ich w formie dokumentowej, czyli z wykorzystaniem np. SMS czy e-maila.

– Od dłuższego czasu apelujemy o jak najszybsze zakończenie prac nad tym projektem. Wprowadza on zmianę istotną dla przedsiębiorców, klientów firm leasingowych. Niestety, obecna wersja projektu nie zawiera już innych ważnych zmian dla naszej branży, które miały usprawnić cały proces związany z umową leasingu. Niezrozumiałe i niepokojące dla nas jest dlaczego w ostatniej chwili zostały one wykreślone – zastanawia się Monika Constant, prezeska ZPL.

DOBRE WIADOMOŚCI



Monika Constant,
prezeska Związku Polskiego Leasingu

Cieszy nas, że kolejny rok branża leasingowa kończy z bardzo dobrym wynikiem. Zgodnie także z naszymi prognozami, wyhamowanie aktywności inwestycyjnej polskich firm ograniczyło się tylko do trzeciego kwartału. I to jest bardzo dobra informacja. Optymistycznie patrzymy także w przyszłość. Spodziewamy się, że w bieżącym roku rynek urośnie w podobnym tempie. Prognozy dotyczące wzrostu PKB na 2025 rok są dobre. Oczekujemy przyśpieszenia pozyskiwania funduszy unijnych, co zwiększy inwestycje budowlane, infrastrukturalne czy w sektorze agro. Liczmy na odblokowywanie funduszy europejskich w ramach KPO, co także spowoduje większą otwartość przedsiębiorców na inwestycje. A dla 66% z nich leasing jest istotnym źródłem ich finansowania.

Fot. Pixabay



Finansowanie pojazdów ciężkich od pięciu kwartałów jest na wyraźnym minusie. Na słabe wyniki w tym segmencie wpłynęła trudna sytuacja finansowa firm transportowych

LEASING WAŻNY DLA TRANSPORTU DROGOWEGO



Marcin Nieplowicz,
główny ekonomista ZPL i EFL

Branża leasingowa jest bardzo aktywna w finansowaniu inwestycji firm transportu drogowego. Finansujemy blisko połowę wszystkich zakupów nowych pojazdów ciężarowych w Polsce, a w przypadku głównego segmentu, czyli ciągników siodłowych, udział ten sięga 70%. Mniejszy popyt na pojazdy ciężkie ma więc duży wpływ na wyniki sprzedażowe firm leasingowych. Szczęśliwie, obecny ten niższy popyt był w firmach leasingowych rekompensowany znacznym wzrostem popytu na pojazdy lekkie. Niższy popyt na pojazdy ciężkie jest w dużej mierze pochodną znacznego pogorszenia się sytuacji finansowej firm transportowych. Część z tych firm tego trudnego okresu nie przetrwała, a ich bankructwa czy ograniczenie działalności mogło mieć negatywne przełożenie na koszty ryzyka w firmach leasingowych.

Dużym problemem dla całej branży były też ostatnio niskie poziomy cen za usługi frachtu drogowego. Ceny te nie pozwalały na pokrycie rosnących kosztów pracy i opłat drogowych.

Branży TSL na pewno pomoże wyraźne przyspieszenie utylizacji środków z KPO. Mniej więcej ¾ z tych środków trafi finalnie do firm budowlanych, a to wiąże się też z wyższym popytem na usługi krajowego transportu drogowego. Ostatnie badania pokazują, że stawki frachtu lekko odbijają, co poprawia perspektywy dla branży transportu drogowego.

We wcześniejszych wersjach pakietu były zapisy dotyczące wprowadzenia do prawa wekslowego możliwości wystawiania weksla w formie elektronicznej. Poza tym firmy leasingowe, dzięki odpowiedniej zmianie w prawie bankowym, miały uzyskać możliwość usprawnienia procesu wersyfikacji zdolności klientów do spłaty zobowiązań, podobnie jak jest w bankach.

Z ogromnym rozczarowanie ZPL przyjął decyzję o nagłym wstrzymaniu programu „Mój elektryk", co miało miejsce w sierpniu 2024 roku. Ważną rolę w jego rozwoju odegrały firmy leasingowe i wynajmu długookresowego. Prawie 70% łącznej dotacji (960 mln zł) z programu „Mój Elektryk" została wykorzystana przez przedsiębiorców przez tzw. ścieżkę leasingową. Nowy program dopłat o zmienionej nazwie „NaszEauto", który zastąpił dotychczasowy program „Mój elektryk", choć utrzymuje możliwość finansowania w formie leasingu, to jednak wyłącza z dopłat przedsiębiorstwa inne niż jednoosobowa działalność gospodarcza. W ocenie ZPL ograniczenie, w nowej edycji programu, dostępu do dotacji dla przedsiębiorców innych niż osoby fizyczne doprowadzi do niewykorzystania pieniędzy z programu, co podważa jego cel i ogranicza jego wpływ na rynek elektromobilności.

Od 2024 roku ZPL bierze udział również w pracach nad powstającym projektem ustawy, w której znajdą się zapisy umożliwiające e-rejestrację pojazdów. Jej wprowadzenie oznaczałoby oczekiwaną rewolucję dla wszystkich właścicieli pojazdów, w tym firm leasingowych. Ministerstwo Cyfryzacji zapowiedziało, że od 2027 roku rejestracja leasingowanych pojazdów odbywać będzie się z wykorzystaniem zdalnych kanałów komunikacji. Warto przy tym podkreślić, że ponad połowa wszystkich nowych pojazdów jest rejestrowana właśnie

na firmy leasingowe i wynajmu. Dla branży leasingowej potrzeba rejestrowania pojazdów bez konieczności wizyt w urzędach komunikacji jest więc bardzo istotna.

Optymistyczne prognozy

Eksperci Związku Polskiego Leasingu szacują, że w 2025 roku rynek wzrośnie o 13%, a łączne aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe w całym obecnym roku przekroczą 125 mld zł. W podobnym tempie wzrośnie finansowanie udzielone leasingiem (o 13,3%), jak i pożyczkami leasingowymi (12,9%).



Mikro i małe firmy, czyli o obrotach do 20 ml zł, stanowią największą grupę odbiorców produktów leasingowych. Według danych za 2024 rok mikro firmy (klienci o obrotach do 5 mln zł) stanowiły 54,7% klientów firm leasingowych.

– Z pożyczek korzystają przede wszystkim przedsiębiorcy rolni. Stanowią oni jedną trzecią korzystających z pożyczek. W 2024 roku wartość udzielonych im pożyczek zmniejszyła się o prawie 2%, do 4,65 mld zł. Wpływ na to miało zamieszanie spowodowane wejściem w życie na początku roku zmian w prawie, na podstawie których rolnicy zaczęli być traktowani jak konsumenci, co ograniczyło im dostęp do finansowania udzielanego przez firmy leasingowe. W kwietniu weszła w życie nowelizacja, która uchyliła zapis niekorzystany dla rolników, ale kilka miesięcy zamieszania miało wpływ na rynek – podsumowuje Monika Constant. ●

Opr. Elżbieta Haber

Związek Polskiego Leasingu co kwartał prezentuje podsumowanie wyników branży leasingowej. Dane pochodzą ze sprawozdań firm członkowskich ZPL oraz organizacji współpracujących, dzięki temu łącznie z doszacowaniem raporty Związku obejmują 100% polskiego rynku.



Fot. Depositphotos



Od listopada 2024 roku wózki widłowe wprowadzone do ruchu powinny posiadać ubezpieczenie OC

Zmiany w ubezpieczeniu OC wózków widłowych

Choć nie należą do typowych środków transportu, wózki widłowe również są objęte ubezpieczeniem OC. Do niedawna ten obowiązek dotyczył wyłącznie wózków wprowadzonych do ruchu drogowego, jednak 6 listopada ten stan rzeczy uległ zmianie. Nowelizacja ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych wprowadza nową definicję ruchu, która istotnie wpływa także na posiadaczy wózków widłowych.

– *Od 6 listopada 2024 roku wprowadzenie pojazdu do ruchu oznacza każde użycie pojazdu mechanicznego zgodne z jego funkcją jako środka transportu, niezależnie od jego cech i terenu, na którym jest używany, oraz niezależnie od tego, czy jest on nieruchomy, czy też znajduje się w ruchu* – tłumaczy Maurycy Kieruj, prawnik w TC Kancelarii Prawnej.

Wózek widłowy jako środek transportu

Wózek widłowy jest traktowany jako środek transportu, ponieważ poza podnoszeniem i opuszczaniem ładunku, przemieszcza się wraz z nim. Zmiana definicji ruchu wynika z niedawnych wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Dla konieczności objęcia wózka ubezpieczeniem obowiązkowym OC nie ma już obecnie znaczenia po jakim terenie się porusza. Wózki widłowe używane na terenach przemysłowych czy magazynowych do tej pory z reguły nie posiadały ubezpieczenia OC charakterystycznego dla pojazdów drogowych. Ich praca i ewentualne szkody zwykle podlegały pod ogólne ubezpieczenie działalności.

Jak zauważa Maurycy Kieruj, z uzasadnienia projektu ustawy, która wprowadza omawiane zmiany nie wynika, żeby celem ustawodawcy było objęcie ubezpieczeniem OC stricte wózków widłowych. – *Niemniej wskazane powyżej zmiany należy interpretować w taki sposób, że od dnia wejścia w życie zmian, czyli od listopada tego roku, wózki widłowe wprowadzone do ruchu powinny posiadać ubezpieczenie OC.*

kancelariaprawna

Jedna ze spółek należących do grupy Trans.eu. Specjalizuje się w prawie transportowym (większość klientów spółki to firmy z branży TSL). Głównym profilem działalności kancelarii są usługi doradcze i reprezentacja w sprawach spornych. Swoimi działaniami wspiera także podmioty współpracujące z branżą TSL, m.in. koncerny paliwowe, firmy leasingowe. Specjalizuje się też w zakresie dochodzenia wierzytelności w Polsce i za granicą.

Wprowadzone zmiany nie przewidują żadnego formalnego wyjątku, który moglibyśmy przedstawić. Wózek widłowy powinien być zatem objęty takim ubezpieczeniem od momentu wprowadzenia do ruchu niezależnie od tego, gdzie będzie pracował – dodaje ekspert TC Kancelarii Prawnej.

Konsekwencje zmian przepisów

Wózki widłowe jako pojazdy wolnobieżne nie podlegają rejestracji, więc nie widnieją w bazie CEPiK. Ubezpieczeniowy Funduszu Gwarancyjny (UFG) korzysta z niej przy ustalaniu, czy obowiązek ubezpieczeniowy został spełniony i w razie potrzeby nakłada kary za brak OC dla pojazdów wolnobieżnych. Wysokość takiej kary stanowi równowartość jednej trzeciej minimalnego wynagrodzenia za pracę. Wózki widłowe powinny być rejestrowane w Urzędzie Dozoru Technicznego (UDT), można więc założyć, że dalsze zmiany prawne pozwolą na pobieranie danych przez UFG z UDT. Ewentualny brak ubezpieczenia OC może być istotny w razie wypadku z udziałem wózka nieobjętego ubezpieczeniem. O braku ubezpieczenia OC UFG może zostać w takim przypadku poinformowane przez policję. ●

Zmiana definicji ruchu wynika z niedawnych wyroków Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Dla konieczności objęcia wózka ubezpieczeniem obowiązkowym OC nie ma już obecnie znaczenia po jakim terenie się porusza.

Najniższy podatek od środków transportowych

Bez przerejestrowania pojazdów!

Zajmiemy się wszelkimi formalnościami.
Gotowe dokumenty dostaniesz na maila.

Działamy zgodnie z ustawą o podatkach i opłatach lokalnych. Rozwiązanie jest w pełni zgodne z prawem.

Współpracujemy z kilkoma gminami, gdzie posiadamy rzeczywiste biura i bazy transportowe - nie jesteśmy wirtualnym biurem.

Zaufaj ekspertom! Działamy od 2015 roku i pomogliśmy już ponad 400 firmom transportowym z całej Polski.

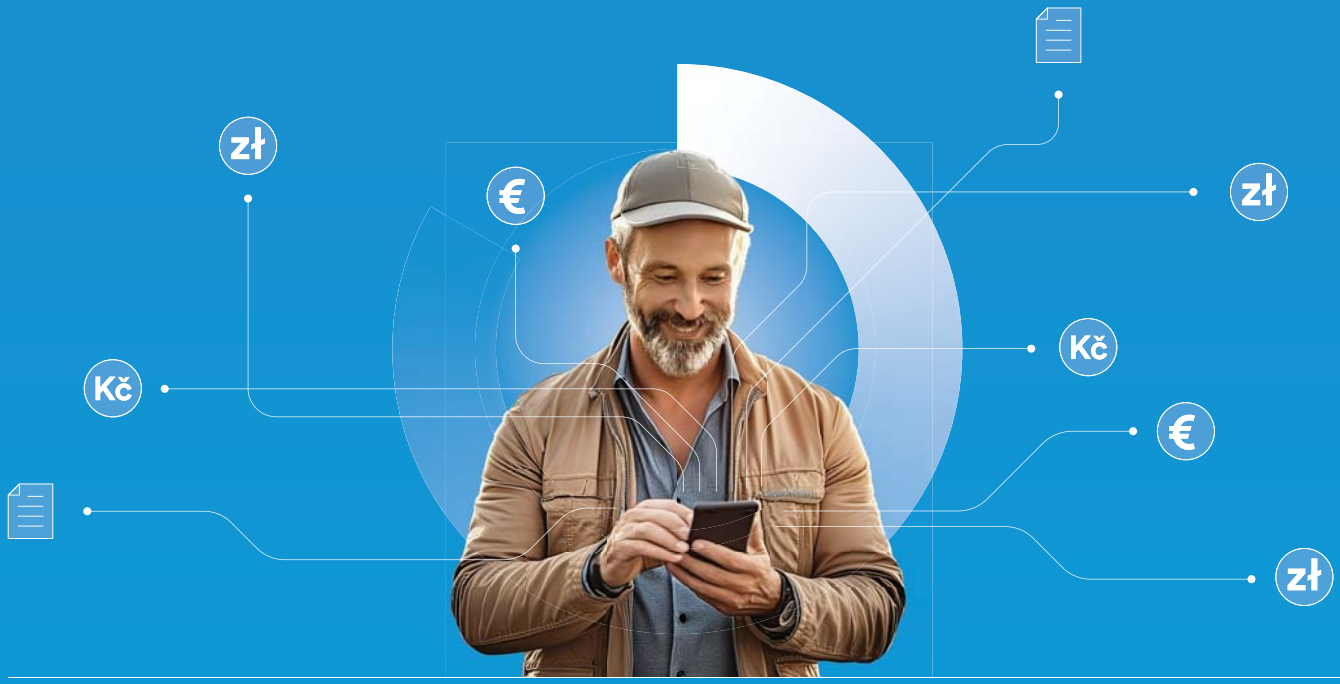
Ciągnik 1 345 zł
Naczepa 903 zł



Kontakt:

693 546 135
bjaskolski@gmail.com
www.cig-podatek.pl

Malcom®



Finansowanie w Malcom Finance

1. Masz faktury z odroczonym terminem płatności
2. Po przesłaniu faktury otrzymujesz 80% wartości od ręki
3. Resztę pieniędzy otrzymujesz po potrąceniu prowizji i rozliczeniu faktury

- Jasne i przejrzyste warunki finansowania
- 80% wartości faktury na Twoim koncie
- Bez stałych i ukrytych opłat
- Bez opłat za przewalutowanie kwoty na fakturze

Co zyskujesz?

- Łatwy dostęp do pieniędzy
- Stały i przewidywalny przypływ środków
- Ochrona przed nieopłaconymi fakturami
- Bezpłatna analiza wiarygodności finansowej klienta
- Profesjonalna windykacja i ubezpieczenie należności

malcomfinance.pl • +48 718 808 101 • kontakt@malcomfinance.pl