TSL BIZNES

1/2024 (153)

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



EMILIA GÓRSKA-MYTYK

PREZESKA KUEHNE+NAGEL

ISSN 2081 5255
Cena 9,90 zł (8% VAT)

CIG

OBNIŻYMY TWÓJ PODATEK OD ŚR. TRANSPORTOWYCH

BEZ PRZEREJESTROWANIA!

- ✓ **Oszczędzisz 30-60% obecnie płaconej kwoty.**
- ✓ **Wszystkie koszty nie przekroczą 10% Twoich oszczędności.**
- ✓ **Załatwimy wszystko za Ciebie w 48 h.**

1457 ZŁ CIĄGNIK

972 ZŁ NACZEPA



+48 693 546 135

www.cig-podatek.pl

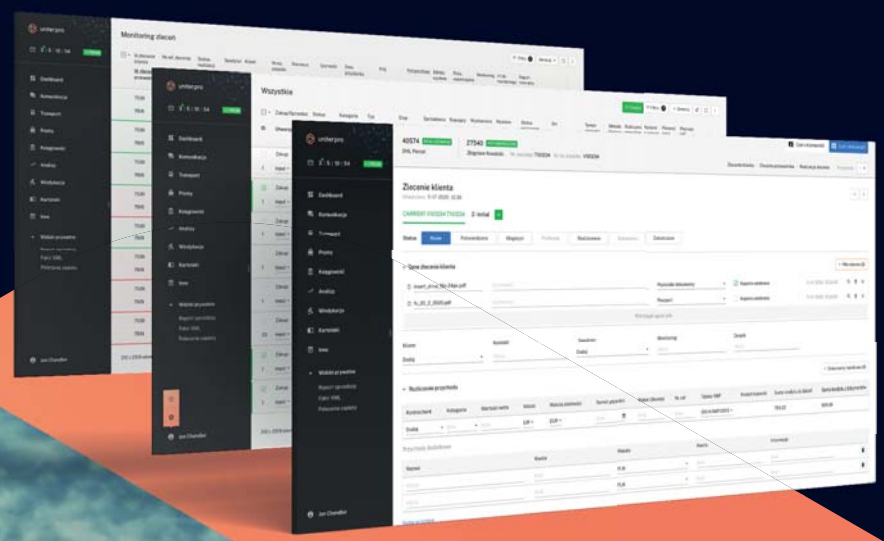
uniter.pro®

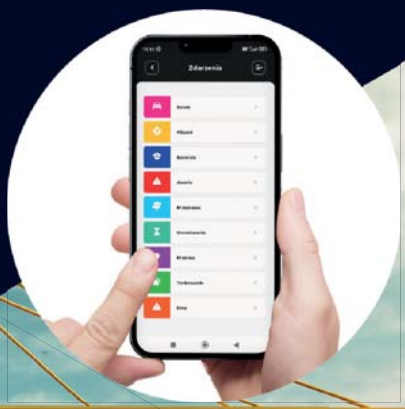
www.uniter.pro

System do zarządzania transportem **Uniter.pro®**

Uniter.Pro® to innowacyjne oprogramowanie zawierające wszystkie funkcje systemu zarządzania transportem (TMS - Transportation Management System) oraz udogodnienia umożliwiające całościowe zarządzanie procesem logistycznym i automatyzację planowania przewozów przy zapewnieniu najwyższego poziomu optymalizacji i kontroli.

- **Kompleksowe rozwiązanie**
  dedykowane branży TSL (transport, spedycja, logistyka)
- **Zintegrowany system zarządzania**
  transportem we wszystkich działach w firmie
- **Oprogramowanie**
  zawierające funkcje systemu TMS rozbudowane o dodatkowe funkcjonalności
- **Aplikacja mobilna dla kierowców**









Ubiegły rok był dla branży logistycznej czasem kolejnych wyzwań i zmian. Wciąż niepewna sytuacja za naszą wschodnią granicą, zaogniające się konflikty lokalne, a jednocześnie odczuwalne zawahanie gospodarcze w największych europejskich gospodarkach i rosnące napięcia wewnątrz w niektórych krajach Unii – to wszystko odcisnęło piętno również na sektorze TSL. Jednak widzimy, że sektor ten po raz kolejny wychodzi z kryzysowej sytuacji obronną ręką, zawdzięczając to nie tylko bardziej perspektywicznemu planowaniu, ale również – zwłaszcza w przypadku polskich menedżerów – elastyczności i pomysłowości w działaniu. Przełom roku to również zmiany i u nas, bowiem my również staramy się zawsze podążać za zmieniającymi się oczekiwaniami.

Nasz drugi tytuł prasowy, Truck&Van wrócił w zmodyfikowanej formie i z odświeżonym brandem. Od teraz będzie on nosić miano Truck Biznes, bowiem chcemy podkreślić nasze spojrzenie na transport drogowy właśnie przez pryzmat biznesowy i profesjonalny. Dlatego Truck Biznes skupi się na wszelkich tematach dotyczących bezpośrednio przewoźników i menedżerów transportu drogowego. Znajdą się tam tematy prawne i finansowe, a także te związane z zarządzeniem firmą przewozową czy działem transportu. Oczywiście nie zapominamy o samych pojazdach, technice i technologiach, jako narzędziach niezbędnych do realizacji zadań, stających przed firmami transportowymi. Przesunięcie części czysto drogowej do Truck Biznes pozwoli nam na rozwinięcie i wzmocnienie w TSL Biznes obszaru intralogistyki oraz innych gałęzi transportu.

Jednocześnie obydwa nasze czasopisma stają się dwumiesięcznikami, co pozwoli nam na rozszerzanie innych obszarów działalności, adekwatnych do zmieniających się czasów. Poza kanałami online, szerzej wracają również nasze konferencje. Same czasopisma niezmiennie pozostają w pełni otwarte i bezpłatne dla wszystkich profesjonalistów branżowych, którzy mogą zapisać się do darmowej e-prenumeraty i czytać nasze gazety w wygodnej formie PDF. Tym, którzy wolą tradycyjną formę drukowaną, również dajemy taką możliwość.

W rozpoczętym, 2024 roku szerzej wracamy również z tak lubianymi i wysoko ocenianymi możliwościami spotkań bezpośrednich i osobistych – czyli z naszymi konferencjami. Najważniejszym z wydarzeń pozostaje dla nas odświeżona formuła Spotkań Transportowych, które ruszyły już w lutym, w Warszawie. W kolejnych miesiącach odwiedzimy następne miasta w Polsce – łącznie pięć lokalizacji w serii wiosennej oraz cztery w odsłonie jesiennej. Zapraszam serdecznie do bieżącego śledzenia naszych stron internetowych (tu również już wkrótce pojawi się ich całkowicie nowa odsłona), naszych profili social media i stron dedykowanych naszym wydarzeniom.

Polecam lekturze najnowsze wydanie naszego czasopisma i zapraszam do stałego kontaktu z nami . ●

Mirosław Ganiec
Redaktor Naczelny TSL Biznes

W numerze

LOGISTYKA

Zespół siłą i wartością firmy 8

Logistyka kontraktowa – wyższy poziom logistyki 11

Kryzys u sąsiadów. Jak sobie z nim poradzić? 14

Jak stabilne są prognozy dla sektora TSL w 2024 roku? 18

CEVA Logistics o jeziorze danych w logistyce kontraktowej . . . 24

INTRALOGISTYKA

Świetne rozwiązania branżowe tworzą różnorodne warianty zastosowań. 26

Dzięki drukarkom Brother logistykom pracuje się lepiej 28

E-COMMERCE

To już nie opcja, ale konieczość 30

Handel bez granic 35

Innowacje i wyzwania e-commerce na 2024 rok 36

DPD Mobile – nowy wymiar interakcji klienta z usługami kurierskimi. 38

Największa inwestycja logistycznego giganta w regionie CCE 40

TRANSPORT DROGOWY

Jak zaoszczędzić nawet kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie na zarządzaniu flotą transportową 42

Inteligentne zarządzanie firmą transportową z Uniter.Pro. 46

Przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej z Webfleet Cold Chain 48

PRAWO

Jak obronić się przed postępowaniem w sprawie karuzeli podatkowej dokonując należytej staranności? 50

Utracona przesyłka – co dalej? 52

Węgry reformują prawo transportowe. 54

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:

TRUCK BIZNES TSL BIZNES /// SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:

/TSLbiznes

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

POZNAŃ 17/04/2024

Sprawdź gdzie TRANSPORT spotyka BIZNES

2 cykle konferencji

KLUCZOWE miasta Polski

Już w 2024 wracają regionalne konferencje realizowane
z myślą o właścicielach firm transportowych



EDYCJA WIOSENNA:

28.02.2024 - WARSZAWA
19.03.2024 - KATOWICE
17.04.2024 - POZNAŃ
14.05.2024 - KRAKÓW
18.06.2024 - WROCŁAW

EDYCJA JESIENNA:

24.09.2024 - POZNAŃ
15.10.2024 - KATOWICE
5-7.11.2024 - WARSZAWA
03.12.2024 - GDAŃSK

TransLogistica Poland

ORGANIZATOR

TSLBIZNES
TRUCKBIZNES

SZCZEGÓŁY JUŻ WKRÓTCE
spotkaniatransportowe.pl

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES
TRUCKBIZNES
etransport.pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

wiedza i kontakty pomocne w biznesie

Ruszyła wiosenna edycja Spotkań Transportowych, czyli cyklu bezpłatnych konferencji biznesowo-szkoleniowych dla branży transportu drogowego. Pierwsze ze spotkań miało miejsce 28 lutego w Warszawie, a udział w nim potwierdziło ponad dwustu uczestników – głównie właścicieli i menedżerów średniej wielkości firm transportowych.









Spotkania Transportowe w swej formule skupiają się niezmiennie na dostarczaniu najważniejszych i najaktualniejszych informacji dotyczących bezpiecznego i zyskownego prowadzenia przedsiębiorstw transportu drogowego. Mają też być sposobnością do dalszej integracji branży oraz okazją do nawiązywania nowych kontaktów biznesowych. Dlatego ich struktura tematyczna zawiera połączenie wystąpień eksperckich oraz prezentację narzędzi wspierających codzienną pracę przewoźników transportu drogowego.

Rozpoczynając wiosenną rundę Spotkań Transportowych, wspólnie z gronem partnerów i ekspertów zajęliśmy się tematami zarówno bieżącymi i istotnymi tu i teraz, jak i bardziej perspektywicznymi, które czekają przewoźników w bliższej i tej bardziej odległej przyszłości. Takie są bowiem realia transportu. Przewoźnicy, by efektywnie pracować na tym niełatwym rynku, powinni radzić sobie zarówno z bieżącymi wyzwaniami, ale też być gotowymi na te nadchodzące. Już dziś muszą je zauważać i zawczasu podejmować odpowiednie kroki oraz dobierać właściwe narzędzia i rozwiązania, które pozwolą im poradzić sobie z nowymi wyzwaniami w przyszłości.

Podczas pierwszej tegorocznej konferencji, wraz z ekspertami, zajęliśmy się ostatnimi zmianami w prawie, które mają bezpośredni wpływ na branżę transportową. Choć od niektórych zmian, np. w Kodeksie Pracy czy Ustawie o delegowaniu kierowców minęło już kilka miesięcy, to właśnie teraz – bogatsi o doświadczenia i pierwsze wnioski – eksperci przeanalizowali je ponownie, by przedstawić uczestnikom nie tylko zakres zmian, ale i podzielić się konkretnymi wskazówkami i interpretacjami, wynikającymi z pierwszych doświadczeń praktycznych.

To, co najważniejsze

Konrad Urban z Kancelarii Transportowej TransCare skupił się na nowych zasadach rozliczania kierowców, wynikających z ustawy z dnia 28 lipca 2023 r. o delegowaniu kierowców w transporcie drogowym, przybliżając m.in. zakres elementów wypłaty (czy pokrycia kosztów) wolnych od podatku dochodowego lub składek ubezpieczeń społecznych.

Jarosław Bokiewicz z Kancelarii Transportowej Legaltruck przybliżył wybrane, ubiegłoroczne zmiany w Kodeksie Pracy oraz ich praktyczne aspekty dla branży transportowej, w tym w szczególności kwestie równoległego zatrudnienia kierowców w kilku przedsiębiorstwach, dodatkowych zapisów w regulaminach pracy czy kontroli trzeźwości pracownika.

Małgorzata Głuszek z biura rachunkowego Agalan kompleksowo przedstawiła temat nadchodzącego Krajowego Systemu e-Fak-

tur (KSeF), który choć odroczony, to budzący słuszne obawy i pytania wśród przedsiębiorców. Prelegentka omówiła temat bardzo szczegółowo, wskazując jednocześnie potencjalne zagrożenia i obszary wymagające szczególnej uwagi u przewoźników.

Wiedza zawsze w cenie

W części konferencyjnej nie zabrakło też tematów bardziej przekrojowych i uniwersalnych.

Łukasz Chwalczuk z Kancelarii Prawnej Iuridica porównał prawa i obowiązki firmy transportowej oraz jej odpowiedzialność w różnych krajach UE, jeśli chodzi o kwestię terminowego załadunku i rozładunku, spóźnienia, minimalny fracht czy postojowe. Ekspert wykazał szereg zapisów, które dają przewoźnikom określone prawa, a z których większość z nich nie korzysta, bo patologiczna „praktyka biznesowa" jest zupełnie inna. To jeden z elementów, w którym przewoźnikom należne im pieniądze po prostu przeciekają między palcami.

Obszary, w których warto poszukiwać zaginionych zysków i wyciekających pieniędzy w firmie transportowej, wykazał w swej prelekcji Maciej Broński z Kancelarii Transportowej Legaltrans. Omówił on kilkanaście punktów, z pozoru błahych i oczywistych, w których przedsiębiorcy tracą pieniądze przez drobne zaniedbania, niedopatrzenia lub brak świadomości. Prawnik wskazał też narzędzia ułatwiające odzyskiwanie należnych przewoźnikowi pieniędzy od opieszałych kontrahentów. W trudnej sytuacji rynkowej konsekwentne i skrupulatne odzyskiwanie należności jest szczególnie ważne dla ciągłości biznesu i nie powinno być traktowane po macoszemu.

Przy poważniejszych kryzysach finansowych i braku płynności przewoźnicy niekiedy stają przed wizją upadłości i bankructwa. O tym, jak wyjść silniejszym z kryzysu, czyli o narzędziach restrukturyzacji i upadłości oraz ochronie majątku referowali radcowie prawni: Paweł Lewandowski z Legal Logistics oraz Marlena Mejsak z kancelarii Bielarczyk Mejsak Mieszkowski.

Damian Bartnikowski uczulił przewoźników w temacie dobrej reputacji przewoźnika drogowego oraz podstawowych zasad prowadzenia biznesu transportowego, by zapobiec jej utracie oraz minimalizować ryzyka kar nakładanych przez ITD.

Dagmara Trusewicz z Fundacji TruckersLife poruszyła istotny aspekt współpracy i budowania relacji pomiędzy przewoźnikami a kierowcami. To oni są kluczowymi pracownikami, mającymi niebagatelny wpływ na funkcjonowanie firmy transportowej. W czasach kadrowych niedoborów, zbudowanie mocnej relacji pomiędzy przewoźnikiem a kierowcą nabiera szczególnego znaczenia.

Maciej Wroński ze Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska sięgnął nieco w przyszłość i postawił przed uczestnikami retoryczne pytanie o utopijną wizję transportu zgodnego z polityką klimatyczną Unii Europejskiej. Skupiając się tylko i wyłącznie na aspektach finansowych wykazał dalekie oderwanie od realiów oraz liczne absurdy i nieracjonalność kierunku działań wymuszanych przez pakiet Fit for 55.

Spotkania z biznesem

Uzupełnieniem prelekcji prawnych i eksperckich był szereg prezentacji przybliżających przewoźnikom konkretne rozwiązania i narzędzia, pomocne czy wręcz niezbędne w bezpiecznym i zyskownym prowadzeniu firmy transportowej w dzisiejszych czasach. Partnerzy konferencji przedstawili uczestnikom m.in. narzędzia telematyczne, rozwiązania finansowe, nowoczesne i ekonomiczne pojazdy czy nowatorskie narzędzia organizacyjne (jak np. leasing kierowców). Oprócz prelekcji i prezentacji, przewoźnicy mieli sposobność pogłębić poruszane tematy w czasie rozmów kuluarowych, podczas przerw networkingowych.

Kolejna odsłona Spotkań Transportowych już 19 marca w Katowicach. Zapraszamy wszystkich właścicieli i menedżerów firm transportowych oraz pracowników działu transportu drogowego do bezpłatnego udziału. Warunkiem jest wcześniejsze zgłoszenie poprzez formularz na stronie konferencji: katowice.spotkaniatransportowe.pl/wiosna











W kolejnych miesiącach **Spotkania Transportowe** odbędą się również w Katowicach, Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu.

WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE
www.spotkaniatransportowe.pl

PATRONI
PARTNERZY
PATRONI MEDIALNI
TSLBIZNES
TRUCKBIZNES
etransport.pl



Pixabay

Zespół siłą i wartością firmy

W zeszłym miesiącu prezeską firmy Kuehne+Nagel została Emilia Górska-Mytyk. Zastąpiła ona Wojciecha Sienickiego, który podjął decyzję o przejściu na emeryturę.



Emilia Górska-Mytyk

Nowa dyrektorka zarządzająca jest związana z branżą transportu, spedycji i logistyki od ponad 20 lat. Dołączyła do Kuehne+Nagel w styczniu 2016 r., obejmując stanowisko Head of Business Development Management. Rok później, w październiku, awansowała na stanowisko Sales & Marketing Director. Wcześniej zdobywała doświadczenie w międzynarodowych korporacjach logistycznych, w których koncentrowała się na zarządzaniu różnorodnymi zespołami. Jej zadania obejmowały m.in. tworzenie struktur operacyjnych i opracowywanie planów sprzedaży. Liczne sukcesy Emilii Górskiej-Mytyk w Kuehne+Nagel stanowiły solidne fundamenty dla szybkiego awansu w strukturach polskiego oddziału.

Z nową dyrektorką zarządzającą i prezeską Zarządu Kuehne+Nagel w Polsce, Emilią Górską-Mytyk, o pozycji firmy w branży logistycznej, jej mocnych stronach i wartościach oraz o tym, jakie zmiany zostaną wprowadzone w Kuehne+Nagel pod jej kierownictwem, rozmawia TSL Biznes .

Jak postrzega Pani obecną pozycję polskiej firmy w globalnej sieci Kuehne+Nagel?

Polski oddział Kuehne+Nagel zajmuje kluczową pozycję w globalnej sieci firmy, działając jako jeden z głównych hubów dla operacji logistycznych w Europie, jak i wspierając globalne przepływy kluczowych klientów z wieży kontrolnej logistyki zintegrowanej we Wrocławiu. W Kuehne+Nagel ciągły rozwój jest wpisany w nasz biznes. Wprowadzamy nowe rozwiązania, umacniające sieć drobnicy drogowej i otwieramy nowe lokalizacje, aby być bliżej klientów i nieustająco poprawiać jakość serwisów. Działania te mają na celu zwiększenie wydajności dostaw i wzmocnienie odporności logistycznej. Chociaż nasza polska firma osiąga dobre wyniki, dostrzegam wiele możliwości dalszej ekspansji i głębszej penetracji lokalnego rynku, szczególnie w sektorach transportu drogowego i usług logistyki kontraktowej, jak również w dostarczaniu naszym klientom niskoemisyjnych rozwiązań transportowych. W 2021 roku Kuehne+Nagel, na podstawie



analiz i wywiadów z klientami, zostało uznane przez firmę Gartner jako najbardziej wizjonerski operator logistyczny – zamierzam wraz z zespołem umacniać tę pozycję na lokalnym rynku.

Jak Pani doświadczenie zawodowe będzie wspierać zarządzanie tak dużą organizacją?

Moje doświadczenie obejmuje strategiczne planowanie, optymalizację operacyjną i budowania silnych relacji z klientami. Jestem także certyfikowaną mentorką biznesową. Kompetencje te pozwoliły mi dogłębnie zrozumieć zawiłości naszej branży i blisko współpracować z ludźmi, co moim zdaniem odgrywa istotną rolę w kierowaniu operacjami Kuehne+Nagel w Polsce. Chociaż wcześniej nie przewodziłam tak dużej organizacji, wychodzę z założenia, że na poziomie zarządu współpracuję z profesjonalistami, którzy skutecznie realizują cele spółki i zarządzają swoimi jednostkami. Nie zostałam powołana na stanowisko prezeski z uwagi na wieloletnie doświadczenie w tym obszarze, tylko ze względu na styl mojego przywództwa, który wpisuje się w realizację strategii Roadmap 2026 i Vision 2030, czyli odpowiada potrzebom przyszłości, a nie przeszłości.

Jaki jest styl Pani przywództwa?

Mój styl przywództwa oparty jest na wartościach. Koncentruję się wokół klarownej wizji i strategii rozwoju firmy. Stawiam na empatię i budowanie dobrych relacji z zespołem i w zespole. Priorytetowo traktuję doświadczenia pracowników i klientów, przy jednoczesnym kształtowaniu kultury organizacyjnej jako wspierającego miejsca pracy. Mikrozarządzanie to coś, co zdecydowanie odrzucam. Zamiast tego wolę wspólnie kontraktować cele i ufać członkom mojego zespołu, że sami zdecydują, jak je osiągnąć, interweniując tylko wtedy, gdy jest to konieczne lub wymagane. Wierzę, że autonomia wspiera innowacyjność i kreatywność oraz zachęca do eksperymentowania, a to z kolei sprzyja adaptacji firmy do zmieniających się warunków rynkowych. Dbam również o rozwój osobisty, zarówno swój jak i współpracowników. Tworzenie bezpiecznego środowiska pracy, w którym można otwarcie dyskutować, gdzie jest przestrzeń na popełnianie błędów przy jednoczesnym braniu odpowiedzialności za ich naprawianie są wbudowane w moje „biznesowe DNA". Niezwykle cenię sobie również transparentność, którą wyrażam przez ustalanie jasnych reguł i zasad współpracy oraz komunikowanie decyzji z uwzględnieniem szerokiego kontekstu ich wpływu.

Jakie wartości wniesie Pani do firmy pod kątem realizacji strategii?

W Kuehne+Nagel mamy jasno zdefiniowane wartości. Są one bardzo spójne z moim stylem pracy, jednocześnie w ramach wartości osobistych cenię rodzinę jako fundament życia, dbanie o zdrowie jako priorytetowy element codzienności oraz odwagę w podejmowaniu wyzwań, stawianiu granic i werbalizowaniu swojego zdania. Cenię sobie również rozwój. Ważny jest tzw. *fun*, spójny z wewnętrznym założeniem organizacyjnym *„have fun"*.

Włączanie tych wartości do zarządzania organizacją wyrażam poprzez dbanie o to, abyśmy pracowali, aby żyć, a nie żyli po to, by pracować. Wierzę, że takie podejście do pracy, zakorzenione u moich współpracowników, pomoże jeszcze skuteczniej realizować założone cele.

Propaguję również dbanie o bezpieczeństwo, wspieram zdrowe nawyki oraz inicjatywy zapobiegające chorobom zawodowym. Promowanie odwagi jest widoczne w zachęcaniu do eksperymentowania, eksplorowania nowych pomysłów, a także zapewnieniu prze-

> Styl przywództwa nowej prezes oparty jest na wartościach. Koncentruje się wokół klarownej wizji i strategii rozwoju firmy. Stawia na empatię i budowanie dobrych relacji z zespołem i w zespole. Priorytetowo traktuje doświadczenia pracowników i klientów.

Kuehne+Nagel wprowadza nowe rozwiązania, umacniające sieć drobnicy drogowej i otwiera nowe lokalizacje, aby być bliżej klientów i nieustająco poprawiać jakość serwisów. Działania te mają na celu zwiększenie wydajności dostaw i wzmocnienie odporności logistycznej



strzeni na popełnianie błędów i akceptacji różnorodnych poglądów. Pielęgnowanie wartości związanej z rozwojem przekazuję poprzez zachęcanie do poszerzania swoich kompetencji, również tych definiowanych jako kompetencje przyszłości i zapewnieniu środków na ich realizację. Sama uwielbiam się uczyć nowych rzeczy. Nie wyobrażam sobie współpracy bez przestrzeni na celebrację sukcesów, wniosków wyciąganych z popełnianych błędów oraz integracji międzyoddziałowej.

Jakie zmiany lub modernizacje zamierza Pani wprowadzić w Kuehne+Nagel?

Moją misją jest transformacja kultury organizacyjnej i stylu przywództwa w połączeniu z wywieraniem pozytywnego wpływu na naszą planetę i społeczności. Firma od tych pięciu lat, odkąd Wojciech Sienicki został prezesem, zmieniła się – rozwinęliśmy dział spedycji drogowej, wprowadziliśmy nowe systemy informatyczne i stworzyliśmy przyjazną i równą dla wszystkich kulturę organizacyjną. Pod swoim kierownictwem będę kontynuować tę ścieżkę rozwoju i realizować własne pomysły – od modyfikacji stylu zarządzania wspierającego adaptacyjność do zmian przez pielęgnowanie wartości, jak również transformację przedsiębiorstwa zgodnie z globalną strategią zrównoważonego rozwoju, z troską o dobrostan współpracowników. Jako doświadczonej menedżerce sprzedaży, bardzo ważna jest dla mnie orientacja na potrzeby klientów. Wszystko, co robimy, robimy dla nich, ich biznesowe wyzwania są dla nas inspiracją, więc ten bezpośredni kontakt z klientem i udoskonalanie organizacji pod kątem podnoszenia jakości ich doświadczeń w kontaktach z nami to jeden z moich priorytetów.



Zdaniem Emilii Górskiej-Mytyk, wykorzystując wspólne umiejętności i wiedzę pracowników, można nieustannie dążyć do doskonałości operacyjnej i dostarczać najwyższą wartość klientom

Jakie istniejące mocne strony firmy planuje Pani wykorzystać, a jakie wzmocnić?

Jednym z kluczowych atutów Kuehne+Nagel, który zamierzam wykorzystać jest rozległa globalna sieć i ugruntowana reputacja w zakresie niezawodności, wydajności oraz zaangażowania w obszary ESG. Wspólnie wykorzystamy nasze mocne strony, aby dalej oferować kompleksowe rozwiązania logistyczne i usługi *end-to-end* dla naszych klientów.

O sile każdej firmy stanowi jej zespół. W Kuehne+Nagel mamy grono utalentowanych pracowników, posiadających głęboką wiedzę w różnych aspektach branży logistycznej. Planuję inwestować w dalszy rozwój i wzmacnianie pozycji członków naszego zespołu, promując kulturę innowacji, współpracy i ciągłego uczenia się. Wykorzystując wspólne umiejętności i wiedzę naszych pracowników możemy nieustannie dążyć do doskonałości operacyjnej i dostarczać najwyższą wartość naszym klientom.

Co więcej, Kuehne+Nagel ma duże doświadczenie w korzystaniu z postępu technologicznego w celu ulepszenia swojej oferty usług. Jestem zaangażowana w dalsze umacnianie tego fundamentu. Inwestycje te zoptymalizują nasze wewnętrzne procesy przy jednoczesnym umożliwieniu nam dostarczania bardziej spersonalizowanych i wydajnych rozwiązań dostosowanych do zmieniających się potrzeb naszych klientów.

W jaki sposób postrzega Pani obecną sytuację geopolityczną wpływającą na rozwój firm logistycznych, takich jak Kuehne+Nagel?

Panujące warunki geopolityczne stanowią niezaprzeczalnie zarówno wyzwania, jak i perspektywy dla firm logistycznych. Napięcia geopolityczne i handlowe oraz zmiany regulacyjne mogą zakłócać łańcuchy dostaw, podnosić koszty operacyjne i wprowadzać niepewność, która utrudnia płynny przepływ towarów na całym świecie. Z drugiej strony, niepewność gospodarcza niesie za sobą konieczność do adaptacji i wprowadzania innowacji, skłaniając firmy do dywersyfikacji łańcuchów dostaw lub szukania alternatywnych rozwiązań transportowych. Dostrzegam również szansę dla ograniczenia globalnych emisji związanych z działalnością handlową poprzez m.in. przesuwania produkcji bliżej rynków zbytu. Wierzę, że, tak jak od ponad 120 lat, Kuehne+Nagel sprosta wyzwaniom i będzie nadal prosperować na stale zmieniającej się globalnej arenie. W Polsce koncentrujemy się na budowaniu odporności i elastyczności łańcuchów dostaw, stawiając ludzi w centrum naszego wszechświata. Zarówno współpracowników, klientów, poddostawców jak i wszystkich interesariuszy. ●



W Polsce Kuehne+Nagel koncentruje się na budowaniu odporności i elastyczności łańcuchów dostaw, stawiając ludzi w centrum wszechświata



Fot. Frigo Logistics

W logistyce kontraktowej to nie operatorzy logistyczni, ale ich klienci decydują o priorytetach i lokalizacji magazynów, a ci pierwsi dostosowują się do ich wymagań

Logistyka kontraktowa – wyższy poziom logistyki

Choć nie ma encyklopedycznej definicji logistyki kontraktowej to powszechnie jest ona rozumiana jako zlecanie na zasadzie outsourcingu przez firmę części lub całości operacji logistycznych, w tym zarządzania magazynem, na podstawie długoterminowej i precyzyjnej umowy wyspecjalizowanemu dostawcy.

Taką definicję podaje Yann Belgy, dyrektor generalny w ID Logistics Polska, firmy specjalizującej się właśnie w logistyce kontraktowej. Można więc za nim przyjąć, że logistyka kontraktowa to część łańcucha dostaw, w którym liczy się szybkość, dokładność i zrozumienie wymagań zarówno klienta, jak i jego finalnych odbiorców. I choć podstawowym zestawem usług świadczonych w ramach tej logistyki jest odbiór towaru, składowanie, sortowanie, kompletacja oraz przygotowanie produktów do wysyłki, to zazwyczaj dochodzi do tego szeroka gama usług podnoszących wartość serwisu. W przypadku Kuehne+Nagel portfolio usług sięga od outsourcingu logistyki do obsługi złożonych, kompleksowych przepływów towarów i handlu elektronicznego, obejmując wszystkie aspekty logistyki, w tym planowanie, zarządzanie i realizację. Inżynierowie pracujący w dywizji kontraktowej opracowują zindywidualizowane rozwiązania dla takich sektorów jak FMCG, farmacja, automotive czy lotnictwo. Zdarza się też, że operatorzy w ramach logistyki kontraktowej świadczą usługi w zakresie odpraw celnych i przewozów ponadgabarytowych kolejowych czy intermodalnych. Rozwiązania z zakresu *fulfillmentu* oferują zarówno dużym graczom, jak firmom stawiającym pierwsze kroki na rynku, zwłaszcza w e-commerce.

> Choć podstawowym zestawem usług świadczonych w ramach logistyki kontraktowej jest odbiór towaru, składowanie, sortowanie, kompletacja oraz przygotowanie produktów do wysyłki, to zazwyczaj dochodzi do tego szeroka gama usług podnoszących wartość serwisu.

Dedykowana konkretnym klientom

Logistyka kontraktowa dedykowana konkretnym klientom polega na dostarczaniu im dostosowanych do ich potrzeb konkretnych rozwiązań, w porównaniu z bardziej standardowymi usługami, które odpowiadają na potrzeby większości klientów. A ten rodzaj usług mogą świadczyć tylko ci operatorzy logistyczni, którzy posiadają wiedzę specjalistyczną i rozbudowane relacje z klientem, gdyż tylko takie (jak mówi Yann Belgy) pozwalają na zbudowanie dostosowanego do jego potrzeb i solidnego łańcucha dostaw. Ten z kolei związany jest z długoterminowymi, zazwyczaj kosztownymi inwestycjami ze strony operatorów logistycznych w powierzchnie magazynowe, oprogramowanie, wyspecjalizowane urządzenia, a często nawet flotę. Z drugiej strony, logistyka ta wymaga dużej reaktywności i zdolności do szybkiego podejmowa-

nia decyzji i dostosowywania się do zmieniających się wymagań. To, zdaniem Yanna Belgy, najbardziej charakteryzuje logistykę kontraktową, czyli równowaga pomiędzy długoterminową wizją a zdolnością wdrożenia bardzo szybkich działań.

W przypadku logistyki kontraktowej wiele zasad i standardów jest takich samych bez względu na branże, niemniej jednak każda z nich posiada właściwe dla siebie, specyficzne wymagania, determinujące sposób obsługi, rozwiązania technologiczne czy stosowane KPI. W wypadku np. e-commerce, kanału, który jest bardzo istotny dla DHL Supply Chain, kluczowe jest tempo i dokładność kompletacji, dzięki czemu klienci klientów firmy otrzymują swoje zamówienia w możliwe najkrótszym czasie. Na przeciwległym biegunie, jeśli chodzi o tempo operacji, znajduje się z kolei projekt DSC dla jednego z producentów z branży militarnej. W tym wypadku absolutnie kluczowe są kwestie związane z szeregiem zabezpieczeń, zarówno fizycznych, jak i formalno-prawnych, jakie operator logistyczny musi zapewnić.



Fot. Kuehne+Nagel

W przypadku Kuehne+Nagel portfolio usług sięga od outsourcingu logistyki do obsługi złożonych, kompleksowych przepływów towarów i handlu elektronicznego, obejmując wszystkie aspekty logistyki

Decyduje klient

W wypadku logistyki kontraktowej to nie operatorzy logistyczni, ale ich klienci decydują o priorytetach i lokalizacji magazynów, a ci pierwsi dostosowują się do ich wymagań. Wybory często uzależnione są od bliskość fabryki, danego rynku lub rynków, łatwej dostępności do portu czy lotniska. Klientom może też zależeć na lokalizacji centralnej, z dobrym dostępem do węzłów głównych autostrad. Kluczowe znaczenie mają warunki ekonomiczne.

Natomiast głównym celem operatorów logistycznych, jak sami podkreślają, jest zadowolenie i zaufanie klientów, w oparciu o które można budować długoletnie, partnerskie relacje biznesowe. Z myślą o potrzebach klientów stale się rozwijają i dywersyfikują portfolio, mając na uwadze również szerszy kontekst społeczny i środowiskowy. Przykładem takiego właśnie podejścia oraz pewnego wykraczania poza standardowe ramy usług logistyki kontraktowej, jest budowanie przez DHL Supply Chain europejskiego portfela nieruchomości magazynowych klasy A. Dzięki takim inwestycjom łatwiej jest zmaksymalizować oszczędności przede wszystkim pod względem czasu i kosztów. Łatwiej jest też wdrożyć innowacyjne rozwiązania.



Fot. DHL Supply Chain

W przypadku logistyki kontraktowej wiele zasad i standardów jest takich samych bez względu na branże, niemniej jednak każda z nich posiada właściwe dla siebie, specyficzne wymagania, determinujące sposób obsługi, rozwiązania technologiczne czy stosowane KPI

ID Logistics w centrum dystrybucji w Woli Rakowej od samego początku wdraża dedykowane i innowacyjne, także autorskie, rozwiązania logistyczne i informatyczne. Ich zadaniem jest wsparcie efektywności obsługi magazynowej i dystrybucji oraz procesów zarządzania. Należy do nich m.in. system zarządzania paletami, zautomatyzowany system rejestracji czasu pracy czy wciąż rozwijany i dostosowywany do operacji magazynowych system monitoringu kontrolujący realizację zamówień składanych przez sklepy, a także system awizacji dostaw DC DMS.

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

Rynek ulega przeobrażeniom

Standaryzacja i automatyzacja procesów zyskuje na znaczeniu, a na niej koncentrują się zespoły dywizji kontraktowej w Kuehne +Nagel. Tu automatyzację napędzają dwa Centra Innowacji. Centrum w Utrechcie

koncentruje się głównie na automatyce procesu kompletacji zamówień. Z kolei Centrum Innowacji Azji i Pacyfiku w Singapurze testuje i wdraża nowe rozwiązania systemowe w magazynach, ze szczególnym uwzględnieniem możliwości analizy dużych zbiorów danych i Internetu Rzeczy. Centra są otwarte również dla klientów firmy, którzy mogą na żywo sprawdzić, jak nowe technologie i rozwiązania wpływają na ich łańcuchy dostaw.

Nowe rozwiązania Kuehne+Nagel testuje w kilku lokalizacjach, bada wskaźniki efektywności, wpływ na koszty i – gdy są skuteczne – rozszerza je na inne lokalizacje. Jeśli produkt jest rentowny, wdraża go na całym świecie. Możliwość dodawania wartości poprzez rozszerzony zakres usług ma kluczowe znaczenie, zwłaszcza w ramach logistyki kontraktowej. Takie podejście i wykorzystanie oddziałów firmy do testowania nowych inwestycji znacznie ułatwia świadczenie usług, ponieważ dzięki temu wiedzę dotyczącą ewentualnych błędów jest dokładniejsza, a kolejne wdrożenia przebiegają bezproblemowo. Skraca się też znacznie czas wejścia na rynek z nowym produktem. Dzięki tym działaniom, a przede wszystkim cyfryzacji rynek usług logistyki kontraktowej ulega znacznym przeobrażeniom. Inwestycja w badania i nowe technologie przyspiesza transformację.

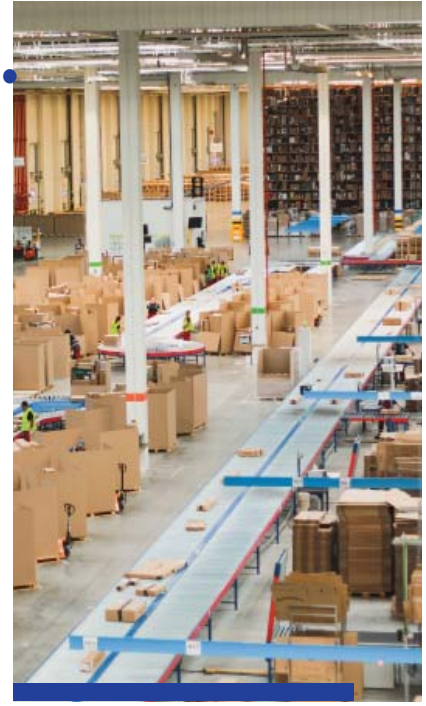
Współczesny klient nie kieruje się więc wyłącznie korzyściami finansowymi, ale dodatkowo potrzebuje rzetelnych i sprawdzonych informacji oraz maksymalnej wydajności procesów logistycznych. Dlatego Kuehne+Nagel uważa, że dostęp do nowoczesnych technologii jest równie ważny co efektywność kosztowa. Wiele firm nie stać na wdrażanie narzędzi cyfrowych w łańcuch dostaw, ale wiedzą, że korzystając z globalnej sieci liderów na rynku logistycznych, mają dostęp do zaawansowanego środowiska cyfrowego praktycznie za darmo. Logistyka kontraktowa jest idealną przestrzenią do wdrażania nowych technologii. Platformy wykorzystujące sztuczną inteligencję, analizy danych z cyklu życia produktów, analizy prognostyczne, rzeczywiste dane popytowe oraz automatyzacja procesów umożliwiają wzrost produktywności i podnoszą jakości zarówno współpracy, jak i obsługi.

Zysk niekwestionowany

Korzyści płynące ze współpracy z operatorem logistycznym w ramach logistyki kontraktowej są wielowymiarowe. Oczywiście, kluczowy jest aspekt finansowy, a istotnym sposobem na redukcję kosztów jest optymalizacja procesów. Dzięki niej uzyskujemy wyższą produktywność, a tym samym możliwe staje się zmniejszenie zaangażowanych w proces zasobów. Po drugie, ważny jest efekt synergii. DHL Supply Chain realizując proces w centrach typu Multicustomer, takich jak np. Park Logistyczny w Psarach, osiąga ten efekt dzięki współdzieleniu zasobów ludzkich i sprzętowych. Z kolei globalne kontrakty z dostawcami zapewniają temu operatorowi i jego klientom dostęp i elastyczne warunki korzystania z najnowszych i najbardziej efektywnych rozwiązań technologicznych, jak chociażby tzw. Assited Picking Robots w modelu *robot as a service*.

Duzi operatorzy stosują też ujednolicone standardy na globalną skalę. DHL Supply Chain zdefiniował je i zawarł w swoim systemie zarządzania – OMS (Operations Management System). OMS jest tym globalnym „językiem jakości", dzięki któremu klienci mają pewność, że niezależnie od lokalizacji geograficznej, usługi DSC będą spełniały takie same standardy. A – co podkreślają pracownicy Kuehne+Nagel – operator logistyczny koordynuje procesy przy użyciu zasobów innych usługodawców, co pozwala mu skoncentrować się na tym, co jest przyszłością logistyki, czyli na projektowaniu rozwiązań cyfrowych oraz testowaniu i implementacji nowych technologii. Optymalizuje transport i usługi magazynowania dla wszystkich podmiotów, konsoliduje zapotrzebowanie, a dzięki temu minimalizuje koszty i zwiększa elastyczność i wydajność rozbudowanych łańcuchów dostaw. Klient wie, że wszelkie działania zorientowane są na jego biznes i widzi w tym korzyści. Współpraca z operatorem logistycznym jest więc relacją partnerską na zasadach *win-win*. ●

Elżbieta Haber



Fot. ID Logistics

Przy wyborze dostawcy usług logistyki kontraktowej klienci biorą pod uwagę przede wszystkim jego biznesowy i techniczny know-how w konkretnym sektorze. Kluczowe znaczenie mają też bardziej ogólne umiejętności, jak zdolność do znacznych inwestycji w perspektywie długoterminowej



Fot. IDHL Supply Chain

Logistyka kontraktowa jest idealną przestrzenią do wdrażania nowych technologii. Platformy wykorzystujące sztuczną inteligencję umożliwiają wzrost produktywności i podnoszą jakość zarówno współpracy, jak i obsługi

Fot. Pixabay



W 2023 r. w porównaniu do poprzedniego znacząco spadła wymiana handlowa Niemiec z zagranicą: w III kwartale kraj ten wyeksportował o 3,8% mniej towarów i usług (pod względem wartości cenowej) niż w analogicznym kwartale roku poprzedniego. Import w tym samym okresie wyniósł -5,7%

Kryzys u sąsiadów. **Jak sobie z nim poradzić?**

Niepokojące informacje na temat stanu gospodarki naszych sąsiadów coraz częściej docierają na polski rynek. Dotyczy to nie tylko największego naszego partnera handlowego jakim są Niemcy, ale też Szwecji. Jaki to będzie miało wpływ na nasze PKB oraz branżę TSL?

Federalny Urząd Statystyczny Destatis podaje, że PKB Niemiec spadło w IV kw. 2023 r. o 0,3%, po spadku o 0,4% w kwartale poprzednim. Równocześnie, według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) gospodarka Szwecji w minionym roku skurczyła się o 0,7% w porównaniu z rokiem 2022.

Niemcy – nasz największy partner handlowy

Niemcy, jeszcze niedawno jedna z najsilniejszych gospodarek na świecie, wpadły w techniczną recesję i z uzyskanym wynikiem prezentują się najgorzej na tle innych największych gospodarek Unii Europejskiej, choć jeszcze w 2022 r. odnotowały wzrost o 1,8%. Czy jest aż tak bardzo źle?

O tym dowiemy się po otrzymaniu wyników za I kwartał tego roku. Jednak nic nie wskazuje, że sytuacja szybko ulegnie poprawie. Co więcej, niemiecki rząd obniżył prognozę wzrostu na 2024 r. do zaledwie 0,2%, po spadku o 0,3% w całym 2023 r. PMI dla przemysłu wyniosło 42,3 pkt., choć jeszcze w styczniu 2023 r. odczyt był na poziomie 45,5 pkt., a analitycy spodziewali się jego poprawy do poziomu 46,1. (Graniczna wartość między recesją a ożywieniem wynosi 50 pkt).

Federalny Urząd Statystyczny Destatis podaje, że PKB Niemiec spadło w IV kw. 2023 r. o 0,3%, po spadku o 0,4% w III kwartale. Równocześnie, według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego gospodarka Szwecji w minionym roku skurczyła się o 0,7% w porównaniu z 2022.

Największe spadki odnotowano w budownictwie (–2,6%) i przetwórstwie przemysłowym (–1,4%). Wzrosły natomiast inwestycje w sprzęt o 1,1%, w tym produkcja pojazdów silnikowych, jeden z motorów niemieckiej gospodarki.

Ruth Brand, szef Destatis stwierdził, że w ostatnim kwartale gospodarkę spowolnił spadek inwestycji (–1,9%) przy jednoczesnym niewielkim wzroście konsumpcji (0,2%) i inwestycji rządowych (0,3%). A ponieważ trzy poprzednie kwartały upłynęły pod znakiem stagnacji i funkcjonowania w trudnych warunkach globalnych, ostatecznie cały rok 2023 zamknął się na minusie.

W sporządzonym przez uczelnię biznesową IMD w Lozannie rankingu gospodarczych lokalizacji, Niemcy spadły o siedem miejsc, plasując się dopiero na 22. pozycji. Kiepska sytuacja gospodarcza sprawiła, że dla wielu firm prowadzenie działalności gospodarczej stało się nieopłacalne, a niektóre z nich doprowadziło do upadłość (Business Insider podaje, że w pierwszych dziewięciu miesiącach 2023 r. doszło do 45 przypadków dużych upadłości). To z kolei w negatywny sposób wpływa na gospodarkę, koło więc się zamyka.

W porównaniu do roku poprzedniego znacząco spadła wymiana handlowa z zagranicą: w III kwartale 2023 r. wyeksportowano o 3,8% mniej towarów i usług (pod względem wartości cenowej) niż w analogicznym kwartale roku poprzedniego. Import spadł w tym samym okresie jeszcze bardziej i wyniósł –5,7%. Było to spowodowane przede wszystkim silnym spadkiem importu towarów (–8,2%), w szczególności importu paliw mineralnych.



Fot. Pixabay

Szwedzka korona negatywnie zareagowała na zawirowania globalnej gospodarki, związane m.in. z pandemią i wojną w Ukrainie, tracąc w ciągu ostatnich dwóch lat prawie jedną piątą wartości względem euro i jeszcze więcej wobec dolara

ZNACZNY SPADEK ZAMÓWIEŃ



Adrian Wilisz,
dyrektora operacyjnego w Omega Transport

Niemcy dla Omega Transport zawsze były jednym z istotnych kierunków i do stycznia obecnego roku firma miała tu sporo zleceń transportowych. Dzisiaj jest inaczej. Pierwsze sygnały złej sytuacji gospodarczej w Niemczech było już widać co prawda w IV kwartale 2023 r., jednak dopiero od stycznia 2024 r. zanotowaliśmy znaczny spadek zamówień. Zleceń jest o ponad 50% mniej niż wcześniej, a liczba obsługujących ten kierunek samochodów spadła z 15-20 dziennie do siedmiu. Co więcej, pomimo wzrostu kosztów opłat drogowych, stawki uległy obniżeniu.
W związku z tą sytuacją musieliśmy przeprogramować trasy na inne kierunki, przede wszystkim na kraje Europy Południowej, gdzie nie widać spowolnienia gospodarczego oraz na rynek polski, gdzie zła sytuacja i recesja w Niemczech jeszcze się nie przeniosła.
Dla polskiej gospodarki planowane są w 2024 roku wzrosty PKB i w III i IV kw. planujemy odbicie rynku transportów oraz polepszenie sytuacji całej branży TSL.

Choć Polska pozostaje nadal piątym najważniejszym partnerem handlowym Niemiec za Chinami, Stanami Zjednoczonymi, Holandią i Francją, to jednak łączny wolumen handlowy spadł o 0,9% w porównaniu do 2022 r., co przede wszystkim wynika z mniejszego niemieckiego eksportu do Polski



Fot. Dachser

Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa w najnowszym komunikacie podaje, że obroty w handlu dwustronnym między Polską a Niemcami osiągnęły w ubiegłym roku wartość 169,5 mld euro. Choć Polska pozostaje nadal piątym najważniejszym partnerem handlowym Niemiec za Chinami, Stanami Zjednoczonymi, Holandią i Francją, to jednak, łączny wolumen handlowy spadł o 0,9% w porównaniu do 2022 r., co przede wszystkim wynika z mniejszego niemieckiego eksportu do Polski. Spadł on o 3,8% i wyniósł 89,2 mld euro. Natomiast import z Polski wzrósł o 2,5% do 80,3 mld euro. Z kolei według wstępnych danych GUS za pierwsze dziesięć miesięcy 2023 r.,

sprzedaż do naszego sąsiada stanowiła około 28% całego eksportu, a zakupy towarów z Niemiec – niemal 20% całego importu, co ukazuje jak ważnym partnerem handlowym są dla nas Niemcy.

Szwecja także ważna

Dość istotnym dla polskich przedsiębiorców partnerem handlowym jest Szwecja. A i w tym kraju nie dzieje się najlepiej. Szwedzka korona negatywnie zareagowała na zawirowania globalnej gospodarki, związane m.in. z pandemią i wojną w Ukrainie, tracąc w ciągu ostatnich dwóch lat prawie jedną piątą wartości względem euro i jeszcze więcej wobec dolara. W efekcie po raz pierwszy od czasów pandemii ten nordycki kraj zakończył rok z ujemnym wynikiem dynamiki PKB. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) podał pod koniec 2023 r., że ten wskaźnik spadł o 0,7% r/r., co plasuje Szwecję w gronie siedmiu krajów Unii Europejskiej (m.in. Litwy, Estonii i Finlandii), które odnotowały recesję.

– *W ciągu dwóch lat szwedzka korona osłabiła się o około 20%, zarówno wobec euro, jak i dolara oraz złotego. W efekcie towary importowane do Szwecji zaczęły drożeć, przez co spadła ich konkurencyjność, choć współpraca eksportowa Polski ze Szwecją nadal pozostaje istotna. Warto pamiętać, że Szwecja to bardzo dojrzały rynek, a eksporterzy z Polski dali się poznać już z wysokiej jakość produktów i usług. To czynnik, który w największej mierze decyduje o powodzeniu biznesu w Szwecji* – tłumaczy Jakub Makurat, Country Manager Ebury na Polskę, Czechy, Słowację i państwa bałtyckie. I dodaje: – *Szwedzka gospodarka ucierpiała, skłaniając jednocześnie bank centralny do rozpoczęcia cyklu podwyżek stóp procentowych – od kwietnia 2022 r. było ich już osiem i być może przed nami wciąż kolejne.*

Eksport towarów z Polski do Szwecji jeszcze 2022 r. wzrósł o 18,7% r/r, do 43,5 mld zł. Spowolnienie nastąpiło w 2023 r. Według prognoz MFW w 2024 r. inflację uda się obniżyć (3,6% wobec 6,9% w 2023 r.), dzięki czemu Szwecja powróci też na ścieżkę wzrostu gospodarczego (+0,6%). – *Dla rozwoju współpracy istotne są jednak cierpliwość oraz dogłębna znajomość konkretnego segmentu rynku,*

DEKONIUNKTURA WPŁYWA NA BRANŻĘ TSL



Ellina Lolis,
Managing Director, Maszoński Logistic

Spowolnienie gospodarcze w Niemczech negatywnie wpływa na funkcjonowanie firm logistycznych. Mimo spadającej inflacji, siła nabywcza niemieckich obywateli jest znacząco niższa niż w poprzednich latach. To bezpośrednio przekłada się na zmniejszenie popytu, co z kolei skutkuje obniżeniem produkcji, ograniczeniem sprzedaży i hamowaniem wzrostu dla wielu branż.
Spadek produkcji i popytu w Niemczech skutkuje ograniczeniem liczby zamówień i zleceń transportowych. Posiadając flotę ponad 400 pojazdów i odpowiednią liczbę kierowców do jej obsługi, w obliczu malejącego popytu z Niemiec musimy szukać zleceń transportowych na nowych rynkach Europy Zachodniej. W wypadku ich braku, aby utrzymać równowagę operacyjną, konieczna jest redukcja floty i kierowców.
Obserwujemy też tendencję do mniejszych zamówień i przesyłek. Spadek produkcji i sprzedaży sprawia, że rośnie zainteresowanie przesyłkami częściowymi i drobnicowymi. Ponieważ nasza flota zorientowana jest głównie na przewóz ładunków objętościowych, mierzymy się z problemem dostosowania oferty do nowych oczekiwań klientów.
Trudności finansowe wielu firm niemieckich skłaniają je do poszukiwania oszczędności, co przekłada się na presję w negocjacjach cen usług transportowych, w tym renegocjacje aktualnych zobowiązań kontraktowych. Presja ta, pomimo rosnących kosztów działalności firm transportowych (wzrost płac minimalnych i podwyżka cen paliw), negatywnie wpływa na marże i zyski naszej firmy.
Problemem jest też brak stabilności i możliwości prognozowania produkcji i sprzedaży u klientów. To utrudnia skuteczne planowanie tras, co jest kluczowe dla efektywności i rentowności operacji transportowych. Mniej zamówień i brak pewności co do przyszłych prognoz powodują wzrost pustych przebiegów, negatywnie wpływając na rentowność każdego zlecenia transportowego.
Kolejnym problemem są opóźnienia w płatnościach ze strony niemieckich klientów, co coraz częściej odnotowujemy.
Dotychczasowe skupienie się na rynku niemieckim, który przez lata był bardzo dochodowy, obecnie ma negatywne konsekwencje. Dlatego od kilku miesięcy pracujemy nad nową strategią, kluczowym filarem której jest dywersyfikacja – rynkowa i branżowa.

SPORA ODPORNOŚĆ ŻYWNOŚCI NA KONIUNKTURĘ W GOSPODARCE



Antoni Zbytniewski,
Business Development Manager,
Fresh Logistics Polska

Znaczenie dla logistyki spowolnienia gospodarczego rozwijającego się w Niemczech i Szwecji jest skorelowane ze skalą eksportu towarów z Polski do tych krajów. W 2022 r. głównym partnerem handlowym Polski były Niemcy z udziałem wynoszącym 27,8% w całości polskiego eksportu towarów. W 2019 r. Szwecja z udziałem 2,8% w eksporcie była 12 partnerem Polski w świecie i dziewiątym w UE pod względem obrotów.
Przytoczone dane obrazują, że niemieckie spowolnienie będzie miało większy wpływ na Polskie firmy logistyczne niż to w Szwecji, choć powinniśmy brać pod uwagę specyfikę przedsiębiorstw logistycznych. Często występuje tam specjalizacja w obsłudze określonego kraju lub obszaru. W związku z tym na rynku obecne są podmioty wyspecjalizowane w dostarczaniu przesyłek do Szwecji, które spowolnienie szwedzkie odczują silniej, niż niemiecki pełzający kryzys gospodarczy.
Spowolnienie gospodarcze to m.in. mniejszy popyt na towary i usługi. Z punktu widzenia logistyki istotne są towary. Im niższy jest popyt, tym logistyka dostarcza mniej przesyłek lub dostarcza mniejsze przesyłki. Zmniejszenie ilości przesyłek jak i wolumenu w przesyłkach ma bardzo istotny wpływ na kształtowanie się kosztów operacji logistycznych. Spadają wypełnienia lub pojawia się problem niezagospodarowanego taboru.
Fresh Logistics bacznie obserwuje wolumen świeżej żywności eksportowany z Polski. Do tej pory nie odnotowujemy istotnych zmian w ilości i objętości przesyłek eksportowych. Może to być spowodowane większą odpornością żywności na koniunkturę w gospodarce. Jakość, a następnie ilość spożywanej żywności są jednymi z ostatnich obszarów, w których konsumenci wdrażają oszczędności. Niezależnie od odporności żywności na wahania koniunkturalne, z uwagą będziemy obserwować dalszy rozwój sytuacji zarówno u naszych zachodnich, jak i północnych sąsiadów.



Fot. Dachser

Eksport towarów z Polski do Szwecji jeszcze w 2022 r. wzrósł o 18,7% r/r, do 43,5 mld zł. Spowolnienie nastąpiło w 2023 r.

potrzeby potencjalnych klientów, konkurencyjność oraz umiejętność dotarcia do osób decyzyjnych w firmach, które mogą być zainteresowane współpracą – podkreśla Jerzy Rałowski, wiceprzewodniczący Swedish-Polish Chamber of Commerce. Eksperci Ebury dodają, że nie bez znaczenia są również rekomendacje, które szczególnie w Szwecji mogą odegrać istotną rolę w nawiązywaniu nowych relacji biznesowych.

Doradcy finansowi sugerują polskim przedsiębiorcom, którzy rozważają rozwój wymiany handlowej ze szwedzkimi partnerami, zwrócenie szczególnej uwagi na kwestię rozliczeń finansowych. Nieuwzględnienie ryzyka walutowego przy tak istotnej zmienności wartości korony szwedzkiej może poskutkować znaczącym zmniejszeniem bądź całkowitą utratą marży przez eksportera lub też narazić importera na wyższe koszty. Jakub Makurat radzi otwarcie rachunku w lokalnej walucie, gdyż jeśli polski eksporter przyjmuje płatności w koronie szwedzkiej, to całkowicie zdejmuje ryzyko walutowe ze swojego kontrahenta, który ponosi koszty w tej walucie. – *Polskie firmy mogą zaś korzystać z usług zabezpieczenia kursu wymiany koron szwedzkich na złote, również eliminując ryzyko walutowe po swojej stronie, co bardzo ułatwia prowadzenie biznesu z zagranicznymi kontrahentami* – zaznacza.

> Dla rozwoju współpracy istotne są cierpliwość oraz dogłębna znajomość konkretnego segmentu rynku, potrzeby potencjalnych klientów, konkurencyjność oraz umiejętność dotarcia do osób decyzyjnych w firmach, które mogą być zainteresowane współpracą, a także rekomendacje.

Jednak otwarcie rachunku w szwedzkim banku przez zagraniczne przedsiębiorstwo jest dużym wyzwaniem, gdyż instytucje finansowe wymagają spełnienia szeregu formalności, w praktyce często uniemożliwiając założenie konta. Naprzeciw chętnym wychodzi Ebury uruchamiające biuro w Sztokholmie, za pośrednictwem którego polscy przedsiębiorcy mogą otwierać lokalne rachunki w koronie szwedzkiej, a podmioty ze Szwecji – w złotych.

Pozyskanie kontraktów, partnerów i rekomendacji w Szwecji oraz możliwość rozliczeń należności w walutach lokalnych mogą otworzyć polskim firmom drogę na pozostałe rynki Europy Północnej – zwłaszcza że wśród najważniejszych partnerów eksportowych Szwecji, obok Niemiec, są Dania, Norwegia, Finlandia oraz Niderlandy. ●

Opr. Elżbieta Haber

WYKORZYSTUJEMY SWOJE MOCNE STRONY



Mark Mulder,
Chief Commercial, Officer, Girteka

Szeroki zakres naszej działalności, zarządzanie jedną z największych, jeśli nie największą flotą w branży, nie czyni nas odpornymi na trendy gospodarcze. Spowolnienie w takich gospodarkach jak Niemcy, będących potęgą na rynku europejskim, niezmiennie wywołuje odczuwalne skutki we wszystkich sektorach, w tym w logistyce. Ta rzeczywistość stawia firmy logistyczne, takie jak nasza, na pierwszej linii reagowania na nie.

Aby utrzymać konkurencyjność i wydajność operacyjną, wykorzystujemy nasze zasoby i podejście oparte na czerpaniu wiedzy ze zgromadzonych danych. Wykorzystując je, analizując, możemy inteligentnie alokować zasoby floty, zapewniając wydajne operacje nawet w mniej sprzyjających warunkach ekonomicznych. To podejście skoncentrowane na danych nie tylko pomaga w optymalizacji tras i obniżaniu kosztów operacyjnych, ale także w podejmowaniu świadomych decyzji, zgodnych z aktualnymi potrzebami rynku i skoncentrowanych na klientach.

Przygotowujemy się jednak na nadchodzący okres pełen wyzwań. Krajobraz gospodarczy ewoluuje, a wyzwania są nieuniknione. Dlatego w ubiegłym roku podjęliśmy decyzje o zmianach organizacyjnych w Grupie. Dostosowujemy naszą organizację, by stała się w pełni skupiona na kliencie i jego potrzebach, w zrównoważony sposób, pozwalający nam na jeszcze bardziej elastyczne dopasowanie się względem skali działań. Przykładem może tu być stworzenie dedykowanego serwisu logistycznego dla przemysłu rybnego pod marką Thermo-Transit. Takie podejście ma na celu skuteczne radzenie sobie z każdą formą fluktuacji koniunktury na rynku europejskim.

Podsumowując, choć obecna sytuacja gospodarcza jest trudna, wykorzystujemy nasze mocne strony: koncentrację na kluczowych sektorach, efektywne zarządzanie flotą, elastyczne podejście i podejmowanie decyzji w oparciu o dane, aby sprostać tym wyzwaniom i zaspokoić stale zmieniające się potrzeby klientów.



Fot. ID Logistics

Na koniec prognozowanego okresu światowa logistyka kontraktowa będzie warta ponad 329,5 mld euro, natomiast w tym roku będzie to 290,9 mld euro

Jak stabilne są prognozy dla sektora TSL w 2024 roku?

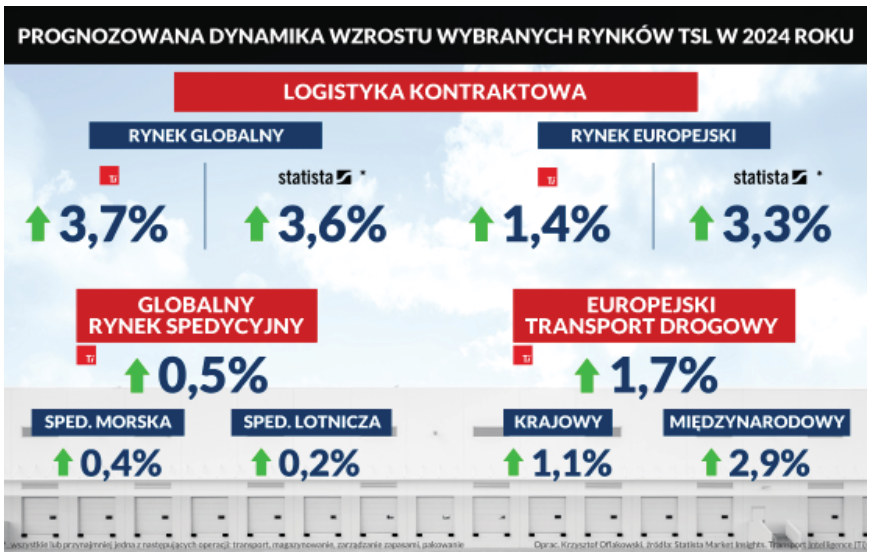
Dane z dwóch niezależnych źródeł wskazują na wyraźne ożywienie, zarówno na globalnym jak i europejskim rynku logistyki kontraktowej. Poprawa, po spadkach w 2023 r., ma być widoczna również w światowej spedycji morskiej i lotniczej oraz w europejskim transporcie drogowym.

Ostatecznie o kondycji sektora TSL zdecydują najważniejsze czynniki wzrostu, m.in. dynamika PKB, inflacja, ceny paliw, dostęp do finansowania i sytuacja w przemyśle, a na końcu wielka niewiadoma, czyli rozwój wydarzeń na Morzu Czerwonym.

Idzie ku lepszemu, ale bardzo wolno

Prognozowana poprawa globalnych warunków gospodarczych zwiastuje w tym roku odbicie we wszystkich głównych obszarach sektora logistycznego. Pomimo faktu, że początek roku został naznaczony poważnymi zakłóceniami przepływów towarowych i gwałtownym wzrostem stawek frachtowych wynikającym z sytuacji ma Morzu Czerwonym, dotychczasowe estymacje dotyczące globalnego PKB i handlu wciąż wyglądają względnie optymistycznie, nawet w obliczu licznych zagrożeń i czynników hamujących.

W styczniu Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) w zaktualizowanej prognozie ekonomicznej szacował tegoroczny wzrost globalnego PKB na poziomie 3,1% i 3,2% w 2025 r. Choć to poprawa o 0,2% względem październikowej prognozy na 2024 r., to wciąż poniżej historycznej średniej 3,8% z lat 2000-2019. Wśród głównych czynników ryzyka MFW wymienia kryzys przewozowy na Morzu Czerwonym, spowalniający global-



ny łańcuch zaopatrzenia towarów i surowców energetycznych. Przy utrzymujących się atakach na flotę handlową może to wpłynąć na wyniki globalnego handlu, którego wzrost oszacowano na 3,3% w 2024 r. i 3,6% w 2025 r. W obu przypadkach to wskaźniki poniżej historycznej średniej wynoszącej 4,9%, choć w perspektywie wychodzenia ze spowolnienia, a jednocześnie coraz surowszego globalnego reżimu sankcyjnego ciążącego na przepływach handlowych, to i tak bardzo dobra wiadomość. Wzrost handlu wygląda nieźle nawet w kontekście danych gromadzonych przez Global Trade Alert, z których wynika, że tylko w latach 2022-2023 r. kraje nałożyły na siebie ok. 6 200 restrykcji handlowych. W 2019 r. było ich ok. 1 100.

Dobre wieści dla globalnego sektora logistycznego

Według MFW w 2024 r. średnie ceny ropy mają spaść o 2,4%, a surowców innych niż paliwa o 0,9%. Odpuszczać będzie także inflacja, która w 2024 r. spadnie do 5,8%, a w kolejnym roku do 4,4%. W 2023 r. wynosiła średnio 6,8%. Przynajmniej do drugiej połowy bieżącego roku na dotychczasowym poziomie pozostaną stopy procentowe kontrolowane przez FED, EBC i Bank Anglii, ale będą obniżane w miarę słabnącej inflacji.

Z wielu ważnych dla kondycji logistyki czynników, nieco bliższych polskiej gospodarce, warto wskazać, że w prognozie MFW z dna ma się podnosić PKB strefy euro. O ile szacunki dotyczące 2023 r. mówią o wzroście na poziomie 0,5%, to w tym roku ma to być 0,9%, a w 2025 r. 1,7%. Regeneracja gospodarki Eurolandu będzie pompowana przede wszystkim przez silną konsumpcję gospodarstw domowych, ustępujący szok cenowy na rynku energii oraz spadającą inflację. Ożywi się także gospodarka naszego kraju, również z powodu zwiększonej konsumpcji. Fundusz szacuje tegoroczny wzrost gospodarscy nad Wisłą na 2,8%, a w 2025 r. na 3,2%. Szacunek za 2023 r. zatrzymał się póki co na poziomie 0,6%, choć znacznie gorzej zeszłoroczną kondycję polskiej gospodarki oceniał niedawno Główny Urząd Statystyczny. Wg wstępnych danych GUS krajowy PKB urósł o zaledwie 0,2% w 2023 r., a najbardziej znaczący spadek zanotował popyt krajowy (–4,1%). Zdecydowanie lepiej ma być w tym roku. Z szacunków PIE (Polski Instytut Ekonomiczny) wynika, że konsensus rynkowy dla



Krzysztof Oflakowski

wzrostu polskiej gospodarki w bieżącym roku oscyluje wokół 2,8% i 3,3-3,4% w 2025 r.

Jak prognozy wpływają na logistykę kontraktową

Jeśli chodzi o tegoroczny rynek logistyki kontraktowej, to o bieżące prognozy pokusili się zarówno analitycy Transport Intelligence, jak i Statista Market Insights. Według tych pierwszych (dane z grudnia) globalny rynek logistyki kontraktowej zanotował w 2023 r. najniższy roczny wzrost od 2016 r. Rynek urósł o 2,4%, ale w tym roku ma przyspieszyć do 3,7%. Będzie to najszybsze tempo wzrostu od 2021 r. Jeśli chodzi o średnioroczną dynamikę od 2022 do 2027, to wyniesie ona 3,8%. Na koniec prognozowanego okresu światowa logistyka kontraktowa będzie warta ponad 329,5 mld euro, natomiast w tym roku będzie to 290,9 mld euro. Decydującymi czynnikami wzrostu będą wyniki gospodarcze, w tym przede wszystkim PKB, inflacja, stopy procentowe oraz standardowo sytuacja geopolityczna, czyli pełen pakiet założeń prognostycznych opublikowanych w styczniu przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Gdzie oczekiwać największych wzrostów?

Regionalna dynamika sektora wskazuje na zdecydowane prowadzenie Azji i Pacyfiku. Gospodarki tej części świata, z Chinami na czele, będą motorem napędowym globalnej logistyki kontraktowej. Tegoroczna wartość usług realizowanych przez dalekowschodnich operatorów osiągnie blisko 119 mld euro i wzrost o 6,5%. Daleko za nią znajdzie się Europa z ponad 81,8 mld euro przychodów i wzrostem 1,4% oraz Ameryka Płn. (na czele z USA), która wypracuje 72,2 mld euro przychodu i wzrost o 1,9%. Układ podium nie zmieni się do 2027 r., z tą jedną uwagą, że Azja i Pacyfik zwiększy przewagę nad pozostałymi regionami, a struktura przychodów będzie kształtować się w następujący sposób: Azja i Pacyfik 146,6 mld euro, Europa 86,6 mld euro i 77 mld euro Ameryka Płn.



Fot. Dachser

I w tym roku największy kawałek europejskiego tortu logistyki kontraktowej, mimo bardzo słabych wyników gospodarczych, będzie należał do Niemiec. Wartość usług realizowanych przez naszego zachodniego sąsiada osiągnie niecałe 18,9 mld z ponad 81,8 mld euro, czyli 23% całego rynku

Warto także dodać, że jeśli chodzi o zeszły rok, to spośród trzech głównych rynków, wzrost utrzymała tylko Azja i Pacyfik (6,1% rdr.) Z wyliczeń Ti wynika, że zarówno w Europie, jaki w Ameryce Płn. rynek skurczył się o odpowiednio 0,3% i 0,2% rdr.

Tak jak w latach poprzednich, również w tym roku największy kawałek europejskiego tortu logistyki kontraktowej, mimo bardzo słabych wyników gospodarczych, będzie należał do Niemiec. Wartość usług realizo-

wanych przez naszego zachodniego sąsiada osiągnie niecałe 18,9 mld z ponad 81,8 mld euro, czyli 23% całego rynku. Na dalszych miejscach w 2024 r. znajdą się odpowiednio: Wielka Brytania 18,4 mld (22,5% rynku), Francja 10,9 mld (13,2%), Holandia 6,9 mld (8,4%) i Włochy 5,5 mld (6,8%), oraz Belgia, Hiszpania i inne kraje.

Pomimo faktu, że początek roku został naznaczony poważnymi zakłóceniami przepływów towarowych i gwałtownym wzrostem stawek frachtowych wynikających z sytuacji na Morzu Czerwonym, dotychczasowe estymacje dotyczące globalnego PKB i handlu wciąż wyglądają względnie optymistycznie.

Pomimo spadku dynamiki globalnych przychodów, a nawet skurczenia się europejskiego rynku kontraktowego nie wszyscy gracze narzekali na nadmiar wolnego czasu i mocy przerobowych. Niektórzy operatorzy na Starym Kontynencie, pomimo spowolnienia, widocznego zwłaszcza w drugiej połowie roku, poradzili sobie całkiem nieźle.

– Ostatni kwartał roku zamykaliśmy wzrostem przychodów na poziomie 14,5% i 11,9% w ujęciu LFL (ang. like-for-like), tj. przy tej samej bazie wyjściowej, bez przejęć, połączeń lub uruchamiania nowych obiektów w ciągu roku. Ostatecznie przełożyło się to na całoroczny wzrost przychodów sięgający 10,7%. Biorąc pod uwagę nie najlepszą kondycję gospodarczą Europy, gdzie znajduje się 10 międzynarodowych oddziałów naszej grupy, to rezultat wyraźnie wyróżniający się na osłabionym rynku kontraktowym. Zasługą tak dobrych wyników, oprócz udanych ostatnich miesięcy 2023 r., było również uruchomienie 22 nowych obiektów, z czego większość z nich znajdowała się w Europie. Spośród europejskich rynków na szczególną uwagę zasługuje zwłaszcza Polska, Włochy i Wielka Brytania, dzięki którym w IV kw. udało się osiągnąć 10,5% wzrostu LFL. Nie bez znaczenia dla końcowych przychodów było także utrzymanie strategii rozwojowej w modelu asset light oraz realizacja kontraktów dla dużych graczy, niekwestionowanych liderów w swoich branżach. Sprawność operacyjna połączona z obsługą handlu detalicznego, e-commerce, rynku mody, dóbr konsumpcyjnych i luksusowych przyniosła pożądane efekty nawet w trudnych czasach. Jesteśmy przekonani, że przy poprawiającej się sile nabywczej europejskich konsumentów, obrane specjalizacje będą ważnymi czynnikami wzrostu także w bieżącym roku. Zdajemy sobie jednocześnie sprawę, że sytuacja w europejskiej logistyce się komplikuje i nie obędzie się bez wyzwań, którym bacznie się przyglądamy od początku 2024 roku i na które jesteśmy przygotowani – mówi Carlos Tavares, Dyrektor Finansowy (CFO) w spółce ID Logistics Polska, świadczącej kompleksowe rozwiązania logistyczne i transportowe, obsługę e-commerce oraz zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.

Fot. Kuehne+Nagel



Spośród europejskich rynków na szczególną uwagę zasługuje zwłaszcza Polska, Włochy i Wielka Brytania, dzięki którym w IV kw. udało się osiągnąć 10,5% wzrostu LFL

W innych prognozach także widać wzrost wartości rynku

Dynamice na rynku kontraktowym przyglądają się także analitycy Statista Market Insights. Według danych opublikowanych w grudniu 2023 r. światowy rynek usług logistycznych realizowanych przez zewnętrznych operatorów, czyli tzw. strony trzecie (ang. Third Party Logistics, 3PL), będzie wart w tym roku 1,31 bln dol., co stanowi wzrost o 3,6% względem 2023 r. Badacze Statista zeszłoroczny wzrost oszacowali na 2,6%, należy jednak zaznaczyć, że analizie poddano wyłącznie wyspecjalizowanych operatorów świadczących wszystkie lub przynajmniej jedną z następujących operacji: transport, magazynowanie, zarządzanie zapasami, pakowanie. Choć w analizie pomięto szereg modeli usługowych, m.in. 4PL i 5PL, to i tak uzyskano zbliżoną dynamikę wzrostu co w badaniu Ti (tj. 2,4% w 2023 r. i 3,7% w 2024 r.) Z opublikowanych przez Statista danych wynika, że w perspektywie czterech najbliższych lat sektor osiągnie średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 2,39% i w 2028 r. będzie wart 1,44 bln dol.

Rozpatrując pojedynczych graczy, bezkonkurencyjne, jeśli chodzi o tegoroczne przychody, będą Chiny. Wartość tamtejszego rynku wyniesie 328,8 mld dol. Na drugim miejscu, z wynikiem 294,5 mld dol. znajdą się Stany Zjednoczone. W 2028 r. układ na dwóch najwyższych miejscach podium nie ulegnie zmianie. Jeśli zaś chodzi o rynek europejski szacunki są znacznie skromniejsze. Cały tegoroczny rynek wygeneruje 279,8 mld dol. i będzie to wzrost o 3,3%. Średnioroczny wzrost do 2028 r. wyniesie 2,61%, a sam rynek zanotuje 310,2 mld dol. przychodu.

Ponownie, pomimo kłopotów, zdecydowanym europejskim liderem są i pozostaną Niemcy, gdzie rynek 3PL osiągnie w tym roku przychody rzędu 41,01 mld dol. To 14,66% całego europejskiego rynku. Do 2028 r. szacowny średnioroczny wzrost wyniesie 2,22%, a za 4 lata niemieccy operatorzy osiągną przychody w wysokości 44,77 mld dol. co będzie stanowić 14,43% całego sektora w Europie.

Pomimo dynamicznego rozwoju usług logistycznych w Polsce, przy na-

szych zachodnich sąsiadach wciąż wypadamy słabo. Choć średniookresowe tempo wzrostu jest u nas niemal dwukrotnie wyższe (4,17%), to w tym roku rodzimy rynek 3PL osiągnie przychody na poziomie zaledwie 7,72 mld dol. W 2028 r. będzie to 9,09 mld dol. Cały polski 3PL to więc niecałe 19% rynku niemieckiego i zaledwie 2,76% europejskiego.

Ożywienie w Europie nadchodzi, ale najpierw będzie gorzej

W drugiej połowie stycznia analitycy z ING prognozowali, że w 2024 r. europejski sektor transportu i logistyki czeka względna normalizacja ze strony popytu, choć ze względu na sytuację na Morzu Czerwonym początek roku nie uniknie turbulencji. Zwłaszcza słaba kondycja niemieckiej gospodarki i przemysłu wciąż wpływają na zapotrzebowanie na dobra przemysłowe, których dla wzrostu potrzebują operatorzy logistyczni. Warto przy tym podkreślić, że sektor przemysłowy jest jednym z najważniejszych czynników wzrostu dla całego sektora TSL.

Na początku lutego prognozy ING zyskały potwierdzenie w odczytach PMI, nie tylko dla Niemiec, ale także dla strefy euro i Polski. Dla przypomnienia, Wskaźnik Managerów Logistyki (PMI) jest indeksem złożonym, opierającym się na pięciu pojedynczych wskaźnikach obejmujących: nowe zamówienia, produkcję, zatrudnienie, prędkość dostaw oraz zakupione zapasy. Wartość PMI powyżej 50 oznacza wzrost, natomiast poniżej 50 spadek aktywności przemysłowej.

Jeśli chodzi o Polskę wskaźnik wyniósł w styczniu 47,1 pkt i jest to spadek z 47,4 pkt w grudniu. To najgwałtowniejsza obniżka od października 2023 r. i potwierdzenie erodujących warunków biznesowych w polskim sektorze przemysłowym na otwarciu roku. Wartość przemysłowego PMI utrzymuje się w strefie negatywnej już 21 miesięcy z rzędu i jest to druga najdłuższa negatywna sekwencja w historii badania, tj. od 1998 r. W styczniu spadła liczba nowych zamówień i wielkość produkcji. Aktywność zakupowa także osłabła, na domiar złego, kryzys na Morzu Czerwonym spowodował największe wydłużenie czasu dostaw od sierpnia 2022 r. Na pocieszenie odnotowano jedynie niewielki spadek zatrudniania i zapasów, a przewidywania dotyczące najbliższych 12 miesięcy były najlepsze od lutego 2022 r.

W styczniu głównym źródłem słabości eksportowej w krajowych ankietach był kierunek niemiecki, jednak wstępny odczyt PMI dla tamtejszego przemysłu wyniósł 45,5 pkt i jest najlepszy od 11 miesięcy, co może wskazywać, że najgorsze już za niemieckimi producentami. Jeśli trend będzie kontynuowany, poprawią się również warunki polskich producentów, a w dalszej kolejności sektora logistycznego. Tak samo jak w reszcie Europy, w styczniu producenci z Niemiec raportowali opóźnienia dostaw z Azji. W szerszym ujęciu przemysłowy PMI urósł także w strefie euro, z 44,4 pkt w grudniu do 46,6 pkt w styczniu, jednak czas dostawy wydłużył się po raz pierwszy od roku.

Co z innymi obszarami rynku TSL w bieżącym roku?

Według listopadowych kalkulacji Ti, globalny sektor spedycyjny w 2023 r. skurczył się aż o 5% względem 2022 r. Głównym winowajcą tak dużych spadków była spedycja morska, która zanotowała spadek o 5,3%. Niewiele lepiej wypadła spedycja lotnicza (–4,5%). Mniejszy popyt, spowolnienie w gospodarce i te same czynniki, które spowalniały całą globalna logistykę, ujawniły się również w tym obszarze.

Sytuacja ma się poprawić w bieżącym roku, a globalna spedycja, w obliczu spadającej inflacji, lepszych prognoz gospodarczych i zanikającej perspektywy poważnej recesji ma osiągnąć niewielki wzrost na poziomie 0,3%. Rynek przewozów morskich ma się powiększyć o 0,4%, a lotniczych o 0,2%. Mało imponujący, ale zawsze wzrost, spodziewany jest także w perspektywie średnioterminowej. W latach 2023 – 2027 cały globalny rynek ma osiągnąć średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 1,5% i wartość ponad 399 mld euro. Spedycja morska do 2027 r. urośnie średnio o 1,2% rocznie, natomiast lotnicza o 1,8%.

Fot. FM ILogistic



Pomimo dynamicznego rozwoju usług logistycznych w Polsce, przy zachodnich sąsiadach wypadamy słabo. W w tym roku rodzimy rynek 3PL osiągnie przychody na poziomie zaledwie 7,72 mld dol. W 2028 r. będzie to 9,09 mld dol. Cały polski 3PL to niecałe 19% rynku niemieckiego i zaledwie 2,76% europejskiego

Układ na podium w logistyce kontraktowej nie zmieni się do 2027 r. z tą jedną uwagą, że Azja i Pacyfik zwiększy przewagę nad pozostałymi regionami, a struktura przychodów będzie kształtować się w następujący sposób: Azja i Pacyfik 146,6 mld euro, Europa 86,6 mld euro i 77 mld euro Ameryka Płn.

Transport drogowy także bez szalonych wzrostów

Spektakularne wzrosty nie są zapowiadane również w transporcie drogowym, zwłaszcza w Europie, w której spowolnienie gospodarcze było bardziej dotkliwe niż w regionie Azji i Pacyfiku i Ameryce Płn. Tegoroczny realny wzrost sektora przewozów drogowych na Starym Kontynencie został oszacowany przez Transport Intelligence na 1,7%, a jego wartość na koniec roku ma osiągnąć ponad 456,1 mld euro, z czego przewozy krajowe mają urosnąć o 1,1% (do 313,5 mld euro), natomiast międzynarodowe o 2,9% (do 142,6 mld euro).

Fot. Pixabay



Według listopadowych kalkulacji Ti, globalny sektor spedycyjny w 2023 r. skurczył się aż o 5% względem 2022 r. Głównym winowajcą tak dużych spadków była spedycja morska, która zanotowała spadek o 5,3%

Także w perspektywie średnioterminowej regeneracja po spowolnieniu będzie przebiegać relatywnie wolno. Średni wzrost na poziomie 1,7% ma poskutkować wartością europejskiego rynku przewozów drogowych na poziomie 490,5 mld euro w 2027 r. Analogicznie do bieżących estymacji przewozy międzynarodowe będą rozwijać się nieco szybciej, bo średnio w tempie 2,2%. Transport krajowy rozpędzi się do 1,5% średniorocznie.

Nie zabraknie barier rozwojowych dla polskich firm

Na początku lutego Narodowy Bank Polski poinformował, że na I kw. br. banki zapowiadają zaostrzenie kryteriów dla kredytowania krótko- i długoterminowego dla dużych przedsiębiorstw, a przy okazji surowsze warunki dla długoterminowych pożyczek dla MSP oraz kredytów konsumpcyjnych. NBP podał także, że banki oczekują wzrostu popytu na wszystkie rodzaje kredytów dla przedsiębiorstw.

Taka zapowiedź nie wygląda zbyt zachęcająco w świetle bieżących analiz GUS, z których wynika, że wyższy koszt pozyskania finansowania jest jednym z głównych czynników, który będzie wpływał na całkowite koszty funkcjonowania firm sektora transportu i gospodarki magazynowej w Polsce. W styczniowym badaniu koniunktury na bezpośrednią negatywną korelację wzrostu kosztów finansowania z ogólnym wzrostem kosztów działania firmy w okresie najbliższego kwartału wskazywało 44,4% podmiotów. W perspektywie 12 najbliższych miesięcy bardziej restrykcyjne warunki finansowania wpłyną także na: odłożenie decyzji inwestycyjnych (dla 26,4% podmiotów), spadek sprzedaży usług (16,9%) oraz ograniczenie zatrudnienia, na które wskazało 23,9%, badanych przedsiębiorstw.

Jeśli zapowiedzi banków się zmaterializują, to dodatkowe problemy w powrocie na ścieżkę dynamicznego wzrostu może mieć nie tylko sektor TSL, ale także inne duże i średnie przedsiębiorstwa w Polsce.

Co może wyhamować odbicie gospodarcze

Komplikacje na szlaku żeglugowym prowadzącym przez Kanał Sueski doprowadziły już do opóźnień dostaw z Dalekiego Wschodu, konieczności zmiany tras i harmonogramów zawinięć, radykalnego wzrostu stawek ubezpieczeniowych i frachtowych w przewozach morskich oraz roszad w strukturze wykorzystywanych modeli transportu. Ruch na tym szlaku co prawda nie ustał, ale obecnie tylko 39,7% globalnych spedytorów nie wprowadziło żadnych zmian w dotychczasowym schemacie realizacji operacji na tej trasie. Tak istotna zmiana na autostradzie morskiej, którą podróżuje 12-15% światowego handlu, w tym nawet 25-30% kontenerów, nie może przejść niezauważona, jeśli chodzi o wpływ na globalną strukturę przepływów towarowych, w tym także surowców energetycznych.



Tegoroczny realny wzrost sektora przewozów drogowych na Starym Kontynencie został oszacowany przez Transport Intelligence na 1,7%, a jego wartość na koniec roku ma osiągnąć ponad 456,1 mld euro, z czego przewozy krajowe mają urosnąć o 1,1% (do 313,5 mld euro), a międzynarodowe o 2,9% (do 142,6 mld euro)

Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) uważa na przy-

kład, że połączone wydarzenia w Kanale Panamskim i Sueskim dały początek złożonemu kryzysowi oddziałującemu na kluczowe szlaki handlowe na świecie. Organizacja wylicza, że tylko w ciągu grudnia i stycznia obsługiwany wolumen towarowy w Kanale Sueskim spadł o 42%. Chodzi nie tylko o kontenerowce, których tygodniowy tranzyt spadł o 67%, ale także o handel ropą i zbożami. Jednocześnie w styczniu, z powodu braku wody do napełniania śluz, Kanał Panamski zmniejszył tranzyt o 36%. UNCTAD uważa, że długofalowe utrudnienia obiją się w końcu na globalnych łańcuchach dostaw, podniosą ryzyko opóźnień i wyższych kosztów transportu oraz rozregulowania rynku gazu i żywności.

Turbulencje odczuje zwłaszcza Unia Europejska

Na zagrożenia dla unijnej gospodarki zwracał uwagę niedawno Valdis Dombrovskis - wiceprzewodniczący wykonawczy Komisji Europejskiej odpowiedzialny za gospodarkę i komisarz ds. handlu. Dombrovskis wskazywał m.in., że w związku z sytuacją na Morzu Czerwonym UE stoi w obliczu ryzyka wzrostu cen konsumpcyjnych, spowolnienia wzrostu gospodarczego i niższego tempa wychodzenia z kryzysu inflacyjnego. Póki co, wzrosty kosztów dotykają tylko stawek frachtowych, ale mogą dotyczyć także energii i cen towarów na półkach, co jest jednym z czynników ryzyka dla europejskiego odbicia gospodarczego. Unijny komisarz zaznaczał przy tym, że potencjał oddziaływania na europejską gospodarkę zależy w dużej mierze od długości trwania zakłóceń, ale kryzys przewozowy może być jednym z czynników wpływających na aktualizację zimowej prognozy gospodarczej KE.

Tak też się stało. Prognoza z lutego br. zakłada wzrost unijnego PKB na poziomie 0,9%, a w strefie euro 0,8%. Jesienią 2023 r. było to odpowiednio 1,3% i 1,2%. W najnowszym dokumencie KE zwraca ponadto uwagę, że narastające napięcia geopolityczne i konflikt w obrębie Morza Czerwonego coraz bardziej przechylają szalę ryzyka w stronę niekorzystnych scenariuszy, a kolejne zakłócenia w handlu mogą obciążać łańcuchy dostaw, utrudniać produkcję i zwiększać presję cenową. Sprawa traktowana jest bardzo poważnie, co potwierdzają przytoczone dane dotyczące importu. Wynika z nich, że w 2022 r. ok. 23% całego importu towarowego Unii pochodziło ze statków płynących z Azji, z których większość podróżowała przez Morze Czerwone. Także zeszłoroczne wyliczenia Eurostatu nie pozostawiają złudzeń, co do kluczowej roli tego szlaku. Warto choćby wspomnieć, że w III kw. 2023 r. z samych tylko Chin pochodziło 20% unijnego importu towarowego. Komisja nie ma wątpliwości, że utrzymująca się konieczność opływania Afryki oraz wszystkie związane z tym koszty zostaną w końcu przeniesione na konsumentów indywidualnych.

Będzie to o tyle istotne dla sektora logistycznego i handlowego, że zapowiadane odbicie gospodarki polskiej, ale także niemieckiej, ma być właśnie zasługą ożywienia konsumpcji indywidualnej. Urzędnicy uspokajają jednak, że bezpośredni wpływ na inflację w Unii będzie stosunkowo niewielki, tj. 0,2-0,3 pp. Z drugiej strony zespół J.P. Morgan Research oszacował niedawno, że jeśli kryzys żeglugowy nie zostanie zażegnany, może to poskutkować dodaniem 0,7 pp. do globalnej inflacji bazowej towarów i 0,3 pp. do ogólnej inflacji bazowej w pierwszej połowie 2024 r. Pomimo uspokajającego tonu w kwestii inflacji, w unijnej prognozie wyraźnie wybrzmiewa ostrzeżenie, że dalsza eskalacja stanowi poważne ryzyko dla perspektyw gospodarczych, w szczególności, jeśli konflikt zakłóci dostawy surowców energetycznych, powodując gwałtowny wzrost cen ropy i gazu.

Fot. Pixabay



Narastające napięcia geopolityczne i konflikt w obrębie Morza Czerwonego coraz bardziej przechylają szalę ryzyka w stronę niekorzystnych scenariuszy, a kolejne zakłócenia w handlu mogą obciążać łańcuchy dostaw, utrudniać produkcję i zwiększać presję cenową

W styczniu Międzynarodowy Fundusz Walutowy w zaktualizowanej prognozie ekonomicznej szacował tegoroczny wzrost globalnego PKB na poziomie 3,1% i 3,2% w 2025 r. Choć to poprawa o 0,2% względem październikowej prognozy na 2024 r., to wciąż poniżej historycznej średniej 3,8% z lat 2000-2019.

Na ewentualne niepożądane konsekwencje wskazuje również Światowa Organizacja Handlu (WTO), zaznaczając, że w związku z załamaniem się przewozów na Morzu Czerwonym tegoroczne estymacje odnośnie handlu towarowego mają ulec zmianie, niestety na gorsze. W październiku prognozy zakładały wzrost na poziomie 0,8% w 2023 r. i 3,3% w 2024 r. Główny ekonomista WTO Ralph Ossa mówił jednak pod koniec stycznia, że obecnie te szacunki wydają się przesadnie optymistycznie. Handel towarowy spadł o 1,4% rdr po trzech kwartałach 2023 r. i pomimo faktu, że ostatnie trzy miesiące wypadły nieco lepiej, to zdaniem Ossy nie przełoży się to na końcowy wzrost 0,8%. Dodatkowo wzrost w Europie nie spełnił oczekiwań, a ożywienie w Chinach nie było tak silne jak zapowiadano. Handel towarowy w 2024 r. ma jednak wypaść lepiej niż w 2023 r., zwłaszcza że łańcuchy dostaw, mimo licznych przeciwności, wykazały niezwykle dużą odporność. ●

Krzysztof Oflakowski



Wykorzystanie Data Lake w logistyce kontraktowej umożliwia dostosowanie, doskonalenie i wprowadzanie kolejnych innowacji, co pozwala sprostać wciąż zmieniającym się wymaganiom branży logistycznej

CEVA Logistics

o jeziorze danych w logistyce kontraktowej

Cyfryzacja i dostęp do informacji są dziś podstawą ewolucji branży logistycznej. Tym, co ma kluczowe znaczenie dla logistyki kontraktowej jest jezioro danych – Data Lake. Czym jest i jaką rolę odgrywa w zarządzaniu operacjami magazynowymi? Swoim doświadczeniem dzielą się eksperci CEVA Logistics, który obsługuje ponad 700 centrów dystrybucji towarów na świecie, w tym w Polsce.

Jezioro danych – Data Lake to repozytorium, w którym przechowywane są duże ilości danych w dowolnych formatach. To ważne i szybkie źródło informacji dla użytkowników i analityków. Najprościej tłumacząc, tak jak jeziora zasilane są przez rzeki, tak „jezioro" danych jest zasilane przez przepływ danych pochodzących z różnych źródeł.

Jezioro danych w logistyce kontraktowej

Wykorzystanie Data Lake w logistyce kontraktowej umożliwia dostosowanie, doskonalenie i wprowadzanie kolejnych innowacji, co pozwala sprostać wciąż zmieniającym się wymaganiom branży logistycznej. Jak zauważają eksperci CEVA, jezioro danych już zrewolucjonizowało sposób zarządzania operacjami magazynowymi. Chodzi tu nie tylko o łatwy dostęp do informacji, ale także wdrożenie całej kultury zorientowanej na dane, umożliwiające podejmowanie świadomych decyzji.

Dla szybko rozwijającej się logistyki kontraktowej wykorzystanie Data Lake jest fundamentem, dzięki któremu można nie tylko reagować na zmiany, ale też proaktywnie kształtować przyszłość. Takie ukierunkowanie na wykorzystanie danych pozwala CEVA na podejmowanie właściwych decyzji, zwiększanie przejrzystości i doskonalenie procesów.

Większy nadzór i odpowiedzialność

Większa przejrzystość, którą zapewnia Data Lake, umożliwia zespołom logistyki kontraktowej nadzór nad globalnymi operacjami magazynowymi. Wspiera też możliwość ciągłego doskonalenia poprzez walidację danych, a to z kolei stymuluje wzrost.

Jak podkreśla CEVA, kluczem do sukcesu w wykorzystaniu danych są:

Odpowiednie ich zastosowanie. Jeśli dane mają być przydatne i tym samym dobrze wykorzystane, powinny być ściśle związane z kluczowymi inicjatywami biznesowymi. Na przykład CEVA wykorzystuje dane z różnych źródeł, takich jak zarządzanie zapasami i przetwarzanie zamówień, do optymalizacji operacji w łańcuchu dostaw. Identyfikacja i wyeliminowanie „wąskich gardeł" znacznie skróciło czas realizacji dostaw i poprawiło wskaźniki realizacji zamówień.

Stabilna konfiguracja. Dla udostępniania danych z systemów źródłowych kluczowe znaczenie ma współpraca między specjalistami ds. IT, danych i rozwoju biznesu. To dlatego CEVA zainwestowała

w budowę infrastruktury danych, która integruje informacje pochodzące z różnych platform, w tym własnego systemu zarządzania magazynem (WMS) i oprogramowania do planowania zasobów przedsiębiorstwa (ERP). Integracja zapewnia, że jezioro danych jest zasilane dokładnymi danymi w czasie rzeczywistym, co pozwala na szybką reakcję na zmieniające się warunki rynkowe.

Elastyczne zarządzanie projektami. Ma kluczowe znaczenie dla ciągłości sprawdzania jakości danych, akceptacji użytkowników i wprowadzania niezbędnych zmian. Elastyczne podejście do zarządzania projektami umożliwia dostosowanie się do wciąż zmieniających się wymogów dotyczących danych. Na przykład, wraz ze wzrostem znaczenia zrównoważonych praktyk logistycznych, CEVA mogła szybko opracować zestaw narzędzi cyfrowych do analizy zużycia energii, emisji i ogólnego wpływu na środowisko. To pozwoliło wprowadzić znaczące zmiany i zmniejszyć ślad węglowy.

Społeczności danych: w skutecznym wykorzystaniu i przekazywaniu dostępnych informacji istotną rolę odgrywają dostawcy danych i administratorzy. Na przykład



społeczności danych CEVA umożliwiają wymianę informacji między menedżerami logistyki kontraktowej a inżynierami procesów. Efektem tej współpracy jest rozwój systemu konserwacji predykcyjnej, który znacznie zminimalizował przestoje oraz obniżył koszty utrzymania sprzętu w magazynach, zarządzanych przez CEVA.

> Integracja danych umożliwia menadżerom logistyki kontraktowej, liderom operacji, kontrolerom, inżynierom procesów i innym specjalistom zrozumienie, pomiar i zarządzanie produktywnością, jakością operacji, bezpieczeństwem i inicjatywami ekologicznymi w magazynach CEVA.

Wsparcie dla specjalistów logistyki kontraktowej

Integracja danych umożliwia menadżerom logistyki kontraktowej, liderom operacji, kontrolerom, inżynierom procesów i innym specjalistom zrozumienie, pomiar i zarządzanie produktywnością, jakością operacji, bezpieczeństwem oraz inicjatywami ekologicznymi w ponad 700 magazynach CEVA na świecie.

To przynosi konkretne korzyści:

- **Prognozowanie popytu.** Menadżerowie logistyki kontraktowej CEVA, wykorzystując dane historyczne ze sprzedaży i poziomów zapasów, mają możliwość precyzyjnego przewidywania popytu ze strony klientów. To z kolei pozwala na optymalizowanie poziomów zapasów, przez redukcję kosztów składowania i minimalizację braków.
- **Wgląd w dane finansowe.** Kontrolerzy mogą polegać na danych przechowywanych w jeziorze danych, aby uzyskać dostęp do informacji finansowych z całej organizacji. Umożliwiają im identyfikację możliwości obniżenia kosztów i bardziej efektywną alokację zasobów.
- **Efektywność procesów.** Inżynierowie procesów CEVA analizują dane dotyczące operacji magazynowych, identyfikując obszary, w których możliwe jest zintegrowanie automatyzacji i robotyki, tak aby zwiększyć produktywność. Efektem jest wdrożenie zautomatyzowanych systemów kompletacji, co znacząco obniża koszty pracy i poprawia dokładność zamówień.
- **Bezpieczeństwo i zrównoważony rozwój.** Analiza danych pozwala CEVA na monitorowanie sytuacji związanych z bezpieczeństwem i wpływem na środowisko. Identyfikacja wzorców incydentów związanych z bezpieczeństwem umożliwiła przygotowanie dedykowanych programów szkoleniowych. Na danych opierają się też inicjatywy z obszaru zrównoważonego rozwoju. Ich wykorzystanie wpiera działania podejmowane przez CEVA na rzecz zmniejszenia emisji i pozwala na zarządzanie operacjami magazynowymi w sposób bardziej przyjazny dla środowiska.



Większa przejrzystość, którą zapewnia Data Lake, umożliwia zespołom logistyki kontraktowej nadzór nad globalnymi operacjami magazynowymi

Gotowi na wyzwania przyszłości

CEVA Logistics będzie nadal angażować się w transformację operacji w oparciu o analizę danych, tak aby przygotować się na nowe wyzwania i możliwości. Kluczem do sukcesu ma być zaangażowanie zespołu oraz postęp we wdrażaniu kolejnych innowacyjnych rozwiązań. ●



W Wernsing Feinkost GmbH każdy obszar produkcyjny jest oddzielony od drugiego szybkobieżną bramą EFAFLEX. Obecnie w ogromnej fabryce, w różnych miejscach, zainstalowanych jest ponad 200 bram szybkobieżnych EFAFLEX

Świetne rozwiązania branżowe tworzą różnorodne warianty zastosowań

Firma Wernsing Feinkost GmbH od prawie 40 lat wykorzystuje w swoich procesach produkcyjnych bramy szybkobieżne EFAFLEX

Dwie firmy rodzinne, długa wspólna historia – od prawie 40 lat coraz więcej bram szybkobieżnych od EFAFLEX niezawodnie sprawdza się w strefie produkcji firmy Wernsing Feinkost GmbH w Addrup-Essen/Oldenburg. Przez te wszystkie lata obie firmy pracowały wspólnie w duchu partnerstwa nad wieloma pomysłami, aby instalacja bram stała się historią sukcesu z przyszłością.

Hale produkcyjne Wernsing Feinkost GmbH są tak dynamiczne jak relacje między dwoma partnerami biznesowymi. Pracownicy dbają o to, aby palety z zapakowanymi towarami trafiały na właściwe trasy transportowe. W innych pomieszczeniach uważnie monitorują pozornie niekończące się linie produkcyjne, na których przygotowywane i pakowane są sałatki delikatesowe, które chwilę później znajdujemy na półkach supermarketów. Każdy obszar produkcyjny jest oddzielony od drugiego szybkobieżną bramą EFAFLEX. Obecnie w ogromnej fabryce Wernsing Feinkost GmbH, w różnych miejscach, zainstalowanych jest ponad 200 bram szybkobieżnych EFAFLEX. Z biegiem czasu dawne małe przedsiębiorstwo spożywcze z Addrup-Essen w Oldenburgu przekształciło się w ogromną firmę, która jest obecnie jednym z najważniejszych pracodawców w regionie i innych częściach Niemiec.

W tym samym czasie firma EFAFLEX stała się specjalistycznym dostawcą wysokiej jakości szybkobieżnych bram przemysłowych i ciekawych rozwiązań dla przemysłu. Warianty zastosowania bram w fabryce Wernsing Feinkost GmbH są zróżnicowane – *Są one zaprojektowane do dużych obciążeń i dlatego można je znaleźć w prawie wszystkich obszarach istotnych dla produkcji. Są również idealne do oddzielania zautomatyzowanych obszarów* – wyjaśnia Patrick Wehage. Jako zastępca kierownika zespołu ds. technologii jest on odpowiedzialny za utrzymanie wszystkich obszarów logistycznych w zakładzie. Na przykład bramy maszynowe EFA-SRT® MS dbają o bezpieczeństwo pracowników linii produkcyjnych. Szybkobieżne bramy rolowane EFA-SRT® oddzielają od siebie różne obszary produkcyjne.

Kontrola ruchu bramy

W nowym magazynie wysokiego składowania z głębokim mrożeniem jest stosunkowo cicho w porównaniu z innymi obszarami fabryki. Gondole wypełnione towarami suną cicho po szynach sufitowych, przez alejkę, do różnych bram. Zatrzymują się na chwilę przed bramami maszynowymi, które natychmiast się otwierają. Następnie palety są transportowane na przenośnikach rolkowych do śluzy umieszczonej przed magazynem głębokiego mrożenia.

– *Podobnie jak w innych strefach naszego zakładu, bramami sterują tutaj przenośniki i zautomatyzowane pojazdy. To szczególna cecha systemu sterowania bramami EFAFLEX* – podkreśla Patrick Wehage i natychmiast dodaje: – *Magazyn wysokiego składowania z głębokim mrożeniem jest zintegrowany z tym systemem. Dla firmy EFAFLEX oznaczało to konieczność poprowadzenia wszystkich kabli do magazynu w kanałach kablowych ze względu na ochronę przeciwpożarową i przeciwwybuchową.*

Bramy na liniach logistycznych otwierają się do trzech razy na minutę, czyli 180 razy na godzinę. – *Dzięki delikatności ruchów nie zużywają się zbytnio w tym procesie. To po prostu solidna technologia, z którą poradzi sobie nawet laik* – mówi Patrick Wehage, który sam określa siebie jako inżyniera-mechanika-entuzjastę. – *Części zamienne przychodzą szybko, gdy są potrzebne. Jest to szczególnie ważne w przypadku naszych chłodni. A co do bram innych producentów? Nigdy nie zmieniaj działającego systemu!* – dodaje.

Warianty zastosowania bram w fabryce Wernsing Feinkost GmbH są zróżnicowane. Są one zaprojektowane do dużych obciążeń i dlatego można je znaleźć w prawie wszystkich obszarach istotnych dla produkcji.

Popyt na całym świecie – informacje o firmie Wernsing Feinkost GmbH

Wernsing Feinkost GmbH jest częścią Wernsing Food Family. Firma posiadająca dziewięć zakładów produkcyjnych w Niemczech, a także kolejne w Belgii, Holandii, Polsce, Danii, Szwecji i Hiszpanii generuje obrót w wysokości ponad miliard euro rocznie. Łącznie europejska rodzina firm zatrudnia ponad 4500 osób. W samym zakładzie Addrup-Essen/Oldenburg pracuje ponad 1250 pracowników. To sprawia, że Wernsing Feinkost GmbH jest jednym z najważniejszych pracodawców w regionie.

Produkty i usługi producenta wyrobów delikatesowych są poszukiwane przez specjalistyczne hurtownie, sprzedawców detalicznych żywności i dyskonty, a także partnerów przemysłowych na całym świecie. W tym sensie Wernsing jest „na ustach wszystkich".

EFAFLEX

Produkuje bramy szybkobieżne do zastosowań przemysłowych. Założona w 1974 r. firma obsługuje klientów m.in. w sektorze przemysłowym, handlowym, produkcji żywności, chemicznym i farmaceutycznym. Jest jedynym producentem szybkobieżnych bram przemysłowych notowanym w rankingu World Market Leader Index, co czyni go jedną z 461 wiodących firm w Niemczech, Austrii i Szwajcarii. Ta rodzinna firma zatrudnia ponad 1400 osób na całym świecie. EFAFLEX z siedzibą w Bruckbergu w Bawarii jest największym pracodawcą w regionie. Działa również na rynkach międzynarodowych, posiadając dziesięć spółek zależnych na pięciu kontynentach. EFAFLEX generuje ponad 60 procent swoich obrotów za granicą.

Ochrona ludzi i maszyn

Dzięki zajmującej niewiele miejsca, niezależnej konstrukcji, bramy EFAFLEX do ochrony maszyn można było doskonale dopasować do wymaganych instalacji ochronnych. Wyróżniają się nadzwyczajną wytrzymałością i stabilnością. Standardowo płaszcz bramy EFA-SRT® MS jest całkowicie przezroczysty i seryjnie wyposażony w paski ostrzegawcze. Dostępne są też kolorowe płaszcze o wysokiej wytrzymałości na rozerwanie i rozciąganie. Żadne z wariantów płaszczów bramy nie zawierają substancji wpływających szkodliwie na powłoki lakiernicze. Współdziałanie wysoce wydajnego sterowania z przetwornicą częstotliwości i funkcjonalnie dopasowanego napędu umożliwia uzyskanie wysokiej liczby impulsów taktujących w procesach produkcyjnych, która wynosi do siedmiu cykli na minutę. Nierówności podłoża wyrównane zostają dzięki zastosowaniu śrub poziomujących.



Bramy na liniach logistycznych otwierają się do trzech razy na minutę, czyli 180 razy na godzinę



Logistykom dedykowane są przede wszystkim dwie serie drukarek Brother: TD i TJ (na zdjęciu)

Dzięki drukarkom Brother
logistykom pracuje się lepiej

Grupa Brother już od 100 lat oferuje klientom sprzęt biurowy, który ułatwia im działalność zawodową. Są to urządzenia wielofunkcyjne, skanery i drukarki etykiet, a nawet rozwiązania biznesowe, które pomagają dostosowywać produkt do indywidualnych potrzeb działalności, w tym w całym łańcuchu dostaw.

Kompaktowe drukarki Brother wyróżniają się spośród innych ofert dużą mobilnością pracy – wiele modeli umożliwia drukowanie poza biurem, w dowolnym miejscu, co często wykorzystywane jest w logistyce. Firma Brother oferuje drukarki termiczne, za pomocą których można wydrukować etykiety samoprzylepne, listy przewozowe czy paragony. Nośniki obsługiwane są w rozmiarach od 2" aż do A4.

Kilka rodzajów drukarek

Firma Brother zadbała o to, aby urządzenia mogły być stosowane w różnych warunkach – w miejscach pełnych wilgoci, kurzu, czy tam, gdzie istnieje duże prawdopodobieństwo upadku urządzenia z wysokości. Logistykom dedykowane są przede wszystkim dwie serie: TD i TJ, choć w niektórych sytuacjach przydatna jest również seria mobilnych drukarek RJ, zwłaszcza model RJ-4250WB.

Stacjonarne drukarki etykiet TD

Oferują możliwość drukowania wysokiej jakości etykiet, paragonów, tagów RFID i opasek na rękę dostosowanych do użytkownika. Drukowanie oznaczeń o szerokości do 4 cali oraz technologia bezpośredniego druku termicznego i termotransferowego spełniają wymagania różnorodnych zastosowań rynkowych. Modele TD – zwłaszcza TD-4210D – zapewniają wysoką wydajność operacyjną dzięki łatwej obsłudze, dużej szybkości i możliwości ciągłego druku, co sprawdza się w logistyce. W połączeniu z łatwą integracją i modułową konstrukcją, umożliwiają drukowanie z dowolnego miejsca. Seria TD obsługiwana jest przez polecenia w różnych językach drukowania, w tym w emulacji ZPL2. Posiada też łatwość integracji z rozmaitymi systemami.

Przemysłowe drukarki TJ

Seria została zaprojektowane do wielonakładowego druku etykiet. Drukarki te oferują wysoką prędkość drukowania, dużą pojemność taśmy i wewnętrzny nawijak w wybranych modelach.

Modele TJ, jak i poprzednie, mogą być obsługiwane za pomocą poleceń w różnych językach drukowania, w tym w emulacji ZPL2. Posiadają wiele funkcji łączności, co zapewnia łatwą konfigurację tych urządzeń. Z ich wykorzystaniem można etykietować produkty, opakowania czy drukować naklejki lokalizujące palety.

Wydajnym, ergonomicznym i tanim narzędziem do druku etykiet logistycznych i kurierskich jest przede wszystkim model TJ-4005DN.

Mobilne drukarki RJ

Podczas pracy w terenie przydatna może się okazać seria RJ, przeznaczona do drukowania paragonów i etykiet samoprzylepnych. Charakteryzuje ją szybki druk i możliwość podłączenia przez interfejs Bluetooth, bezprzewodową sieć LAN oraz USB, a także możliwość pracy w ekstremalnych warunkach.



Drukarka RJ-4250WB – pozwala na drukowanie mobilne bez konieczności podchodzenia do stanowiska, dzięki czemu pracownicy magazynu oszczędzają czas



Modele TD – zwłaszcza TD-4210D – zapewniają wysoką wydajność operacyjną dzięki łatwej obsłudze, dużej szybkości i możliwości ciągłego druku, co sprawdza się w logistyce

Model, o którym warto wspomnieć – RJ-4250WB – pozwala na drukowanie mobilne bez konieczności podchodzenia do stanowiska, dzięki czemu pracownicy magazynu oszczędzają czas. Dodatkowo może obsługiwać etykiety bezpodkładowe *(linerless)*, a to pozwala na optymalizację kosztów związanych z odpadami i pozytywnie wpływa na środowisko.

Sprawdzają się w logistyce

Dla logistyków najważniejsza jest odpowiedź na pytanie: – *Na ile drukarki Brother przydatne są w ich pracy?* Odpowiedź jest jednoznaczna: – *Bardzo! Zwłaszcza modele TD i TJ.* Stosowane są przy drukowaniu listów przewozowych, oznaczeń lokalizacyjnych, naklejek identyfikacyjnych palet, etykiet kontroli jakości, oznaczeń zgodności, czy etykiet produktowych. Zaś na drukarkach z serii RJ można drukować etykiety wysyłkowe w najpopularniejszych rozmiarach, a także tworzyć niestandardowe oznaczenia, w dowolnym miejscu, niekoniecznie w biurze.

Dzięki takim szerokim możliwościom urządzenia Brother sprawdzają się w całym łańcuchu dostaw, dlatego wiele firm logistycznych chętnie wyposaża w nie swoich pracowników.

Trochę danych technicznych

Oprogramowanie do projektowania etykiet dostępne jest w standardzie lub można je pobrać z Internetu. Dzięki tym opcjom można tworzyć własne oznaczenia z precyzją co do jednego piksela. Użytkownikom udostępniono różne protokoły kodów kreskowych i zaawansowany *dithering* obrazu do drukowania wysokiej jakości w skali szarości. Niektóre aplikacje umożliwiają również połączenie z danymi zawartymi w arkuszach kalkulacyjnych Excel w celu ułatwienia seryjnego drukowania.

Brother dostarcza wiele bezpłatnych zestawów do tworzenia oprogramowania (SDK), które zapewniają łatwość drukowania etykiet z własnego oprogramowania. Potrzebne dokumenty zawierające loga i kody kreskowe mogą być projektowane na komputerze z systemem Windows. Po ich zapisaniu w pamięci drukarki, można je wczytać i edytować przed wydrukowaniem.

Dzięki obsłudze emulacji ZPL2 w standardzie i dodatkowym językom drukarek, programiści mogą łatwo zintegrować drukowanie z różnymi systemami. Istnieje także możliwość uproszczenia połączenia poprzez konwersję poleceń drukowania do szablonu P-touch. Wzory można aktualizować zewnętrznie, bez specjalistycznej znajomości języków drukowania.

Funkcja wydruk z przycięciem wbudowana w sterownik Windows pomaga wyeliminować niedogodności związane z używaniem etykiet A4 w standardowej drukarce. Urządzenie może drukować jeden lub kilka kodów kreskowych z pliku pdf o rozmiarze A4/letter. Automatycznie zidentyfikuje, przytnie i wydrukuje indywidualne kody kreskowe.

Większość drukarek jest używana zdalnie lub z dala od administratora, dlatego konieczna jest kontrola w postaci rozwiązywania problemów lub aktualizacji oprogramowania.

Dla drukarek termicznych Brother oferuje wiele akcesoriów i materiałów eksploatacyjnych, które wychodzą naprzeciw wymaganiom użytkowników i usprawniają codzienną pracę – od pasków na ramię poprzez ładowarki, zestawy do obsługi nośników bez podkładu, podstawki dokujące aż po uchwyty rolek. Zespoły sprzedaży firmy Brother pomagają wybrać odpowiedni sprzęt i akcesoria.

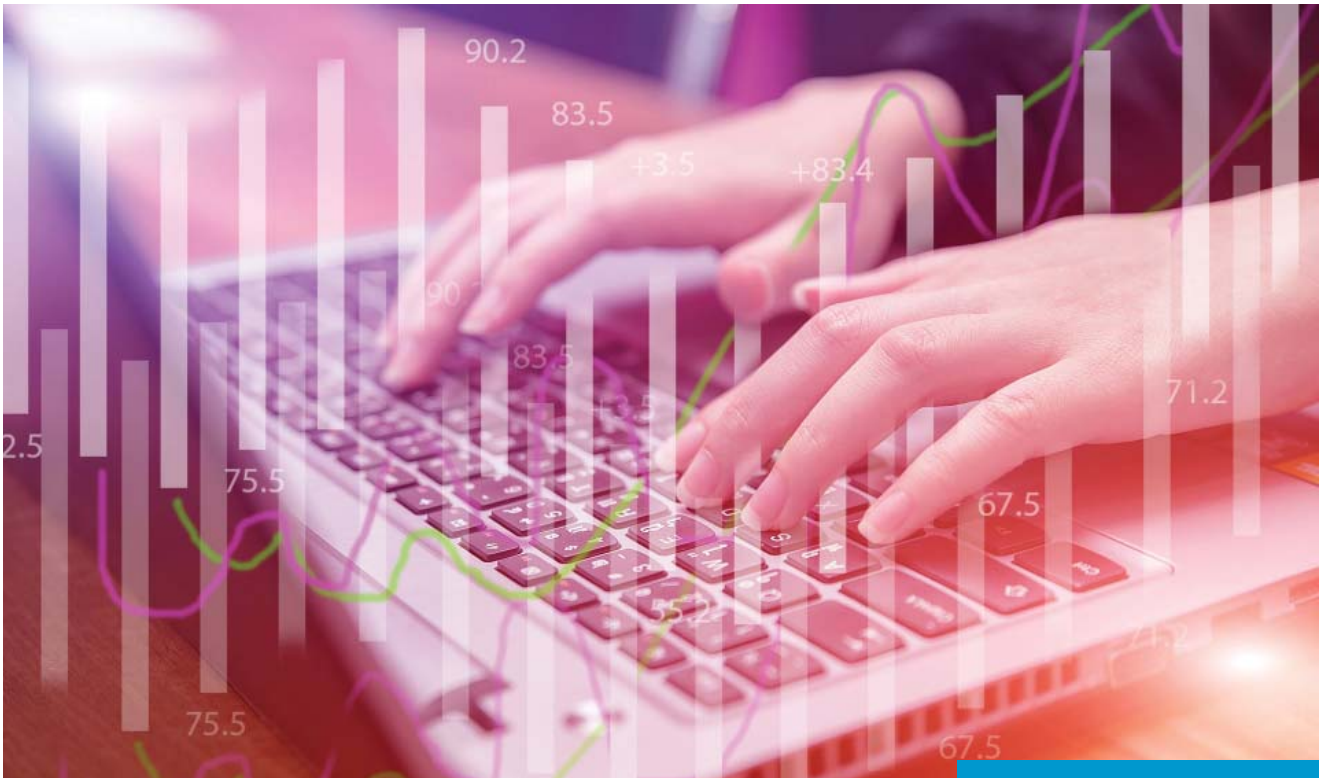
Modele TD i TJ stosowane są przy drukowaniu listów przewozowych, oznaczeń lokalizacyjnych, naklejek identyfikacyjnych palet, etykiet kontroli jakości, oznaczeń zgodności i etykiet produktowych. Na drukarkach z serii RJ można drukować etykiety wysyłkowe w popularnych rozmiarach.



Seria TJ została zaprojektowane do wielonakładowego druku etykiet. Drukarki te oferują wysoką prędkość drukowania, dużą pojemność taśmy i wewnętrzny nawijak w wybranych modelach

To już nie opcja, ale konieczność

Prognozowanie jest trudne, zwłaszcza jeśli dotyczy przyszłości, miał powiedzieć Niels Bohr i nie można się z nim nie zgodzić. Z drugiej strony wszyscy uwielbiamy różnego rodzaju rankingi i wskazówki dotyczącego tego, co ważnego zadzieje się w branży logistyki, łańcucha dostaw i e-commerce w ciągu kolejnych kilkunastu miesięcy.



Fot. Pixabay

Pomimo wielu korzyści, wdrożenie zaawansowanych systemów śledzenia wiąże się z wyzwaniami, takimi jak wysokie koszty, konieczność integracji z istniejącymi systemami, a także kwestie bezpieczeństwa danych

Które trendy wejdą pod strzechy rodzimej logistyki w 2024 r. i na co warto zwrócić uwagę? Mówią nam o tym wskazówki ekspertów e-lea, czyli Ecommerce Logistics Experts Association.

Widoczność i śledzenie w łańcuchu dostaw

W dzisiejszym, dynamicznie rozwijającym się świecie zarządzania łańcuchem dostaw, widoczność i śledzenie stały się kluczowymi elementami dla firm dążących do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Rozwój technologii inteligencji lokalizacyjnej, takie jak IoT, GPS, RFID, umożliwia przedsiębiorstwom nie tylko śledzenie produktów w czasie rzeczywistym, ale także przewidywanie i reagowanie na potencjalne wyzwania. Dzięki nim możliwe jest nie tylko śledzenie lokalizacji produktów, ale także monitorowanie ich stanu, temperatury, a nawet bezpieczeństwa.

W 2024 r. widoczność w całym łańcuchu dostaw nie jest już tylko opcją – jest wymogiem. Klienci oczekują pełnej transparentności co do pochodzenia i statusu zamówionych produktów. Firmy, które oferują taką przejrzystość, zyskują zaufanie klientów i wyróżniają się na rynku.

Pomimo wielu korzyści, wdrożenie zaawansowanych systemów śledzenia wiąże się z wyzwaniami, takimi jak wysokie koszty, konieczność integracji z istniejącymi systemami, a także kwestie bezpieczeństwa danych. W 2024 r. oczekuje się dalszego rozwoju tych technologii, co może przyczynić się do obniżenia kosztów i uproszczenia procesów wdrożenia.

Ochrona danych w erze sztucznej inteligencji

Od kilku lat obserwujemy rosnący trend wzrostu świadomości i troski o prywatność oraz ochronę danych osobowych. Nie ma wątpliwości, że w 2024 r., w obliczu tak gwałtownego rozwoju sztucznej inteligencji, zyska on jeszcze bardziej na znaczeniu.

Niesie to ze sobą duże zmiany dla firm działających w branży logistyki e-commerce.

Wraz z postępem technologii i gromadzeniem coraz większej ilości informacji o klientach, transakcjach i procesach logistycznych rośnie ryzyko naruszenia prywatności i cyberzagrożeń. Stawia to przed firmami zadanie odpowiedniego zabezpieczenia tych danych i inwestowania w nowoczesne systemy ochrony, mając przy tym na uwadze zasady RODO. Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań opartych na AI przy jednoczesnym dbaniu o ochronę informacji stanie się bez wątpienia ważnym zadaniem firm logistycznych.

W 2024 r. będziemy się bacznie przyglądać wzajemnym relacjom RODO i AI Act, czyli pierwszemu na świecie rozporządzeniu regulującemu sztuczną inteligencję.

Wzrost kosztów pracowniczych i e-commerce w Polsce

W tym roku prawie 2 mld złotych na podwyżki dla pracowników przeznaczy branża TSL.

Popularność zakupów e-commerce wpływa na coraz większą liczbę operacji w magazynach. Postępująca automatyzacja jest coraz powszechniejsza, ale dotyczy przede wszystkim dużych centrów logistycznych. Nadal najbardziej koszto-twórczym elementem operacji są wynagrodzenia pracowników.

W najbliższym roku koszty pracowników, szczególnie tych z najmniejszym uposażeniem (płaca minimalna), wzrosną dwukrotnie, podobnie jak w poprzednim roku.



Damian Kołata

Najniższe wynagrodzenie od 1 stycznia wynosi bowiem 4 242 zł brutto, a to stanowi koszt pracodawcy na poziomie 5 110 zł. Wzrost kosztów zatrudnienia wyniesie prawie 18%. Średnie wynagrodzenie podstawowe w magazynie e-commerce podane w ostatnim raporcie płac opublikowanym przez praca.magazynuj.to to 5026 zł brutto. Spodziewam się, że podwyżki płacy minimalnej wpłyną na wzrost wynagrodzeń w magazynach i na stanowiskach produkcyjnych. Firmy, jeśli będą chciałby utrzymać pracowników, podniosą stawki o podobny wskaźnik, czyli do ok 6000 zł brutto. Znaczenia nabiorą także benefity, ale te dopasowane do pracowników *blue collar* (niebieskich kołnierzyków),takie jak: dofinansowanie posiłków, refundacja kosztów dojazdów czy częstsze wypłaty wynagrodzeń.

Pomimo rosnących stawek wynagrodzeń polski rynek stanowi ciekawą alternatywę dla operacji logistycznych e-commerców z całej Europy. Amazon dysponuje w Polsce 10 centrami logistycznymi (w większości na zachodzie Polski), a kolejne są w budowie. Prawie 2 mld złotych na podwyżki dla pracowników przeznaczy branża TSL, zakładając, że w Polsce na stanowiskach związanych z logistyką pracuje 1,5 mln osób. Prognozuję, że ten czynnik będzie miał wpływ na rentowność całej branży i może wpłynąć na większą popularność niepełnoetatowych form zatrudnienia.

> Rozwój technologii inteligencji lokalizacyjnej, takie jak IoT, GPS, RFID, umożliwia przedsiębiorstwom nie tylko śledzenie produktów w czasie rzeczywistym, ale także przewidywanie i reagowanie na potencjalne wyzwania.

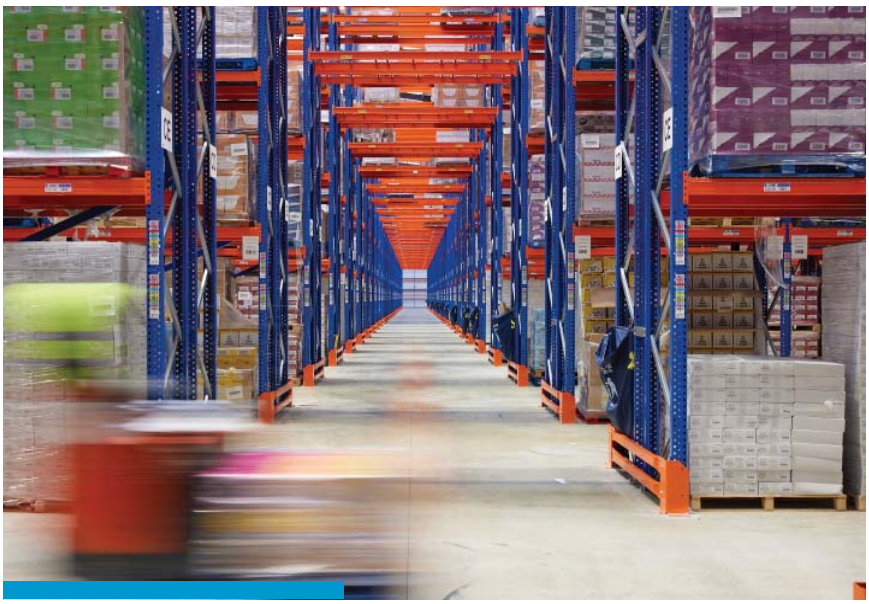
Equipment w magazynie e-commerce jako usługa!

Trend „Everything as a Service", znany również, jako „XaaS" lub „Servitization", to odejście od kupowania i sprzedawania produktów na rzecz sprzedaży usług w celu osiągnięcia rezultatu. Modele biznesowe XaaS wprowadzają nowy sposób prowadzenia działalności w relacjach B2B. W tym modelu ekonomicznym, zamiast zobowiązać się do jednorazowego zakupu produktu, klient konsekwentnie płaciłby za jednostkę, taką jak ilość wykorzystanego czasu, liczba wyprodukowanych produktów lub liczba wykonanych zadań, czyli za wyniki, które spełniają jego potrzeby. Dostawcy technologii oferują obecnie robotykę, drony, systemy zarządzania magazynem (WMS) i wiele innych usług dla branży logistycznej. Umożliwia to specjalistom ds. logistyki przekierowanie uwagi z nabywa-



Fot. Arvato

Rok 2024 kręcić się będzie wokół tematów z szeroko pojętego obszaru „sustainability". Wszystko będzie nie tylko smarter, ale też AI boosted



Fot. Prologis

Zmiana istniejących tradycyjnych modeli biznesowych opartych na produktach na modele typu „wszystko, jako usługa" jest już w toku, czego przykładem jest np. wprowadzenie przez Prologis usługi „Prologis Essentials"

nia sprzętu i oprogramowania na zaspokajanie popytu i osiąganie strategicznych celów w zakresie zaangażowania klientów. Podczas gdy przewidywany wpływ na logistykę i łańcuch dostaw nie jest zbyt duży, trend ten będzie miał ogromny wpływ na użytkowników końcowych. Firmy mogą utrzymać doświadczenie klienta w centrum swojej działalności, wybierając „wszystko, jako usługę", budując odporność na zewnętrzne zakłócenia i potencjalne szkody dla ich działalności. Zmiana istniejących tradycyjnych modeli biznesowych opartych na produktach na modele typu „wszystko, jako usługa" jest już w toku, czego przykładem jest np. wprowadzenie przez Prologis usługi „Prologis Essentials", która wspierać będzie klientów firmy w czterech głównych obszarach: działalność operacyjna, energia i zrównoważony rozwój, elektro mobilność i pracownicy, a także przez GLP modelu udostępnienia pojazdów AGV, niezbędnych do nowoczesnej operacji e-commerce.

Według DHL, pełna transformacja będzie wymagać dalszych zmian przewidzianych w ciągu najbliższych 6 lat. Dopiero wtedy stanie się to nową normą dla operacji biznesowych. Ten model biznesowy, wciąż znajdujący się na wczesnym etapie szerszego wdrażania, wymaga specjalistycznych umiejętności informatycznych, które wciąż są rzadkością, a także silnej infrastruktury IT, aby procesy rozliczeniowe przebiegały płynnie.

Innowacje wsparte sztuczną inteligencją

Rok 2024 będzie się kręcił wokół tematów z szeroko pojętego obszaru „sustainability". Wszystko będzie nie tylko *smarter*, ale też *AI boosted*.

Smarter buildings będą coraz częściej neutralne emisyjnie. *Smarter returns* będą procesowane bliżej, naprawiane, a części z nienaprawialnych używane do naprawy kolejnych. Natomiast, aby *smarter packing* były cienkie, lekkie i wytrzymałe, wzrośnie znacząco udział sprzedaży produktów z obszaru *circular economy* (produkty używane lub kiedyś zakupione, a zalegające na półkach). Również automatyka w tym obszarze na dobre zagości pod naszymi dachami.

Będziemy chcieli współpracować z firmami, które tak jak my (lub bardziej) będą dbać o środowisko by móc pokazać klientom, że jest to dla nas ważne w całym łańcuchu wartości.

I nad tym wszystkich czuwać będą narzędzia wspierane AI do analizy, optymalizacji czy wspierania decyzji w oparciu o *big data*. Musimy jednak pamiętać w tym wszystkim o sobie, by *intelligence* nie pozostała jedynie *artificial*.

Przede wszystkim dyscyplina kosztowa

Dyscyplina kosztowa w głównych elementach P&L każdego e-commerce to transport i dystrybucja, operacje, elementy zużywalne w procesie *fulfillment*. Pomimo iż końcówka roku 2023 nastraja nadzieją w kontekście ograniczania rozpędzonej inflacji, rozsądny menedżer powinien w 2024 hasłem swojego roku uczynić słowa „przede wszystkim dyscyplina kosztowa".

a) Koszty dystrybucji i transportu



Fot. Arvato

Operacje stanowią esencję działania w logistyce, a w P&L stanowią zwykle drugą pozycję kosztową, stanowiącą około 40% kosztów całego e-commerce'u. Aby trzymać koszty pod kontrolą należy stawiać na unifikację

Aby trzymać pod kontrolą swoje wydatki, czyniąc rachunek zysków i strat jakkolwiek akceptowalnym, należy, zgodnie z ciężarem kosztów, położyć nacisk na transparent-

ność w wydatkach, związanych szczególnie z kosztami dystrybucji, operacji oraz zakupów elementów zużywalnych.

Optymalizowanie dystrybucji w logistyce e-commerce to, patrząc po ich udziale procentowym, 50%+ „problemu". Czy wynegocjowałem najlepsze możliwe warunki współpracy z firmami kurierskimi, wykorzystując swoje wolumeny, ewentualnie synergię grupy, w której się znajduję? Czy poza granicami Polski mam na tyle duże wolumeny, aby rozważyć „model wrzutkowy" obsługi, tj. organizować przewozy transgraniczne paczek samemu, a na miejscu dystrybuować do klienta ostatecznego paczki z lokalnym bohaterem rynku kurierskiego? Może współpraca z jednym partnerem na rzecz obsługi pakietu rynków to szansa na dodatkowe oszczędności? Takie i podobne pytania na pewno trzeba sobie zadać.

Fot. FM Logistic



Usługi fulfillment są jednym z kluczowych driverów do osiągnięcia sukcesu w skalowaniu biznesu e-commerce. Zarówno jeśli chodzi o spełnianie obietnic składanych konsumentom, jak i zapewnienie dobrych doświadczeń zakupowych

b) Optymalizacja operacji

Operacje stanowią esencję działania w logistyce, a w P&L stanowią zwykle drugą pozycję kosztową, stanowiącą około 40% kosztów całego e-commerce'u. Aby trzymać koszty pod kontrolą, należy stawiać na unifikację. Ujednolicenie procesów w całej sieci daje szansę na większe wykorzystanie potencjału wprowadzanych zmian. Samo ich wprowadzanie jest także tańsze z każdym kolejnym budynkiem, dla którego zmiany aplikujemy. Spojrzenie globalne na sieć, chociażby od strony najważniejszego elementu, jakim jest zatrudniony w obiektach personel, daje większe szanse na negocjowanie warunków dla wielu budynków globalnie niż dla małych zasobów regionalnie. To także potencjalna szansa na synergię i wspieranie w trakcie roku obiektów, które odstają od wykonania planów produkcyjnych z powodu braków siły roboczej.

c) Zakupy i zużywalne elementy

Zakupy na potrzeby sieci elementów zużywalnych, tzw. *consumables*, to 7–10% kosztów e-commerce. W 2024 zastanów się na ile dobrze zoptymalizowałeś swoje koszty, oraz czy opakowania, z których korzystasz to na pewno najlepsze rozwiązanie dla Ciebie. Wysyłasz dużo t-shirtów, jeansów? Może drogie opakowanie kartonowe warto zastąpić kopertą? Trzy razy mniejsza cena to nie tylko korzyść dla Twojego budżetu, ale także dla środowiska. Wpuścisz w obieg kilka razy mniej surowca, poniesiesz mniejsze opłaty, przewieziesz mniej powietrza w paczce. Temat warty głębszej analizy.

d) Perspektywa na nadchodzący rok

Stosując powyższe, mamy szansę na to, aby w nadchodzącym roku nie tylko dobrze wypaść kosztowo i zadowolić firmy, dla jakich pracujemy, ale także, aby po latach z pandemią, wojnami i pędzącą inflacją, ponownie poczuć radość z pracy logistyka, czego każdemu serdecznie życzę.

Skalowanie biznesu e-commerce

Fulfilment jako element procesów skalowania biznesu online? Usługi *fulfillment* są jednym z kluczowych *driverów* do osiągnięcia sukcesu w skalowaniu biznesu e-commerce. Zarówno jeśli chodzi o spełnianie obietnic składanych konsumentom (deklaracje), jak i zapewnienie dobrych doświadczeń zakupowych. To również zoptymalizowane koszty procesu i – co najważniejsze – oszczędności, które w dobie tak dużej konkurencji i spadających marż są kluczowe dla rentowności sprzedaży.

Trend zwiększonego zainteresowania usługami operatorów 3PL jest zauważalny już dziś. W 2024 r., a nawet w ciągu dwóch najbliższych lat, zauważymy znaczne zwiększenie zainteresowania outsourcingiem logistyki do operatorów zewnętrznych. Niedawno miałem okazję zapoznać się z raportem Rakuten Super Logistics. Wynika z niego, że ich klienci osiągnęli 97% wzrost wolumenu w czwartym kwartale bez żadnych zakłóceń właśnie dzięki usługom *fulfilmentowych* zewnętrznych operacji – czyli *providera* 3PL.

> W 2024 r. będziemy się bacznie przyglądać wzajemnym relacjom RODO i AI Act, czyli pierwszemu na świecie rozporządzeniu regulującemu sztuczną inteligencję.

Dodatkowo ShipBob przedstawił np. raport, z którego wynika, że jego klienci zaoszczędzili średnio 13% na kosztach wysyłki w porównaniu z własnymi usługami realizacji zamówień. Są to synergie widoczne również na naszym polskim rynku.



Fot. FM Logistic

Wraz z rosnącą świadomością ekologiczną, klienci oczekują nie tylko ekologicznych produktów, ale i zrównoważonych praktyk logistycznych

Miejmy świadomość, że zewnętrzne usługi *fulfillment* to znacznie więcej korzyści pośrednich, jak choćby zmniejszenie stanów magazynowych (zapasów), co skutkuje niższymi kosztami i większą elastycznością. Potwierdził to raport McKinsey, który wskazał, że firmy korzystające z usług 3PL mogą zmniejszyć poziom zapasów nawet o 50%.

Tylko dzięki zrozumieniu wyzwań i wdrożeniu strategicznych rozwiązań firmy mogą osiągnąć sukces na coraz bardziej konkurencyjnym rynku e-commerce. Wraz z rozwojem segmentu sprzedaży e-commerce rozumiemy jak ważne jest zapewnienie sprawnego łańcucha dostaw w tym właśnie *fulfillment* i dostawy ostatniej mili.

Zielone e-commerce 2024

W 2024 roku e-commerce stawia czoła wyzwaniu: być zielonym w świecie, gdzie konsumentów niepokoi *greenwashing*. Wraz z rosnącą świadomością ekologiczną, klienci oczekują nie tylko ekologicznych produktów, ale i zrównoważonych praktyk logistycznych.

Wielu konsumentów wątpi w zrównoważone deklaracje firm, co wskazuje na potrzebę autentyczności. W logistyce, to oznacza transparentność w łańcuchu dostaw, od źródeł surowców po sposób dostarczania produktów. Zrównoważone praktyki logistyczne, takie jak optymalizacja tras, wykorzystanie pojazdów elektrycznych i programy recyklingu opakowań, stają się kluczowe. Firmy e-commerce muszą demonstrować redukcję śladu węglowego, efektywne wykorzystanie zasobów i realne zaangażowanie w zieloną logistykę. Dostawy „ostatniej mili" często najbardziej zanieczyszczają środowisko, wymagają innowacyjnych rozwiązań i to może być w najbliższych latach trend, który zrewolucjonizuje branżę.



Fot. Pixabay

Eksperci przewidują, że – w zależności od danych – w 2024 r. 47%, a nawet 50% wszystkich transakcji będzie odbywać się za pośrednictwem platform internetowych, a rynek ma wciąż rosnąć, osiągając w 2024 r. na całym świecie wartość 3,5 biliarda dolarów

Młodsi konsumenci, poszukujący marek odzwierciedlających ich wartości, są szczególnie wrażliwi na praktyki logistyczne. Autentyczność i transparentność w łańcuchu dostaw mogą przyciągnąć tę grupę, podczas gdy brak wiarygodności szybko ich odstraszy.

W 2024 e-commerce musi więc zrozumieć, że zrównoważona logistyka nie jest już opcją, ale koniecznością. Inwestowanie w zielone praktyki logistyczne to nie tylko odpowiedź na rosnące wymagania konsumentów. To również strategiczna decyzja, która może przynieść korzyści zarówno środowisku, jak i marży. To ruch ku przyszłości, gdzie zielona logistyka jest kluczem do budowania zaufania i lojalności w coraz bardziej świadomym ekologicznie świecie.

2024: e-commerce na marketplace'ach

Kiedy cztery lata temu pisałem o tym, że w dynamicznym tempie będzie rosła popularność platform sprzedażowych, nie wiedziałem jeszcze, jaka to będzie dynamika. Eksperci przewidują, że – w zależności od danych – w 2024 r. 47%, a nawet 50% wszystkich transakcji będzie odbywać się za pośrednictwem platform internetowych, a rynek ma wciąż rosnąć, osiągając w 2024 r. na całym świecie wartość 3,5 biliarda dolarów.

Marki odzieżowe, kosmetyczne, wyposażenia wnętrz i z wielu innych branż nie będą zatem mierzyć się z pytaniem, czy być obecnym w marketplace'ach, ale w jaki sposób w tym kanale dostarczyć klientowi tej samej wartości, co w sklepie marki. ●

Damian Kołata,
Head of Industrial & Logistics Poland,
Head of E-commerce CEE
w Cushman & Wakefield.

Handel **bez granic**

Raport GS1 Polska „Kierunek: cross-border e-commerce" to przewodnik dla małych i średnich sprzedawców internetowych. Powstał po badaniu niemal 900 polskich firm. Ma służyć wskazówkami podmiotom, które stoją w obliczu rosnącej inflacji i szukają możliwości ekspansji na zagraniczne rynki.

Raport wydany przez GS1 Polska jest źródłem danych i praktycznych porad dla sprzedawców internetowych: działających na *marketplace'ach* i prowadzących własne sklepy internetowe. Opiera się na wynikach badań przeprowadzonych wśród producentów i właścicieli marek – uczestników Systemu GS1 w Polsce, którzy prowadzą sprzedaż zarówno w kraju, jak i za granicą. E-book został przygotowany we współpracy z ekspertami branżowymi, którzy są autorami opracowań i wskazówek z obszarów prawa i finansów, logistyki, obsługi klienta i marketingu.

Wyniki pokazują, że 39% respondentów handluje na zagranicznych rynkach. Pozostałe firmy zajmują się sprzedażą online tylko w Polsce. Polscy sprzedawcy *cross border e-commerce* najchętniej wybierają sprzedaż w Europie (głównie Niemcy, Czechy i Francja). Na zagraniczne rynki sprzedają przede wszystkim doświadczeni gracze, ci których staż w sprzedaży internetowej wynosi 1-5 lat lub więcej.

– Widzimy, że wejście na nowe rynki może być wyzwaniem, zwłaszcza jeśli biznes e-commerce to dla firmy nowość. Nasze badania pokazały, że wielu przedsiębiorców nieobecnych na rynkach zagranicznych, często nie jest w stanie określić, jakie są ich główne bariery. To sugeruje, że istnieje potrzeba dostarczenia wiedzy i praktycznych wskazówek polskim firmom – twierdzi Magdalena Krasoń-Wałęsiak z GS1 Polska.

Od dywersyfikacji po nowych klientów

W całej grupie badawczej, większość firm (61,1%) otrzymuje ze sprzedaży *cross-border* mniej niż 25% przychodów. Jednak rekordziści (10,8% respondentów) zyskują ponad 75%. Przedstawione w raporcie



firmy różnią się wielkością, skalą działania i asortymentem, ale łączy je jedno: z powodzeniem zdobywają nowych klientów na zagranicznych rynkach.

Niemal połowa firm, które działają na rynkach zagranicznych, łączy sprzedaż w sklepie internetowym oraz na *marketplace*. Tylko 31% korzysta wyłącznie z *marketplace'ów*. *– W GS1 Polska jesteśmy przekonani, że nasz podstawowy standard, czyli numer GTIN (kod EAN), umożliwia firmom rozwój i daje mandat do wychodzenia na zewnętrzne rynki, szczególnie na marketplace'ach. Numer GTIN jest przepustką do największych platform w Europie i na świecie. Amazon, eBay, Kaufland, Cdiscount i inne wymagają stosowania GTIN jako obowiązkowego parametru produktu* – dodaje Magdalena Krasoń-Wałęsiak.

Raport „Kierunek: cross-border e-commerce" wydany przez GS1 Polska jest unikalny na rynku ze względu na swoją kompleksowość i wyjątkowo duży zakres badanej próby. Dostarcza też przekrojowych informacji, które są niezbędne dla sprzedawców internetowych planujących ekspansję na rynki zagraniczne. W raporcie znalazły się wskazówki od branżowych ekspertów na temat kluczowych obszarów handlu *cross-border* przez internet: prawo i finanse, logistyka, obsługa klienta, zwroty i marketing.

Online znaczy z głową i kompleksowo

Raport podkreśla znaczenie skupienia się na podstawowych potrzebach konsumentów, identyfikacji najbardziej wartościowych klientów, poznania swoich produktów premium, zebrania wykwalifikowanego zespołu, postawienia na omnichannel i inwestowania w technologię. Marki i sprzedawcy detaliczni muszą wiedzieć, jak gromadzić, wyodrębniać i analizować dane o konsumentach. Wnioski z tej analizy pozwolą im podejmować lepsze decyzje biznesowe, np. zoptymalizować swój asortyment.

– Nasza publikacja jest nie tylko unikalnym źródłem informacji na temat cross border e-commerce, ale także punktem wyjścia dla nowego programu edukacyjnego GS1 Polska. Chcemy wesprzeć polskich sprzedawców e-commerce na rynkach zagranicznych, dzieląc się z nimi dobrymi praktykami uczestników Systemu GS1 Polska – dodaje Katarzyna Nowacka, współautorka raportu z GS1 Polska. Dlatego GS1 Polska uruchamia nową sekcję w ramach Akademii Cyfryzacji – programu edukacyjnego skierowanego do sprzedawców internetowych. Jego celem jest dostarczenie niezbędnej wiedzy, która pomoże firmom odnieść sukces w e-commerce. ●

Numer GTIN (kod EAN), umożliwia firmom rozwój i daje mandat do wychodzenia na zewnętrzne rynki, szczególnie na marketplace'ach. Jest on przepustką do największych platform w Europie i na świecie, gdyż wymagają one stosowania GTIN jako obowiązkowego parametru produktu.

GS1 Polska
www.gs1pl.org

Innowacje i wyzwania e-commerce na 2024 rok

Coraz wydajniejsza i wygodniejsza technologia sprawia, że zakupy możemy zrobić kilkoma kliknięciami. Korzystamy! Jednak e-commerce stoi nie tylko na cyfrowych technologiach. Nie zapominajmy o skomplikowanej infrastrukturze logistycznej, która dostarcza produkty pod drzwi klientów. A logistyka przechodzi obecnie duży rozwój i niemałe turbulencje. Jakie? Polski Instytut Transportu Drogowego przedstawił raport, który rzuca światło na kluczowe aspekty logistyki w e-commerce.

Zakupy online stały się normą. Gemius podaje, że w 2023 r. aż 79% osób regularnie korzystających z internetu zadeklarowało, że kupowanie online jest dla nich standardem. Konsument ma coraz większe wymagania oraz oczekuje szybkich i bezproblemowych dostaw. Sprzedawcy, chcąc sprostać tym oczekiwaniom, muszą zadbać o nie. Dlatego logistyka jest dzisiaj kluczowym elementem strategii biznesowej. Technologia i innowacje, jak sztuczna inteligencja, ekoświadomość czy łatwość i dostęp do zakupu w aplikacjach mobilnych napędzają postęp, ale też generują nowe wyzwania. A to właśnie umiejętne dostosowanie się do nich będzie najważniejsze w utrzymaniu konkurencyjności na rynku e-commerce.

Sytuacja na rynku kurierskim

Raport „Logistyka E-commerce. Gdzie jesteśmy, a gdzie chcemy być?" rozpoczyna się od analizy sytuacji na rynku KEP (Kurier-Express-Paczka). W 2022 roku sektor ten obsłużył blisko 922 mln przesyłek i paczek pocztowych. W raporcie PITD szacuje się jednak, że w 2023 było to już 1300 mln przesyłek kurierskich. W Europie prym w dostawach poza domem (OOH) wiedzie Polska. Nasz kraj w samym 2022 roku posiadał 29 tys. automatów pocztowych. Warto mieć na względzie, że liczba ta stale rośnie, co odzwierciedla wzrosty w handlu internetowym. Pytanie, czy będziemy w stanie obsłużyć wzrastający wolumen składanych zamówień?



Coraz więcej dostawców stawia na kwestie związane z ekologią w e-commerce. 42% badanych deklaruje, że wpływ formy dostawy na środowisko ma dla nich duże znaczenie

Zwroty kosztowną częścią logistyki

Prognozy wskazują, że do 2027 r. wzrośnie wartość globalnej sprzedaży online do ponad 5,5 bln dolarów. Ta ogromna liczba sugeruje, że sprzedawcy mają się czym cieszyć, ale nie wszyscy skorzystają w równym stopniu. Bo, mimo dynamicznego wzrostu sprzedaży i przychodów z tym związanych, trzeba pamiętać o kosztach dystrybucji.

Nie mogą umknąć nam także zwroty produktów. Ich odsetek rośnie, ponieważ sklepy konkurują nie tylko cenami, ale wygodą i obietnicą łatwej rezygnacji z zakupu. Prokliencka polityka zwrotów jest istotnym elementem strategii biznesowej, mającym wpływ na satysfakcję klienta. Jednak wpływa też na efektywność kosztową przedsiębiorstwa. Zwroty stanowią znaczący problem, zwłaszcza w sektorze mody. Warto zauważyć, że według danych z „Logistyki RP" z dnia 18.09.2023, prognozy na rok 2027 przewidują, że branża modowa przyczyni się do globalnych przychodów o wartości ponad 1 bld dolarów, z czego 259 mld dolarów przypada na Europę, w tym 5,36 mld dolarów na Polskę. Jednak odsetek zwróconych zamówień wyniesie tu zawrotne 17%!



Zwroty stanowią wyzwanie dla sprzedawców i logistyki związanej z e-commerce. Wartość rynku i udział zwrotów są kluczowymi wskaźnikami wymagającymi uwagi i zrównoważonego podejścia ze strony właścicieli e-commerce w Polsce. Ile zatem naprawdę kosztują zwroty e-commerce oraz jak im zaradzić?

Algorytmy optymalizacyjne w logistyce

W dzisiejszych czasach rosnące oczekiwania konsumentów wymagają zastosowania zaawansowanych algorytmów optymalizacyjnych. Szybka dostawa i ekologiczne metody transportu stają się standardem, dlatego wykorzystanie zaawansowanych algorytmów staje się nieodzowne. Przydają się chociażby przy kompletowaniu zamó-



wień w magazynie, gdzie dokładność i terminowość są kluczowe dla zadowolenia klienta. Metody takie jak *single order picking*, *batch picking* czy *zone picking* są analizowane pod kątem efektywności i optymalizacji. Mają też znaczenie w optymalizacji tras transportowych oraz w ostatniej mili, gdzie z ich pomocą można minimalizować koszty i puste przebiegi, a także dostosować trasy do określonych ograniczeń, takich jak okna czasowe czy ograniczenia przepustowości lub analizować trasy i obłożenie kurierów. – *Nie ma tutaj rzecz jasna jednej recepty i wiele zależy od specyfiki rynku, np. poziomu rozwoju infrastruktury, struktury zagęszczenia populacji czy regulacji prawnych* – wskazuje Krzysztof Chaładyn, wiceprezes zarządu Otimo Sp.z o.o.

Ekologiczne sklepy i zielona logistyka

Coraz więcej dostawców stawia na kwestie związane z ekologią w e-commerce. 42% badanych deklaruje, że wpływ formy dostawy na środowisko ma dla nich duże znaczenie. Dostawa przyjazna środowisku motywuje blisko połowę kupujących online. Analitycy wskazują na duży potencjał nowych rozwiązań w obszarze zrównoważonego e-commerce, szczególnie w logistyce zamówień.

Wdrażanie tych rozwiązań staje się coraz ważniejsze, ze względu na rosnącą świadomość ekologiczną konsumentów i przedsiębiorców. Przykładowo, wprowadzenie hubów przeładunkowych i rowerów cargo może zwiększyć ich dostępność i obniżyć ceny. Ekonomia współdzielenia, obejmująca kolektywne korzystanie z pojazdów i współdzielenie maszyn paczkowych, również odgrywa istotną rolę w redukcji wpływu na środowisko. Kontynuacja rozwoju tych inicjatyw może wspierać zrównoważony rozwój e-commerce. Eksperci zwracają też uwagę na takie zagadnienia jak problem *greenwashingu* czy czysty transport kurierski.

Logistyka jest dzisiaj kluczowym elementem strategii biznesowej. Technologia i innowacje, jak sztuczna inteligencja, ekoświadomość czy łatwość i dostęp do zakupu w aplikacjach mobilnych napędzają postęp, ale też generują nowe wyzwania.

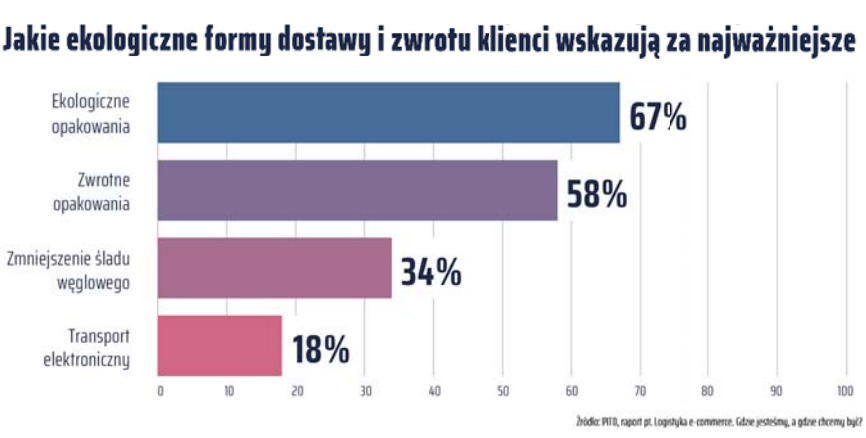
Przyszłość logistyki magazynowej e-commerce

Automatyzacja magazynów to kierunek, który zyskuje coraz większe znaczenie w kontekście logistyki magazynowej dla e-biznesów, by dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii usprawnić procesy magazynowe, począwszy od przyjmowania poprzez kompletację i wysyłkę towarów oraz zarządzanie zwrotami i reklamacjami. Wśród rozwiązań stosowanych już w nowoczesnych magazynach na potrzeby realizacji zamówień e-commercowych, można wskazać zarówno systemy zarządzania magazynem (WMS), dzięki którym jesteśmy w stanie sprawnie zarządzać zamówieniami oraz zintegrowane systemy klasy MFC *(material flow control)* wspierające nadzór nad systemami automatyki magazynowej.

– *Branża e-commerce w szczególności potrzebuje tego rodzaju rozwiązań,aby skutecznie mierzyć się z wyzwaniami rynkowymi. Handel elektroniczny przełamał dotychczasowy schemat funkcjonowania tradycyjnej logistyki i coraz częściej wymusza na operatorach logistycznych wdrażanie zautomatyzowanych rozwiązań. Automatyzacja to jeden z kluczowych czynników w kontroli kosztów, zwiększaniu wydajności i elastyczności oraz budowaniu strategii zrównoważonego rozwoju* – podkreśla Piotr Streker, dyrektor fulfillment 3LP SA.

Rozwój logistyki nie zwalnia tempa!

Zrozumienie i optymalizacja logistyki w e-commerce to kamień milowy dla dalszego rozwoju tej branży w Polsce. Szczegółowe odpowiedzi na pytania, które padły w tekście znajdują się w omawianym raporcie. Są tu też studia przypadków, które prezentują wykorzystanie lokalnych kanałów zwrotu w Grupie MODIVO, czy Cztery filary re-commerce w Expondo. ●



Partnerzy raportu: Otimo, LODZistics – Logistyczna Sieć Biznesowa Polski Centralnej, 3LP, Alsendo.
LINK DO POBRANIA RAPORTU: https://pitd.org.pl/logistyka-e-commerce-pobierz-darmowy-raport/



Hasło „Bliżej jest lepiej" przyświeca rozwojowi usług w DPD Polska. Efektem tego jest nieustanny rozwój sieci odbiorów i nadań przesyłek OOH firmy, przez co tworzy ona wciąż nowe punkty styku z klientami. Najbliżej jednak wobec klienta pozostaje aplikacja mobilna na urządzenia przenośne

DPD Mobile – nowy wymiar

interakcji klienta z usługami kurierskimi

Prosta, intuicyjna w obsłudze aplikacja, która otwiera przed klientem dostęp do usług kurierskich, dając mu możliwość wglądu w proces realizacji doręczeń i aktywnego nim zarządzania – taka właśnie jest nowa wersja DPD Mobile. Szereg funkcjonalności, które to narzędzie oferuje, sprawia że korzystanie z usług kurierskich jeszcze nigdy nie było tak przyjazne dla użytkownika – poznajmy najważniejsze z nich.

„Bliżej jest lepiej" – to hasło, które od dawna przyświeca rozwojowi usług w DPD Polska. Efektem tego jest nieustanny rozwój sieci odbiorów i nadań przesyłek OOH *(out-of-home*, poza domem) firmy, przez co DPD Polska tworzy wciąż nowe, dodatkowe punkty styku z klientami. Najbliżej jednak wobec klienta pozostaje aplikacja mobilna na urządzenia przenośne – DPD Mobile.

– Aplikacja na telefonie jest dosłownie na wyciągnięcie kciuka, zresztą taki jest dzisiaj globalny trend w zakresie dostępu do różnych usług. Jesteśmy przyzwyczajeni do tego, żeby korzystać z aplikacji w biegu, tak jak pozwala nam na to nasz dynamiczny plan dnia. Chcemy, aby nawet zaawansowane usługi były dostępne w sposób prosty i intuicyjny, co jest nie lada wyzwaniem dla projektantów UX. Muszą oni dobrze zrozumieć potrzeby i zwyczaje Klientów – skomentował Jakub Gradowski, kierownik ds. Digital Customer Experience, wprowadzając nas w świat DPD Mobile.

DPD Mobile spina wszystkie rozwiązania, jakie DPD oferuje swoim klientom w jeden ekosystem, w ramach którego można w łatwy, intuicyjny sposób zarządzać swoją przesyłką i pozostać w stałym kontakcie z kurierem. Oddaje ona kontrolę nad paczką, dosłownie w ręce klientów.

Paczki pod kontrolą

Pierwszą, podstawową funkcjonalnością jaką oferuje aplikacja DPD Mobile jest możliwość śledzenia przesyłek oraz zarządzania nimi. Dzięki niej można dowiedzieć się, kiedy przesyłka dotrze do odbiorcy, śledzić jej trasę, a w przypadku zmiany planów – zmienić termin dostawy. Aplikacja pozwala także na przekierowanie przesyłki pod inny adres, do sąsiada czy wreszcie do jednego z punktów/automatów paczkowych szerokiej sieci punktów odbioru poza domem – DPD Pickup, która liczy już blisko 27 tys. punktów.

– Wiemy jak ważną informacją dla Klientów jest wiedza na jakim etapie podróży obecnie jest paczka, szczególnie jeśli czekamy na nią z niecierpliwością. Ta wiedza daje nam poczucie komfortu, a także może być podstawą do podjęcia finalnej decyzji o tym jak chcemy ją odebrać. Jeśli nasze plany się zmieniają, może za nimi podążyć paczka. To proste do zrobienia w aplikacji – dodaje Jakub Gradowski.

Szeroka sieć odbiorów i nadań

Korzystając z sieci DPD Pickup klient wybiera spośród blisko 27 tys. miejsc, gdzie może odebrać lub nadać paczkę. Składają się na nie Oddziały Miejskie DPD Pickup zlokalizowane w centrach miast, punkty partnerskie m.in. w popularnych sieciach sklepów takich jak Żabka, Dino, Kaufland, stacje paliw Shell, a także 7 tys. automatów paczkowych zlokalizowanych w ponad 750 miejscowościach w całej Polsce. Te z kolei są łatwe w obsłudze oraz proste w budowie i instalacji. Ich niewątpliwym atutem jest brak konieczności zasilania zewnętrznego, kompaktowa budowa (standardowo jeden automat posiada 14-20 skrytek), modułowość – maszyny można relokować lub rozbudowywać w zależności od zapotrzebowania – oraz minimalistyczny design, który doskonale wtapia się w miejskie otoczenie. Aplikacja DPD Mobile harmonijnie współpracuje z automatami pacz-

kowymi przez interfejs Bluetooth – obsługa odbywa się w stu procentach zdalnie, z poziomu aplikacji DPD Mobile w smartfonie klienta.

– *Aplikacja DPD Mobile jest niejako bramą zapraszającą Klientów do największej w Polsce sieci nadań i odbiorów OOH – DPD Pickup. Nasza sieć powstała i wciąż rośnie z uwagi na zmieniające się trendy w zakresie dostaw kurierskich i oczekiwań konsumentów. Potwierdza to najnowsza edycja badania Geopost Barometr e-Shopper 2023. Już 79 proc. regularnych e-kupujących w Polsce wybiera dostawy do punktów OOH, podczas gdy średnia europejska wynosi 44 proc. Nie dziwi zatem, że co czwarty automat paczkowy grupy Geopost znajduje się właśnie w naszym kraju. Ale aplikacja sięga znacznie dalej niż sieć OOH – dla tych, którzy wybierają tradycyjną dostawę kurierską, pozwala na kontakt z kurierem oraz zmianę sposobu dostawy. Dla osób intensywnie działających w obszarze e-commerce funkcja np. archiwum pozwala przejrzeć historię wysłanych zamówień* – podsumowuje Łukasz Zembowicz, dyrektor sprzedaży i marketingu, członek zarządu DPD Polska.



DPD posiada 7 tysięcy automatów paczkowych zlokalizowanych w ponad 750 miejscowościach w całej Polsce. Są one łatwe w obsłudze oraz proste w budowie i instalacji

DPD Mobile spina wszystkie rozwiązania, jakie DPD oferuje swoim klientom w jeden ekosystem, w ramach którego można w łatwy, intuicyjny sposób zarządzać przesyłką i pozostać w stałym kontakcie z kurierem.

Optymalne miejsce w gęstej sieci

Wobec istnienia licznych punktów odbiorów i nadań koniecznym usprawnieniem aplikacji DPD Mobile stała się mapa, na której zamieszczono wszystkie te miejsca, gdzie można liczyć na obsługę przesyłek w ramach usług DPD Pickup. Sprawdzić na niej można także godziny otwarcia poszczególnych obiektów, a także uzyskać wskazówki dotarcia do nich. Wszystko to pozwala klientom wybrać najbardziej dogodny dla nich w danej chwili punkt i tam skierować wysłaną do nich przesyłkę bądź nadać własną.



Podstawową funkcjonalnością jaką oferuje aplikacja DPD Mobile jest możliwość śledzenia przesyłek oraz zarządzania nimi

„Doświadczenia Klientów są niezwykle ważnym zagadnieniem w procesie tworzenia i usprawniania naszych usług. Jesteśmy dumni, że Klienci poprzez badania NPS regularnie oceniają nas powyżej 80 punktów, co jest poziomem dużo powyżej średniej dla całej branży. Wskaźnik NPS oraz opinie Klientów są dla nas drogowskazem rozwoju" – dodaje Łukasz Zembowicz.

Badanie NPS prowadzone jest również w aplikacji, gdzie możliwe jest także podzielenie się opinią dotyczącą doświadczeń związanych z usługami DPD. Pozyskane w ten sposób sugestie i komentarze nadawców i odbiorców oraz analiza ich potrzeb pomagają DPD Polska optymalizować swoją ofertę.

Szukasz korzystnej ceny na nadanie paczki? Sprawdź DPD Mobile

Sama aplikacja DPD Mobile pozwala skorzystać z prostej i korzystnej cenowo oferty przygotowanej specjalnie dla użytkowników DPD Mobile. Użytkownicy aplikacji mogą wysłać przesyłkę do 3 kg za jedynie 10 zł brutto do wybranego punktu w ramach sieci DPD Pickup. Wystarczy pobrać aplikację, zarejestrować się, a następnie nadać przesyłkę w 3 kliknięcia.

– *Badania pokazują, że czytelność, prostota i dostępność oferty ma bardzo duże znaczenie. Wzięliśmy to pod uwagę tworząc zupełnie nowy produkt: Paczkę w DPD Mobile. Stworzyliśmy go poprzez połączenie doskonale wycenionej usługi – bo wiemy, że w dzisiejszych czasach cena ma znaczenie – z naszą rozległą siecią DPD Pickup. Dodatkowym atutem jest niezwykła łatwość nadania: wystarczy kilka kliknięć na klawiaturze smartfona i paczkę można nadać bez konieczności drukowania etykiety. Tworzy to nowe możliwości dla naszych Klientów* – skomentowała Aneta Gasparska, kierownik marketingu w DPD Polska.

Nie dziwi zatem, że każdego miesiąca aplikacja DPD Mobile, którą pobrać można ze sklepów App Store i Google Play, zyskuje coraz większą liczbę użytkowników, którzy wysoką oceniają jej użyteczność. Jest to kompletne rozwiązanie, które pozwala klientom firmy uczestniczyć w całym procesie doręczeń i mieć wszystko pod kontrolą. ●



Zaawansowane systemy 1500 różnego rodzaju czujników i 800 kamer, umieszczonych na całej długości taśmy sortującej, umożliwią śledzenie paczki od momentu wejścia na sorter aż do jej załadowania na samochód

Największa inwestycja logistycznego giganta w regionie CCE

Aż 45 tys. przesyłek skanowanych w godzinę przez najnowocześniejszy sorter, 44 linie rozładunkowe obsługujące ponad 100 polskich i zagranicznych destynacji, 1200 transportów dziennie i 3 tysięcy metrów taśmy sortującej – to tylko kilka cech wyróżniających Międzynarodowe Centrum Logistyczne DHL.

Obiekt, zbudowany w zeszłym roku pod Poznaniem szybko osiągnął już pełną zdolność operacyjną. Dzięki zaawansowanej technologii dostarczanie przesyłek do Polski, Niemiec i innych krajów odbywa się bardzo szybko.

Zaawansowana technologia w służbie klientom

Uruchomienie Międzynarodowego Centrum Logistyczne DHL miało miejsce w listopadzie 2023 r., po wielotygodniowych testach operacyjnych. To jedna z największych, najbardziej innowacyjnych w Europie Środkowo-Zachodniej i największa w Polsce jednostka firmy. Obiekt otwiera zupełnie nowe możliwości logistyczne dla klientów indywidualnych i biznesowych DHL.

W Międzynarodowym Centrum Logistycznym DHL wdrożył technologię, która zdecydowanie przyspieszy czas sortowania paczek podnosząc wydajność obsługi i skracając terminy dostaw przesyłek. Dzięki temu jednostka będzie zdolna do obsłużenia nawet 45 tysięcy paczek w ciągu godziny. Dodatkowo, zaawansowane systemy 1500 różnego rodzaju czujników i 800 kamer, umieszczonych na całej długości taśmy sortującej, umożliwią śledzenie paczki od momentu wejścia na sorter aż do jej załadowania na samochód.

Zaawansowane algorytmy pokierują także przyjęciami transportu liniowego, czyli ciężarówek z przesyłkami. Docelowo centrum będzie mogło przyjąć do 1 200 transportów liniowych dziennie.

– E-commerce jest jednym z najważniejszych filarów strategii Grupy DHL, dlatego stale inwestujemy w ten sektor. Powstanie Międzynarodowego Centrum Logistycznego w Polsce jest ważnym elementem wspierającym ekspansję i modernizację naszej europejskiej sieci dostaw. Otwarcie jednostki stanowi również istotny krok w realizacji naszej strategii rozwoju na rynku usług crossborder. Dziś z dumą możemy stwierdzić, że nasza pozycja na rynku przesyłek transgranicznych jest niezwykle silna. Ta inwestycja to nie tylko znaczący kamień milowy dla DHL, ale także otwarcie drzwi do szerokich perspektyw dla naszych klientów z branży e-commerce, pozwalając im osiągnąć sukces na europejskich rynkach. Polska jest jednym z najszybciej rozwijających się rynków e-commerce w Europie. Wzmacniamy nasza pozycję zaufanego dostawcy i zapewniamy naszym klientom coraz lepsze doświadczenia dostarczając im usługi, które są niezawodne, cenowo atrakcyjne i zrównoważone. To właśnie konsumenci zawsze stanowią serce naszej działalności – komentuje Pablo Ciano, CEO DHL e-Commerce.

W Międzynarodowym Centrum Logistycznym DHL wdrożył technologię, która zdecydowanie przyspiesza czas sortowania paczek, podnosząc wydajność obsługi i skracając terminy dostaw przesyłek. Obsługiwanych jest do 45 tysięcy paczek w ciągu godziny.

Obiekt wraz z terenami przyległymi zajmuje 170 tys. tys. m^2. Taką powierzchnię ma nieco ponad 24 boiska piłkarskie lub 253 korty tenisowe! Budynki magazynowe mają 32 tys. m^2. Parking przy Międzynarodowym Centrum Logistycznym mieści 230 samochodów osobowych, a na terenie jednostki zmieści się 600 sztuk nadwozi wymiennych.

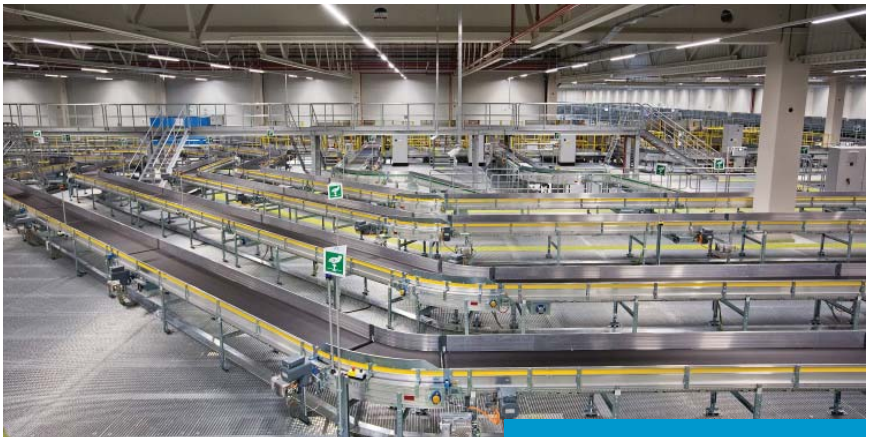
Z możliwością obsługi szczytu paczkowego

Trzypoziomowy sorter typu *cross-belt* w maksymalnej wydajności operacyjnej jest w stanie zeskanować od 800 tys. do nawet 1 miliona przesyłek jednego dnia! To szczególnie ważne jest w szczycie paczkowym IV kwartału roku, kiedy wolumen paczek rośnie o 40–60%.

Idea powstania obiektu od początku wspierała strategię ekspansji DHL Parcel na rynku usług transgranicznych. Obecnie firma realizuje dostawy do 27 krajów na terenie Unii Europejskiej oraz do Wielkiej Brytanii. Realizacja tej inwestycji podniosła wydajność operacyjną, konkurencyjność i zwiększyła przepustowość sieci DHL Parcel w zachodniej Polsce, co z perspektywy bliskości rynku niemieckiego jest szczególnie istotne. Dlatego na początku Międzynarodowe Centrum Logistyczne obsługuje przesyłki krajowe oraz te kierowane na rynek niemiecki. To kluczowa destynacja, ponieważ właśnie Niemcy są niekwestionowanym liderem przesyłek nadawanych z Polski. Przewiduje się, że dalszy wzrost handlu międzynarodowego e-commerce będzie coraz większy, a sprzedaż na tym rynku w 2030 r. osiągnie nawet 1 bln USD. Z perspektywy polskich podmiotów rynek niemiecki jest wolumenowo na pierwszym miejscu, podczas gdy Polska jest czwartym największym eksporterem do Niemiec.



Obiekt wraz z terenami przyległymi zajmuje 170 tys. tys. m². Budynki magazynowe mają 32 tys. m²



Trzypoziomowy sorter typu cross-belt w maksymalnej wydajności operacyjnej jest w stanie zeskanować od 800 tys. do nawet 1 miliona przesyłek jednego dnia! To szczególnie ważne jest w szczycie paczkowym IV kwartału roku, kiedy wolumen paczek rośnie o 40–60%

– *Międzynarodowe Centrum Logistyczne to najbardziej zaawansowane rozwiązania technologiczne i ekologiczne. Nasza inwestycja jest pomostem pomiędzy biznesem w Polsce i na rynkach zagranicznych. Crossborder jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów handlu, a my konsekwentnie wzmacniamy swoją pozycję w tym obszarze logistyki. W kolejnym etapie planujemy uruchomienie połączeń do krajów Beneluksu, Iberii oraz Skandynawii. Przygotowujemy również rozwiązania dla kierunków południowej Europy. Niezwykle perspektywiczne są także rynki czeski i słowacki. Według raportu „The DHL Online Shopper Report 2022" ponad połowa ankietowanych kupujących za granicą dokonuje co najmniej jednej transakcji międzynarodowej w miesiącu, a 20% uważa, że w następnym roku będzie kupować w ten sposób więcej* – komentuje Agnieszka Świerszcz, CEO DHL Parcel Polska.

Zielone innowacje

Międzynarodowe Centrum Logistyczne, poza niespotykaną skalą innowacyjnych rozwiązań dla polskiego i międzynarodowego rynku przesyłek, jest jednocześnie jednostką, w której zastosowano holistyczne podejście do optymalizacji procesów wpływających na środowisko naturalne. Inwestycja zrealizowana została zgodnie z globalna strategią GoGreen. Jednym z jej najważniejszych wyzwań jest dążenie do zerowej emisji CO_2. Dlatego firma stale inwestuje w odnawialne źródła energii. Przy Międzynarodowym Centrum Logistycznym powstała farma fotowoltaiczna. Panele solarne zaspokoją 1/3 energetycznych potrzeb obiektu. Pozostałą część jednostka czerpie z zakupionej zielonej energii, czyli takiej, do produkcji której nie zużywano paliw kopalnych lub ich udział był minimalny.

W Międzynarodowym Centrum Logistycznym wiele jest również przyjaznych środowisku rozwiązań transportowych. Obiekt wyposażony został w elektryczne ciągniki terminalowe, które nie powodują emisji spalin i hałasu wynikającego z pracy silników i służą do transportu przyczep i kontenerów. W MCL jest również ok. 40 punktów ładowania dla samochodów osobowych, VAN i ciężarowych, oraz po 4 linie wjazdu i wyjazdu z automatyką zarządzania transportem, skracającą czas oczekiwania pojazdu na bramkach, co także wpłynie na zmniejszenie ilości hałasu i spalin.

Na terenie jednostki są wykorzystywane zeroemisyjne ciągniki, czyli pojazdy terminalowe służące do podstawiania naczep. Ich celem jest obsługa lokalnego transportu. Dzięki zastosowaniu elektrycznych pojazdów ciężkich DHL jest coraz bliżej realizacji celu, którym jest zerowa emisja podczas wykonywania operacji logistycznych. Wykorzystując takie rozwiązania firma zmniejsza również oddziaływanie na środowisko i otoczenie poprzez brak hałasu – elektryczne ciągniki są niezwykle ciche.

Międzynarodowe Centrum Logistyczne zostało uhonorowane już pierwszą nagrodą – Złotą Innowacją, jako inwestycja o kluczowym znaczeniu dla branży logistycznej. ●



Posiadanie aplikacji do wykonywania elektronicznych protokołów przekazań przekłada się pozytywnie na zatrzymanie w firmie najlepszych kierowców

Jak zaoszczędzić nawet kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie **na zarządzaniu flotą transportową**

Przedstawiciele branży transportowej nieustannie zmagają się z licznymi problemami i wyzwaniami. W artykule omawiamy najważniejsze z nich, których wyeliminowanie pozwala zaoszczędzić od kilku do nawet kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie!

Każdy przejechany przez samochód ciężarowy kilometr powinien przekładać się na zysk. Dlatego z perspektywy właściciela firmy lub flotowca kluczowe jest efektywne zarządzanie stanem i wyposażeniem floty, a także elektronicznymi protokołami przekazań. Jednocześnie każdego dnia „transportowcy" są narażeni na przykre i kosztowne niespodzianki, które powracają niczym bumerang. Każdą z nich można łatwo wyeliminować z pomocą Inspecto i zapewnić firmie duże oszczędności.

Kosztowne braki w dokumentach

Dość często zdarza się, że kierowca ciężarówki wsiada do samochodu i rozpoczyna kolejną trasę – na przykład międzynarodową, trwającą nawet kilka tygodni – bez uprzedniego sprawdzenia, czy dysponuje kompletem dokumentów (dotyczących również jego samego). Przysłowiowe schody zaczynają się, gdy dochodzi do kontroli realizowanej przez służby i na jaw wychodzi jakiś brak w dokumentach, z którego kierowca nawet nie zdawał sobie wcześniej sprawy.

Przykładów takich kosztownych braków jest wiele. Brak upoważnienia z firmy leasingowej do użytkowania pojazdu przez firmę może we Włoszech skończyć się mandatem w wysokości aż 4 tys. euro, który trzeba zapłacić od razu na drodze! Sami, prowadząc firmy transportowe od wielu lat, wielokrotnie na własnej skórze przerabialiśmy taką, bolesną dla portfela przedsiębiorcy, sytuację.

Kolejny przykład to brak wypisu z licencji transportowej, obowiązkowej na każdy samochód ciężarowy. Tutaj z kolei grozi nam kara w wysokości 200-300 euro. A jeśli mamy dużego pecha i trafimy na kontrolera-służbistę, to pojazd może zostać nawet unieruchomiony – zawrócony lub odesłany na parking do czasu uzupełnienia licencji.

> Jedną z głównych funkcji aplikacji Inspecto jest moduł uszkodzeń – sposób raportowania jest zaplanowany tak, by był łatwy dla kierowcy, a jednocześnie dawał szybką informację w biurze.

Następny przykład to tzw. dokumenty zgłoszeniowe związane z pakietem mobilności. W przypadku transportu międzynarodowego musimy zgłosić kierowcę do właściwe-

go urzędu na terytorium kraju, na obszarze którego realizowana jest trasa. Szofer musi posiadać przy sobie m.in. przetłumaczoną na język obcy umowę o pracę, potwierdzenie zgłoszenia do systemu danego państwa, a nawet "paski z wynagrodzenia" potwierdzające, że wynagrodzenie (zgodne z minimalnymi stawkami danego kraju) jest mu wypłacane. Mimo, iż zgłoszenie oraz obieg wymienionych dokumentów odbywa się w formie elektronicznej, to za brak każdego z nich w pojeździe podczas kontroli grozi mandat w wysokości 800 euro!

„Znikające" telefony służbowe i elementy wyposażenia pojazdu

Żyjemy w czasach dostępu do informacji w czasie rzeczywistym. Trend ten nie ominął również branży transportowej i logistycznej. Dlatego właściciele firm wyposażają kierowców, oprócz systemów telemetrycznych zainstalowanych w samochodach ciężarowych, w telefony komórkowe z dedykowanymi aplikacjami mobilnymi. Umożliwiają one kontrolę nad dojazdem na załadunek, zakończeniem załadunku, rozładowaniem towaru itd. Niestety, często taki telefon ginie lub zostaje uszkodzony. Średnio co 2-3 miesiące trzeba zatem kupić nowy. Przy dużej flocie skala tego problemu robi się już spora i generuje niepotrzebne (właściwie stałe) koszty, za które nikt nie jest odpowiedzialny.

Innym przykładem są pasy i belki zabezpieczające ładunek. Ciągnik i naczepa powinny być wyposażone w nawet kilkadziesiąt sztuk takiego sprzętu, a często podczas załadunku okazuje się, że np. pasów brakuje w odpowiedniej liczbie. Wówczas trzeba uzupełnić braki, kupując dodatkowe wyposażenie po znacznie wyższej marży na załadunku. Kolejne, zbędne koszty gotowe. Tymczasem wystarczyło zgłosić aktualny stan wyposażenia w aplikacji Inspecto i uzupełnić je przed wyjazdem z bazy.

Problemy z oponami i uszkodzenia zewnętrzne pojazdu

O problemach z oponami przedstawiciele branży transportowej mogą praktycznie pisać książki. Korzystanie z nadmiernie zużytego ogumienia jest niebezpieczne i dlatego należy regularnie sprawdzać stan opon. Wystarczy już przy stosunkowo małej prędkości (20-30 km/h) najechać na krawężnik, żeby doszło do przetarcia lub nawet pęknięcie opony.

Dlatego kontrola opon podczas zdawania pojazdu jest tak ważna. Problem w tym, że już przy flocie liczącej kilkanaście samochodów ciężko jest prowadzić cały proces kontroli i egzekwować go wśród kierowców. Przez to ryzykujemy niebezpiecznym uszkodzeniem opony na drodze.

Dzięki aplikacji Inspecto do zarządzania stanem i wyposażeniem floty, właściciel firmy, podczas zdawania pojazdu, otrzymuje elektroniczny protokół od kierowcy. Zaznacza w nim stan wyposażenia, wykonuje zdjęcia, przez co łatwo jest wyłapać uszkodzenia pojazdu.

Także często w wypadku pojawienia się uszkodzeń zewnętrznych ciągnika siodłowego lub naczepy ciężko ustalić odpowiedzialność. Już we flotach liczących przynajmniej 10 pojazdów zazwyczaj jednym samochodem jeździ kilku kierowców, a w jeszcze większych firmach nawet kilkunastu kierowców. Jak w takiej sytuacji znaleźć osobę, która powinna ponieść odpowiedzialność za powstałe uszkodzenia? A środki na naprawę można wyegzekwować z polisy ubezpieczeniowej kierowcy.

Zamiast bawić się w detektywa lepiej skorzystać z Inspecto – aplikacji do zarządzania stanem i wyposażeniem floty. Po każdej trasie, podczas zdawania pojazdu, otrzymasz elektroniczny protokół od kierowcy. Zaznacza on w nim stan wyposażenia, wykonuje zdjęcia, przez co łatwo jest wyłapać uszkodzenia pojazdu, stan opon itp. A flotowiec widzi to wszystko w systemie i zleca dalsze działania.

Czystość w samochodzie

Z rotacją kierowców jeżdżących jednym pojazdem wiąże się też kwestia zachowania odpowiedniej czystości. W kabinie samochodu ciężarowego, czyli w miejscu, w którym kierowca spędza większość swojego czasu, warto zadbać o porządek. Wśród kierowców znajdziemy zarówno osoby, które cenią sobie czystość, jak i te, które mają do tego zagadnienia znacznie swobodniejszy stosunek…

Jeśli pojazd po zakończonej trasie zjeżdża do bazy, wówczas możemy kontrolować czystość w kabinie bez większych



Inspecto pomoże zaoszczędzić od kilku do nawet kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie



trudności. Jednak gdy samochód przez większość czasu jeździ za granicą, tracimy taką możliwość. Przy flocie liczącej już kilkanaście pojazdów kwestia utrzymania stałego porządku w kabinie i przekazywania sobie między kierowcami czystych samochodów nabiera fundamentalnego znaczenia. Pamiętajmy, że jest to miejsce nie tylko pracy, ale i życia danej osoby przez kilka tygodni.

Co więcej, kierowcę może mocno demotywować konieczność sprzątania kabiny po kimś już na starcie. Może to wręcz skłaniać do poszukiwania innego miejsca pracy, a wiemy, że na rynku brakuje kierowców. Dlatego kwestia dbania o porządek i kontrola przestrzegania standardów w tym zakresie to bardzo ważny element konkurencyjności. Jedną z głównych funkcji aplikacji Inspecto jest tworzenie raportów – zawierających m.in. dokumentację zdjęciową wnętrza kabiny, jak i pojazdu od zewnątrz – na temat czystości zdawanego pojazdu.

Niedobór kierowców i pojazdów

Polska branża transportowa wciąż zajmuje pozycję lidera w transporcie drogowym w ramach Unii Europejskiej. Ponad jedną piątą międzynarodowych przewozów na obszarze Wspólnoty realizują rodzime firmy. Mogłoby być jeszcze lepiej, ale „transportowcy" zmagają się potężnymi brakami kierowców oraz ciągników siodłowych. Według eksperckich szacunków na rynku jest miejsce na nawet 200 tys. dodatkowych etatów. W tym przypadku mówimy też o swego rodzaju zamkniętym kręgu – niedobór kierowców w dużym stopniu determinuje niedobór pojazdów. Problem ten dodatkowo pogłębia otoczenie gospodarcze i prawne, przez co przedsiębiorcy na nowe samochody muszą czekać nawet kilka miesięcy.

W związku z tym, dodatkowego znaczenia nabiera temat efektywnego zarządzania dostępną flotą transportową i eliminowanie zbędnych kosztów (szczególnie tych powtarzających się, które można przewidzieć). Skoro z jednej strony, jako przedsiębiorcy, mamy zamrożoną możliwość powiększania naszych firmowych zasobów (kierowcy i pojazdy), to musimy maksymalnie dobrze wykorzystać to, co mamy do dyspozycji.

Posiadanie aplikacji do wykonywania elektronicznych protokołów przekazań przekłada się też pozytywnie na zatrzymanie w firmie najlepszych kierowców. Biorąc pod uwagę popyt i podaż na rynku pracy, dopilnowanie takich kwestii sprawi, iż zapewnimy sobie utrzymanie dotychczasowej kadry kierowców. Jednocześnie takie detale często mogą zdecydować, że nowy szofer wybierze naszą firmę, a nie konkurencję.

W artykule przedstawiliśmy najczęstsze i najbardziej uciążliwe bolączki, z którymi na co dzień zmagają się właściciele firm czy osoby odpowiedzialne za zarządzanie flotą transportową. Większość tych problemów generuje dodatkowe niepotrzebne koszty. A można je łatwo i na stałe wyeliminować ze wsparciem naszej aplikacji. Inspecto pomoże Ci zaoszczędzić od kilku do nawet kilkunastu tysięcy złotych miesięcznie! ●



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

KATOWICE 19/03/2024

PROGRAM KONFERENCJI

1/ Nowy Portal IBTM w GITD i weryfikacja uprawnień licencyjnych przewoźników.

2/ Zarobki kierowców zawodowych - realia branży transportowej.

3/ Wyzwania wydłużonych terminów płatności i ryzyka opóźnień w branży TSL.

4/ Telematyka w służbie kierowcy: jak usprawnić pracę, zwiększyć wydajność i satysfakcję?

5/ Składniki wynagrodzeń kierowcy wolne od podatku i składek ZUS – najnowsze rozwiązania.

6/ Protokoły zdawczo-odbiorcze on-line – czyli jak odzyskać kontrolę nad stanem i wyposażeniem floty?

7/ W poszukiwaniu zaginionych zysków w firmie transportowej. Czyli gdzie uciekają pieniądze w Twojej firmie.

8/ Przyszłość opłat drogowych w Europie – jak zoptymalizować zarządzanie mautem?

9/ e-CMR czy jesteś gotowy? Jak przygotować swoją firmę do wdrożenia elektronicznego listu przewozowego?

10/ Oprogramowanie jako interaktywny przewodnik po procesach transportowych.

11/ Jak zoptymalizować koszty transportu dzięki skutecznej integracji narzędzi IT w firmie transportowej?

12/ Między utopią a praktyką, czyli o unijnej i polskiej polityce, oraz o jej wpływie na branżę transportu drogowego.

13/ TMS Logisat - nowoczesna komunikacja z kierowcą, automatyzacja procesów spedycyjnych oraz transportowych.

14/ Jak obniżyć podatek od środków transportu bez przerejestrowywania pojazdu?

15/ Wizerunek finansowy firmy transportowej – dlaczego wskaźniki finansowe są tak ważne dla skutecznego pozyskiwania kapitału zewnętrznego?

16/ KIERUNEK SZACUNEK – czyli jak układać relacje z kierowcami w trudnych czasach?

17/ Postojowe, obowiązek załadunku lub rozładunku, minimalny fracht, spóźnienie w transporcie - porównanie odpowiedzialności prawnej firmy transportowej w krajach UE.

18/ Zwrot kosztów za sanitariaty – zmiany zasad rozliczania kierowców po 19 sierpnia 2023 r.

19/ KSeF – wybrane aspekty wdrożenia Krajowego Systemu e-Faktur w firmach transportowych.

20/ Kontrola trzeźwości w miejscu pracy i inne ważne dla przewoźników zmiany w Kodeksie Pracy.

21/ Dobrą reputację masz tylko jedną! Jak zapobiec jej utracie i zminimalizować ryzyko kar nakładanych przez ITD?

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl



Automatyzacja rutynowych zadań, takich jak planowanie tras, zarządzanie flotą czy fakturowanie, pozwala na znaczące zwiększenie efektywności operacyjnej

Inteligentne zarządzanie firmą transportową

Inteligentne zarządzenie firmą transportową wymaga połączenia strategicznego planowania, efektywnego wykorzystania zasobów, innowacyjnych technologii i ciągłego dążenia do poprawy. Jednym z kluczowych obszarów na jakie warto zwrócić uwagę jest wdrożenie nowoczesnych systemów do zarządzania, które pomogą w uporządkowaniu, automatyzacji i optymalizacji procesów.

W odpowiedzi na dynamicznie rozwijające się potrzeby rynku, firma OpenMs sp. z o.o. wypuściła na rynek nowatorskie oprogramowanie Uniter.Pro dedykowane firmom z branży TSL, które dążą do zwiększenia efektywności operacyjnej i redukcji kosztów swojej działalności. System TMS Uniter.Pro to rozwiązanie zaprojektowane z myślą o współczesnych wyzwaniach, z jakimi zmagają się firmy transportowe. Wdrażanie nowoczesnych technologii i metod zarządzania ma znaczący wpływ na ich efektywność, rentowność i ogólny rozwój.

Stworzony przez specjalistów dla specjalistów

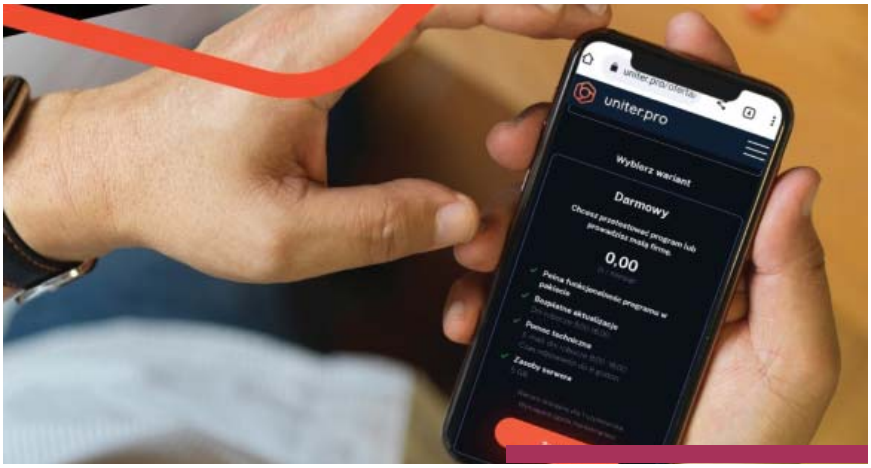
Oprogramowanie Uniter.Pro, będące wynikiem współpracy ekspertów z dziedziny transportu i IT, którzy mają praktyczne doświadczenie zarówno w branży transportowej, jak i informatycznej, spełnia najwyższe standardy użytkowania. Jest to wyraz filozofii jaką wyznaje spółka OpenMs, która głosi, że przyszłość branży transportowej leży w połączeniu technologii i innowacji. Uniter.Pro wyróżnia się możliwością integracji z innymi systemami, co umożliwia jeszcze większą automatyzację procesów i centralizację zarządzania danymi. Dzięki temu program idealnie odpowiada na specyficzne potrzeby i wyzwania, z jakimi mierzy się sektor transportu. Łączy prostotę obsługi z zaawansowanymi funkcjami, co czyni go dostępnym zarówno dla doświadczonych menedżerów, jak i nowych użytkowników. Pomaga w optymalizacji kosztów operacyjnych m.in. poprzez efektywniejsze zarządzanie trasami, redukcję czasu przejazdu i utrzymanie wysokiego poziomu bezpieczeństwa. System jest nieustannie rozwijany i dostosowywany do zmieniających się wymagań rynku, co zapewnia, że użytkownicy zawsze mają dostęp do

Firma OpenMs sp. z o.o. wypuściła na rynek nowatorskie oprogramowanie Uniter.Pro dedykowane firmom z branży TSL, które dążą do zwiększenia efektywności operacyjnej i redukcji kosztów swojej działalności.

najnowszych i najbardziej efektywnych narzędzi do zarządzania.

Optymalizacja i automatyzacja procesów – klucz do rozwoju firm transportowych

Automatyzacja rutynowych zadań, takich jak planowanie tras, zarządzanie flotą czy fakturowanie, pozwala na znaczące zwiększenie efektywności operacyjnej. Pracownicy mogą skupić się na bardziej złożonych i wartościowych zadaniach, co przekłada się na lepsze wykorzystanie zasobów ludzkich i szybsze reagowanie na potrzeby rynku. Między innymi system umożliwia szybką i efektywną komunikację między dyspozytorami a kierowcami, co jest kluczowe w dynamicznie zmieniających się warunkach. Dodatkowo została stworzona dedykowana aplikacja mobilna dla kierowców, która wspomaga cały proces.



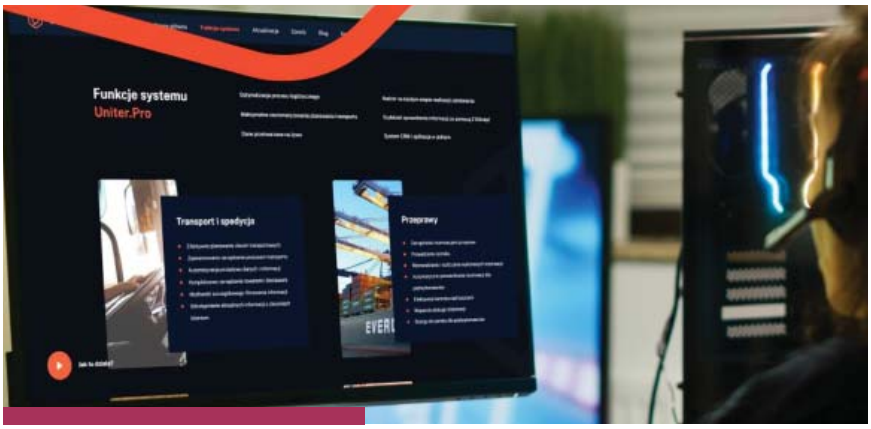
Wprowadzenie Uniter.Pro do praktyki biznesowej symbolizuje przejście do nowej ery zarządzania transportem, otwierając przedsiębiorstwom nowe możliwości rozwoju

Kolejną ważną kwestią jest funkcja automatyzacji procesów związanych z dokumentacją (np. listy przewozowe, faktury), która znacznie redukuje ryzyko błędów i przyspiesza przepływ informacji. Wszystko to pozwala na szybsze i bardziej precyzyjne realizowanie zamówień, a także zapewnia lepszą komunikację z klientem. Systemy śledzenia przesyłek w czasie rzeczywistym, automatyczne powiadomienia o statusie dostawy czy szybkie rozpatrywanie reklamacji to tylko niektóre z funkcji, które zwiększają satysfakcję klientów i budują ich zaufanie.

> Filozofia spółki OpenMs mówi, że przyszłość branży transportowej leży w połączeniu technologii i innowacji. Uniter.Pro wyróżnia się możliwością integracji z innymi systemami, co umożliwia większą automatyzację procesów i centralizację zarządzania danymi.

Optymalizacja procesów, dzięki zastosowaniu odpowiednich narzędzi do analizy danych, umożliwia identyfikację i eliminację nieefektywnych działań oraz zmniejszenie marnotrawstwa zasobów. To prowadzi do obniżenia kosztów operacyjnych, np. przez zmniejszenie zużycia paliwa, ograniczenie nadgodzin czy zredukowanie błędów ludzkich. Zaawansowane funkcje programu pomagają w lepszym zarządzaniu ryzykiem, dzięki możliwości szybkiego dostosowywania się do zmieniających się warunków rynkowych oraz przewidywania potencjalnych problemów przed ich wystąpieniem. Automatyczne systemy monitoringu i alarmowania mogą na przykład zapobiegać przestojom w transporcie czy kradzieżom ładunków.

Firmy transportowe, które chcą się rozwijać, muszą być w stanie efektywnie zarządzać zwiększającą się liczbą zleceń, pojazdów i klientów. Zgromadzone w systemie dane oraz zaawansowane narzędzia do ich analizy stanowią podstawę do świadomego podejmowania strategicznych decyzji dotyczących rozwoju floty, inwestycji w nowe pojazdy czy wprowadzania zmian w ofercie usług. Inwestycje w nowe technologie i ciągłe dążenie do optymalizacji procesów sprzyjają kulturze innowacji w każdej organizacji. Firmy, które są otwarte na takie rozwiązania, są lepiej przygotowane do wprowadzania nowych usług lub modeli biznesowych, co może stanowić źródło przewagi konkurencyjnej.



Optymalizacja procesów, dzięki zastosowaniu odpowiednich narzędzi do analizy danych, umożliwia identyfikację i eliminację nieefektywnych działań oraz zmniejszenie marnotrawstwa zasobów

W odpowiedzi na rosnące wymagania

Wprowadzenie Uniter.Pro do praktyki biznesowej symbolizuje przejście do nowej ery zarządzania transportem, otwierając przedsiębiorstwom nowe możliwości rozwoju. Jako kompleksowe rozwiązanie stworzone przez specjalistów dla specjalistów, Uniter.Pro stanowi odpowiedź na rosnące wymagania branży, oferując niezawodne narzędzie do zoptymalizowania operacji transportowych, zwiększenia bezpieczeństwa i obniżenia kosztów. Dołączenie do grona zadowolonych użytkowników Uniter.Pro może zmienić podejście do zarządzania transportem, wspierając dążenie do doskonałości operacyjnej. ●



Łańcuch chłodniczy, od którego pochodzi nazwa nowego produktu Webfleet Cold Chain, obejmuje całość – od momentu wyprodukowania towaru do sprzedaży

Przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej z Webfleet Cold Chain

Przewóz towarów wymagających transportu w temperaturze kontrolowanej rządzi się swoimi prawami i dotyczy wielu grup towarów. Ze względu na zachowanie lub nie wspomnianych rygorystycznych wymagań bywa problematyczny.

Jeśli towar zostanie dostarczony w sposób niezgodny z tymi wymaganiami, odbiorca może po prostu odmówić jego przyjęcia, a nawet nałożyć karę na przewoźnika czy na dostawcę. Odmowa odebrania towaru dla przewoźnika może skutkować koniecznością jego zwrotu do dostawcy albo nawet utylizacji, a więc może generować ogromne koszty dla wytwórcy, dla przewoźnika, a także pewnie szkody dla środowiska. Odpowiedni system telematyczny przeznaczony do kontroli i wspierania przewoźników oferujących transport w temperaturze kontrolowanej jest więc konieczny dla utrzymania usług na wysokim poziomie i utrzymania konkurencyjności.

Towary wrażliwe

Rodzajów produktów wymagających przewozu w warunkach kontrolowanych jest dużo. Oczywistą grupą są produkty spożywcze, wymagające zróżnicowanych temperatur, w zależności od rodzaju: mrożonki przewozimy w temperaturze -10°C, ryby mrożone wymagają -18°C, nabiał i jaja plus 6°C, warzywa i owoce ok. 2°C. Inne grupy produktów wrażliwych to kwiaty, ziarna zbóż, alkohol, wszelkiego rodzaju napoje i syropy, leki, kosmetyki, chemia, chemia przemysłowa, a także elementy elektroniczne, zwłaszcza te bardziej skomplikowane, na przykład telefony komórkowe, które wymagają przewożenia w stałej temperaturze.

Transport w łańcuchu chłodniczym

Łańcuch chłodniczy, od którego pochodzi nazwa nowego produktu Webfleet Cold Chain, obejmuje całość – od momentu wyprodukowania towaru do sprzedaży. Wymagania przewozu danego towaru mogą dotyczyć zarówno jego transportu i dostawy w temperaturze niskiej jak i w wyższej, niemniej jednak kontrolowanej, zgodnej z zaleceniami producenta. Dodatkowo mogą pojawić się inne wymagania dotyczące przewozu wspomnianego rodzaju towarów, jak dobór optymalnej trasy przejazdu bez zbędnych postojów, odpowiednie przygotowanie przestrzeni ładunkowej przed załadunkiem – na przykład wnętrze pojazdu musi być suche, bezzapachowe i odpowiednio wentylowane.

Rola kierowcy

W przypadku przewozu towarów wrażliwych rośnie rola kierowcy. Bieżący dostęp do danych informujących o wszelkich odchyleniach i adekwatna reakcja kierowcy są kluczowe dla właściwego przewozu wspomnianych towarów. W związku z tym kierowca musi wiedzieć i kontrolować pracę agregatu chłodniczego w pojeździe czy w naczepie. Musi także wiedzieć czy drzwi do komory chłodniczej, komory izotermicznej są odpowiednio zamknięte i szczelne. Optymalizuje czas przejazdu i stara się

by jak najszybciej w bezpieczny sposób dostarczyć towar do odbiorcy. Kierowca musi pojawić się pod rampą rozładunkową ze swoim towarem w ściśle określonym czasie, więc to jest też jego zadanie.

Webfleet Cold Chain

Firma Webfleet oferuje klientom – firmom transportowym – system pomiaru temperatury Cold Chain. Jego zadaniem jest jednak nie tylko pomiar temperatury przestrzeni ładunkowej, ale również przesłanie tych danych na odległość, zaprezentowanie ich w aplikacji do nadzoru transportu. Są dwie podstawowe wersje naszego systemu. Pierwsza to urządzenia z typowymi czujnikami temperatury podłączonymi za pomocą przewodów. Instaluje się je na przykład w naczepie chłodzącej czy w przestrzeni chłodzącej ładunkowej samochodu ciężarowego lub samochodu dostawczego, a informacje przesyłane są do aplikacji Webfleet przez urządzenie telematyczne. Producenci głównie systemów chłodzących instalowanych na przykład w naczepach, posiadają również swoją własną telematykę, mają urządzenia, które mierzą i pozwalają zdalnie sterować temperaturą. Z takimi systemami użytkownik naczepy może się bezpośrednio kontaktować, ale te systemy nie zapewniają zazwyczaj informacji o tym, gdzie i w jaki sposób ta naczepa się porusza. W związku z tym Webfleet oferuje także drugie rozwiązanie, integrujące powyższe systemy z systemem Webfleet, dzięki czemu można również pobierać informacje o temperaturze z naczepy i pokazywać ją w aplikacji Webfleet w połączeniu z pojazdem. Ze strony Webfleet nie ma szczególnych wymagań, poza tym, że pojazd musi spełniać wymagania ustawowe dotyczące przewozu towarów wrażliwych na temperaturę. Systemy Webfleet mogą być instalowane praktycznie w każdym obiekcie ruchomym: naczepach, pojazdach ciężarowych o sztywnych nadwoziach lub samochodach dostawczych, jeśli pojazdy te są wyposażone w urządzenia chłodnicze i wykorzystywane do utrzymywania ładunku w kontrolowanych temperaturach.

Webfleet Cold Chain prezentuje zdalnie temperaturę (maksymalnie 6 punktów pomiarowych), pokazuje również trasę przejazdu danego pojazdu lub naczepy i w powiązaniu z temperaturami, szczególnie w punktach krytycznych, jak miejsca załadunku i rozładunku. System pozwala także na określenie dopuszczalnych zakresów temperatury i informowanie o tym użytkownika przed ekranem komputera, na przykład spedytora, jak również kierowcę na terminalu kierowcy. Temperatura jest rejestrowana, dane są archiwizowane i mogą być potem generowane w postaci raportów (zestawienie tabelaryczne przebiegu, zmiany temperatury lub mapa z wykresem temperatury). Jest to istotne, dlatego że w przypadku dostawy towarów wrażliwych odbiorca zazwyczaj oczekuje raportu/dokumentu potwierdzającego warunki temperaturowe podczas przewozu towaru. System pozwala bardzo łatwo, także zdalnie, wygenerować raport i przekazać go odbiorcy. Uwalnia to kierowców od konieczności generowania takich raportów z urządzeń, które są często zainstalowane lokalnie w naczepie. To wszystko może się odbyć na poziomie spedytorów u dostawcy i odbiorcy. System rejestruje również takie zdarzenia jak każdorazowe otwarcie i zamknięcie drzwi, co pozwala śledzić czy takie otwarcie drzwi ładunkowych nie trwało zbyt długo i nie wpłynęło na temperaturę wewnątrz pojazdu.



Webfleet oferuje rozwiązanie integrujące systemy telematyczne, m.in. producentów naczep z systemem Webfleet, dzięki czemu można również pobierać informacje o temperaturze z naczepy i pokazywać ją w aplikacji Webfleet w połączeniu z pojazdem

Firma Webfleet oferuje firmom transportowym system pomiaru temperatury Cold Chain. Jego zadaniem jest jednak nie tylko pomiar temperatury przestrzeni ładunkowej, ale również przesłanie tych danych na odległość, zaprezentowanie ich w aplikacji do nadzoru transportu.

Kluczowe korzyści z zastosowania Webfleet Cold Chain

Najważniejsza jest ochrona towaru, zapewnienie optymalnej temperatury i dostarczenie zawartości w odpowiednich warunkach. Konsekwencją zachowania właściwych warunków przewozu jest bezproblemowy odbiór towaru i zadowolenie klientów. Zatem wysokiej klasy systemem telematyczny jak Webfleet Cold Chain jest niezbędny. Zarówno zlecający jak i przewoźnik są zadowoleni z usługi i współpracy, co owocuje kolejnymi kontraktami. System Webfleet Cold Chain dostępny jest zarówno na rynkach europejskich, jak i międzynarodowych. ●



Fot. MAN

Listy przewozowe należy wypełniać zgodnie z konwencjami dla danego środka transportu, ponieważ na terenie UE najczęściej mamy do czynienia z transportem drogowym, a więc z Konwencją CMR

Jak obronić się przed postępowaniem

w sprawie karuzeli podatkowej dokonując należytej staranności?

Kontrola fiskusa może pociągać za sobą odpowiedzialność zarówno w zakresie prawidłowości podatkowej jak i podejrzenia popełnienia przestępstwa udziału w karuzeli podatkowej. Jak zatem podchodzić do procesu sprzedaży, aby uniknąć podejrzenia o udział w procederze przestępczym?

Każda firma handlowa lub produkcyjno-handlowa stawia na jak największą sprzedaż swoich towarów. Rzeczą oczywistą jest to, iż celem przetrwania oraz uzyskania dochodu jest jak największy obrót i marża. Realizując transakcje sprzedaży, mając na uwadze zarówno wydajność pracy jak obowiązki związane z prowadzeniem firmy, często zapominamy o elementach naszego procesu, które należy w należyty sposób dokumentować, co skutkuje nieuchronnym zainteresowaniem fiskusa.

Zadbać, aby wszystko było w porządku

Przykładowa firma dokonuje obrotu towarowego na dużą skalę, inaczej mówiąc kupuje i sprzedaje znaczne ilości towaru z marżą i w zależności od rynku, marże te mieszczą się w przedziale od 1,5 do 20%. Pracownicy działu sprzedaży skupiają się w większości na problematyce, jak pozyskać klienta i jak najdrożej sprzedać towar, ponieważ tak postrzegają swój zakres obowiązków.

W związku z powyższym, firma sprzedając na rynki unijne i do krajów trzecich, optymalizując koszty transportu, robi to według swojej wiedzy z myślą, iż przeprowadza transakcje trójstronne, „neutralizując" po drodze listy przewozowe. Realizując takie transakcje na terenie Unii Europejskiej oraz poza nią, firma stosuje preferencyjną stawkę VAT w wysokości 0%. W związku z tym, co miesiąc wnioskuje o zwrot już naliczonego podatku VAT, a to skutkuje zazwyczaj kontrolą sprawdzającą organu skarbowego, jeszcze zanim nadwyżka podatku zostanie firmie zwrócona.

Wystarczy niedopełnienie któregokolwiek elementu prawnego transakcji handlowej oraz braku prawidłowych dowodów (dokumentów) i z „urzędowego sprawdzania" zaczyna się pełna kontrola organu w firmie.

Częste błędy

Najczęstsze zarzuty organu skarbowego podczas kontroli to:

- braki w korespondencji z odbiorcą (zamawiającym towar),
- nieprawidłowo wypełnione listy przewozowe lub ich brak,
- błędy w naliczeniu podatku VAT przez kontrahenta – nabywcę.

W transakcjach trójstronnych i łańcuchowych należy pamiętać o tym, iż pierwszy w łańcuchu podmiot/kontrahent, widzi ostatniego i na odwrót. Ponadto, aby prawidłowo taką transakcję rozliczyć w deklaracji VAT, wszyscy w tym łańcuchu muszą być o sobie poinformowani.

Powtarzające się powyższe błędy powodują wszczęcie postępowania o proceder tzw. „karuzeli podatkowej", inaczej czynny udział w obejściu opłaty należności z tytułu podatków.

Należy zatem pamiętać:

- aby należycie przeprowadzić transakcję handlową;
- aby obsłużyć kontrahenta wykorzystując narzędzia informatyczne firmy tak, aby można było odtworzyć cały przebieg danej transakcji wraz z korespondencją. Będzie to potwierdzeniem prawidłowo wykonanego procesu sprzedaży;
- że używanie tzw. komunikatorów internetowych do porozumiewania się z kontrahentem możliwe jest tylko i wyłącznie w przypadku, gdy są one własnością firmy i regularnie robiony jest z nich *backup*.

Listy przewozowe należy wypełniać zgodnie z konwencjami dla danego środka transportu, ponieważ na terenie UE najczęściej mamy do czynienia z transportem drogowym, a więc z Konwencją CMR. Trzeba mieć na uwadze, że nie ma w prawie „neutralizacji" dokumentów przewozowych. (Więcej o tym w artykule „Neutralizacja CMR – praktyka popularna, lecz niezgodna z prawem! https://trans.info/static/magazine/pdf/magazyn-menedzerow-transportu-IV.pdf str. 79).

Zabezpieczenie interesu firmy

W transakcjach trójstronnych i łańcuchowych należy pamiętać o tym, iż pierwszy w łańcuchu podmiot/kontrahent, widzi ostatniego i na odwrót. Ponadto, aby prawidłowo taką transakcję rozliczyć w deklaracji VAT, wszyscy w tym łańcuchu muszą być o sobie poinformowani.



Fot. Pixabay

Każdy kontrahent zobowiązany jest do naliczenia swojej stawki VAT od wewnątrzwspólnotowego nabycia towaru. Jeżeli tego nie uczyni, to zbywający towar jest zobligowany do uiszczenia od danej transakcji podatku wg. stawki VAT obowiązującej w jego kraju

Transakcje te są ryzykowne z punktu widzenia biznesu, niemniej jednak są one stałym elementem w łańcuchach dostaw. Należy zatem znaleźć najskuteczniejsze metody, aby prawidłowo zabezpieczyć interes firmy.

Każdy nasz kontrahent zobowiązany jest do naliczenia swojej stawki VAT od wewnątrzwspólnotowego nabycia towaru (obowiązującego w konkretnym państwie Unii Europejskiej). Jeżeli tego nie uczyni, to zbywający towar jest zobligowany do uiszczenia od danej transakcji podatku wg. stawki VAT obowiązującej w jego kraju.

Praca z nieuczciwymi kontrahentami może, niestety, być bolesna. Nieświadome podejście pracowników działów handlowych często jest ryzykowne, co skutkuje brakiem możliwości potwierdzenia należytej staranności w procesie sprzedaży i udokumentowania dowodowego całej transakcji. ●

dr Izabella Tymińska

Najczęstsze zarzuty organu skarbowego podczas kontroli to: braki w korespondencji z odbiorcą (zamawiającym towar), nieprawidłowo wypełnione listy przewozowe lub ich brak i błędy w naliczeniu podatku VAT przez kontrahenta – nabywcę.

Doktor Izabella Tymińska,
ekspert ds. ceł, prawa celnego, handlu zagranicznego



Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności" – zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Przez wiele lat pracowała dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie. Wykładała w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki czy Uczelni Techniczno-Handlowej. Absolwentka Ekonomii, Logistyki, Stosunków Międzynarodowych, Zarządzania oraz Ekonomiki Obronności.

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

www.ekspertcelny.pl



Fot. Pixabay

Do utraty przesyłki może dojść, jeśli na przykład przewoźnik utraci fizyczne władztwo nad przesyłką w związku z kradzieżą, czy też przesyłka zostanie całkowicie zniszczona w pożarze

Utracona przesyłka – co dalej?

Odpowiedzialność przewoźnika drogowego, zgodnie z art. 65 ust. 1 Prawa przewozowego, rozciąga się nie tylko na uszkodzenie lub ubytek przesyłki, ale i jej utratę, jeżeli nastąpiła ona od chwili przyjęcia jej do przewozu, do momentu jej wydania.

Do utraty przesyłki może dojść, jeśli na przykład przewoźnik utraci fizyczne władztwo nad przesyłką w związku z kradzieżą, czy też przesyłka zostanie całkowicie zniszczona w pożarze. Zanim jednak uprawniony postanowi ubiegać się o przysługujące mu z tego tytułu odszkodowanie, powinien zwrócić uwagę, kiedy dokładnie przesyłkę wydaną do przewozu uznaje się za utraconą i jakie przepisy znajdą wtedy zastosowanie.

Kiedy przesyłkę uznaje się za utraconą?

Za przesyłkę utraconą, na mocy art. 52 Prawa przewozowego, uznaje się przesyłkę, która nie nadeszła do miejsca przeznaczenia wskazanego w liście przewozowym w ciągu 30 dni od upływu terminu przewozu. Niemożność wydania przesyłki po upływie tego terminu powinna zostać stwierdzona w liście przewozowym, pod warunkiem, że uprawniony wystąpi z takim żądaniem. Nie jest to jednak konieczne, gdy wcześniej stwierdzono, że utrata przesyłki ma charakter nieodwracalny, na przykład w związku z pożarem.

Należy pamiętać, że 30-dniowy termin obowiązuje tylko w przypadku utraty przesyłek towarowych. Jeśli zaginięcie dotyczy przesyłki bagażowej, uznaje się ją za utraconą, jeżeli nie nadeszła do miejsca przeznaczenia w ciągu 14 dni po upływie przewozu.

Ponadto, aby móc mówić o niedojściu przesyłki do miejsca przeznaczenia, nie powinna ona dotrzeć do odbiorcy w żadnej z części (jeśli składała się z kilku elementów). Jeśli przewoźnik wyda odbiorcy przesyłkę niepełną, będziemy mieć do czynienia z jej ubytkiem, a nie utratą.

> Za przesyłkę utraconą, na mocy art. 52 Prawa przewozowego, uznaje się przesyłkę, która nie nadeszła do miejsca przeznaczenia wskazanego w liście przewozowym w ciągu 30 dni od upływu terminu przewozu.

Odszkodowanie za przesyłkę utraconą

Jeżeli do utraty przesyłki nie doszło na skutek winy umyślnej przewoźnika lub rażącego niedbalstwa, wysokość należnego uprawnionemu odszkodowania podlega pewnym ograniczeniom przewidzianym w ustawie. Od osoby uprawnionej nie wymaga się w tym miejscu, by przedstawiała jakiekolwiek dowody, z których wynikałoby, że przesyłka nie została dowieziona do miejsca przeznaczenia w ciągu 30 dni. To przewoźnik, gdyby nie zgadzał się ze stanowiskiem uprawnionego, będzie zobowiązany wykazać i udowodnić fakt dostarczenia towaru.

Wysokość odszkodowania za utratę przesyłki nie może przewyższać wartości, którą ustala się na podstawie: ceny wskazanej w rachunku dostawcy lub sprzedawcy, albo ceny wynikającej z cennika obowiązującego w dniu nadania przesyłki do przewozu, bądź wartości rzeczy tego samego rodzaju i gatunku w miejscu i czasie ich nadania. Wskazana tu kolejność jest wiążąca. Gdyby jednak nie dało się ustalić wysokości odszkodowania w żaden z powyższych sposobów, wysokość tę ustala rzeczoznawca.

Poza wypłatą odszkodowania uprawnionemu należy się także przewoźne i inne koszty związane z przewozem przesyłki. Jeśli odszkodowanie wypłaca się w związku z utratą przesyłki, koszty te przewoźnik jest zobowiązany zwrócić w pełnej wysokości.

Za utratę przesyłki, do której doszło na skutek rażącego niedbalstwa lub winy umyślnej przewoźnika, przysługuje z kolei odszkodowanie w pełnej wysokości. Zacho-

waniem, które może zostać potraktowane jako przejaw rażącego niedbalstwa, będzie między innymi pozostawienie przesyłki bez odpowiedniego nadzoru i na niestrzeżonym parkingu na całą noc, w wyniku czego doszło do jej kradzieży, czy też zaniechanie sprawdzenia tożsamości osób, które zgłosiły się po odbiór towaru (wyrok SN z dnia 8 października 2020 r., sygn. akt II CSK 773/18). Każdy taki przypadek powinno się interpretować indywidualnie, ponieważ przepisy nie wskazują wprost, jakie działania lub zaniechania są kwalifikowane w ten sposób. Podpowiedzi należy dlatego szukać w szczególności w orzecznictwie, w którym to rażące niedbalstwo jest traktowane jako *„przekroczenie podstawowych, elementarnych zasad ostrożności czy też ogólnie prawidłowego zachowania się w danej sytuacji, oczywistego dla każdego rozsądnego człowieka”* (wyrok SO w Szczecinie z dnia 29 maja 2018 r., sygn. VIII GC 529/17).

Odszkodowanie za utratę przesyłki, do której doszło w wykonywaniu przewozu międzynarodowego, ustala się natomiast na podstawie przepisów Konwencji CMR.

Przesyłka odnaleziona

Prawo przewozowe przewiduje również przypadki odnalezienia przesyłki uznanej za utraconą.

Jeśli taka przesyłka zostanie odnaleziona w ciągu roku od wypłaty odszkodowania, przewoźnik powinien niezwłocznie zawiadomić o tym uprawnionego. Uprawniony ma następnie możliwość, by w terminie 30 dni od dnia otrzymania zawiadomienia, zażądać wydania mu odnalezionej przesyłki w jednym z punktów odprawy przesyłek. Takie wydanie jest jednak możliwe za zwrotem otrzymanego od przewoźnika odszkodowania. Uprawniony, który odzyskał utraconą przesyłkę, zachowuje natomiast roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie.

Jeżeli do utraty przesyłki nie doszło na skutek winy umyślnej przewoźnika lub rażącego niedbalstwa, wysokość należnego uprawnionemu odszkodowania podlega pewnym ograniczeniom przewidzianym w ustawie.



Fot. Pixabay

Poza wypłatą odszkodowania uprawnionemu należy się także przewoźne i inne koszty związane z przewozem przesyłki

Gdyby przesyłkę odnaleziono po upływie roku od wypłaty odszkodowania albo uprawniony nie zgłosił się po nią w 30-dniowym terminie, przesyłka ulega likwidacji.

Przedawnienie roszczeń w przypadku utraty przesyłki

W razie utraty przesyłki przez przewoźnika uprawniony powinien pamiętać o obowiązujących w przewozach drogowych terminach przedawnienia, które nie są niestety zbyt długie.

Co do zasady, roszczenia dochodzone na podstawie ustawy przewozowej przedawniają się z upływem roku. Dla roszczeń z tytułu utraty przesyłki przedawnienie biegnie od dnia, w którym uprawniony mógł uznać przesyłkę za utraconą.

Zwracamy również uwagę, iż przepisy krajowe przewidują obligatoryjność procedury reklamacyjnej w transporcie. Dopiero po bezskutecznym wyczerpaniu tej drogi przyznają uprawnionemu możliwość dochodzenia roszczeń w postępowaniu sądowym. Z reklamacją można wystąpić maksymalnie w terminie roku od dnia, w którym nastąpiło zdarzenie uzasadniające jej złożenie. Dopuszczalnymi formami złożenia reklamacji jest forma pisemna, elektroniczna, dokumentowa z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej lub ustna do protokołu. Na rozpoznanie reklamacji przewoźnik ma 30 dni od dnia jej otrzymania. Jeśli w tym czasie nie ustosunkowałby się on jednak do jej treści, przyjmuje się, że uznał ją w całości.

Jeśli potrzebują Państwo profesjonalnego wsparcia w rozwiązywaniu sporów zaistniałych na skutek różnego rodzaju szkód w transporcie, zapraszamy do skontaktowania się z naszą kancelarią transportową LEGALTRANS! ●

LEGALTRANS

→ www.kt-legaltrans.pl

Przepisy krajowe przewidują obligatoryjność procedury reklamacyjnej w transporcie. Dopiero po bezskutecznym wyczerpaniu tej drogi przyznają uprawnionemu możliwość dochodzenia roszczeń w postępowaniu sądowym



Fot. Renault



Minimalna opłata podstawowa za usługę transportową stanowi, że opłata za przewóz musi obejmować nie tylko trzykrotność opłaty drogowej należnej za daną operację przewozową, ale również koszt paliwa, zależny od kategorii pojazdu

Węgry reformują prawo transportowe

W ostatnim czasie sektor transportu drogowego na Węgrzech stał się świadkiem znaczących zmian legislacyjnych, które mają na celu zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw oraz zapewnienie bardziej sprawiedliwych warunków rynkowych.

Dekret Rządowy nr. 686/2023. (XII.29.), zmieniający dotychczas obowiązujące przepisy, wprowadza nowe zasady, które weszły w życie z dniem 28 stycznia 2024 r., zmuszając branżę transportową do przemyślenia swoich dotychczasowych strategii i praktyk.

Minimalna opłata podstawowa za usługę

Jedną z najbardziej znaczących zmian jest wprowadzenie minimalnej opłaty podstawowej za usługę transportową. Regulacja ta stanowi, że opłata za przewóz musi obejmować nie tylko trzykrotność opłaty drogowej należnej za daną operację przewozową, ale również koszt paliwa, zależny od kategorii pojazdu. Taki krok ma na celu zapewnienie, że koszty działalności transportowej są adekwatnie pokrywane, co w teorii powinno zwiększyć stabilność finansową przewoźników i zapobiegać dumpingowi cenowemu, który często występuje w branży.

Opłata za czynności ładunkowe i minimalna opłata za postój

Zmiany wprowadzają również minimalne stawki za czynności ładunkowe oraz za przestój, co jest odpowiedzią na często ignorowaną praktykę, gdzie kierowcy są zmuszani do uczestnictwa w załadunkach i rozładunkach, mimo że obowiązek ten nie wynika wprost z przepisów. Nowe regulacje mają zapewnić, że przewoźnicy będą otrzymywać uczciwe wynagrodzenie za dodatkowe czynności, co jest istotnym krokiem w kierunku zwiększenia sprawiedliwości w branży.



Łukasz Chwalczuk

Ograniczenie podwykonawstwa

Nowelizacja przepisów ogranicza również możliwość angażowania podwykonawców do realizacji zleceń transportowych. Przewoźnik zatrudniony przez nadawcę może skorzystać z usług maksymalnie jednego dodatkowego podwykonawcy, chyba że strony uzgodnią inaczej. Celem tego rozwiązania jest zwiększenie przejrzystości w łańcuchu dostaw i eliminacja pośredników, którzy często komplikują proces transportowy, nie przynosząc dodatkowej wartości.

Podsumowanie i implikacje dla branży

Najnowsze zmiany w węgierskim prawie transportowym sygnalizują ważny krok w kierunku zwiększenia konkurencyjności i sprawiedliwości na rynku. Przez wprowadzenie minimalnej opłaty podstawowej za usługę, określenie minimalnych stawek za czynności ładunkowe i postój oraz ograniczenie podwykonawstwa, rząd Węgier dąży do stworzenia bardziej stabilnego i przewidywalnego środowiska dla przedsiębiorstw transportowych.

Jednak wprowadzenie tych zmian wymagać będzie od przewoźników dostosowania się do nowych realiów, co może być wyzwaniem, szczególnie dla mniejszych firm. Istotne będzie również, jak na nowe regulacje zareagują nadawcy, którzy mogą odczuć wzrost kosztów przewozu. Długoterminowe efekty tych zmian okażą się kluczowe dla oceny, czy cel zwiększenia konkurencyjności i sprawiedliwości na rynku transportowym zostanie osiągnięty.

W kontekście europejskim, gdzie sektor transportowy jest niezmiernie zróżnicowany i podlega ciągłym zmianom, inicjatywa Węgier może stanowić interesujący przypadek do obserwacji, zarówno dla innych krajów, jak i dla przedsiębiorstw działających w branży TSL. Ostatecznie, sukces tych zmian będzie zależał od ich skutecznej implementacji i zdolności branży do adaptacji, co wymaga współpracy między wszystkimi zainteresowanymi stronami. ●

WIĘCEJ INFORMACJI NA STRONIE
www.iuridica.com.pl

Łukasz Chwalczuk,
wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica,
prezes zarządu OSPTN,
ESTA Europe Board Member



PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

MT TSL

5. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

9–11 KWIETNIA 2024

www.mttsl.pl

ZAREJESTRUJ SIĘ

WYSTAWCY: 2024

TLI X · LINCOR · EMTRACK · EUROPA SYSTEMS · SPN LOGISTICS solid partners network · CSMM · DTM logistics

TOOLMEX TRUCK · EHRLE The better way to clean · BEST DRIVER · LINQO powered by Ruptela Group · clip group · Green Energy mipv.pro

BMC · TRIMBLE POLAND · BRABENDER solutions · koma nord · GRIMAR · CORRIMEX

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



dpd

Pobierz aplikację DPD Mobile!

Odbieraj, nadawaj
i zarządzaj swoją przesyłką.

Zeskanuj kod QR
i dowiedz się
więcej!