TSL BIZNES

3/2024 (155)

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



- Łączymy międzynarodowo
- Logistyka branży spożywczej i farmaceutycznej
- Kobieca twarz logistyki

ISSN 2081 525
03>
9 772081 525307
Cena 9,90 zł (8% VAT)

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Sprawdź, gdzie TRANSPORT spotyka BIZNES



EDYCJA JESIENNA:

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

ORGANIZATOR

TSL BIZNES
TRUCK BIZNES

SZCZEGÓŁY JUŻ WKRÓTCE

spotkaniatransportowe.pl

opinionleader.it

PIRELLI

TRUCK BUS AGRO OTR

R02 PRO TRAILER

PRZYSZŁOŚĆ JEST TERAZ.

TRWAŁA. WSZECHSTRONNA. ZRÓWNOWAŻONA.



Odważny, wizjonerski i nieustannie poszukujący innowacji technologicznych, Prometeon przedstawia nowy, przełomowy produkt. **R02 PRO Trailer** - to nowoczesne i wszechstronne opony zaprojektowane z myślą o długich odcinkach pokonywanych na autostradach, jak i na lokalnych drogach w różnych warunkach pogodowych, przy zachowaniu doskonałej równowagi między wytrzymałością a wydajnością. **Dołącz do przyszłości.**

PROMETEON

TYRE SOLUTIONS FOR PROFESSIONALS

Copyright © 2022 Prometeon Tyre Group S.r.l. Logo PIRELLI jest znakiem towarowym wykorzystywanym przez Prometeon Tyre Group S.r.l. na podstawie licencji.

Obserwuj nas prometeon.com



W numerze

Dla osób nie parających się na co dzień logistyką obsługa różnych branż jest podobna. Jednak, gdy coraz dogłębniej zajmujemy się tematem, coraz bardziej widać jak duże są różnice w obsłudze poszczególnych sektorów. Z pozoru, w wypadku branży farmaceutycznej i spożywczej, zwłaszcza produktów wymagających stałych temperatur, dużo więcej jest podobieństw niż różnic. Nic mylnego, już samo prawo i obowiązujące przepisy są kompletnie różne, nie mówiąc o wymaganiach produktów. Obszernie o tych różnicach na łamach TSL Biznes mówią eksperci, którzy wyspecjalizowali się w obsłudze wymienionych sektorów i nawet najmniejsze niuanse nie są im obce. Z ich wypowiedzi widać jak skomplikowaną dziedziną jest logistyka i jakie wymagania stawia operatorom, coraz bardziej wyśrubowane z każdym rokiem. Związane jest to z coraz większymi potrzebami klientów, rozwijającą się konkurencją, a przede wszystkim z rozwojem technologii, w tym AI, która i w logistyce staje się wszechobecna.

Do tego dochodzi globalizacja związana ze standaryzacją procedur i procesów, która według raportu DHL Global Connectedness w 2022 r. była na rekordowym poziomie. I to wbrew powszechnej opinii, że od czasu pandemii jest w odwrocie. A wśród regionów najbardziej połączonych globalnie znajduje się Europa. Tu zwracam jednak uwagę, że kraje Unii Europejskiej pozbawione są barier celnych i obszar ten można traktować jako jednolite terytorium, prawie jak jeden kraj. Korzysta na tym w oczywisty sposób Polska, która zgodnie z raportem najbardziej rozwija się pod względem wymiany handlowej. Obecnie zajmuje 31. miejsce, o 10. pozycji lepsze niż w 2017 r. ●

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

LOGISTYKA

Globalizacja na rekordowym poziomie. Raport DHL Global Connectedness 10
Logistyka bez papieru – czy to możliwe? 12
Sposób na efektywne magazynowanie 14
Podobnie, nie całkiem inaczej 16
W oparciu o wieloletnie doświadczenie 22

HR I ZARZĄDZANIE

Kobieca twarz logistyki 25
Jak zwyciężyć w „w wojnie o talenty" w branży TSL? 28
Wakaty problemem branży transportowej 30

INTRALOGISTYKA

Niezawodni i szybcy w ratowaniu życia 32
Na dużą skalę 33
IT w farmalogistyce 34

E-COMMERCE

Logistyka e-commerce rośnie trzy razy szybciej niż rynek kontraktowy 36
E-commerce wciąż na fali wznoszącej 40
Nowy Oddział DPD Polska. Warszawa 4 (WA4) w City Point Targówek w Warszawie 42
E-konsumenci w Polsce. Wyniki badania Barometr e-Shopper 2023 43

TRANSPORT DROGOWY

Łączymy międzynarodowo 45
ESG i dyrektywa CSRD – raportowanie emisji dwutlenku węgla w transporcie 48
Polski operator z certyfikatem Truckers Friendly Place 50

PRAWO

Rośnie liczba postępowań administracyjnych prowadzących do utraty dobrej reputacji przewoźnika. Jak się bronić przed konsekwencjami? 51
Wyrok w sprawie zwrot Mautu w Niemczech za lata 2016-2020 54

FINANSOWANIE I UBEZPIECZYNIA

Szkoda na pojeździe, czyli więcej stresu niż problemów 56

TSL BIZNES

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca
Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@TSLmedia.pl

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

Skład DTP
mt dtp art

Prenumerata
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl

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

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

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

TSL MEDIA GROUP

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

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TRUCKBIZNES TSLBIZNES SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

teleroute

ZNAJDŹ FRACHT, ZARABIAJ WIĘCEJ

Przejmij kontrolę i znajdź fracht w 60 sekund.
Kiedykolwiek chcesz, gdziekolwiek jesteś.

Zarabiaj więcej, na Twoich warunkach:

1 Znajduj

Łatwo znajduj ładunki na naszej platformie internetowej, dostępnej w dowolnym momencie z poziomu przeglądarki.

2 Decyduj

Nawiąż kontakt z potencjalnymi klientami, ustal swoją cenę i przejmij kontrolę nad tym z kim chcesz współpracować dzięki systemowi ocen.

3 Zarabiaj

Korzystaj z gwarantowanej płatności za swoje usługi.

Przejmij kontrolę i zwiększ oszczędności tego lata!
Wykup roczny abonament do 31 sierpnia i zyskaj dwa dodatkowe miesiące dostępu do Teleroute gratis.



Zeskanuj

teleroute | www.teleroute.com

Nowy Zarząd GS1 Polska stawia na dialog

Rada GS1 Polska wybrała nowy zarząd. Prezeską organizacji została dr inż. Elżbieta Hałas, a do zarządu dołączyła dr Marta Szymborska.



GS1 Polska jest jedyną instytucją, która może przyjmować firmy z naszego kraju do Systemu GS1. Nadaje im uprawnienia do stosowania kodów GS1 oraz wspiera je w efektywnym wdrażaniu standardów. Organem nadzorującym działalność zarządu i reprezentującym interesy uczestników Systemu GS1 jest Rada GS1 Polska. To ona wybiera zarząd organizacji na 4-letnią kadencję.

Nowa prezeska organizacji, a dotychczasowa CEO, dr inż. Elżbieta Hałas związana jest z GS1 od ponad 20 lat. Wspierać ją będzie członkini zarządu, dr Marta Szymborska, dotychczasowa menedżerka ds. komunikacji, PR i ESG, która pracuje w organizacji więcej niż 7 lat. Jest ekspertką ESG i wykładowczynią m.in. studiów MBA oraz platformy Youniversity. Wcześniej była odpowiedzialna za opracowanie i realizację strategii PR i ESG w centrali Grupy Raben na Europę.

– *Kolejne 4 lata to będzie niezwykły czas innowacyjnych wdrożeń: nowej generacji kodów 2D, dalszej implementacji modelu paperless i automatyzacji pod znakiem AI. Mamy ambitną wizję na kolejne lata, wynikającą z naszej nowej strategii. Chcemy, by wszyscy znali i wykorzystywali standardy GS1 w życiu oraz w cyfrowej i zrównoważonej gospodarce… Naszym celem jest wsparcie uczestników systemu w rozwijaniu ich biznesu i sprostaniu wymaganiom transformacji cyfrowej* – mówi dr inż. Elżbieta Hałas. ●

Prometeon i Valentino Rossi łączą siły

Podczas dziewiątej edycji imprezy „100 km dei Campioni", która odbyła się na Motor Ranch w Tavullia (niedaleko Pesaro), Prometeon Tyre Group podjął współpracę z Motor Ranch VR46.



Marka pojawiła się nie tylko w trakcie imprezy stworzonej przez mistrza świata w wyścigach motocyklowych Valentino Rossiego, podczas której zawodnicy rywalizują ze sobą na torze ziemnym, ale także będzie obecna w nadchodzących dwóch sezonach w Motor Ranch VR46 – głównym miejscu treningowym używanym przez Valentino Rossiego i zawodników jego VR46 Riders Academy. Sam obiekt, składający się z trzech torów, jest unikalny na skalę światową. Główny tor jest przeznaczony do treningu na płaskiej powierzchni: mierzy 2,5 km, ma zmiany wysokości i wszystkie rodzaje zakrętów. Drugi służy do motocrossu i do treningu bez przedniego hamulca, co pomaga poprawić wrażliwość na motocyklu.

Partnerstwo z obiektem VR46 stanowi kontynuację projektów Prometeon już zainicjowanych w sektorze sportów motorowych. Jeśli chodzi o wyścigi motocyklowe, firma jest oficjalnym sponsorem Mistrzostw Świata Superbike i partnerem współtytularnym zespołu Pata Yamaha Prometeon WorldSBK Official Team.

Cele Grupy obejmują organizację ekskluzywnych wydarzeń dla klientów, pracowników i partnerów, a także zwiększenie ekspozycji marki Prometeon.

Prometeon Tyre Group to jedyny producent opon, który w całości koncentruje się na sektorze przemysłowym (transport), agro i OTR. Prometeon posiada ofertę składającą się z wielu marek opon, której portfolio obejmuje m.in. produkty marki PIRELLI, FORMULA, PHAROS, ERACLE, TEGRYS i ANTEO. ●



Inwestycja w Żninie

Frigo Logistics rozbudował i zmodernizował infrastrukturę chłodniczą w centrum dystrybucyjnym w Żninie.

Obiekty zasili instalacja fotowoltaiczna. Inwestycja o wartości 80 mln zł przyczyni się do wzmocnienia pozycji regionu jako istotnego punktu logistycznego w kraju oraz wsparcia krajowych, lokalnych i zagranicznych przedsiębiorstw działających w sektorze łańcucha dostaw. Za generalne wykonawstwo oraz projekt odpowiada Kajima Poland.

Celem rozbudowy było zwiększenie powierzchni magazynowania i jej optymalizacja poprzez zastosowanie innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Pojemność mroźni Frigo Logistics w Żninie wzrosła niemal dwukrotnie, do 25 tys. palet. W wyniku rozbudowy powierzchnia magazynu-mroźni zwiększyła się o 4200 m^2 oraz powstało pole odkładcze o powierzchni 1400 m^2. Do budowy instalacji chłodniczej wykorzystano najwyższej jakości komponenty technologiczne, m.in. rurociągi ze stali nierdzewnej, których izolację wykonano z prefabrykowanych łupek. To rozwiązanie wspiera termikę układu chłodniczego i eliminuje korozję będącą powodem większości wycieków amoniaku w układach chłodniczych. Systemy chłodnicze wymieniono też we wcześniej istniejącej części magazynu.

W ramach inwestycji wzniesiono obiekt biurowy (400 m^2) i akumulatorownię do obsługi wózków widłowych (120 m^2), modernizowane są istniejące pomieszczenia biurowo-socjalne. Zakończenie prac planowane jest w październiku br.

– *Rozbudowa i modernizacja magazynu-mroźni w Żninie jest elementem szerszego planu inwestycyjnego Frigo Logistics o wartości 200 mln zł. Tego rodzaju obiekty pełnią ważną rolę w łańcuchach dostaw przedsiębiorstw krajowych, lokalnych i zagranicznych* – twierdzi Jarosław Kołodziejski, dyrektor zarządzający ds. magazynowania Frigo Logistics. ●

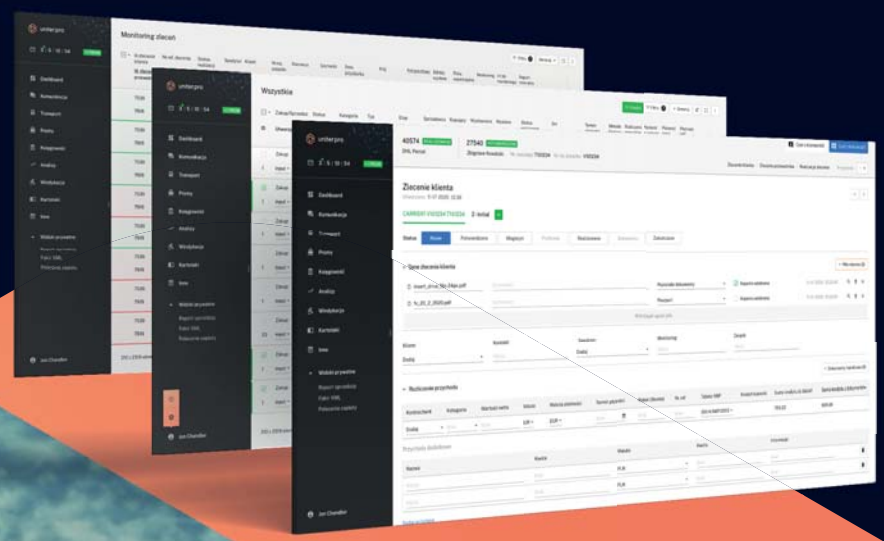
uniter.pro®

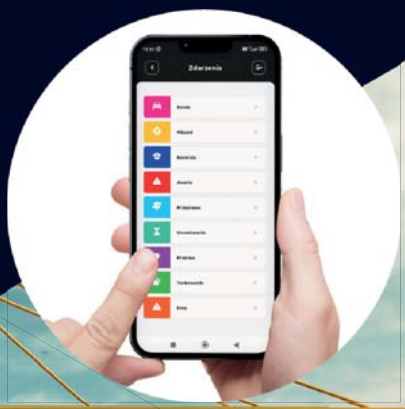
www.uniter.pro

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**







SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Spotkania Transportowe 2024
Kraków – relacja

Trwa wiosenna edycja Spotkań Transportowych, czyli cyklicznej konferencji biznesowo-szkoleniowych dla branży transportu drogowego. W maju nasze wydarzenie zawitało w Krakowie, by dostarczyć przewoźnikom z regionu południowej Polski najważniejszych i aktualnych informacji branżowych oraz przybliżyć rozwiązania wspierające sektor transportu drogowego.









Kontynuując wiosenną rundę Spotkań Transportowych, wspólnie z gronem partnerów i ekspertów przybliżyliśmy zarówno tematy bieżące i istotne tu i teraz, jak też spojrzeliśmy nieco bardziej perspektywicznie, dostrzegając zarówno szanse, ale i zagrożenia czekające przewoźników w bliższej i bardziej odległej przyszłości. Transportowcy, by wydajnie pracować na konkurencyjnym i zmieniającym się rynku muszą bowiem radzić sobie zarówno z bieżącymi wyzwaniami, ale być też gotowymi na nadchodzące zmiany. Już dziś muszą je dostrzegać, definiować i odpowiednio wcześniej podejmować właściwe kroki, dobierając narzędzia i rozwiązania dopasowane do charakteru ich działalności.

Pomocą w tych codziennych i nadchodzących wyzwaniach są właśnie Spotkania Transportowe, które w swej formule skupiają się niezmiennie na dostarczaniu najważniejszych i najaktualniejszych informacji, dotyczących bezpiecznego i zyskownego prowadzenia przedsiębiorstw transportu drogowego. Są też okazją do lepszego poznawania branży oraz nawiązywania nowych kontaktów biznesowych i poznawania rozwiązań wspierających pracę w tym sektorze. Dlatego struktura tematyczna Spotkań Transportowych zawiera połączenie wystąpień eksperckich oraz prezentację narzędzi wspierających codzienną pracę przewoźników transportu drogowego.

W trakcie krakowskich Spotkań Transportowych wraz z ekspertami zajęliśmy się ostatnimi zmianami w prawie, mającymi bezpośredni wpływ na branżę transportową. Część z nich, np. zmiany w Kodeksie Pracy czy Ustawie o delegowaniu kierowców miały miejsce już kilka miesięcy, ale to właśnie teraz – wykorzystując doświadczenia i pierwsze wnioski praktyczne – eksperci przeanalizowali je dogłębnie, by przedstawić uczestnikom nie tylko zakres zmian, ale i podzielić się konkretnymi wskazówkami i interpretacjami, wynikającymi z pierwszych doświadczeń praktycznych.

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.

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.

Małgorzata Głuszek z biura rachunkowego Agalan kompleksowo przedstawiła

temat co prawda odsuniętego w czasie, ale nieuchronnie nadchodzącego Krajowego Systemu e-Faktur (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.

Michał Prusek, adwokat w Kancelarii Transportowej KOBEN omówił kompleksowo składniki wynagrodzeń kierowcy, wolne od podatku i składek ZUS dotyczące kierowców pracujących w transporcie krajowym oraz międzynarodowym. Ekspert, poza kwestiami takimi jak zwrot kosztów dojazdu czy diety i ryczałty za noclegi w podróży służbowej przybliżył uczestnikom również kwestię mniej znanych ulgi na ZUS i PIT (tzw. „wirtualnej diety) czy ekwiwalent za używanie własnej odzieży roboczej.

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

Radca Prawny Paweł Judek zajął się niełatwym tematem wymuszeń w transporcie. Relacje biznesowe na styku zleceniodawca – przewoźnik (a zwykle również pośrednicy) nie zawsze przebiegają w partnerskiej atmosferze czy w myśl zasady win-win. Niestety w tej branży zwykle jedna ze stron wychodzi z pozycji siły i mniej lub bardziej eleganckimi oraz zgodnymi z prawem żądaniami wymusza określone zachowania innych uczestników operacji biznesowej. Ekspert omówił, czego mogą żądać od siebie wzajemnie strony transportu oraz gdzie kończy się granica legalności takich oczekiwań. Prelegent podpowiedział też konkretne rozwiązania pozwalające na unikanie takich spornych sytuacji oraz sposoby zapobiegania ich w przyszłości.

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.

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.

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 18 czerwca we Wrocławiu. Będzie to ostatnie ze spotkań rundy wiosennej. Zapraszamy wszystkich właścicieli i menedżerów firm transportowych oraz pracowników działu transportu drogowego do bezpłatnego udziału. Warunkiem jest wcześniejsze zgłoszenie poprzez formularz na stronie konferencji: poznan.spotkaniatransportowe.pl/wiosna









Jesienią Spotkania Transportowe powrócą w cyklu comiesięcznym.
Pojawimy się wówczas w Poznaniu, Katowicach oraz Gdańsku, a także w Warszawie, podczas edycji specjalnej na Targach TransLogistica
WIĘCEJ INFORMACJI JUŻ WKRÓTCE NA STRONIE
www.SpotkaniaTransportowe.pl

PATRONI
truckerslife foundation
Pracodawcy RP
Polsko-Ukraińska Izba Gospodarcza
Polska Unia Transportu
Transportowcy PL
TLP
GS1 Polska
Polski Instytut Transportu Drogowego
PARTNERZY
LEGALTRANS
LEGALTRANS
faz
LEGAL TELEMATICS
PROMETEON
CEPSA
LONTEX
JUDEK GÓRSKA
webfleet
uniter.pro
teleroute
LOGISAT
LEGALTRUCK
Sagan
iuridica
CIG
PROSTO Z TRASY
4Trans
inmarketing
POREBSKI
POREBSKI
MAK
PORSCHE
Porsche Centrum Kraków
Mercedes-Benz Zasada Auto
koben
TRANSCARE
AGALAN
Lumesia



Fot. DHL

Globalizacja w 2022 r. osiągnęła rekordowy poziom pomimo globalnych wyzwań ostatniej dekady, jak pandemia COVID-19, wojny w Ukrainie i Strefie Gazy, konflikt handlowy między Stanami Zjednoczonymi a Chinami czy wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej

Globalizacja na rekordowym poziomie

Raport DHL Global Connectedness

DHL i New York University Stern School of Business opublikowały nowy raport DHL Global Connectedness, stanowiący gruntowną analizę stanu globalizacji w 2022 r. i jej perspektyw. Raport analizuje przepływy handlu, osób, kapitału i informacji oraz mierzy globalizację 181 państw i terytoriów.

Raport pokazuje, że globalizacja w 2022 r. osiągnęła rekordowy poziom pomimo globalnych wyzwań ostatniej dekady, jak pandemia COVID-19, wojny w Ukrainie i Strefie Gazy, konflikt handlowy między Stanami Zjednoczonymi a Chinami czy wystąpienie Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Zgromadzone dane zaprzeczają tezie o spowolnieniu globalnych przepływów.

Globalizacja przyspiesza

Wzrost handlu odegrał kluczową rolę w zwiększaniu globalnych powiązań. Udział globalnej produkcji w handlu międzynarodowym powrócił w 2022 r. do rekordowego poziomu. Według prognoz, po spowolnieniu w 2023 r., rozwój handlu ma przyśpieszyć w 2024 r.

Analiza wykazała, że globalizacja przepływów informacji była szczególnie silna w ciągu ostatnich dwóch dekad, mimo że najnowsze dane pokazują zastój w ich wzroście, częściowo z powodu mniejszej współpracy badawczej między USA a Chinami z powodu pogarszających się między nimi relacji. Z kolei globalizacja korporacyjna rośnie, a firmy rozszerzają swoją międzynarodową obecność i osiągają większą sprzedaż za granicą.

– *Najnowsze wyniki raportu Global Connectedness obalają tezę o cofaniu się globalizacji. Globalizacja to nie tylko modne słowo, a potężna siła z dużym potencjałem, która przekształca naszą rzeczywistość i daje nowe możliwości. Rozwój rynków światowych umożliwia jednostkom, firmom i całym narodom rozwijanie się w wyjątkowy sposób. Globalizacja pozwala nam i naszym klientom kształtować obiecującą przyszłość, gotową na dalszy wzrost i tworzącą dobre warunki dla wszystkich* – powiedział John Person, CEO DHL Express.

Widoczny potencjał i brak podziału na rywalizujące bloki

Raport potwierdza znaczny potencjał dalszego wzrostu globalnych przepływów.

Obecny poziom globalizacji na świecie wynosi zaledwie 25% w skali od 0 do 100% (0 oznacza brak przepływów poza granice kraju, z kolei 100 – granice i odległości nie mają żadnego znaczenia). W rankingu najbardziej zglobalizowanych państw pierwsze miejsce zajął Singapur, a na 2. i 3. miejscu uplasowały się kolejno Holandia i Irlandia. W przypadku regionów najbardziej połączona globalnie jest Europa, a za nią znajdują się Ameryka Północna, Bliski Wschód oraz Afryka Północna.

Najnowszy raport DHL pokazuje również, że więzi między Stanami Zjednoczonymi a Chinami nadal słabną, a udział w przepływach obu krajów zmniejszył się o ok. ¼ od 2016 r. Jednak kraje te pozostają znacząco połączone, prezentując większe przepływy niż prawie każda inna para krajów. Przeprowadzona analiza wykazała także, że nie ma większego podziału światowej gospodarki na rywalizujące bloki geopolityczne.

Fot. DHL



Najbardziej połączona globalnie jest Europa, a za nią znajdują się Ameryka Północna, Bliski Wschód oraz Afryka Północna

Regionalizacja nie zastąpiła globalizacji

Analiza pokazuje, że przewidywania dotyczące przejścia od globalizacji do regionalizacji – przynajmniej na ten moment – nie potwierdzają się. W rzeczywistości większość międzynarodowych przepływów odbywa się na stabilnych lub dłuższych dystansach, przy malejącym udziale w głównych regionach geograficznych. W obszarze handlu tylko Ameryka Północna charakteryzuje się wyraźnym przejściem na bardziej zregionalizowane modele.

Tezy o przechodzeniu do regionalizacji obalają także dane dotyczące Polski. Według raportu DHL nasz kraj uczestniczy w wymianie międzynarodowej 17 państw. Wśród tych, na które Polska ma największy wpływ, znajdują się m.in. Ukraina (14%), Czechy i Litwa (po 7%), Słowacja (6%), Cypr (5%), Węgry, Islandia, Łotwa oraz Rumunia (po 4%). Natomiast największym uczestnikiem w globalnych przepływach Polski są Niemcy (20%), a na kolejnych miejscach uplasowały się Stany Zjednoczone (8%) oraz Wielka Brytania (6%).

> Przewidywania dotyczące przejścia od globalizacji do regionalizacji nie potwierdzają się. Większość międzynarodowych przepływów odbywa się na stabilnych lub dłuższych dystansach, przy malejącym udziale w głównych regionach geograficznych.

– *Deglobalizacja to wciąż jedynie potencjalne zjawisko, a nie rzeczywistość. Najnowsze dane pokazują, że międzynarodowe przepływy nadal rosną, mimo zagrożeń geopolitycznych i zmian w politykach publicznych. Optymizmem napawają też wskaźniki dotyczące Polski. Obecnie nasz kraj zajmuje 40. miejsce w rankingu najbardziej zglobalizowanych terytoriów. W tym obszarze wyprzedzamy dwie największe na świecie gospodarki, czyli Stany Zjednoczone (44. miejsce) oraz Chiny (80. miejsce)* – mówi Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express Polska.

Warto dodać, że zgodnie z raportem DHL, Polska najbardziej rozwija się pod względem wymiany handlowej. Obecnie nasz kraj zajmuje 31. miejsce które jest o 10. pozycji lepsze niż w 2017 r. Niemal tak samo dobrze radzimy sobie w przepływie kapitału, gdzie zajmujemy 38. miejsce, co stanowi awans o 3 pozycje. Warto również wspomnieć o filarze badającym przepływy ludzi, gdzie odnotowaliśmy wzrost o 4 pozycje i obecnie zajmujemy 43. miejsce. Świadczy to o tym, że polska gospodarka jest ważnym uczestnikiem globalnego rynku oraz utrzymuje silne stosunki ze swoimi partnerami.

DHL Global Connectedness Raport

Publikowany jest regularnie od 2011 r. (wcześniej pod nazwą DHL Global Connectedness Index) przedstawia dane na temat globalizacji, analizując 15. rodzajów przepływów handlu międzynarodowego, osób, kapitału i informacji. Najnowsza edycja bazuje na prawie dziewięciu milionach danych ze 181 krajów, które odpowiadają za 99,7% światowego produktu brutto i 98,7% populacji. Zbiór 181 jednostronicowych profili krajów zawiera zwięzłe podsumowania wzorców globalizacyjnych poszczególnych państw.

Raport powstał na zlecenie DHL, a jego autorami są Steven A. Altman i Caroline R. Bastian z New York University Stern School of Business. ●



Model Paperless został wdrożony przez szereg sieci handlowych działających w Polsce we współpracy z dostawcami oraz obsługującymi ich operatorami logistycznymi. W pilotażowym wdrożeniu udział wzięli: Fresh Logistics Polska, Biedronka i Lactalis (producent wyrobów mleczarskich)

Logistyka bez papieru – czy to możliwe?

Każdy kto uczestniczy w procesach dostaw, jakich tysiące odbywa się każdego dnia, zdaje sobie sprawę z ilości tworzonych papierowych dokumentów, które im towarzyszą. Począwszy od złożenia zamówienia poprzez dowody wydania i przyjęcia, list przewozowy i kończąc na fakturze mnożymy druki tych dokumentów i ich duplikatów z nadzieją, że nic po drodze nie zaginie, a zawarte w nich informacje będą czytelne i wprowadzone do systemu partnera biznesowego bez jakichkolwiek błędów.

Z inicjatywy GS1 Polska powstało rozwiązanie, które usprawnia przepływ towarów i dokumentów w otwartych łańcuchach dostaw, a jednocześnie pozwala zaoszczędzić czas i chronić środowisko. Model Paperless, bazujący na standardach GS1, to szereg elektronicznych komunikatów EDI, którymi wymieniają się partnerzy w łańcuchach dostaw oraz powiązanie ich z etykietą logistyczną GS1, występującą fizycznie na paletach lub innych jednostkach logistycznych. Wdrożenie modelu Paperless umożliwia pełną rezygnację z papierowych dokumentów towarzyszących procesom w całym łańcuchu dostaw i zastąpienie ich cyfrową wersją. W ten sposób partnerzy realizują dostawę sprawnie, bez ryzyka i z troską o środowisko naturalne.

Rezygnacja z papierowych dokumentów

Wykorzystane w modelu standardy GS1 to przede wszystkim etykieta logistyczna GS1 oraz standardowe komunikaty EDI przygotowane w uzgodnionych przez grupę roboczą EDI formatach, wykorzystujące podstawowe identyfikatory GS1, takie jak GTIN, GLN czy SSCC. Decyzją grupy wdrożeniowej model Paperless został wzbogacony o rozbudowaną wersję komunikatu RECADV (elektroniczne potwierdzenie przyjęcia) uwzględniającą najważniejsze niezgodności w dostawie. Tym samym wdrożenie tej wersji komunikatu umożliwi całkowitą rezygnację z papierowego dokument WZ.

Model Paperless został wdrożony przez szereg sieci handlowych działających w Polsce we współpracy ze swoimi dostawcami oraz obsługującymi ich operatorami logistycznymi. W pilotażowym wdrożeniu udział wzięli: operator logistyczny Fresh Logistics Polska, sieć handlowa Biedronka oraz największy na świecie producent wyrobów mleczarskich Lactalis.

W ich ocenie najważniejsze korzyści z wdrożenia to:

- przyspieszenie procesu wymiany oraz przetwarzania informacji,
- redukcja kosztów związanych z przetwarzaniem i przechowywaniem dokumentów papierowych,
- przyspieszenie procesu rozliczania realizacji zleceń,
- zwiększenie dokładności i bezpieczeństwa danych w procesach,
- usprawnienie procesu przyjęcia towaru u odbiorcy.



Wdrożenie modelu Paperless umożliwia pełną rezygnację z papierowych dokumentów towarzyszących procesom w całym łańcuchu dostaw i zastąpienie ich cyfrową wersją

Wielorakie korzyści

Z perspektywy producenta, firmy Lactalis, która obecnie 100% swoich dostaw do sieci Biedronka realizuje z wykorzystaniem elektronicznego awiza wysyłki, odsetek faktur korygujących obniżył się do poziomu 0,5% vs 3,20% przed wdrożeniem. To oznacza, że blisko 100% faktur elektronicznych wystawionych w referencji do komunikatu RECADV zostaje prawidłowo zarejestrowana w systemie odbiorcy i zapłacona w terminie, poprawiając w ten sposób *cash flow* dostawcy.

Sieć handlowa odnotowała znaczące skrócenie czasu przyjęcia dostawy, tj. o 44%, co w dużej mierze przyczynia się do sprawniejszej alokacji zasobów ludzkich i bardziej efektywnej obsługi sklepów w strefie kompletacji. Krótszy czas rozładunku to również krótszy czas pobytu kierowcy w centrum dystrybucji odbiorcy, co z kolei jest bardzo dużym benefitem dla operatora logistycznego.

Model Paperless, bazujący na standardach GS1, to szereg elektronicznych komunikatów EDI, którymi wymieniają się partnerzy w łańcuchach dostaw oraz powiązanie ich z etykietą logistyczną GS1, występującą fizycznie na paletach lub innych jednostkach logistycznych.

Początek drogi

Digitalizacja dokumentów towarzyszących dostawie stanowi kluczowy element w procesie transformacji cyfrowej firm, pozwalając im dostosować się do współczesnych wymogów biznesowych i technologicznych. Dzięki projektom takim jak Paperless, rozwijane są innowacyjne rozwiązania, które umożliwiają efektywne zarządzanie informacjami w łańcuchach dostaw oraz redukcję wpływu na środowisko naturalne.

Jesteśmy dopiero na początku procesu całkowitej eliminacji dokumentów papierowych wykorzystywanych w łańcuchu dostaw, ale każde rozwiązanie wprowadzające cyfryzację jednego z etapów w sposób ustandaryzowany (powtarzalny), przybliża nas do tego celu. Największym wyzwaniem będzie zapewnienie odpowiedniego tempa konwersji rozwiązań papierowych na cyfrowe, przy możliwie szerokim wykorzystaniu jednego standardu. Kluczowa jest współpraca pomiędzy wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw i chęć dostosowywania się do jednego standardu, który byłby szeroko dostępny i obowiązywałby wszystkich.

Sam proces cyfryzacji jest nieuchronny, ale osiągnięcie naprawdę dużych korzyści będzie zależało przede wszystkim od stopnia i tempa upowszechniania się modelu Paperless. Kluczem do sukcesu jest powszechność stosowania jednego, elastycznego standardu spełniającego oczekiwania wszystkich uczestników łańcucha dostaw. ●



Digitalizacja dokumentów towarzyszących dostawie stanowi kluczowy element w procesie transformacji cyfrowej firm, pozwalając im dostosować się do współczesnych wymogów biznesowych i technologicznych

Jarosław Gulowaty,
dyrektor Logistyki Kontaktowej,
Fresh Logistics Polska
Dariusz Jadczak,
menedżer ds. retail, GS1 Polska



Fulfillment to kompleksowe rozwiązanie, które polega na delegowaniu części lub wszystkich zadań związanych z obsługą zamówień do specjalistycznej firmy logistycznej

Sposób na efektywne magazynowanie

Fulfillment, czyli outsourcing logistyki staje się kluczowym narzędziem, pozwalającym firmom skoncentrować się na strategicznych obszarach rozwoju. Przewiduje się, że znaczenie tego rozwiązania będzie rosło każdego roku o około 14%, osiągając wartość 272,14 mld USD w 2030 r. [1)]

Mimo wyzwań, takich jak wzrost inflacji, konflikt w Ukrainie i zwiększone napięcia międzynarodowe, polski rynek e-commerce w ostatnich latach intensywnie się rozrasta i przewiduje się, że w 2027 r. jego wartość wyniesie 187 mld zł.[2)] W związku z tym, firmy zaczynają odczuwać nowe potrzeby związane z rozwojem swoich działań. W efekcie coraz częściej decydują się na współpracę z przedsiębiorstwami oferującymi tzw. usługi *fulfillment*, które przejmują odpowiedzialność za procesy logistyczne, pozwalając im skupić się na kluczowych kompetencjach, takich jak marketing, sprzedaż czy zaopatrzenie.

Kompleksowe rozwiązanie

Fulfillment to kompleksowe rozwiązanie, które polega na delegowaniu części lub wszystkich zadań związanych z obsługą zamówień do specjalistycznej firmy logistycznej. W ramach tego procesu zajmuje się ona magazynowaniem, nadzorowaniem poziomu zapasów, przyjmowaniem i przetwarzaniem zamówień, kompletacją i pakowaniem produktów, ich wysyłką i obsługą, zarządzaniem zwrotami oraz przetwarzaniem płatności i obsługą klienta. Dodatkowo, przygotowuje raporty z działalności na rzecz klienta, zawierające informacje o sprzedaży, zwrotach czy reklamacjach. Niektóre firmy oferują także usługi napraw, odświeżania czy utylizacji zwracanych produktów.

– *Usługi fulfillment pozwalają przedsiębiorcom zachować elastyczność w zarządzaniu zapasami. Dzięki temu, że nie są zmuszeni do utrzymywania dużych magazynów gotowych produktów, mogą zaoszczędzić na kosztach przechowywania oraz unikają ryzyka gromadzenia nadmiernych zapasów. Efektywne monitorowanie ich stanu w czasie rzeczywistym pozwala na sprawniejsze zarządzanie dostępnością towarów oraz zapobiega sytuacjom, w których go brakuje. Mając obecnie na stoku ponad 14 tysięcy aktywnych SKU (Stock Keeping Unit – specjalny kod przypisywany do każdego z produktów w asortymencie, pozwalający na sprawniejsze zarządzanie zapasami) musimy dobrze wyważyć kluczowe elementy kooperacji: wielkość stoku, szybkość zasilania z magazynów w Unii Europejskiej, zmienność zamówień na poszczególne komponenty lub zestawy montażowe. Tego typu współpracę w poznańskim oddziale Geis prowadzimy z jednym z najbardziej znanych liderów rynku automotive* – mówi Mariusz Cierluk, dyrektor Oddziału Geis PL.

Korzystanie z usług *fulfillment* nie tylko pozwala zaoszczędzić czas i energię przedsiębiorców, ale również wpływają pozytywnie na jakość obsługi klienta. Dzięki profesjonalnemu podejściu do realizacji zamówień oraz szybkiej dostawie towa-

[1)] Raport „E-commerce Fulfillment Services Market Size, Share & Trends Analysis Report By Service Type (Bundling, Shipping), By Application (Consumer Electronics, Clothing & Footwear), By Sales Channel, By Organization Size, And Segment Forecasts, 2023–2030" Grand View Research, Inc

[2)] Raport „Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce 2018-2027", Strategy&Polska

rów firma może zapewnić im doskonałe doświadczenie zakupowe i tym samym zwiększyć lojalność klientów oraz budować pozytywną reputację marki.

Magazynowanie w fulfillment

Jednym z kluczowych elementów fulfillment jest magazyn, będący wyspecjalizowanym centrum logistycznym, zapewniającym kompleksową obsługę zamówień e-commerce. Jak dokładnie przebiega korzystanie z tego rodzaju usługi?

Po przyjęciu towaru w magazynie następuje kontrola jakości i ilości dostarczonych produktów. Kolejnym krokiem jest rejestracja towarów w systemie zarządzania obiektem, który często optymalizuje lokalizację i dostępność towarów. Dodatkowo, stale monitoruje poziom zapasów i może automatycznie informować o potrzebie uzupełnienia ich. Dzięki uporządkowanemu układaniu towarów, zapewnianemu przez systemy organizacyjne, możliwa jest łatwa dostępność i szybka kompletacja zamówień. Po złożeniu zamówienia produkty są pakowane zgodnie z preferencjami klienta, a następnie wysyłane. Magazyny *fulfillment* zajmują się również procesowaniem zwrotów od klientów – od przyjęcia zwróconego towaru, przez jego weryfikację, po decyzję o ponownym umieszczeniu w magazynie lub przekazaniu informacji o ewentualnych uszkodzeniach.

– *Kompleksowy serwis magazynowy fulfillment, który zapewniamy jako Geis, to klucz do efektywnej logistyki, np. w branży instalacyjno-grzewczej. Proces pakowania wysyłki towarów tego segmentu obejmuje kilka kroków. Najpierw, po zebraniu wszystkich produktów, należy je zabezpieczyć przed uszkodzeniami, które mogą powstać w transporcie. Można do tego celu użyć specjalistycznych opakowań, takich jak kartony o odpowiedniej wytrzymałości, pianka ochronna, folie bąbelkowe itp. Elementy delikatne mogą być dodatkowo chronione poprzez stosowanie miękkich materiałów. Po umieszczeniu produktów w opakowaniach, należy dokładnie opisać ich zawartość i oznaczyć paczkę odpowiednimi etykietami. Informacje te mogą obejmować nazwę produktu, numer katalogowy, ilość oraz instrukcje obsługi lub montażu. Po dokładnym sprawdzeniu przesyłki są gotowe do doręczenia. Dzięki zaawansowanym systemom zarządzania zapasami i doświadczonemu zespołowi, gwarantujemy, że produkty są przygotowane do wysyłki w odpowiednim czasie. Nasza usługa fulfillment pozwala klientom skupić się na rozwijaniu swojego biznesu, nie martwiąc się o logistykę i obsługę zamówień, o którą dbamy my* – dodaje Rafał Augustyniak, dyrektor Oddziału Geis PL.

Dodatkowo, usługi magazynowania umożliwiają przedsiębiorstwom sprawną adaptację do zmieniających się potrzeb rynku. Dzięki możliwości zwiększania lub zmniejszania przestrzeni magazynowej, w zależności od pojawiających się trendów czy sezonowego zainteresowania produktami, firmy mogą skutecznie reagować na dynamiczne zmiany na rynku. Ponadto, efektywniejsze zarządzanie zasobami, dostęp do zaawansowanej infrastruktury i technologii oraz zwiększanie wydajności operacyjnej poprzez lepsze wykorzystanie zasobów magazynowych i technologicznych wpływają bezpośrednio na rozwój firm.

Fulfillment to nie tylko odpowiedź na wyzwania współczesnego handlu, ale także kluczowe rozwiązanie umożliwiające firmom skoncentrowanie się na głównych obszarach działalności. W dobie rosnącej konkurencji i zmieniających się preferencji klientów, outsourcing logistyki staje się niezbędnym narzędziem pozwalającym na efektywne zarządzanie i rozwój biznesu. Dzięki elastyczności, profesjonalizmowi i kompleksowym usługom oferowanym przez *fulfillment*, przedsiębiorstwa mogą skutecznie zaspokajać potrzeby swoich klientów, budować silną markę oraz osiągać sukces w dynamicznym środowisku rynkowym. ●

W ramach fulfillmentu firma logistyczna zajmuje się magazynowaniem, nadzorowaniem poziomu zapasów, przyjmowaniem i przetwarzaniem zamówień, kompletacją i pakowaniem produktów, ich wysyłką i obsługą, zarządzaniem zwrotami, przetwarzaniem płatności i obsługą klienta.



Jednym z kluczowych elementów fulfillment jest magazyn, będący wyspecjalizowanym centrum logistycznym, zapewniającym kompleksową obsługę zamówień e-commerce

Dzięki profesjonalnemu podejściu do realizacji zamówień oraz szybkiej dostawie towarów, firma może zapewnić im doskonałe doświadczenie zakupowe i tym samym zwiększyć lojalność klientów oraz budować pozytywną reputację marki.



Fot.: Kuehne + Nagel

W obydwu branżach dużą rolę odgrywa zapewnienie odpowiedniej temperatury podczas magazynowania, przeładunku i transportu oraz monitoring dat przydatności partii produktów (FEFO)

Podobnie, nie całkiem inaczej

Obsługa logistyczna branży farmaceutycznej i spożywczej (zwłaszcza, gdy wymagana jest odpowiednia temperatura) mają wiele elementów wspólnych, ale też są tu spore różnice, np. dotyczące certyfikatów. Na ile obsługa obu branż jest podobna, a w czym różna? – spytaliśmy specjalistów z firm logistycznych działających na polskim rynku.

Wszyscy są zgodni co do tego, że artykuły spożywcze i farmaceutyczne to towary pierwszej potrzeby, jednak złożoność zarządzania łańcuchem dostaw w sektorze opieki zdrowotnej przewyższa złożoność logistyki żywności. – *Złożoność ta wynika z rygorystycznych wymogów związanych z regulacjami, jakimi objęty jest przemysł farmaceutyczny. Produkty zwykle charakteryzują się niewielką wagą, bardzo wysoką wartością i wrażliwością. Każde potencjalne zagrożenie może prowadzić do utraty skuteczności i narażenia zdrowia konsumentów. W przypadku ładunków spożywczych, szczególnie tych łatwo psujących się, jak owoce, warzywa i nabiał, istotne jest maksymalne skrócenie czasu transportu oraz unikanie przeładunków ze względu na ograniczony okres przydatności do spożycia. W przypadku tych grup towarów może być konieczna fizyczna kontrola jakości przed dostawą do ich miejsc docelowych* – tłumaczy Magdalena Kraszewska, Head of Communication & Local Marketing, Kuehne + Nagel Sp. z o.o. – *Mniejszą złożoność niesie za sobą obsługa produktów głęboko mrożonych, takich jak mięso, owoce morza czy produkty przemysłowe. Towary te mogą być przewożone dłużej oraz istnieje możliwość ich przeładunku. Kluczowym czynnikiem jest temperatura – im zimniejsze otoczenie, tym lepiej* – dodaje Magdalena Kraszewska.

Jacek Litwin, Business Development Manager z Citronex zwraca też uwagę, że dostarczenie wyrobów farmaceutycznych i spożywczych w jak najkrótszym czasie i z zachowaniem efektywności kosztowej wymaga stworzenia sprawnego łańcucha dostaw, zwłaszcza że miejsca produkcji często znajdują się w dużej odległości od miejsc sprzedaży. I uzupełnia: – *Do elementów wspólnych można zaliczyć aspekty związane z bezpieczeństwem i wydajnością łańcucha dostaw. A w obydwu branżach dużą rolę odgrywa zapewnienie odpowiedniej temperatury podczas magazynowania, przeładunku i transportu oraz monitoring dat przydatności partii produktów (FEFO). Natomiast wśród wyrobów farmaceutycznych występują*

takie, które wymagają bardziej rygorystycznych warunków przechowywania, jak środki odurzające czy substancje psychotropowe i muszą one być umieszczone w osobnym pomieszczeniu, do którego będzie obowiązywała dodatkowa kontrola dostępu. Na drugim biegunie znajdą się suplementy diety, które traktowane są jako produkty spożywcze, ale do ich przechowywania niezbędna jest opinia Sanepidu.

Złożoność zarządzania łańcuchem dostaw w sektorze opieki zdrowotnej przewyższa złożoność logistyki żywności. Złożoność ta wynika z rygorystycznych wymogów związanych z regulacjami, jakimi objęty jest przemysł farmaceutyczny.

– A obsługa suplementów diety i produktów OTC (produktów leczniczych generycznych), od strony procesu handlingowego jest podobna. Liczy się czas realizacji zleceń, szybka dostawa oraz poprawność kompletacji. Wynika to z dużej konkurencji i wprowadzaniu na rynek bardzo podobnych produktów przez różnych producentów. Jeżeli np. lek przeciwbólowy, który zwykle stosujemy, w danym momencie jest niedostępny, to kupujemy zamiennik innego producenta – uzupełnia Magdalena Kraszewska. I dodaje: *– Choć elastyczność i zdolność adaptacji do zmieniających się warunków współpracy jest szczególnie istotna ze względu na sezonowość dostaw żywności, to jednak istotna w obu branżach.*

Więcej dzieli czy łączy?

Jak wspomniano, najważniejszym wspólnym mianownikiem obsługi logistycznej produktów z branży farmaceutycznej i większości ze spożywczej jest przechowywanie towaru i jego transport w temperaturze kontrolowanej. Ale nie tylko, ważna jest także określona wilgotność. *– To czynniki, które wpływają na trwałość i właściwości zarówno produktów spożywczych, jak i farmaceutyków. Łączy się to m.in. z zapewnieniem klientom magazynu-chłodni wyposażonego w system monitorowania temperatury i wilgotności oraz wyspecjalizowanej floty pojazdów z chłodniami, w których przewóz odbywa się w warunkach kontrolowanych* – mówi Krzysztof Pawlik, dyrektor transportu Frigo Logistics. *– Od strony formalnej zachodzą jednak zasadnicze różnice, gdyż składowanie produktów leczniczych wymaga odpowiednich zezwoleń i certyfikatów. Sektor spożywczy nie wymaga zezwoleń, a jedynie odpowiednich certyfikatów jakościowych, np. ISO czy też IFS* – dodaje Paweł Janicki, Senior Business Development Director, FM Logistic Central Europe.

– Obie branże kładą też nacisk na utrzymanie wysokich standardów higieny operacyjnej i zgodności z regulacjami dotyczącymi bezpieczeństwa żywności (np. HACCP) w przemyśle spożywczym i standardami dobrej praktyki dystrybucyjnej w przemyśle farmaceutycznym – mówi Paweł Janicki. Jacek Litwin doprecyzowuje: *– W zakresie certyfikatów logistyka branży farmaceutycznej jest prowadzona zgodnie ze standardami Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), Dystrybucyjnej (GDP) i Higienicznej (GHP), podczas gdy w branży spożywczej pierwszeństwo mają standardy bezpieczeństwa żywności IFS (International Food Standard) dla producenta, firmy logistycznej i dystrybutora. Nie należy też zapominać, że to w przemyśle spożywczym, a nie farmaceutycznym, wymagane są badania sanitarne.*

Różnice dotyczą zarówno składowania, jak i transportu. *– Operator działający w branży farmaceutycznej ma obowiązek uzyskania koncesji, do czego niezbędne*

Najważniejsze kompetencje którymi ma wykazać się operator logistyczny obsługujący omawiane branże, to umiejętność spełnienia warunków kontraktowych w swoim obszarze działalności, konkurencyjność kosztowa i posiadanie procedur reagowania w sytuacjach niestandardowych



Fot.: FM Logistic

W TRAKCIE CERTYFIKACJI GDP



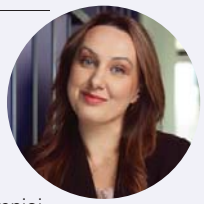
Jacek Litwin,
Business Development Manager, Citronex

Citronex jest dużym graczem na rynku transportowym dla branży spożywczej. Nasza flota realizuje transporty produktów świeżych i mrożonych dla największych koncernów FMCG jak i dla największych operatorów logistycznych. Posiadamy własne pojazdy, realizujemy wymianę palet, monitorujemy temperaturę podczas transportu i umożliwiamy klientom wgląd w lokalizację pojazdów. Posiadamy też niezbędne certyfikaty IFS i BRC więc w zakresie obsługi transportowej dla branży spożywczej nie mamy znacznych ograniczeń. Jeśli chodzi o farmację to jesteśmy w trakcie certyfikacji GDP. Wdrożyliśmy już ten system na poziomie proceduralnym i jesteśmy na etapie mapowania naczep i szkolenia pracowników. Z niecierpliwością czekamy na zakończenie procedury certyfikacji i tym samym na otwarcie na nowe obszary działalności naszej firmy.

są wysokie zabezpieczenia finansowe, oraz certyfikatów innych niż w sektorze FMCG. Podczas gdy produkty spożywcze są składowane w magazynach multiklienckich, produkty poszczególnych firm farmaceutycznych przechowuje się w osobno wydzielonych przestrzeniach. Te obszary są zamknięte, dodatkowo zabezpieczone i mają do nich dostęp tylko wyznaczone osoby. W magazynie, w którym składowane są leki, biuro musi mieć również przedstawiciel firmy farmaceutycznej, co łączy się z zapewnieniem dodatkowej przestrzeni z niezbędną infrastrukturą – wylicza przedstawiciel Frigo Logistics.

Z kolei transport ładunków farmaceutycznych jak i spożywczych wymaga zabezpieczenia sprzętu potrzebnego do realizacji dostaw. – *Mimo że kontenery chłodnicze są izolowane i szczelne, aby utrzymać wymaganą temperaturę, konieczne jest podłączenie ich do źródła zasilania. Na etapie transportu drogowego wykorzystuje się generatory prądu, gensety. Zaleca się ich wykorzystanie, kiedy transport drogowy produktów głęboko mrożonych trwa dłużej niż 8 godz., a w przypadku towarów świeżych – 3 godz. Pewne produkty, takie jak leki czy świeże owoce, zawsze wymagają użycia gensetów, aby zachować ich odpowiednią jakość. W branży spożywczej istnieje dodatkowa konieczność separowania towarów ze względu na alergeny, czy wydzielane zapachy* – tłumaczy Magdalena Kraszewska. I dodaje: – *W logistyce magazynowej ważną rolę odgrywa odpowiedni system zarządzania magazynem (WMS). Powinien on wspierać modele FIFO lub FEFO. W zależności od magazynowanego produktu, obiekt powinien być gotowy do obsługi zamówień zgodnie z przyjętym First Expired First Out (FEFO), w branży logistycznej identyfikowany również jako shelf life product, lub First In First Out (FIFO). Natomiast w obu sektorach kluczowe są stabilność personelu i zapewnienia dedykowanych i cyklicznych szkoleń.*

KLIENCI DOSTAJĄ OPTYMALNE ROZWIĄZANIA



Magdalena Kraszewska,
Head of Communication & Local Marketing,
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.

Portfolio klientów Kuehne+Nagel to małe, lokalne firmy i duże światowe przedsiębiorstwa. Około 20% wolumenu firmy stanowią produkty sektora opieki zdrowotnej. Chłodzone owoce, warzywa i mrożonki są mniej więcej równe pod względem wielkości, podobnie jak połączony segment nabiału, słodyczy, pieczywa i innych artykułów spożywczych. Wyróżniamy się na rynku szeroką siecią połączeń transportowych i hubów przeładunkowych w całej Europie oraz know-how w zakresie prowadzonych projektów z zakresu logistyki kontraktowej. Firma jest obecna w ponad 100 krajach, co pozwala na zbieranie wiedzy i doświadczenia z różnych zakątków globu, a potem na dzielenie się nią z pozostałymi oddziałami, przez co klienci mogą korzystać z optymalnych rozwiązań dostosowanych do ich potrzeb. Wykorzystując globalną sieć i wiedzę specjalistyczną jesteśmy w stanie zwiększać wydajność logistyczną i zagwarantować bezpieczeństwo ładunków dostarczanych dla klientów działających w tych wysoce regulowanych i wrażliwych branżach.

Kompetentny operator logistyczny

Podstawową kompetencją operatora logistycznego jest zapewnienie wysokiej dostępności towaru, możliwie krótkiego i bezpiecznego czasu dostawy oraz sprawnej komunikacji. Efektywnie może on wspierać klienta, gdy posiada wiedzę z danej branży, dotyczącą aspektu formalnego działalności (np. wymagań prawnych) i praktycznego (wiedza o konkretnych produktach i standardach dotyczących m.in. składowania i transportu). – *Często pozostaje on niewidoczny dla użytkownika końcowego, a wyznacznikiem jego sukcesu jest minimalizacja formalności jaka wiąże się z zakupem lub zwrotem towaru. Natomiast najważniejsze kompetencje, którymi powinien wykazać się operator logistyczny obsługujący omawiane branże, to umiejętność spełnienia warunków kontraktowych w swoim obszarze działalności, konkurencyjność kosztowa i posiadanie procedur reagowania w sytuacjach niestandardowych,*

Najważniejszym wspólnym mianownikiem obsługi logistycznej produktów z branży farmaceutycznej i większości ze spożywczej jest przechowywanie towaru i jego transport w temperaturze kontrolowanej. Ale nie tylko, ważna jest także określona wilgotność.

W wypadku firm z branży spożywczej zachodzi potrzeba separacji towarów ze względu na alergeny czy wydzielane zapachy. Aby zapewnić najwyższy poziom bezpieczeństwa produktów, często konieczne jest angażowanie w cały proces ludzi



Fot.: Kuehne + Nagel

jak wahania popytu i podaży, zakłócenia w łańcuchu dostaw czy zmiana kosztów rynkowych prowadzonej działalności – podkreśla ekspert z firmy Citronex.

Zdaniem Pawła Janickiego, sektor farmaceutyczny to dla operatora jeden z najbardziej wymagających segmentów jeżeli chodzi o obsługę logistyczną. – *Wymaga większych kompetencji, większego zaangażowania finansowego, a przede wszystkim wysokich standardów jakościowych. Dokładność procesu kompletacji leku musi być zgoła inna niż dokładność pickingu, np. wody mineralnej. Praca z produktami leczniczymi to również olbrzymia odpowiedzialność. W przypadku wielu leków nawet krótka ekspozycja na nieodpowiednie warunki może skutkować utratą jakości, skuteczności lub zmianą właściwości leku. W FM Logistic, oprócz leków referencyjnych, leków OTC, suplementów diety i leków innowacyjnych obsługujemy również najnowsze terapie genowe ratujące życie, gdzie cena jednej dawki nierzadko przekracza kilka milionów złotych. Utrata nawet pojedynczej dawki to nie tylko strata finansowa, ale przede wszystkim utracona szansa leczenia dla pacjenta. W takich operacjach nie ma miejsca na błąd* – twierdzi ekspert FM Logistic.

– *A niezależnie od tego, czy są to leki ratujące życie, czy żywność, wymagane są specjalistyczna wiedza o warunkach przewozu w kontrolowanej temperaturze, odpowiednie procedury i przestrzeganie norm regulacyjnych. Bardzo duże znaczenie ma skrupulatność i dbałość o szczegóły oraz wewnętrzne standardy zapobiegania ryzyka i zapewnienia integralności produktu w całym łańcuchu dostaw. Od operatorów obsługujących branżę farmaceutyczną mogą jednak być wymagane dodatkowe certyfikaty i szkolenia ze względu na bardziej rygorystyczne środowisko regulacyjne i potrzebę specjalistycznej obsługi wrażliwych produktów medycznych. Poświadczeniem o kompetencjach operacyjnych oraz technicznych w lotnictwie jest IATA CEIV Pharma, certyfikat nadawany przez Międzynarodowe Stowarzyszenie Transportu Lotniczego (IATA). Kuehne+Nagel posiada pełną certyfikację IATA CEIV Pharma dla globalnej usługi Healthchain. Certyfikat ten ma na celu podnosić poziom kompetencji i gwarantować kluczową dla transportu produktów farmaceutycznych gotowość operacyjną i techniczną w branży* – mówi Magdalena Kraszewska. A warto zaznaczyć, że w branży medycznej Kuehne+Nagel wykorzystuje liczne systemy alarmowe, informujące o odstępstwach od założonych warunków magazynowania. Dotyczą one warunków temperaturowych, wilgotności oraz mierzą wstrząsy, jakim podlegają towary podczas podróży. Ich rola jest bardzo ważna, gdyż monitorowanie produktów medycznych podczas przewozu i składowania nie tylko daje gwarancję, że towar jest bezpieczny i można go podać pacjentowi, ale też zapewnia pełną transparentność dla klienta.

Niebagatelną sprawą jest też to, że klienci z branży farmaceutycznej mają inne wymagania dotyczące zabezpieczenia taboru niż przedsiębiorstwa wytwarzające produkty FMCG, a także różnią się sposobem dostawy produktów. – *Samochody transportujące farmaceutyki muszą być dodatkowo wyposażone w specjalne plomby czy mapowanie przestrzeni ładunkowej. W przeciwieństwie do transportu artykułów spożywczych dostawa farmaceutyków od-*

Obie branże kładą nacisk na utrzymanie wysokich standardów higieny operacyjnej i zgodności z regulacjami dotyczącymi bezpieczeństwa żywności (np. HACCP) w przemyśle spożywczym i standardami dobrej praktyki dystrybucyjnej w przemyśle farmaceutycznym.



Fot.: Kuehne + Nagel

Logistyka farmaceutyczna wymaga specjalistycznego sprzętu i procedur obsługi, które nie są zwykle wymagane w logistyce żywności

Z DOŚWIADCZENIEM W OBU SEKTORACH



Paweł Janicki,
Senior Business Development Director,
FM Logistic Central Europe

Sektor spożywczy jest dużo szerszy pod względem ilości klientów i wolumenów co przekłada się na to, że obroty i przychody generowane przez sektor FMCG są większe, a marże stosunkowo niższe. Większa jest również konkurencyjność wśród operatorów logistycznych. Sektor farmaceutyczny wymaga większej precyzji i dokładności oraz większego zaangażowania kapitału, co przekłada się na wyższe marże oraz niższe przychody. Mniej jest również operatorów specjalizujących się w obsłudze tego sektora.

bywa się bez punktów przeładunkowych, czyli następuje załadunek u producenta, a następnie dostawa do magazynu centralnego lub operatora logistycznego. Częstotliwość dostaw również jest inna niż w przypadku produktów szybkozbywalnych – dostawy do aptek odbywają się nawet trzy razy dziennie, w zależności od zapotrzebowania na konkretne leki. W związku z tym od operatorów logistycznych wymagane są odmienne zdolności operacyjne – tłumaczy Krzysztof Pawlik.

Nigdy razem

Przepisy mówią, że ze względu na wymogi bezpieczeństwa firmy logistyczne obsługujące branżę farmaceutyczną muszą wydzielić dla produktów farmaceutycznych poszczególnych producentów odrębną i dodatkowo zabezpieczoną przestrzeń magazynową, do której dostęp mają tylko uprawnione osoby. – *Z tego powodu nie składuje się ich z innego rodzaju artykułami* – argumentuje Krzysztof Pawlik. Jacek Litwin tłumaczy to tym, że produkty farmaceutyczne wymagają utrzymania temperatury w ściśle określonym zakresie, najczęściej dodatniej, podczas gdy do przechowywania produktów łatwo psujących się, takich jak mięso i nabiał, konieczne są magazyny chłodnicze i mroźnie. Co więcej: – *magazyn przystosowany do składowania leków jest objęty zezwoleniem wydanym przez Główny Inspektorat Farmaceutyczny, a więc jest ściśle uwarunkowany Prawem Farmaceutycznym, które zabrania przechowywania produktów spożywczych w magazynie przystosowanym do składowania leków* – tłumaczy ekspert z FM Logistic. Dodatkowo, w wypadku firm z branży spożywczej zachodzi potrzeba separacji towarów ze względu na alergeny czy wydzielane zapachy, a by zapewnić najwyższy poziom bezpieczeństwa produktów, często konieczne jest angażowanie w cały proces ludzi, co podkreśla Magdalena Kraszewska i dodaje: – *Produkty farmaceutyczne wymagają dedykowanych obszarów magazynowych ze ścisłą kontrolą temperatury i środkami bezpieczeństwa w celu zapewnienia zgodności z normami regulacyjnymi. Ponadto logistyka farmaceutyczna wymaga specjalistycznego sprzętu i procedur obsługi, które nie są zwykle wymagane w logistyce żywności.*

Podobnie jest w przypadku taboru. – *W samochodach chłodniczych przewożących farmaceutyki wymagane są ponadstandardowe zabezpieczenia, jak wspomniane plomby czy mapowanie przestrzeni ładunkowej* – wylicza Krzysztof Pawlik. – *W obydwu branżach wykorzystywane są takie same środki transportu – ciągniki siodłowe z naczepą chłodniczą z wariantami w postaci naczep z możliwością ustawienia różnych temperatur w obrębie jednej naczepy lub podwójna podłoga* – wyjaśnia Jacek Litwin. Jednak w zakresie floty dostawczej potrzeby klientów z obu branż są nieco inne. – *Produkty medyczne (szczególnie w transporcie międzynarodowym) najczęściej są przewożone samochodami dostawczymi do 3,5 tony. Z kolei w logistyce produktów spożywczych preferowane są znacznie większe samochody ciężarowe 33-paletowe. Te różnice są związane ze specyfiką każdej z branż* – zaznacza Krzysztof Pawlik.

Technologia dostosowana do potrzeb branży

W obu branżach operacje są usprawniane przez nowoczesne technologie. To rozwiązania informatyczne ułatwiają i systematyzują procesy logistyczne niezależnie od rodzaju przewożonych produktów. – *Jednak wymagają one dostosowania do konkretnych potrzeb każdego sektora. Polegając na nich, możliwa jest eliminacja dokumentów papierowych, udostępnianie wartościowych danych każdemu z ogniw w procesie oraz generowanie raportów, które często stanowią źródło dla implementacji zmian i udoskonaleń* – podkreśla ekspertka z Kuehne+Nagel. – *Używany może być ten sam system, pod warunkiem, że jego procesy i wersje są zgodne, a same interfejsy są zwalidowane zgodnie z GDP. Pod względem śledzenia serii oba sektory wymagają niezawodności i precyzji, szcze-*

Bariera rozpoczęcia obsługi sektora FMCG jest dużo mniejsza, co świadczy o tym, że łatwiej jest operatorowi obsługującemu produkty lecznicze obsłużyć sektor spożywczy, aniżeli odwrotnie



Fot.: Frigo Logistics

gólnie w przypadku konieczności wdrożenia procedury wycofania z rynku produktów, gdzie liczy się czas i szybka reakcja – twierdzi Paweł Janicki.

Same systemy można dostosować do wymagań producentów. – *Oczywiście w przypadku produktów farmaceutycznych proces monitorowania jest wyjątkowo szczegółowy. Musimy wiedzieć, która partia konkretnych opakowań leków została dostarczona do danego klienta, żeby w przypadku jej wycofania wiedzieć w 100%, gdzie znajduje się lek i zareagować natychmiastowo* – mówi Krzysztof Pawlik.

Łatwiej mając doświadczenie

Zazwyczaj operatorzy logistyczni prowadzą działalność na wielu rynkach i w wielu branżach i mają pewien bagaż doświadczeń, dzięki czemu mogą korzystać z efektów synergii i łatwo przejmować obsługę kontraktów dla nowych klientów z różnych branż z wykorzystaniem doświadczeń z innych filii swojego przedsiębiorstwa. Dotyczy to także omawianych obszarów. – *Rozszerzenie portfolio klientów o drugi z wymienionych obszarów z pewnością ułatwia fakt, gdy operator logistyczny ma doświadczenie w branży spożywczej lub farmaceutycznej, posiada m.in. infrastrukturę przeznaczoną do składowania produktów w temperaturze kontrolowanej, flotę samochodów-chłodni, zespół specjalistów i know-how* – wyjaśnia Krzysztof Pawlik. I choć posiadanie doświadczenia w obsłudze farmacji nie jest wymagane, żeby rozszerzyć ją na branżę spożywczą i odwrotnie, to – *z drugiej strony jest to okoliczność ułatwiająca z uwagi na istniejące już kontakty z dostawcami powierzchni magazynowych czy firmami transportowymi. Jednak ważniejsze wydaje się posiadanie kompetencji w postaci wykwalifikowanego personelu, gdyż zasoby materialne można pozyskać na zewnątrz* – tłumaczy Jacek Litwin. – *Te dwie branże mają różne wymagania, różne uwarunkowania prawne. Bariera rozpoczęcia obsługi sektora FMCG jest dużo mniejsza, co świadczy o tym, że łatwiej jest operatorowi obsługującemu produkty lecznicze obsłużyć sektor spożywczy, aniżeli odwrotnie* – podsumowuje Paweł Janicki.

PRZEDE WSZYSTKIM BRANŻA SPOŻYWCZA



Krzysztof Pawlik,
dyrektor transportu Frigo Logistics

Frigo Logistics specjalizuje się w dystrybucji, transporcie i magazynowaniu produktów spożywczych – wymagających kontrolowanej temperatury oraz kategorii dry, fresh i płynnej. Obsługujemy również przedsiębiorstwa farmaceutyczne, jednak jest to o wiele mniejszy procent naszej działalności niż sektor FMCG. Wciąż rozwijamy nasze zdolności operacyjne, inwestujemy w rozbudowę specjalistycznej infrastruktury pozwalającej wspierać klientów produktów przechowywanych w temperaturze kontrolowanej oraz we wzmacnianie floty pojazdów. W najbliższych miesiącach planujemy otwarcie rozbudowanej mroźni w Żninie, nowego centrum dystrybucyjnego w Nowym Dworze Mazowieckim oraz zakup kolejnych samochodów ciężarowych, w tym cystern spożywczych oraz samochodów elektrycznych. Nasze plany uwzględniają też inwestycje w transport morski i lotniczy w temperaturze kontrolowanej i nie tylko.

Aby sprostać wyzwaniom

Obsługa każdej z wymienionych branż ma swoją specyfikę i wiąże się z unikalnymi wyzwaniami obsługi. – *Branża spożywcza jest dynamiczna z uwagi na sezonowość produktów, np. w okresie grillowym zwiększa się wolumen transportów mięs i kiełbas, w okresach świątecznych – słodycze. Branża farmaceutyczna wydaje się branżą bardziej stałą pod względem wolumenów transportowych, ale z kolei logistyka tej branży jest bardziej podatna na czarne łabędzie, takie jak pandemia, która wiązała się z koniecznością obsługi zwiększonych wolumenów farmaceutyków i środków medycznych* – twierdzi Jacek Litwin.

– *Operator musi być przygotowany, aby sprostać wyzwaniom, dysponując odpowiednimi zasobami, przeszkolonym personelem i dedykowanymi procedurami. Priorytetem jest zapewnienie bezpiecznej i efektywnej obsługi, co zawsze wymaga odpowiedniego przygotowania i zaangażowania, niezależnie od złożoności konkretnej branży* – uzupełnia Magdalena Kraszewska.

Coraz częściej operatorzy logistyczni obsługują swoich klientów w różnych kanałach sprzedaży i zaopatrzenia. A jak jest w omawianych branżach?

W w wypadku branży spożywczej brak jest ograniczeń w zakresie sprzedaży internetowej. – *Natomiast w sektorze farmaceutycznym barierą sprzedaży internetowej produktów leczniczych jest Prawo Farmaceutyczne, które dopuszcza sprzedaż w internecie jedynie suplementów diety, wyrobów medycznych i dermokosmetyków. Produktów leczniczych OTC czy też RX nie można sprzedawać na chwilę obecną przez internet. Jest to duże ograniczenie, ale z drugiej strony zdrowie pacjenta jest najważniejsze. Być może zmieni się to już wkrótce i pewną grupę produktów, np. leki OTC, będzie można już dystrybuować w kanale online. Obniżyłoby to ich koszt zakupu i podwyższyło konkurencje producentów, na czym skorzystałby pacjent. Wszystko jednak zależy od legislacji i obowiązującego prawa* – zaznacza Paweł Janicki

– *Niemniej jednak, rozwój dystrybucji wielokanałowej wpłynął zarówno na przemysł medyczny, jak i spożywczy, wymagając od operatorów dostosowania się do zmieniających się preferencji konsumentów i kanałów dystrybucji. Strategie omnichannel nabierają na znaczeniu w obu branżach, ponieważ konsumenci szukają wygody i elastyczności w zakupie produktów* – podsumowuje Magdalena Kraszewska. ●

Elżbieta Haber

> Proces monitorowania produktów farmaceutycznych jest wyjątkowo szczegółowy. Operator musi wiedzieć, która partia konkretnych opakowań leków została dostarczona do danego klienta, żeby w przypadku jej wycofania wiedzieć w 100%, gdzie znajduje się lek i zareagować natychmiastowo.



Sektor farmaceutyczny wymaga od operatora dużo większego doświadczenia i przygotowania, niż branża spożywcza i zdecydowanie łatwiej jest przejść z farmacji do obsługi branży spożywczej

W oparciu o wieloletnie doświadczenie

Trudno o operatora logistycznego z tak dużym doświadczeniem w obsłudze branży farmaceutycznej jak DSV. W ramach długoterminowej strategii rozwoju, farmacja jest od lat jednym z kluczowych jego obszarów. A jako że obsługuje również branżę spożywczą, poprosiliśmy Olgę Miedziak, Quality and Compliance Director w DSV – Global Transport and Logistics i Tomasza Kuziemskiego, Operations Director Region PL East w DSV – Global Transport and Logistics o porównanie obu sektorów.

Jakie elementy wspólne ma obsługa logistyczna branży spożywczej i farmaceutycznej, a w czym się różni?

Tomasz Kuziemski: Z perspektywy osoby, która na co dzień pracuje zarówno z produktami spożywczymi zamkniętymi, takimi jak np. kawa, mleko, przyprawy czy surowce do produkcji słodyczy, jak i z produktami farmaceutycznymi, powiedziałbym że tych podobieństw jest stosunkowo mało. W obu przypadkach mamy do czynienia z temperaturą i wilgotnością kontrolowaną, do której utrzymania wykorzystywana jest ta sama technologia. Z tego wynika również podobna konstrukcja budynków, które będą wykorzystywane do magazynowania zarówno żywności, jak i produktów farmaceutycznych. Poza tym jednak są to dwa zupełnie inne systemy regulacji prawnych oraz wymagań jakościowych. Z tego względu omawiane kategorie produktów nie mogą na przykład znajdować się we wspólnych strefach, a co najwyżej w tym samym budynku.

Olga Miedziak: Warto zauważyć, że o ile w magazynach spożywczych nie możemy przechowywać leków, o tyle art. 72 ust. 5 Prawa Farmaceutycznego dopuszcza możliwość przechowywania w hurtowniach farmaceutycznych niektórych produktów spożywczych, takich jak suplementy diety czy artykuły spożywcze specjalnego przeznaczania żywieniowego.

Jako główną różnicę wskazałabym, że farmacja jest dużo bardziej restrykcyjnie uregulowana prawnie oraz podlega większej kontroli przez urzędy. Zupełnie inaczej wyglądają również kwestie związane z certyfikacjami. W przypadku branży spożywczej Sanepid wydaje jedynie decyzje na prowadzenie usług, jednak nie prowadzi on żadnej certyfikacji. Na rynku funkcjonują certyfikaty zewnętrzne potwierdzające spełnienie określonych norm jakościowych, np. ISO 22000 czy IFS Logistics, jednak są one wydawane przez podmioty rynkowe. W przypadku branży farmaceutycznej, poza zezwoleniem na prowadzenie usług, istnieje możliwość uzyskania certyfikatów GMP i GDP wydawanych przez Główny Inspektorat Farmaceutyczny. W ramach takiej procedury co ok. 3 lata kontrolerzy urzędu sprawdzają, czy dany magazyn farmaceutyczny spełnia odpowiednie normy. O ile certyfikat nie jest niezbędny do prowadzenia usług, gdyż te odbywają się na podstawie zezwolenia, jego brak, zwłaszcza w przypadku GMP, jest przez rynek postrzegany jako sygnał ostrzegawczy, gdyż oznacza dużą ilość niezgodności ze standardami lub krytyczne błędy w funkcjonowaniu danego magazynu.

Czy od operatorów logistycznych w obu przypadkach wymagane są podobne kompetencje?

TK: Z mojej perspektywy, jak mówiłem wcześniej, to są dwa różne obszary kompetencji, chociaż podobnie skomplikowane. Każdy z tych obszarów podlega innym regulacjom prawnym oraz jakościowym, wymaganym przez podmioty certyfikujące. Podobieństwem jest fakt dużej formalizacji, konieczności uzyskania zgody na świadczenie usług czy uzyskania odpowiednich certyfikatów. Różnicą natomiast jest skala wspomnianej formalizacji. Sektor farmaceutyczny wymaga od operatora dużo większego doświadczenia i przygotowania, niż branża spożywcza.

OM: Na pewno operator, który obsługuje branżę farmaceutyczną, jest w stanie obsłużyć branżę spożywczą, w której występują podobne procesy, jednak w uproszczonej formie. Chcąc dokonać zmiany w drugą stronę, operator spożywczy musiałby włożyć duży wysiłek w nauczenie się branży farmaceutycznej, co jest związane z wszystkimi kwalifikacjami i walidacjami. Choć znajomość branży spożywczej jest na pewno dobrą bazą dla rozwoju w branży farmaceutycznej, zwłaszcza w kontekście kompetencji pracowników.

TK: Z perspektywy zespołu operacyjnego dostrzegam analogiczną sytuację, jeżeli chodzi o pracowników. Osoby, które posiadają kompetencje w zakresie sterowania obszarami i świadomość obwarowań prawnych dla branży spożywczej są w stanie dość łatwo przejść do obsługi farmacji. W przypadku osób posiadających doświadczenie w farmacji sytuacja jest jeszcze prostsza, gdyż co do zasady, spełniają one bardziej restrykcyjne kryteria związane z pracą z lekami, więc tym bardziej są w stanie dostosować się do obsługi żywności.

Dlaczego przy obsłudze obu branż nie można korzystać z tej samej przestrzeni magazynowej i z tego samego taboru?

TK: Podczas uzyskiwania zezwolenia od organów państwowych na prowadzenie usług dla farmacji, wymagane jest zgłoszenie konkretnego obszaru w ramach magazynu, w którym będzie prowadzona działalność farmaceutyczna. Nie jest to przestrzeń uniwersalna, do której można wprowadzić inne produkty. Ona jest zamknięta i traktowana wręcz jako osobny, samodzielny budynek. Wyjątkiem od tej zasady są wspomniane wcześniej odstępstwa wynikające z prawa farmaceutycznego dot. niektórych produktów spożywczych, np. suplementów diety, które mogą być przechowywane w magazynach hurtowni farmaceutycznych, jednak są to przypadki bardzo specyficzne dla poszczególnych klientów.

OM: Restrykcje dot. rozdziału przestrzeni wynikają z przepisów prawa. Jeśli chcemy spojrzeć tylko na produkt, to wykrywalność pogorszenia się jakości produktu spożywczego, np. świeżego, jest wyższa niż produktów leczniczych. W odniesieniu tylko do warunków technicznych, jakie mają spełniać obiekty farmaceutyczne, to muszą one podlegać pełnej kwalifikacji, gdzie dla branży spożywczej zagadnienia techniczne nie są aż w taki stopniu uregulowane.

Czy doświadczenie w obsłudze branży spożywczej ułatwia operatorowi logistycznemu obsługę branży farmaceutycznej? I odwrotnie – czy temu, specjalizuje się w lekach, łatwiej jest zajmować się żywnością?

OM: Zdecydowanie łatwiej jest przejść z farmacji do obsługi branży spożywczej. Przede wszystkim ze względu na, przywoływaną wcześniej szczegółowość przepisów oraz wymaganych kwalifikacji i walidacji.

Uruchomienie magazynu farmaceutycznego wymaga przeprowadzenia mapowania wstępnego, na podstawie którego rozmieszane są urządzenia kontrolno-pomiarowe monitorujące warunki środowiskowe, a następnie powtórzenia go zarówno w warunkach letnich jak i zimowych. Dla branży spożywczej wystarczy rozmieszczenie urządzeń, które umożliwi równomierne kontrolowanie parametrów.

Innym przykładem są kwestie budowlane. O ile magazyn spożywczy i farmaceutyczny będą posiadały ściany i podłogi z materiałów łatwo zmywalnych, o tyle w przypadku magazynu farmaceutycznego konieczne jest uzyskanie dla każdego elementu odpowiedniej dokumentacji potwierdzającej jego parametry oraz spełnienie wymagań. Bez takiej dokumentacji nie uzyskamy pozwolenia na działalność. W branży spożywczej działamy bardziej na zasadzie zaufania, oczywiście musimy spełnić wymagania, jednak ilość i szczegółowość dokumentacji jest znacznie mniejsza. To wszystko są wymagania związane z posiadaniem odpowiednich kwalifikacji.

W zakresie oprogramowania sytuacja jest podobna. Oprogramowanie w obu branżach musi np. śledzić daty ważności i przechowywać numery partii, tak aby w przypadku wycofania była zachowana pełna identyfikowalność produktu. Natomiast branża farmaceutyczna wymaga dodatkowo walidacji, czyli specjalnego rodzaju testów potwierdzających na każdym etapie wdrożenia od instalacji, przez pracę na bazie testowej do pracy na bazie produkcyjnej, że system działa dokładnie tak, jak założyliśmy i spełnia nasze wymagania zwłaszcza w zakresie kluczowych funkcjonalności, takich jak np. zwalnianie produktów. Celem walidacji jest upewnienie się, że w całym procesie nie ma żadnych luk, a ryzyko błędu ludzkiego jest ograniczone do minimum. W branży spożywczej takich restrykcji nie ma.

TK: Nieco upraszczając – w sektorze spożywczym trzeba spełnić pewne wymagania na poziomie deklaratywnym. Na przykład, jeżeli magazyn ma być chłodzony, należy udowodnić, że posiada się odpowiednie urządzenia, a ich specyfikacja gwarantuje utrzymanie wymaganych warunków składowania. W przypadku farmacji trzeba udokumentować, w jaki sposób odbywa się chłodzenie, czy uzyskiwana temperatura utrzymuje się na tym samym poziomie we wszystkich strefach obszaru, czy system posiada odpowiednią redundancję na wypadek awarii. Klimatyzator to oczywiście tylko przykład, obrazujący ogólną tendencję. Dlatego właśnie łatwiej przejść z obsługi farmacji do obsługi branży spożywczej.

W przypadku branży spożywczej Sanepid wydaje jedynie decyzje na prowadzenie usług, jednak nie prowadzi on żadnej certyfikacji. W przypadku farmacji, poza zezwoleniem na prowadzenie usług, Główny Inspektorat Farmaceutyczny wydaje certyfikaty GMP i GDP.



Art. 72 ust. 5 Prawa Farmaceutycznego dopuszcza możliwość przechowywania w hurtowniach farmaceutycznych niektórych produktów spożywczych, takich jak suplementy diety czy artykuły spożywcze specjalnego przeznaczania żywieniowego



W przypadku magazynu farmaceutycznego konieczne jest uzyskanie dla każdego elementu odpowiedniej dokumentacji potwierdzającej jego parametry oraz spełnienie wymagań

Jak zmienia się w ostatnim czasie obsługa obu branż? Czy sprawdza się tu omnichannel?

TK: W przypadku branży farmaceutycznej i obrotu lekami wprowadzanie modelu omnichannel jest utrudnione, ze względu na restrykcje dot. tego od kogo hurtownia farmaceutyczna może przyjąć i komu wydać towar. Mamy klientów, którzy podejmują próby dystrybucji bezpośredniej do pacjentów. Jest to jednak bardziej działanie służące sprawdzeniu innego niż klasyczny model dystrybucji, a nie wprowadzanie produktu do wszystkich możliwych kanałów. Trochę inaczej wygląda kwestia w przypadku suplementów diety, które są często klasyfikowane jako farmacja, jednak posiadają mniej restrykcyjne wymagania i tutaj faktycznie istnieją możliwości rozwoju omnichannel, które są prowadzone.

OM: Jeżeli chodzi o sektor spożywczy, rozwiązania omnichannel są w nim z powodzeniem stosowane na dużą skalę od wielu lat. To, czy taki model sprawdzi się i będzie opłacalny w przypadku danej marki, czy firmy, jest kwestią indywidualną, zależną od specyfiki produktu i jego wymagań.

Farmacja natomiast szuka mocno swojej drogi do e-commerce. Szczególnie takie próby widać na linii apteka – pacjent. To, co utrudnia ten proces to fakt, że przez wiele lat regulator promował model dystrybucji producent – hurtownia pełnoprofilowa – apteka – pacjent. To zniechęcało sektor do testowania nowych rozwiązań, chociaż, co do zasady, są one dopuszczalne przez prawo. Natomiast, tak jak powiedział Tomasz, mamy klientów, którzy zaczynają, na razie na małą skalę podejmować próby wprowadzenia bardziej bezpośrednich modeli. Ze względu jednak na przepisy oraz interpretacje regulatorów, sektor potrzebuje czasu na zmiany.

Branża spożywcza i farmaceutyczna to dwa zupełnie inne systemy regulacji prawnych oraz wymagań jakościowych. Z tego względu omawiane kategorie produktów nie mogą na przykład znajdować się we wspólnych strefach, a co najwyżej w tym samym budynku.

TK: Tak naprawdę sam fakt, że rozmawiamy o farmacji u operatorów logistycznych, to już jest odejście od tego promowanego i najbardziej powszechnego modelu dystrybucyjnego. Jako DSV nie obsługujemy hurtowni pełnoprofilowych, tylko hurtownie własne naszych klientów oraz posiadamy własne zezwolenie na prowadzenie hurtowni farmaceutycznej. W ramach naszych operacji mamy więc dwa modele działania – albo hurtownia własna klienta, która (pomijając hurtownię pełnoprofilową) przesyła produkty do aptek albo klient wysyła leki za pośrednictwem naszej hurtowni. Warto, jednak zaznaczyć, że to odstępstwo od tego promowanego modelu następowało stopniowo przez ostatnią dekadę.

W tym czasie ten rynek rozwijał się dość powoli, jednak obecnie widzimy szybki wzrost ilości zapytań. Myślę, że w najbliższych latach sektor farmaceutyczny będzie bardzo dynamicznie rozwijał współpracę z operatorami logistycznymi i może to być duża szansa dla firm, które będą gotowe takie usługi zaoferować.

OM: Wracając natomiast jeszcze do pytania o zmiany – wspólną cechą sektora spożywczego i farmaceutycznego jest fakt, że w zapytaniach od bieżących i potencjalnych klientów coraz częściej otrzymujemy pytania o kwestie związane z ESG. Ze względu na wymagania dot. raportowania pozafinansowego, firmy szukają możliwości redukcji swojego wpływu środowiskowego. W odpowiedzi na ten trend rozwijamy intensywnie naszą ofertę zielonej logistyki oraz modernizujemy nasze obiekty tak, aby były możliwie energooszczędne.

TK: Jeżeli chodzi o trendy i zmiany w obsłudze omawianych branż, to ja wskazałbym też na to, że coraz większe jest oczekiwanie zwiększania szybkości obsługi i realizacji procesów, tak aby towar był dostępny szybciej dla końcowego odbiorcy. To jest naturalny proces, który od dawna widzimy we wszystkich sektorach, jednak dotąd farmacja posiadała swój nieco wolniejszy rytm, teraz ze względu na oczekiwania pacjentów i rynku zaczyna się to zmieniać. ●



Rozwiązania omnichannel w sektorze spożywczym są z powodzeniem stosowane na dużą skalę od wielu lat. To, czy taki model sprawdzi się i będzie opłacalny w przypadku danej marki, czy firmy, jest kwestią indywidualną, zależną od specyfiki produktu i jego wymagań



Fot.: Geis

W spółce Geis PL kobiety to około 35% całej załogi, pełnią zróżnicowane role i funkcje

Kobieca twarz logistyki

Coraz więcej kobiet decyduje się na pracę w branży logistycznej, choć nadal w magazynie i za kierownicą widać przede wszystkim mężczyzn. Kobiety dominują natomiast na zapleczu organizacyjno-operacyjnym. W sumie w logistyce stanowią 47% ogółu zatrudnionych[1)].

Panie odnoszą sukcesy jako menedżerki logistyki, specjalistki ds. transportu, zakupów oraz obsługi klienta, co zawdzięczają umiejętnościom, determinacji i zaangażowaniu. Zajmują się przede wszystkim przyjmowaniem i omawianiem szczegółów zamówień, ustalaniem umów, zarządzaniem zapasami i kontrolowaniem współpracy od strony formalnej. Co więcej, kobiety stanowią obecnie około 20% wszystkich pracowników w sektorze transportowym w Polsce i coraz częściej interesują się pracą w branży logistycznej. Przewiduje się, że w obliczu zachodzących zmian i ewoluujących potrzeb klientów, ich liczba będzie z każdym rokiem rosła, a różnorodność płciowa stanie się jeszcze bardziej istotna w rozwoju branż.

Coraz więcej pracodawców docenia kobiety

W biurze spółki Quick Service Logistics Polska, która świadczy usługi logistyczne dla gastronomii systemowej, kobiety stanowią 20% całego zespołu i ponad 70% personelu biurowego. – *Praca w dziale zakupów nie ma płci, wszyscy wspólnie pracujemy na sukces firmy. Zarządzanie zleceniami, współpraca z ponad 200 dostawcami oraz kontrolowanie terminów zamówień to zadania, z którymi kobiety radzą sobie bardzo dobrze. Sama pracuję w QSL Polska w Dziale Zakupów już ponad 2 lata i czuję się tutaj doskonale* – mówi Yana Kuzytska, zastępczyni kierownika w dziale zakupów QSL Polska.

Z kolei w spółce Geis PL kobiety to około 35% całej załogi, pełnią zróżnicowane role i funkcje. – *Operują wózkami widłowymi, wykonują prace magazynowe, pracują w działach spedycji i dystrybucji oraz na stanowiskach specjalistycznych, jak choćby w dziale IT, są też menedżerami i dyrektorami pionów. Ich obecność jest szczególnie istotna w Centrum Obsługi Klienta, gdzie stanowią aż 71% kadry, pełniąc role konsultantek czy specjalistek. Dodatkowo, kobiety pracują na stanowiskach administracyjnych, od asystentek zarządu po księgowe i przedstawicielki handlowe, zarówno w centrali firmy w Strykowie obok Łodzi, jak i w pozostałych 20 oddziałach w Polsce. Cenimy w nich uważność podczas obsługi procesu transportu przesyłek oraz skrupulatność w wykonywaniu powierzonych zadań, a klienci szczególnie zwracają uwagę na ich*

> Kobiety stanowią około 20% pracowników w sektorze transportowym w Polsce i coraz częściej interesują się pracą w branży logistycznej. Przewiduje się, że w obliczu zachodzących zmian, ich liczba będzie z każdym rokiem rosła.

[1)] Raport Przywództwo kobiet w logistyce, grudzień 2022.

wsparcie w działaniu oraz umiejętne przekazywanie informacji zwrotnej. Dlatego od lat angażujemy się we wspieranie ich rozwoju osobistego i zawodowego poprzez akcję „Ladies First". W ramach tej inicjatywy organizujemy m.in. warsztaty z psychologami, szkolenia i prelekcje dotyczące zdrowego stylu życia i równowagi między pracą a życiem prywatnym – tłumaczy Dorota Wójcik, HR Manager z Geis PL.

Jak widać, pracodawcy coraz częściej doceniają wysoko rozwinięte umiejętności organizacyjne kobiet, ich łatwość adaptacji do zmian w dynamicznym środowisku pracy, jakim jest branża TSL. Kobiety często cechuje większa empatia i komunikatywność, co przekłada się na lepsze relacje z klientami i współpracownikami.

Odpowiedź na niedobór pracowników

Niedobór pracowników w branży logistycznej, zwłaszcza kierowców i magazynierów, widać od kilku lat. Według danych Międzynarodowej Unii Transportu, braki kierowców w Polsce to około 80 tys. wakatów[2]. Natomiast posada magazyniera jest określana jako zawód deficytowy[3]. Dlatego też i na tych stanowiskach coraz częściej pojawiają się kobiety, którym sprzyja rozwój technologii i automatyzacja procesów.

I choć łańcuch dostaw może wydawać się zdominowany przez mężczyzn, to tendencje ostatnich lat wyraźnie wskazują na rosnącą rolę kobiet, które stanowią obecnie 41% specjalistów w tej dziedzinie na całym świecie[4]. Geis podaje, że w Polsce, w sektorze transportu prawie co piąty pracownik to kobieta. A zatrudniane są teraz częściej z powodu niedoboru rąk do pracy oraz trudności w rekrutacji nowych pracowników, z którymi branża boryka się od lat. Według danych PwC, deficyt pracowników wynosił ostatnio 100 tysięcy etatów. Tę kwestię częściowo kompensowali obywatele Ukrainy, jednak od wybuchu wojny Polskę opuściło 33 tysiące kierowców z tego kraju[5]. Wszystkie te aspekty przyczyniają się do tego, że z każdym kolejnym rokiem kobiet w sektorze transportowo-logistycznym przybywa, wnoszą one swoje umiejętności zarówno do pracy biurowej, jak i operacyjnej.

Ważne dla kobiet są elastyczne formy zatrudnienia, co pozwala im łatwiej godzić obowiązki zawodowe z życiem prywatnym, dlatego te pracujące m.in. w Geis czy QSL mają taką możliwość. Ponadto branża oferuje wiele możliwości rozwoju i zdobycia nowych umiejętności.

Czy kobiety są dyskryminowane?

Choć Ewelina Ciesielska, magazynierka w magazynie QSL Polska w Błoniu twierdzi, że nie spotkała się z dyskryminacją ani uprzedzeniami, jednak powszechnie uważa się, że to największe bariery utrudniające kobietom rozwój na rynku pracy. Potwierdza to przeprowadzone w zeszłym roku przez Hays Poland i Centrum Badań Kobiet i Różnorodności w Organizacjach, działające przy Akademii Leona Koźmińskiego badanie „Kobiety na rynku pracy 2023. Polityka DE&I w praktyce". Pokazało ono, że przekonanie o równości szans na awans i sprawiedliwe wynagrodzenie nie jest w Polsce powszechne. O braku zależności pomiędzy płcią pracownika a szansą na awans mówiło zaledwie 39% kobiet i 69% mężczyzn z 385 przebadanych osób. A o tym, że wszyscy pracownicy o podobnych kwalifikacjach są sprawiedliwe wynagradzani bez względu na płeć, było przekonanych 35% kobiet i 67% mężczyzn.

Czy Ty oraz współpracownicy o podobnych kwalifikacjach i/lub podobnym zakresie obowiązków jesteście sprawiedliwie wynagradzani, bez względu na płeć?

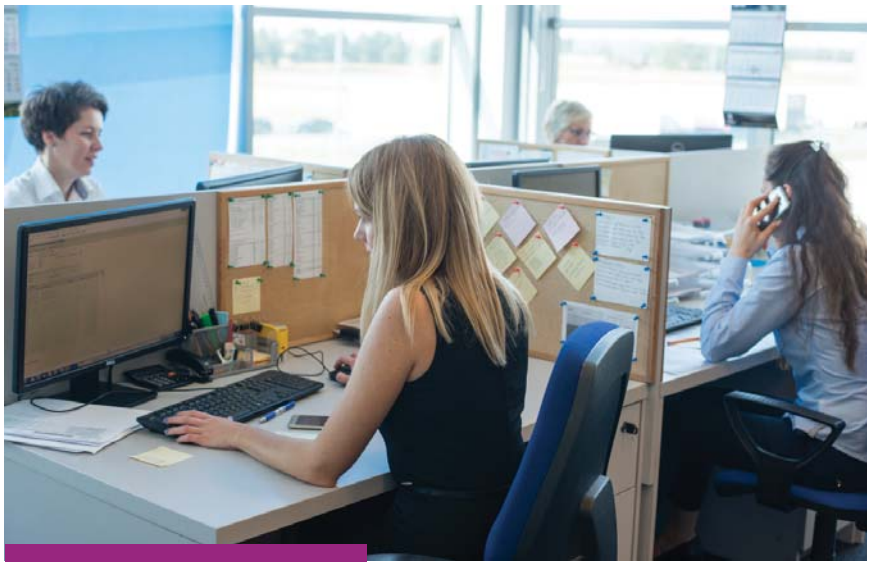
	Kobiety	Mężczyźni
Tak	35%	67%
Nie	45%	22%
Trudno powiedzieć	20%	11%

Źródło: Raport „Kobiety na rynku pracy 2023. Polityka DE&I w praktyce", czerwiec 2023

Ankieta Hays przeprowadzona w lutym na portalu LinkedIn wśród blisko 4,5 tys. respondentów pokazuje, że pracownicy wciąż widzą przeszkody, które utrudniają kobietom rozwój zawodowy. Najczęściej wskazywano na dyskryminację i uprzedzenia (38%), a także nieelastyczne zasady pracy (26%). W dalszej kolejności podawano lukę płacową i niesprawiedliwe praktyki wynagradzania (24%) oraz brak mentoringu i wsparcia w rozwoju (12%).

– Osoba podejmująca decyzję o zatrudnieniu czy awansie wcale nie musi mieć świadomości, że jej wybór jest podyktowany uprzedzeniami. Może nie wiedzieć, że odrzucenie kandydatki z procesu rekrutacyjnego wcale nie wynika z „braku chemii", lecz przekonania, że w tej branży nie uda się jej zbudować autorytetu. Stąd też walka z nieuświadomionymi

Fot.: Colian



Pracodawcy coraz częściej doceniają wysoko rozwinięte umiejętności organizacyjne kobiet, ich łatwość adaptacji do zmian w dynamicznym środowisku pracy, jakim jest branża TSL

[2] The truck driver profession in Europe: access and attractiveness, lipiec 2022.
[3] Barometr zawodów 2024.
[4] Badania Gartnera „The Women in Supply Chain Survey 2023".
[5] Dane od Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego.

uprzedzeniami jest trudna i wymaga intensywnych działań edukacyjnych – zauważa Aleksandra Tyszkiewicz, dyrektor wykonawcza na region Europy Środkowo-Wschodniej w Hays.

Podobne wnioski płyną z raportu Hays „Kobiety na rynku pracy 2023. Polityka DE&I w praktyce". Przeszkód wynikających z bycia kobietą doświadczyło w Polsce w swojej karierze 57% pracownic. Najczęściej mierzą się one z faworyzowaniem osób męskiej płci, kierowaniem się stereotypami w decyzji o zatrudnieniu lub awansie, brakiem zaufania do posiadanych kwalifikacji oraz zakładaniem ich mniejszej dyspozycyjności.

Jedno z większych wyzwań stanowi postrzeganie kobiet przez pryzmat nawet potencjalnego macierzyństwa. – *Nadal zdarzają się sytuacje, w których profesjonalistka nie otrzymuje możliwości awansu lub objęcia roli menedżerskiej, ponieważ zdaniem decydentów może tego nie udźwignąć. Powód? Ma małe dzieci. Nikt jednak raczej nie kwestionuje, czy ojciec małych dzieci zdoła pogodzić pracę i zobowiązania wobec rodziny. Jest to element większego problemu* – uważa Aleksandra Tyszkiewicz.

Pracodawcy, którym zależy na tworzeniu otwartych i sprawiedliwych organizacji, mają zatem trudny orzech do zgryzienia. Jednym z podejmowanych działań jest tworzenie polityk promujących różnorodność, równość i integrację (DE&I). Takie rozwiązania funkcjonują już w co trzeciej organizacji działającej w Polsce. Badania Hays pokazują, iż kluczowe miejsce zajmuje w nich równowaga płci. A działania firm związane z polityką DE&I najczęściej przyjmują formę różnorodnych inicjatyw wspierających grupy niedostatecznie reprezentowane w świecie pracy oraz promujące sojusznictwo *(allyship)*, rozwiązania systemowe typu parytety płci oraz transparentne wynagrodzenia i jasne ścieżki kariery.



Fot.: Raben

Firmy, które aktywnie dążą do stworzenia zróżnicowanych pod względem płciowym zespołów, osiągają znacznie lepsze wyniki finansowe

Jaka jest największa bariera utrudniająca kobietom rozwój i aktywny udział w rynku pracy?

38%	Dyskryminacja i uprzedzenia
26%	Nieelastyczne zasady pracy
24%	Luka płacowa
12%	Brak mentoringu i wsparcia w rozwoju

Źródło: sondaż Hays, LinkedIn, luty 2024

Różnorodność płci ważniejsza niż się wydaje

Firmy, które aktywnie dążą do stworzenia zróżnicowanych pod względem płciowym zespołów osiągają znacznie lepsze wyniki finansowe. Tam, gdzie udział kobiet na stanowiskach kierowniczych jest wyższy, przedsiębiorstwa notują średnio o 35% większy zwrot z kapitału oraz o 34% większy zwrot dla akcjonariuszy. Spółki, w których co najmniej trzy kobiety zasiadają w zarządach, doświadczają o 66% wyższego zwrotu z zainwestowanego kapitału, o 42% wyższego zwrotu ze sprzedaży oraz o 53% wyższego zwrotu z kapitału[6]. Dywersyfikacja w zarządach może prowadzić do większej niezależności, innowacji i skutecznego zarządzania, co w efekcie pozwala na maksymalizację wydajności biznesów.

Różnorodność płci w transporcie i logistyce ma istotny wpływ na to, że branża staje się bardziej przyjazna dla klientów. Ponieważ kobiety stanowią ponad 50% populacji i podejmują nawet do 85% wszystkich decyzji konsumenckich, mogą wykazać się większym zrozumieniem i zaspokajaniem potrzeb klientów.

Według badań opublikowanych przez Harvard Business Review, zróżnicowane zespoły mają zdolność do szybszego i bardziej skutecznego rozwiązywania problemów. Różnice w chemii mózgu między kobietami a mężczyznami sprawiają, że poszczególni pracownicy mają różne perspektywy i doświadczenia, co umożliwia im proponowanie różnorodnych rozwiązań.

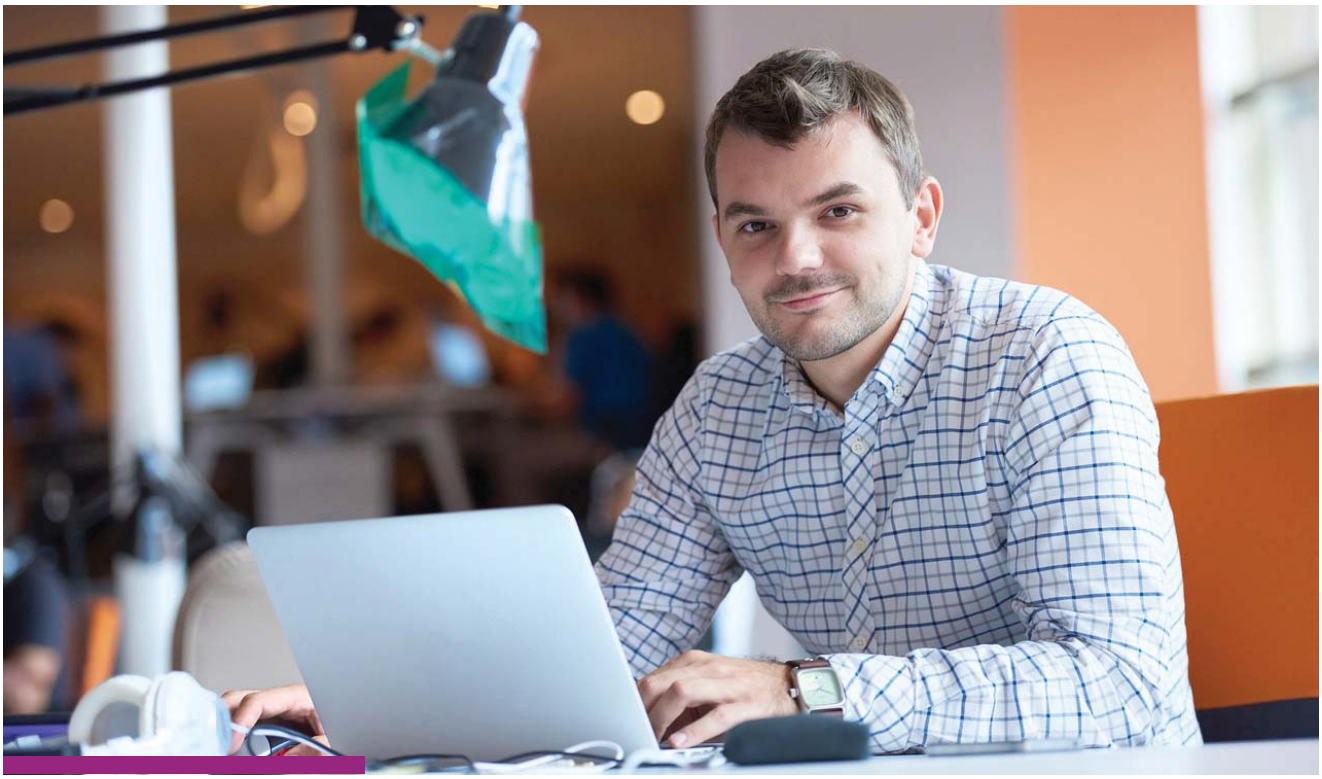
– *Różnorodność płci w branży logistycznej, analogicznie do innych dziedzin biznesowych, stanowi kluczowy czynnik sukcesu. Dzięki różnym perspektywom i doświadczeniom tworzą się mocniejsze, bardziej innowacyjne zespoły. co jest kluczowe dla radzenia sobie z wyzwaniami i dynamicznymi zmianami zachodzącymi na rynku* – komentuje Dorota Wójcik z Geis PL.

I choć niektóre aspekty pracy, jak załadunek, rozładunek ciężkiego towaru, czy obsługa maszyn, wymagają siły fizycznej i wytrzymałości, w czym lepiej sprawdzają się mężczyźni, to optymalnym rozwiązaniem dla firm jest osiągnięcie różnorodności, która wykorzystuje mocne strony obu płci i tym samym przyczynia się do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. ●

Opr. EH

W Polsce, w sektorze transportu prawie co piąty pracownik to kobieta. A zatrudniane są teraz częściej z powodu niedoboru rąk do pracy oraz trudności w rekrutacji nowych pracowników, z którymi branża boryka się od lat.

[6] Badanie wśród firm z listy Fortune 500.



Fot.: Pixabay

Umiejętności interpersonalne wyróżniają wybitnych kandydatów i menedżerów, zarówno jako szefów działów, jak i top managerów
Liderzy rynku wiedzą, jak istotne jest zatrudnianie personelu z dużą dozą umiejętności interpersonalnych

Jak zwyciężyć w „w wojnie o talenty” w branży TSL?

„Wojna o talenty” to nie bzdura czy slogan dziennikarski. To fakt a zarazem szansa dla inteligentnych firm, by pokonać inne. Z naszej obserwacji wynika, iż tylko 20% firm logistycznych i spedycyjnych zatrudnia mądrze, reszta pozostaje wśród przegranych, często na własne życzenie.

Średnio 50 zrealizowanych przez nas corocznie (tylko w Polsce) rekrutacji w sektorze TSL pozwala mi na kilka uwag i wniosków a ponieważ działam jako *headunter* na tym rynku od roku 2009, dostrzegam jego zmiany i kierunki potrzeb rekrutacyjnych.

Talenty kluczowe dla sukcesu

Uczestnicy rynku logistycznego muszą zrozumieć, jakie talenty są kluczowe dla sukcesu. Zazwyczaj menedżerowie i działy HR myślą o „wojnie o talenty” jako o poszukiwaniu najlepszego talentu technicznego. Zastanówmy się jednak, ilu ludzi zostaje zwolnionych z powodu braku kompetencji technicznych – niewielu. Braki w umiejętnościach nie dotyczą więc umiejętności technicznych. O wiele ważniejsze są dwie inne umiejętności (niestety trudniejsze do znalezienia): umiejętności interpersonalne i nazwijmy to w ten sposób: „umiejętności polityczne”.

Umiejętności interpersonalne

Jest to DNA branży spedycyjnej, gdyż jest to działalność usługowa i zorientowana na ludzi. Jako wyspecjalizowani *headhunterzy* rozumiemy to doskonale – motto naszej firmy to właśnie *„it’s people’s business”*. Umiejętności interpersonalne wyróżniają

Braki w umiejętnościach nie dotyczą umiejętności technicznych. O wiele ważniejsze są dwie inne (niestety trudniejsze do znalezienia): umiejętności interpersonalne i „umiejętności polityczne”.

Christoph Szakowski,
headhunter i doradca zarządu w LogCon East, wyspecjalizowany w branży logistyki, transportu i spedycji.

LogCon East od początku swojego istnienia jako butikowa firma konsultingowa, tj. od 2008 roku, z powodzeniem znajduje najbardziej odpowiednich kandydatów w branży TSL. Działa głównie w Polsce, Europie Środkowo-Wschodniej i świecie niemieckojęzycznym, współpracując z firmami każdej wielkości i różnych specjalizacji w obrębie TSL.

wybitnych kandydatów i menedżerów, zarówno jako szefów działów, jak i top managerów. Liderzy rynku wiedzą, jak istotne jest zatrudnianie personelu z dużą dozą umiejętności interpersonalnych. *Headhunterzy* mogą tutaj pomóc, jeśli mają perspektywę zarządzania i sami byli kiedyś na stanowiskach przywódczych w TSL.

Niestety, wewnętrzni rekruterzy firm często tej umiejętności nie mają, ponieważ ich ekspertyza znajduje się raczej w ocenie technicznej – wystarczy zobaczyć, jak wyglądają regularne ogłoszenia o pracę w TSL. Nic dziwnego, że nie przyciągają najlepszych ludzi.

„Umiejętności polityczne”

Polegają na sprawianiu, że rzeczy dzieją się przez ludzi, którymi niekoniecznie zarządzasz, bezpośrednio czy pośrednio.



Fot.: Pixabay

W czasie rekrutacji musimy sprawdzić, czy kandydaci radzą sobie dobrze w kryzysie, konfliktach i w sytuacjach, gdzie natrafiają na opór (części) organizacji

Wymaga to budowania sojuszy i sieci wpływów (a raczej: długoterminowego zaangażowania).

Co oznacza to podczas „wojny o talenty”? – To, iż w czasie rekrutacji musimy sprawdzić, czy kandydaci radzą sobie dobrze w kryzysie, konfliktach i w sytuacjach, gdzie natrafiają na opór (części) organizacji. Jedno wiemy na pewno: logistyka to trudna branża, a sam sektor jest pełen konkurencji. Nie tylko duże firmy typu operatorzy logistyczni szukają ludzi, którzy doskonale radzą sobie w tych dziedzinach, również średnie firmy czy nawet gracze niszowi potrzebują ludzi, którzy sprawiają, że rzeczy się dzieją. Jak ich szukać? Jakie pytania na rozmowie kwalifikacyjnej są tutaj kluczowe? Kto w Twojej organizacji ma czas, doświadczenie i dojrzałość, by podjąć decyzję w tej sprawie? Z perspektywy *headhuntera* mogę polecić ambitnym firmom porównywanie ich praktyk zatrudniania z najlepszymi firmami w tej dyscyplinie.

Tajemnicą poliszynela jest to, iż najlepsze są niekoniecznie firmy, które wygrywają przeróżne nagrody, np. dla najlepszego pracodawcy. To tylko marketing. A my mówimy o sukcesie w rekrutacji. To rzeczywistość.

Wiele firm chce zatrudniać mądrze

Jakże często widać ich w tym kierunku starania. Często jestem pytany o radę, a regularnie wkraczamy aktywnie, aby zrealizować rekrutacje.

Historia czy wprowadzenie w misję, którą najlepsi headhunterzy opowiadają kandydatom w pierwszej rozmowie, jest w 75% odpowiedzialna za sukces projektu pozyskania najlepszych kandydatów, ale firma musi mieć też wyjątkowe wartości, które szeroko otworzą ich oczy.

Co do jednego tematu firmy TSL mają rację: wartości firmy muszą być atrakcyjne dla menedżerów szukających zmiany kariery. Ale bądźmy szczerzy – kto uważa za atrakcyjne i autentyczne stwierdzenie takie jak: – *Cenimy integralność, uczciwość, otwartość, osobiste kompetencje, ciągłe doskonalenie i wzajemny szacunek?* Naprawdę? A kto tego nie robi?

Zamiast tego, sugeruję trochę praktycznych wskazówek, co jest inne, unikalne w Waszej firmie (i to nie jest fakt, że realizujecie FTL z Polski do Niemiec, oczywiście). Historia czy tzw. wprowadzenie w misję, którą najlepsi *headhunterzy* opowiadają kandydatom w pierwszej rozmowie, jest w 75% odpowiedzialna za sukces projektu pozyskania najlepszych kandydatów, ale jako firma musicie Państwo mieć pewne wyjątkowe wartości, które szeroko otworzą ich oczy, jak np. sposób działania, pozycja lidera w pewnym segmencie, solidna i przyjazna reputacja na rynku, świetny system nagród lub premiowania, znakomity duch zespołu czy coś w tym rodzaju, co kandydaci powiążą z Waszym przedsiębiorstwem. To właśnie sposób, w jaki nie tylko przetrwacie Państwo „wojnę o talenty”, ale także wygracie na rynku TSL. ●

Christoph Szakowski



Fot.: Rohlig SUUS

Większość pracowników pochodzących z Ukrainy rozważa Polskę raczej jako przystanek w drodze do dalszych krajów UE, niż jako miejsce, z którym na stałe wiąże swoją przeszłość. Stanowi to znaczący sygnał dla polityki migracyjnej i rynku pracy

Wakaty problemem branży transportowej

W obliczu rosnącego niedoboru kierowców, polska branża TSL szuka skutecznych sposobów na przyciągnięcie pracowników. Wyzwaniem staje się znalezienie metod atrakcyjniejszych niż podwyżki płac. Napływ cudzoziemców z Ukrainy i Białorusi nie gwarantuje już wypełnienia luk kadrowych w branży.

Jak wynika z raportu „Transport drogowy w Polsce 2023", stopa wakatów w sektorze TSL jest wyższa o 25% niż średnio w gospodarce. Podwyższenie wynagrodzeń może jednak nie być wystarczającym sposobem na uczynienie tej branży bardziej atrakcyjną dla potencjalnych pracowników. Zwłaszcza, że – jak wynika z danych raportu „Barometr Polskiego Rynku Pracy" opracowanego przez Personnel Service – aż 43% pracodawców w Polsce planuje podwyższyć je swoim pracownikom. W obliczu ogólnego trendu zwiększania wynagrodzeń branża TSL potrzebuje alternatywnych sposobów wyróżnienia się na tle konkurencji.

Przystanek w drodze na Zachód

Nadzieją w zapełnieniu wakatów jest napływ nowych pracowników zza granicy, głównie z Ukrainy i Białorusi. Jednak w ciągu ostatniego roku liczba kierowców z Ukrainy znacznie zmalała. W 2023 r. liczba tych, którzy funkcjonowali na polskim rynku TSL spadła o 30% w stosunku do 2022 r. – ze 127,4 tys. do 88,9 tys. Tak wynika z danych opublikowanych przez Polski Instytut Transportu Drogowego. Natomiast o 97% zwiększyła się grupa kierowców z Białorusi i w tym momencie pracuje ich w Polsce 56,3 tys.

Niepewność dotycząca przyszłości zawodowej kierowców ze wschodu w Polsce jest zjawiskiem wielowymiarowym. Dane przedstawione w „Barometrze Polskiego Rynku Pracy" rzucają światło na istotne aspekty tej kwestii, pokazując, że aż 87% Ukraińców zna kogoś, kto wyjechał z Polski do krajów Europy Zachodniej. Ten trend może być interpretowany jako wyraźny sygnał, że Polska, mimo swoich atutów, wciąż stoi przed wyzwaniem zbudowania trwałych i przekonujących argumentów dla tej grupy pracowników, aby rozważyli oni możliwość długoterminowego pobytu i pracy w kraju.

Z kolei niska deklaracja stałego przeprowadzenia się do Polski przez pracowników z Ukrainy, wynosząca jedynie 11,5%, może być odbierana jako wyraz obaw przed niepewnością zawodową, barierami kulturowymi, a także potencjalnymi trudnościami w integracji z lokalnym społeczeństwem. Fakt, że większość pracowników rozważa Polskę raczej jako przystanek w drodze do dalszych krajów UE, niż jako miejsce, z którym na stałe wiąże swoją przyszłość, stanowi znaczący sygnał dla polityki migracyjnej i rynku pracy.

Podniesienie płac nie wystarcza

– Zdajemy sobie sprawę, że konkurencja na rynku pracy w branży TSL jest ogromna, a samo podniesienie płac, choć niezbędne,

nie wystarczy, by przyciągnąć i zatrzymać najlepszych kierowców. W obliczu tych wyzwań, pracodawcy z branży TSL powinni przyjąć bardziej holistyczne podejście. Oprócz konkurencyjnych wynagrodzeń, kluczowe jest zaoferowanie szerokiego pakietu benefitów. Takie benefity powinny obejmować nie tylko możliwości rozwoju

Polska, mimo swoich atutów, wciąż stoi przed wyzwaniem zbudowania trwałych i przekonujących argumentów dla pracowników z Ukrainy, aby rozważyli oni możliwość długoterminowego pobytu i pracy w kraju.

zawodowego poprzez specjalistyczne szkolenia i kursy doszkalające, ale również wsparcie w zakresie zdrowia psychicznego i fizycznego. Podkreślamy tutaj znaczenie programów opieki zdrowotnej, dostępu do poradnictwa psychologicznego, jak również inicjatyw promujących zdrowy tryb życia i zapobieganie wypaleniu zawodowemu – twierdzi Sylwia Pawlina, dyrektor zarządzająca w Intertransauto. I dodaje: *– Ponadto, budowanie środowiska pracy, w którym panuje szacunek, uznaje się wkład każdego pracownika i promuje otwartą komunikację, jest fundamentalne dla przyciągnięcia i utrzymania talentów. Istotne jest, aby kierowcy czuli, że są ważną częścią organizacji, a ich praca jest doceniana. Obejmuje to nie tylko formalne systemy nagród, ale także codzienne gesty uznania oraz kulturę organizacyjną opartą na wzajemnym szacunku i wsparciu.*

Wspieranie równowagi między życiem zawodowym a prywatnym również odgrywa kluczową rolę. Elastyczne godziny pracy, możliwość



Fot.: Panattoni

Benefity powinny obejmować nie tylko możliwości rozwoju zawodowego poprzez specjalistyczne szkolenia i kursy doszkalające, ale również wsparcie w zakresie zdrowia psychicznego i fizycznego

pracy zdalnej dla pozycji nieoperacyjnych, czy też programy wspierające rodziny pracowników mogą znacznie przyczynić się do poprawy zadowolenia z pracy.

Zachodni sąsiedzi Polski wykazują inicjatywę i już kuszą Ukraińców rządowym programem „Job-turbo". Został on zaprojektowany z myślą o ułatwieniu i przyspieszeniu procesu integracji uchodźców ukraińskich, nie tylko poprzez zapewnienie im dostępu do rynku pracy, ale również przez oferowanie wsparcia w zakresie nauki języka, czy orientacji w lokalnym systemie prawnym i społecznym. ●

InnoTrans 2024
24 – 27 SEPTEMBER · BERLIN
International Trade Fair for Transport Technology

THE FUTURE
OF MOBILITY

CONTACT
ProMesse
Ms. Malgorzata Certowicz
T +48 22 215 47 69
promesse@targiberlinskie.pl

Messe Berlin



Instalacja szybkobieżnych bram z przezroczystymi lamelami zapewnia więcej światła dziennego we wnętrzu remizy

Niezawodni i szybcy w ratowaniu życia

Remiza strażacka Telewizji Czeskiej w Pradze otrzymała bramy szybkobieżne od EFAFLEX

Urządzenia nadawcze, nośniki danych, bogactwo sprzętu technicznego i mnóstwo izolacji akustycznej – w przypadku pożaru każde z tych urządzeń dla strażaków stanowi bardzo duże wyzwanie. Z tego powodu w roku 1971 powstała Straż Pożarna Telewizji Czeskiej (ČT) szkolona między innymi do ratowania życia i gaszenia pożarów w tym szczególnym środowisku. Remiza strażacka położona w pobliżu siedziby ČT znajduje się w oddzielnym budynku. Od niedawna jej wyposażenie stanowi dziewięć bram szybkobieżnych EFAFLEX.

Profesjonalizm strażaków i specyfika pracy stawiają wysokie wymagania stosowanemu przez nich sprzętowi. Bramy musiały spełnić szereg specjalnych kryteriów, z których najważniejsze to szybkość i niezawodność. Ponadto instalacja szybkobieżnych bram z przezroczystymi lamelami zapewnia więcej światła dziennego we wnętrzu remizy.

Bramy ratujące życie i budynki

W ramach tego zamówienia zamontowano łącznie dziewięć bram EFAFLEX. Osiem bram EFA-SST® Essential zainstalowano na zewnętrznej ścianie remizy strażackiej. Jedna brama EFA-SRT® L Premium znajduje się w głównym budynku Telewizji Czeskiej. Duża prędkość otwierania i zamykania stanowiły kontrargument dla starej bramy rolowanej. W przypadku awarii zasilania bramę można bardzo szybko otworzyć za pomocą awaryjnego otwierania.

Bramy otwierają się w kilka sekund

Całe zamówienie zostało zrealizowane pod klucz, zgodnie z wymaganiami

Atrakcyjna cena, a także niezmiennie wysokie standardy jakościowe sprawiają, że szybkobieżna brama spiralna EFA-SST® Essential jest mistrzynią stosunku ceny do wydajności. Jednolita konstrukcja spirali zapewnia płynną pracę w połączeniu z dużą prędkością.

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. EFAFLEX 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.

przetargu i potrzebami straży pożarnej. Dostawa obejmowała nie tylko montaż bram szybkobieżnych, lecz także demontaż istniejących bram oraz dokonanie szeregu innych modyfikacji we współpracy z klientem. Obejmowały one przebudowę konstrukcji, zmniejszenie wysokości przejścia poprzez obudowanie nadproża izolowanymi lamelami oraz instalację nowych elementów rozprowadzających wraz z ich przeróbką. W ciągu niespełna trzech tygodni dokonano niezbędnych zmian i montażu, a pracownicy remizy mają teraz pewność, że w przypadku alarmu bramy otworzą się w ciągu kilku sekund.

EFA-SST® Essential

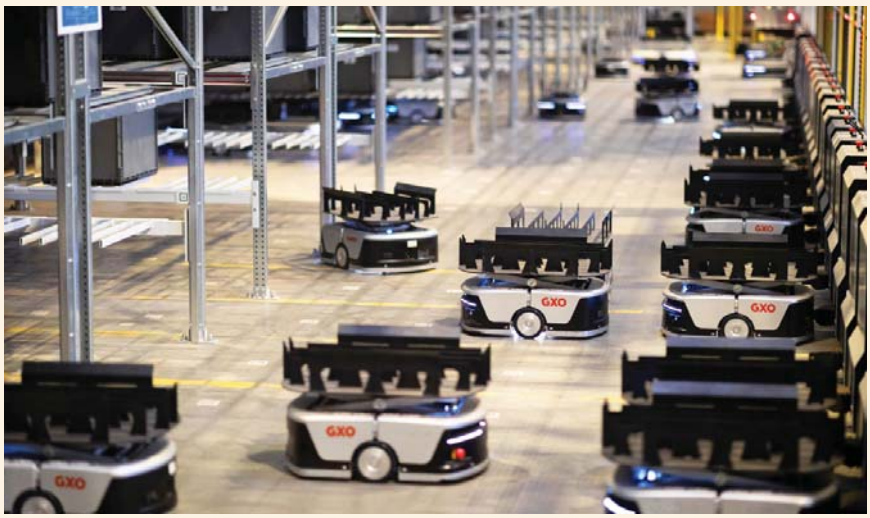
Atrakcyjna cena, a także niezmiennie wysokie standardy jakościowe – charakterystyczne dla EFAFLEX – sprawiają, że szybkobieżna brama spiralna EFA-SST® Essential jest mistrzynią stosunku ceny do wydajności. Jednolita konstrukcja spirali zapewnia płynną pracę w połączeniu z dużą prędkością. Dzięki temu tylko niewielka ilość ciepła zostaje utracona na zewnątrz lub pomiędzy dwoma pomieszczeniami. Ponadto EFAFLEX jest pierwszym producentem przemysłowych bram szybkobieżnych, który w standardzie oferuje bramy EFA-SST® z oddzielonymi termicznie lamelami izolacyjnymi EFA-THERM®. Znacznie poprawiają one izolację termiczną, a tym samym zapewniają niższe zużycie energii.

Ochrona przeciwpożarowa podczas produkcji programów telewizyjnych

Straż pożarna Telewizji Czeskiej została utworzona na polecenie władz miasta. Było ku temu kilka powodów – jednym z ważnych aspektów było zapewnienie ochrony przeciwpożarowej obszaru Kavče Hory. Remiza jest częścią Zintegrowanego Systemu Ratowniczego (IZS) Republiki Czeskiej i zapewnia zadania IZS w dzielnicy Pragi zgodnie z obowiązującym planem alarmu przeciwpożarowego. Strażacy wykonują średnio 240 akcji rocznie. Pomagali również podczas katastrofalnych powodzi w 1997 i 2002 r. ●

Na dużą skalę

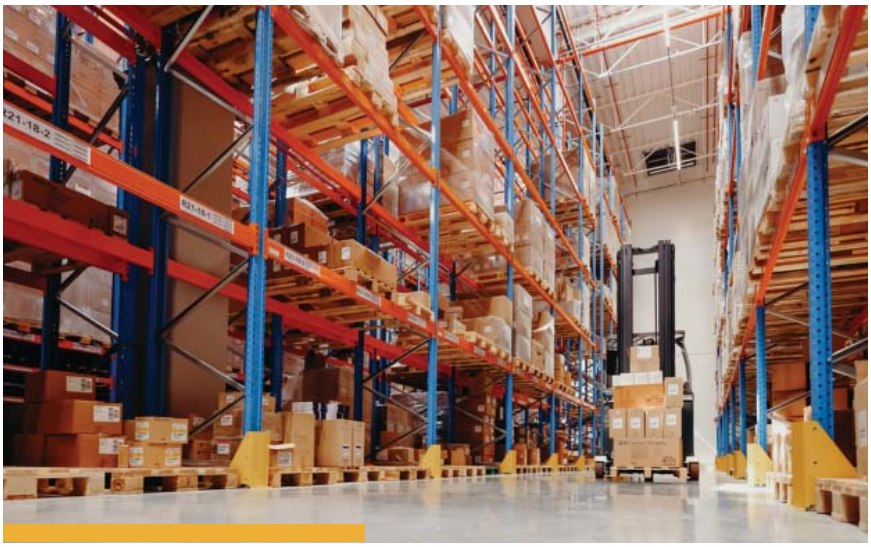
GXO Logistics, Inc. ogłosił pomyślne wdrożenie rozwiązania robotyki na dużą skalę w Europie, dla globalnego sprzedawcy artykułów sportowych.



Zostało ono zaprojektowane w celu przyspieszenia przetwarzania zamówień, zwiększenia elastyczności w reagowaniu na sezonowe zmiany wolumenów i zapewnienia oszczędności. Rozwiązanie typu *tote-to-person* wdrożone w magazynie o dużej gęstości, umożliwia kompletację, przechowywanie i wydajność operacyjną w tej lokalizacji.

GXO zarządza rosnącym obszarem logistyki dla tego detalisty w Europie i niedawno rozpoczęło wdrażanie automatyzacji, która odpowiada na potrzeby klienta związane z popytem na jego produkty. To pierwsze w swoim rodzaju rozwiązanie wdrażane w centrum logistycznym o powierzchni 12 tys. m^2, jest częścią całkowitej transformacji łańcucha dostaw dla sprzedaży wielokanałowej tego detalisty w regionie.

System wdrożony przez GXO obejmuje około 500 autonomicznych robotów mobilnych (AMR) obsługujących 70 tys. pojemników na regałach magazynowych o wysokości 5,5 m. Roboty wykorzystywane do kompletacji zamówień znacznie poprawiły produktywność, dokładność i bezpieczeństwo w magazynie. Lekkie roboty są łatwe w transporcie i instalacji, dzięki czemu GXO może szybko przemieszczać je po magazynie lub rozmieszczać w innych lokalizacjach odpowiadając na sezonowe szczyty zamówień. ●



Oprogramowanie WMS, wykorzystując urządzenia skanujące używane przez magazynierów i kurierów, zapewnia szybkość i dokładność w zarządzaniu zapasami od momentu ich przyjęcia do wysyłki. Dzięki temu możliwe jest precyzyjne zarządzanie stanem magazynowym

IT w farmalogistyce

Technologie informatyczne (IT) w świecie farmalogistyki odgrywają kluczową rolę w optymalizacji i zarządzaniu łańcuchem dostaw. Dzięki nim operatorzy mogą świadczyć usługi na wysokim poziomie i wpływać na ich efektywność oraz jakość obsługi klienta, a także automatyzację niektórych obszarów, co jest niezbędne w dzisiejszym szybko zmieniającym się świecie biznesu. W branży farmaceutycznej, gdzie kluczowe są precyzja, bezpieczeństwo i terminowość, integracja zaawansowanych systemów odgrywa kluczową rolę.

IT to bardzo szeroka dziedzina, która stanowi nieoceniony element współczesnego świata. Nie inaczej jest w przypadku farmalogistyki, gdzie technologie informatyczne na co dzień zdecydowanie ułatwiają i systematyzują działalność operatorów. Dzięki takim systemom, jak Hurtownie Danych (HD), System Zarządzania Magazynem (WMS) i System Zarządzania Transportem (TMS), a także wspieraniu ich nowoczesnymi technologiami monitorowania i administrowania, firmy świadczące usługi logistyczne dla farmacji mogą zapewnić swoim kontrahentom kompleksowe i efektywne zarządzanie całym łańcuchem dostaw.

Zintegrowane zarządzanie i optymalizacja – HD

System HD umożliwia gromadzenie, analizowanie i przetwarzanie danych z różnych źródeł, co zapewnia operatorowi jednolity widok na wszystkie prowadzone działania logistyczne i magazynowe, a dzięki temu pomaga mu w podejmowaniu lepszych decyzji biznesowych i operacyjnych. W branży farmaceutycznej, gdzie ścisła zgodność z normami i procedurami jakościowymi są kluczowe, oprogramowanie to zapewnia niezbędne wsparcie w monitorowaniu i walidacji systemów. Dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym, HD pozwala także na monitorowanie najważniejszych wskaźników wydajności w czasie rzeczywistym. Umożliwia to szybką reakcję na zmieniające się warunki rynkowe i optymalizację procesów logistycznych. Dodatkowo, system ten dzięki wykorzystaniu zaawansowanych algorytmów analizy danych pozwala na dokładniejsze prognozowanie popytu, co jest ważne w branży farmaceutycznej, gdzie terminowość dostaw i dostępność produktów mają niebagatelne znaczenie. Umożliwia także monitorowanie i analizę danych dotyczących zgodności z przepisami prawnymi i standardami branżowymi.

System Zarządzania Magazynem – WMS

System WMS usprawnia procesy magazynowe, w tym optymalizację kompletacji zamówień. Oprogramowanie to, wykorzystując urządzenia skanujące używane przez magazynierów i kurierów, zapewnia szybkość i dokładność w zarządzaniu zapasami od momentu ich przyjęcia do wysyłki. Dzięki temu możliwe jest precyzyjne zarządzanie stanem magazynowym, co jest kluczowe w branży wymagającej ścisłego przestrzegania terminów ważności i partii produktów. WMS pomaga także w efektywnym rozmieszczaniu towarów, co przyspiesza procesy kompletacji zamówień i minimalizuje czas potrzebny na ich realizację, a dodatkowo integruje różne procesy magazynowe, takie jak przyjmowanie towarów, kompletacja, pakowanie i wysyłka, co zwiększa efektywność pracy

W branży farmaceutycznej, gdzie ścisła zgodność z normami i procedurami jakościowymi są kluczowe, system HD zapewnia niezbędne wsparcie w monitorowaniu i walidacji systemów. Pozwala także na monitorowanie najważniejszych wskaźników wydajności w czasie rzeczywistym.

PHARMALINK

- Od ponad 13 lat dostawca rozwiązań logistycznych dla branży farmaceutycznej.
- Specjalizuje się w transporcie leków w warunkach pełnej kontroli temperatury.
- Świadczy kompleksowe usługi w zakresie zarządzania, obsługi magazynowej i dystrybucji leków dla branży farmaceutycznej zarówno dla rynku ludzkiego, jak i weterynaryjnego.
- Współpracuje z największymi koncernami farmaceutycznymi, hurtowniami farmaceutycznymi, szpitalami, aptekami oraz odbiorcami leczniczych preparatów weterynaryjnych.
- Oferowane przez firmę usługi są w pełni zgodne z wymogami Prawa Farmaceutycznego i Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej. Gwarantuje to najwyższą jakość przechowywania, transportu i doręczenia leków – bezpiecznie i na czas.
- Misja firmy brzmi: „DOWOZIMY ZDROWIE".

Więcej informacji można znaleźć na stronie: **https://www.pharmalink.pl/**

i redukuje ryzyko błędów. WMS dodatkowo, dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym, pozwala na generowanie szczegółowych raportów, które są nieocenionym wsparciem w podejmowaniu strategicznych decyzji.

System Zarządzania Transportem – TMS

TMS optymalizuje procesy transportowe umożliwiając planowanie efektywnych tras i śledzenie pojazdów w czasie rzeczywistym. Dzięki temu możliwe jest zapewnienie terminowości dostaw i ciągłego monitorowania warunków przewozu, co jest kluczowe przy transporcie farmaceutyków. Oprogramowanie to umożliwia także centralne zarządzanie zamówieniami, ułatwiając koordynację między różnymi przewoźnikami i rodzajami transportu. TMS dodatkowo pomaga w identyfikacji możliwości oszczędności i optymalizacji wydatków na transport, co jest ważne w kontekście rosnących kosztów logistyki. Podobnie jak system WMS, TMS oferuje narzędzia do analizy danych i generowania raportów, wspierając podejmowanie strategicznych decyzji biznesowych. W branży farmaceutycznej, gdzie wymagane są kontrolowane warunki transportu (np. odpowiednia temperatura), TMS umożliwia dodatkowo planowanie z uwzględnieniem tych obostrzeń, zapewniając bezpieczeństwo i jakość przewożonych produktów.



Dzięki zaawansowanym technologiom monitorowania, walidacji i administrowania, firmy farmaceutyczne mogą nie tylko usprawnić swoje operacje logistyczne, ale także zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku

Dodatkowe technologie

W magazynach i pojazdach operatorów stosowane są także czujniki temperatury do monitorowania warunków przechowywania i transportu leków. Technologie informatyczne nieustannie monitorują te warunki, zapewniając farmaceutykom zgodność z wymogami prawnymi i jakościowymi. Dodatkowo, zarówno w magazynach jak i w transporcie, stosowane są zaawansowane urządzenia skanujące, które są administrowane przez dedykowane technologie informatyczne, zapewniając efektywność i dokładność w procesach logistycznych. Co ważne, systemy wykorzystywane w branży farmaceutycznej są regularnie walidowane i monitorowane pod kątem zmian, co jest niezbędne do utrzymania wysokich standardów jakościowych w obszarze działania Hurtowni Farmaceutycznych.

Integracja systemów HD, WMS i TMS w branży farmaceutycznej to krok milowy w kierunku zwiększenia efektywności, bezpieczeństwa i przejrzystości zarządzania łańcuchem dostaw. Dzięki zaawansowanym technologiom monitorowania, walidacji i administrowania, firmy farmaceutyczne mogą nie tylko usprawnić swoje operacje logistyczne, ale także zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku. W dobie rosnących wymagań dotyczących jakości i bezpieczeństwa, te zintegrowane systemy stanowią klucz do sukcesu w zarządzaniu logistyką dla branży farmaceutycznej. Pharmalink to przykład operatora, który dzięki zastosowaniu rozwiązań technologicznych jest w stanie jeszcze wydajniej i dokładniej realizować procesy logistyczne dla farmacji, a co najważniejsze, zachować bezpieczeństwo i pełną informację na temat obiegu towaru. ●



W branży farmaceutycznej, gdzie wymagane są kontrolowane warunki transportu, TMS umożliwia dodatkowo planowanie z uwzględnieniem obostrzeń, zapewniając bezpieczeństwo i jakość przewożonych produktów



Fot. DHL Supply Chain

Bezkonkurencyjną kategorią produktową, jeśli chodzi o udział indywidualnych zamówień, a więc także generującą najwięcej pojedynczych operacji logistycznych jest moda – odzież, obuwie i akcesoria. W 2023 r. wybrało ją 43,61% mieszkańców Unii korzystających z internetu

Logistyka e-commerce rośnie
trzy razy szybciej niż rynek kontraktowy

Prognozy na 2024 r. i kilka kolejnych lat mówią o rosnącej wartości rynku usług logistycznych realizowanych na rzecz e-handlu. Obecnie trwa walka o światowe podium, ale odbywa się to kosztem Europy, mimo że regionalny sektor e-zakupów rośnie. Globalne szacunki dla e-commerce są wciąż optymistyczne, jednak widać wyraźnie, że dynamika wzrostowa słabnie. Za to w Polsce obserwujemy ekspansję azjatyckich platform, które doganiają krajowych graczy.

Globalna wartość usług logistycznych realizowanych na rzecz e-commerce wrośnie w tym roku o 10,5%. Według brytyjskiego centrum analitycznego Transport Intelligence (Ti) średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 10% utrzyma się do 2028 r. Oznacza to, że logistyka e-commerce będzie się rozwijać niemal trzykrotnie szybciej niż cały rynek kontraktowy, dla którego tegoroczną prognozę wzrostową oszacowano na 3,7% r/r., a dla lat 2022-27 na 3,8%. Tak dużą dysproporcję można było obserwować już w 2023 r., kiedy logistyka kontraktowa powiększyła przychody o 2,4%, natomiast obsługa e-zakupów o 7,5%. W obu przypadkach były to przyrosty poniżej pierwotnych założeń z początku 2023 r., tj. 3,8% dla rynku kontraktowego i 7,9% dla logistyki e-commerce, jednak wyraźnie dokładniejszą była estymacja dla obsługi e-handlu. Jeśli tym razem prognozy się sprawdzą, będzie to oznaczać, że w 2024 r. operatorzy logistyczni obsługujący e-zamówienia podzielą między sobą nawet 496 515 mln euro. Prawie połowa tej kwoty przypadnie na *fulfilment*, czyli operacje realizowane w magazynach.

Bieżący układ sił w logistyce e-handlu

Dokładnie 449 335 mln euro wyniosły wg Ti globalne przychody pochodzące z operacji logistycznych świadczonych na rzecz e-handlu w 2023 r. Z danych opublikowanych w lutym br. wynika, że największymi wygranymi, podobnie jak w 2022 r., byli operatorzy obsługujący rynek Ameryki Płn. To właśnie do nich należy obecnie 38,86% logistycznego tortu. Przekłada się to na usługi o wartości ponad 174,8 mld euro i roczny wzrost udziału w rynku globalnym o 0,03 pp. To być może niewielka ekspansja, ale w połączeniu z rozmiarem i wciąż rosnącym potencjałem tamtejszego sektora e-commerce (głównie dzięki USA), Ameryka Płn. już drugi rok z rzędu utrzymała najwyższe miejsce podium. Jeszcze w 2021 r. należało ono do regionu Azji i Pacyfiku.

Daleki Wschód prowadzi pod względem tempa wzrostu

Sytuacja wygląda nieco inaczej, jeśli przyjrzeć się dynamice przychodów, która w przypadku firm północnoamerykańskich osiągnęła w 2023 r. poziom 7,63% r/r., natomiast u operatorów z Dalekiego Wschodu było to 9,22%. Azjatyccy logistycy rosną wyraźnie szybciej i są obecnie wiceliderami zestawienia pod względem wartości świadczonych usług (170,7 mld euro.). Różnica

jest jednak marginalna i wynosi zaledwie 4,1 mld euro. Drugie miejsce daje obecnie udział w rynku globalnym na poziomie 37,96% i oznacza tylko niewielką ekspansję z 37,37% w 2022 r. Biorąc jednak pod uwagę kondycję tamtejszych gospodarek, rozmiar rynków wewnętrznych, tempo wzrostu i znaczenie sektora e-commerce, jest tylko kwestią czasu, kiedy operatorzy tej części świata odzyskają pozycję lidera w globalnym zestawieniu przychodowym.

Świat ucieka Europie

Niestety, poprawa wyników zarówno w Ameryce Płn., jak i na rynkach azjatyckich, odbywa się kosztem Starego Kontynentu. Europejski rynek logistyki e-commerce jest obecnie wart prawie 85,3 mld euro i pod względem osiągniętych w 2023 r. przychodów urósł o 4,43% r/r., czyli poniżej światowej średniej. Jeśli zaś chodzi o udział w rynku globalnym, to skurczył się on o 0,57 pp. (z 19,52% do 18,95%). Europa traci, mimo że poprawiają się wskaźniki dla regionalnego sektora e-zakupów, szczególnie w wybranych kategoriach.

Kto w Unii robi zakupy w sieci?

Według najnowszych danych Eurostatu aż 92,35% populacji UE w wieku 16-74 lata korzystało z internetu w 2023 r., a 69,39%, czyli jakieś 311,42 mln osób, dokonało w sieci zakupu na użytek prywatny. Oznacza to wzrost udziału populacji kupującej online z 67,95% w 2022 r. Inaczej rzecz ujmując już 75,14% użytkowników internetu w Unii robi tam także zakupy. Na poziomie Wspólnoty trzy grupy wiekowe zasługują na szczególna uwagę. To osoby w wieku 16-24, 25-34 oraz 35-44 lata. Odpowiednio 82%, 87% i 84% z nich zrobiło w ub. zakupy w internacie i to dzięki nim osiągnięto wzrost na takim poziomie.

Jeśli chodzi o dane dla Polski, to wypadamy nieco gorzej niż unijna średnia. Z internetu skorzystało w zeszłym roku 88,11% Polaków, czyli nieznacznie mniej niż rok wcześniej (88,43%). Według Eurostatu do 64,32% spadł także ogół populacji w wieku 16-74 lata robiących zakupy w sieci. W 2022 r. było to 64,58%. Ostatecznie oznacza to, że w 2023 r. wirtualnych zakupów dokonało



Krzysztof Oflakowski

Według brytyjskiego centrum analitycznego Transport Intelligence (Ti) średnioroczne tempo wzrostu handlu internetowego na poziomie 10% utrzyma się do 2028 r. Oznacza to, że logistyka e-commerce będzie się rozwijać niemal trzykrotnie szybciej niż cały rynek kontraktowy.

równo 73% aktywnych polskich internatów. Niestety, tu także nastąpił niewielki spadek z 73,03% w 2022 r.

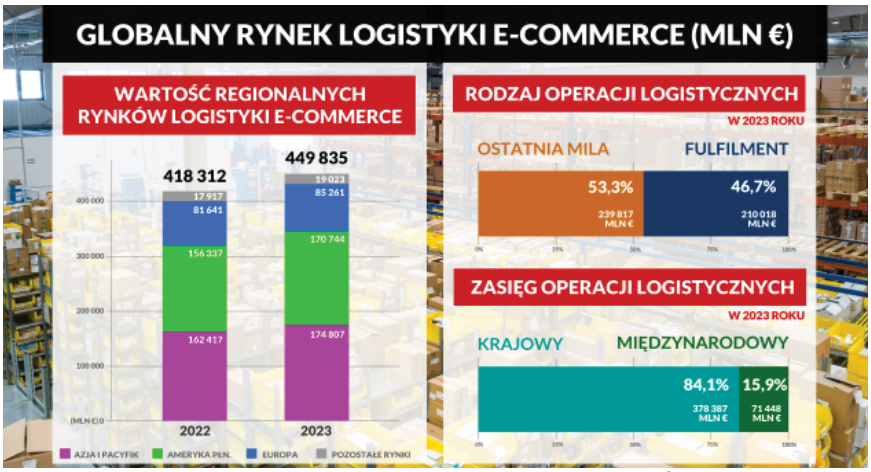
W nieco szerszym ujęciu, wśród użytkowników internetu robiących na Starym Kontynencie zakupy online w ciągu 12 miesięcy 2023 r. rekordzistami są: Holendrzy (93,09%), Norwegowie (90,88%) oraz Szwedzi (90,5%). To jedyne kraje, w których ten wskaźnik przekracza 90%.

Co najczęściej zamawiają Europejczycy?

Absolutnie bezkonkurencyjną kategorią produktową, jeśli chodzi o udział indywidualnych zamówień, a więc także generującą najwięcej pojedynczych operacji logistycznych jest moda, czyli odzież, obuwie i akcesoria. W 2023 r. wybrało ją 43,61% mieszkańców Unii korzystających z internetu. To wzrost o blisko 2 pp. względem 2022 r. Bardzo daleko za modą (18,54%) znajdują się zamówienia z restauracji i serwisy cateringowe. Trzecim ulubionym asortymentem są kosmetyki i produkty do pielęgnacji, czyli segment uroda. Zamówienia w tej kategorii złożyło w ub. 17,63% internautów.

Podobnie jest nad Wisłą i w wielu europejskich krajach. W 2023 r. 42,53% polskich internautów zamawiało produkty modowe, zrobiło to także 62,36% Holendrów, 57,98% Duńczyków oraz 56,74% Szwedów. Najmniej odzieży, obuwia i akcesoriów zamawiają Bułgarzy, ale wciąż jest to 25,05% użytkowników sieci.

– Kolejny rok potwierdził, że asortyment modowy, zarówno w polskim, jak i unijnym e-commerce, jest niezagrożony. Nawet w słabszym dla handlu 2023 roku, moda sprzedawana przez internet osiągała niezłe wyniki, zarówno pod względem przychodów, jak i wolumenu złożonych zamówień. Pobity rekord udziału to z kolei dobra wiadomość nie tylko dla nas, jako operatora wyspecjalizowanego w obsłudze branży modowej, ale także dla szerszego rynku logistycznego i całej branży e-commerce w Polsce. Poprawa kondycji, nawet w po-



Źródło: Transport Intelligence

jedynczych segmentach unijnego e-handlu, a tym bardziej w największej kategorii, to najczęściej sygnał nadchodzących inwestycji w Polsce, zwiastun kolejnych nowoczesnych powierzchni magazynowych i nowych ofert pracy u operatorów obsługujących rynki zarówno krajowe, jak i regionalne. To nad Wisłą lokalizowane są coraz częściej centra dystrybucyjne, z których prowadzone są unijne operacje cross-border. Stajemy się dzięki temu silniejszym regionalnym graczem, co potwierdzają ostatnie dane CBRE. Wynika z nich, że polski rynek handlu internetowego odpowiada już za ponad 46% e-zakupów dokonywanych na obszarze CEE i SEE. Także w danych GUS widać, że polski e-commerce ma się całkiem nieźle i wraca do formy po spadkach w 2023 r. W styczniu br. o 11% wzrosła całkowita sprzedaż przez internet w Polsce, a udział e-handlu w całym detalu był o 0,5 pp. wyższy niż rok temu i wyniósł 8,8%. Aż 27,2% wszystkich tekstyliów, odzieży i obuwia w obrocie detalicznym w Polsce sprzedano w tym czasie przez internet. To największy udział wpośród monitorowanych przez GUS kategorii produktowych. Rok rozpoczął się zgodnie z założeniami i spodziewamy się dalszego ożywienia w polskim i unijnym e-handlu,



Fot. DHL Parcel

W 2024 r. operatorzy logistyczni obsługujący e-zamówienia podzielą między sobą nawet 496 515 mln euro. Prawie połowa tej kwoty przypadnie na fulfilment

Skąd pochodzą unijne zamówienia e-commerce

Według Eurostatu 52,01% unijnego e-commerce to zamówienia składane u krajowych sprzedawców, a to sprawia, że większość operacji logistycznych, także realizowana jest w granicach poszczególnych państw. W Holandii wskaźnik ten wynosi 78,03%, w Szwecji 73,86%, w Danii 71,86%, natomiast w Polsce u zagranicznych sprzedawców, ale wciąż zlokalizowanych w granicach Wspólnoty. Wewnątrzunijny *cross-border* to 20,32% rynku zamówień, natomiast w Polsce wynosi on zaledwie 7,15%. Z kolei klasyczny *cross-border*, czyli wszystkie zagraniczne zakupy, niezależnie od tego czy pochodzą z kraju leżącego w Unii, czy też poza nią, stanowią w Polsce 9,11%. Na poziomie unijnym to 24,94% i udział ten wzrósł w ciągu roku o 2,04 pp., przebijając tym samym pandemiczny rok 2020 (24,3%).

Fot. DPD



Polski rynek handlu internetowego odpowiada już za ponad 46% e-zakupów dokonywanych na obszarze CEE i SEE

Prawie 16% wartości logistyki e-commerce

Zamówieniom transgranicznym, nie ze względu na udział, ale z perspektywy wartości usług logistycznych potrzebnych do ich obsłużenia, przyjrzeli się także analitycy Ti. Według ich kalkulacji globalna obsługa e-handlu w wydaniu *cross-border* wygenerowała w 2023 r. nieco ponad 71,4 mld euro przychodu i odpowiada obecnie za 15,9% wartości całego sektora. Analogicznie, finalizacja zamówień krajowych stanowi 84,1% z 449 835 mln euro wartości całego rynku, tzn. dobiła do 378 387 mln euro.

Znacznie bardziej wyrównana jest proporcja, jeśli chodzi przychody logistyki e-commerce podzielonej według rodzaju prowadzonych operacji. Podstawowy podział obejmuje usługi *fulfilment* oraz dystrybucję na ostatniej mili. Te ostatnie operacje odpowiadają obecnie za 53,3% rynku, co daje 239 817 mln euro, natomiast procesy *fulfilment*, czyli pozostałe etapy realizacji

również z w zamówieniach transgranicznych – mówi Michał Wochna, dyrektor operacyjny w spółce ID Logistics Polska, świadczącej kompleksowe rozwiązania logistyczne i transportowe, obsługę e-commerce oraz zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.

53,13%. Zebrane przez Europejski Urząd Statystyczny dane dotyczą mieszkańców Unii, którzy używali internetu w ciągu 12 miesięcy 2023 r. i zrobili zakupy w okresie 3 miesięcy poprzedzających badanie.

Poza krajowymi e-sklepami dużą popularnością cieszą się także zakupy realizowane

zamówienia, odpowiadają za 46,7%. Przekłada się to na wartość usług sięgających 210 018 mln euro. Zbliżone proporcje na tym polu utrzymują się w zasadzie od lat. Ti uważa jednak, że zautomatyzowane procesy realizacji zamówień w magazynach będą w przyszłości kluczowe do sprawnego zarządzania sprzedażą wielokanałową, czyli w upowszechniającym się modelu omnichannel, rozumianym jako wspólne zarządzanie operacjami w kanale tradycyjnym oraz online. W związku z tym, to usługi realizowane w magazynach otworzą operatorom możliwość oferowania wartości dodanej do wykonywanych już operacji. Wszystko zależy oczywiście od tego, jak szybko będzie się rozwijał handel detaliczny, zarówno w wersji stacjonarnej, jak i online.

Perspektywy dla sprzedaży internetowej

Według styczniowych analiz Insider Intelligence eMarketer globalna sprzedaż detaliczna drób i usług realizowana przez internet (B2C) osiągnie w tym roku 6,334 bln dolarów i będzie odpowiadać za 20,1% sprzedaży detalicznej w ogóle. Będzie to jednoczenie wzrost o 8,8% względem 2023 r. Dane do 2027 r. wskazują na dwa bardzo wyraźne trendy. Z jednej strony będzie rosła zarówno sprzedaż e-commerce, jak i jej udział w całkowitym handlu detalicznym (w 2027 r. będzie to 7,956 bln dol. i 22,6% udziału). Z drugiej strony, z roku na rok dynamika sprzedaży online będzie wytracać impet, co będzie oznaką nasycania się rynków. O ile bowiem globalna sprzedaż e-commerce urosła wg eMarketer o 10% w 2023 r., to w 2027 r. wzrost r/r. wyniesie 7,4%.

Dla logistyki większe znaczenie ma sprzedaż dóbr

Inne spojrzenie na rynek e-commerce, bardziej odpowiadające potrzebom operatorów logistycznych, zaproponowali analitycy Statista Market Insights. Prognozy z marca br. dla modelu B2C, ale dotyczące wyłącznie fizycznych dóbr sprzedawanych klientom indywidualnym, mówią o tegorocznej wartości sektora wynoszącej 3,226 bln dol. i średniorocznym wzroście do 2029 r. na poziomie 9,79% (do 5,145 bln). Tylko w tym roku rynek fizycznych dóbr sprzedawanych online wrośnie o 15,6% i podobnie jak w przypadku prognoz eMarketer, globalna dynamika będzie tracić potencjał, aby w 2029 r. wynieść 4,5%.

Jeśli chodzi o rynek unijny to szacunki przychodów na ten rok wskazują na 344 mld dol. i wzrost 11%. W latach 2024–2029 rynek będzie rósł średnio 8,86% rocznie, a na koniec prognozy osiągnie 525,8 mld dol. Wartość polskiego sektora oszacowano w tym roku na 13 mld dol. (wzrost o 10,8%), a w 2029 r. na 20,45 mld. W latach 2024-2029 rynek będzie rósł średniorocznie o 9,48%.

Europejski rynek logistyki e-commerce jest obecnie wart prawie 85,3 mld euro i pod względem osiągniętych w 2023 r. przychodów urósł o 4,43% r/r., czyli poniżej światowej średniej. Jeśli zaś chodzi o udział w rynku globalnym, to skurczył się on o 0,57 pp. (z 19,52% do 18,95%).

Fot. GLS



Według Eurostatu 52,01% unijnego e-commerce to zamówienia składane u krajowych sprzedawców, a to sprawia, że większość operacji logistycznych także realizowana jest w granicach poszczególnych państw

Ekspansja azjatyckich platform na polskim rynku

Polsce jeszcze sporo brakuje do czołowych europejskich rynków e-commerce, stąd też przychody generowane przez operatorów logistycznych wciąż oscylują w okolicach 8. miejsca na Starym Kontynencie. Jesteśmy za to w doskonałej sytuacji, jeśli chodzi o potencjał wzrostowy, a do nasycenia krajowego rynku e-handlu jeszcze sporo brakuje. Tym bardziej, że ekspansja zagranicznych platform nad Wisłą nabiera rozpędu. Bardzo ciekawą sytuację w tym kontekście można było obserwować na początku roku w zestawianiu największych platform e-commerce działających w naszym kraju.

Według badania Mediapanel realizowanego przez Gemius i PBI, po grudniowej górce zakupowej większość dużych serwisów sprzedażowych zanotowała spadek, jednak wyraźnie wzrosła liczba użytkowników Shein, chińsko-singapurskiego giganta odzieżowego oraz Temu, chińskiej platformy działającej w modelu marketplace. W styczniowych danych widać, że ten ostatni serwis dzieli już tylko 3,7 mln użytkowników od największego w Polsce serwisu e-commerce, czyli Allegro. W styczniu Temu odwiedziło 14,92 mln osób, co w praktyce oznacza, że na platformie było 50,21% polskich internautów. W tym samym czasie w poszukiwaniu odzieży, obuwia i akcesoriów do e-sklepu Shein trafiło 6,05 mln użytkowników, czyli 20,38% korzystających z sieci. To niewiele mniej niż wizyty na Amazon, który w styczniu przyciągnął prawie 6,26 mln osób (21,09% internautów). Różnica jest jednak taka, że azjatycki serwis modowy zyskał w miesiąc 477,6 tys. użytkowników, natomiast Amazon stracił ich 471,9 tys. Warto zaznaczyć, że w styczniu użytkowników przybyło również Aliexpress (59,8 tys.) oraz Temu, który zanotował imponujący wzrost odwiedzin na poziomie 1,287 mln. ●

Krzysztof Oflakowski



Polacy, Szwedzi i Czesi wolą odbierać swoje zamówienia w aparatach paczkowych lub punktach odbioru paczek niż w domu. Co więcej, wśród analizowanych krajów to w Polsce respondenci są najmniej skłonni do zamawiania zakupów z dostawą do domu

E-commerce wciąż na fali wznoszącej

Jak wynika z danych Globaldata, sprzedaż detaliczna online w całej Europie pomiędzy 2022 a 2027 rokiem ma wzrosnąć aż o 42%. Z kolei, jak szacuje międzynarodowa agencja doradcza Cushman & Wakefield w raporcie „City Logistics", aż 60% z 676 mld euro zakupów internetowych w 2027 roku w całej Europie, czyli 407 mld euro, zostanie dostarczonych w formie paczek, bezpośrednio do konsumentów lub do punktów odbioru. Tak pozytywne prognozy to duża szansa na kolejne przyspieszenie w rozwoju logistyki miejskiej, również w Polsce.

Według prognoz rynek e-commerce w naszym kraju ma urosnąć do 2027 r. o 38%, wyprzedzając pod względem skali wzrostu Belgię, Holandię, czy Austrię, a sprzedaż przez internet osiągnie wartość ponad 24 mld euro.

> Dostarczanie większej liczby paczek do jednego miejsca docelowego, takiego jak aparaty paczkowe czy inne punkty typu click and collect, przekłada się na minimalizację śladu węglowego i co za tym idzie – zrównoważenie dostaw.

– E-commerce znajduje się wciąż na fali wznoszącej, a według statystyk Eurostatu i Euromonitora, aktualny poziom rodzimego rynku handlu elektronicznego wyprzedza przedcovidowe prognozy o prawie cztery lata. Świadczy o tym chociażby fakt, że InPost dostarczył w Polsce w zeszłym roku aż 589,5 mln przesyłek, o 16% więcej niż w 2022 roku. Co ważne, 19 grudnia ta firma obsłużyła rekordową liczbę paczek – prawie 11 milionów w ciągu jednego dnia, podczas gdy w 2019 roku był to tylko 1 milion, a w 2016 roku niecałe 500 tysięcy – komentuje Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield.

Różne preferencje

Podniesiona tu kwestia rozwoju aparatów paczkowych nie jest przypadkowa. Często zakłada się, że przeważającą preferencją kupujących jest dostawa do domu. Tymczasem ostatnie badania przeprowadzone przez DHL*) pokazują, że klienci, w zależności od kraju, preferują dostawy do różnych miejsc. Brytyjczycy, Niemcy, Hiszpanie, Włosi, Holendrzy, Austriacy i Francuzi chętniej wybierają dostawy pojedynczych paczek do unikalnego miejsca, takiego jak ich dom, podczas gdy Polacy, Szwedzi i Czesi wolą odbierać

*) DHL EUROPEAN ONLINE SHOPPER SURVEY 2023

CUSHMAN & WAKEFIELD (NYSE: CWK)

- Firma świadcząca usługi na rzecz właścicieli i najemców nieruchomości komercyjnych.
- Zatrudnia ok. 52 tys. pracowników w niemal 400 biurach i 60 krajach na całym świecie.
- W 2023 roku jej przychody wyniosły 9,5 mld USD.
- Do najważniejszych usług świadczonych przez firmę należą m.in. zarządzanie nieruchomościami, obiektami i projektami, pośrednictwo w wynajmie powierzchni, obsługa transakcji na rynkach kapitałowych oraz wyceny.
- Za kulturę i działania na rzecz różnorodności, równego traktowania i inkluzywności, a także zrównoważonego rozwoju oraz inne inicjatywy otrzymuje wiele wyróżnień i nagród w konkursach branżowych czy biznesowych.
- Dodatkowe informacje na stronie www.cushmanwakefield.com.

swoje zamówienia w aparatach paczkowych lub punktach odbioru paczek. Co więcej, wśród analizowanych krajów to w Polsce respondenci są najmniej skłonni do zamawiania zakupów z dostawą do domu, a jednocześnie są najbardziej zainteresowani wyborem dostawy do wcześniej wspomnianych.

– *Biorąc pod uwagę fakt, iż Polska jest jedynym krajem europejskim, w którym dostawa do aparatów paczkowych jest najpopularniejszym sposobem odbioru zamówień – 82% według raportu Gemius – niełatwo jest wdrożyć niezawodną i uniwersalną strategię logistyki miejskiej. Tym bardziej, że nasz kraj jest europejskim numerem jeden pod względem liczby opcji dostaw OOH i PUDO na 10 tys. mieszkańców* – dodaje Damian Kołata.

Koszty zależą od rodzaju dostawy

Jednocześnie, jak wskazuje Cushman & Wakefield, różne sposoby dostaw, to różny poziom ich kosztów i ryzyka związanego z obsługą klienta, na jakie narażeni są sprzedawcy detaliczni.

– *Dostawa do domu stanowi znaczne wyzwanie kosztowe i operacyjne dla sprzedawców i firm kurierskich ze względu na koszty transportu pojedynczych paczek do ogromnej liczby miejsc docelowych. Do tego dochodzi prawdopodobieństwo nieudanej dostawy, co również zwiększa koszty i przekłada się na niepowodzenie obsługi klienta. To ryzyko jest tym większe, że poziom zatłoczenia naszych miast rośnie. W TomTom Traffic Index 2022, który sklasyfikował 50 aglomeracji z najdłuższym średnim czasem podróży po centrum, znalazły się trzy polskie miasta – Wrocław, Łódź i Kraków* – mówi Adrian Semaan, Analityk Rynku Magazynowego. Cushman & Wakefield.

Dostawy bardziej zrównoważone

Z drugiej strony, dostarczanie większej liczby paczek do jednego miejsca docelowego, takiego jak aparaty paczkowe czy inne punkty typu *click and collect*, przekłada się na minimalizację śladu węglowego i co za tym idzie – zrównoważenie dostaw.

– *Aspekt związany z ESG w kontekście zakupów online i preferowanego sposobu dostawy jest tym większy, że jak pokazują badania, 75% kupujących przez internet w Polsce stanowi ludność miejska. 53% osób to mieszkańcy miast co najmniej średniej wielkości, czyli powyżej 50 tys. mieszkańców. Ponadto liczba osób zamieszkujących główne aglomeracje powinna rosnąć w dłuższej perspektywie czasu. Przykładem jest Warszawski Obszar Funkcjonalny, gdzie według prognoz GUS populacja w 2030 roku wzrośnie do 3,05 mln mieszkańców, z czego 2 mln stanowić będą osoby w wieku 15-64 lat. Co więcej, wskaźniki te nie ulegną większej zmianie w perspektywie do 2040 roku. Wraz z rosnącą popularnością e-handlu oznacza to dalszy wzrost częstotliwości dostaw oraz kolejne inwestycje w sieć logistyczną i infrastrukturę magazynową w obszarach miejskich i ich bezpośrednim otoczeniu* – podsumowuje Adrian Semaan. ●

Według prognoz rynek e-commerce w naszym kraju ma urosnąć do 2027 r. o 38%, wyprzedzając pod względem skali wzrostu Belgię, Holandię, czy Austrię, a sprzedaż przez internet osiągnie wartość ponad 24 mld euro.

Fot. Packeta



Dostawa do domu stanowi znaczne wyzwanie kosztowe i operacyjne dla sprzedawców i firm kurierskich ze względu na koszty transportu pojedynczych paczek do ogromnej liczby miejsc docelowych. Do tego dochodzi prawdopodobieństwo nieudanej dostawy



Uroczyste uruchomienie Oddziału Warszawa 4 (WA4) w City Point Targówek miało miejsce 17 kwietnia 2024 roku

Nowy Oddział
DPD Polska
Warszawa 4 (WA4) w City Point Targówek w Warszawie

DPD Polska uruchomiło nowy obiekt, reprezentujący najnowsze technologie w branży logistycznej – Oddział Warszawa 4 w City Point Targówek. Jest to jeden z czterech oddziałów DPD obsługujących klientów z Warszawy i okolic, który dołączył do ponad 60 oddziałów DPD w całej Polsce.

Oddział zbudowany w zielonym standardzie BREEAM należy do grona ultranowoczesnych obiektów tego typu w Polsce. Uruchomienie go jest jednym z elementów realizowanej strategii dwóch silnych filarów biznesu DPD w Polsce – dostaw kurierskich i OOH, które zapewniają klientom wygodę, elastyczność i wybór.

Odpowiedź na rozwój rynku

Nowy obiekt logistyczny DPD Polska to 6 tys. m^2 powierzchni magazynowej i ponad 700 m^2 powierzchni biurowej. Oddział posiada łącznie 95 bram – 79 bram kurierskich i 16 do rozładunku i załadunku samochodów ciężarowych. Obsługiwany będzie przez około 140 pracowników i blisko 300 kurierów.

– Dynamicznie rozwijający się rynek usług kurierskich, z jakim mamy do czynienia w stolicy i województwie mazowieckim sprawia, że stawiamy sobie jeszcze ambitniejsze cele operacyjne, które konsekwentnie osiągamy. Jednym z przejawów tych działań jest właśnie nowy, ultranowoczesny oddział DPD WA4 w City Point na warszawskim Targówku. Dzięki zastosowanym technologiom, np. automatycznemu sorterowi, jest to jeden z najbardziej wydajnych obiektów tego typu w kraju – stwierdził w trakcie otwarcia Maciej Głowacki, dyrektor operacyjny, członek Zarządu DPD Polska.

– Rozwijający się rynek e-commerce i zmieniające się oczekiwania klientów skłaniają nas do dalszych inwestycji, zarówno w obszarze doświadczeń nadawców i odbiorców, jak i automatyzacji oraz usprawniania procesów. Nowy Oddział DPD WA4 jest tego przejawem. Realizując naszą strategię, skupiamy się na trzech kluczowych wartościach: wygodzie, elastyczności i dostępności w celu zapewnienia najlepszych możliwych doświadczeń dla klientów – dodał Łukasz Zembowicz, dyrektor sprzedaży i marketingu, członek Zarządu DPD Polska.

Zrównoważony standard logistyki

Oddział Warszawa 4 został zaprojektowany i wybudowany zgodnie z wymogami certyfikacji wielokryterialnych dla budownictwa zrównoważonego. Obecnie ubiega się o certyfikaty BREEAM Excellent oraz LEED Gold, a także rating WELL Health & Safety dla zdrowia i bezpieczeństwa użytkowników budynku. Wyposażony jest

w siłownię zewnętrzną, a jego zasilanie wspomaga instalacja fotowoltaiczna. Posiada też zadaszone miejsce parkingowe dla rowerów, a dla osób z niepełnosprawnościami przygotowane jest dedykowane miejsce na parkingu w pobliżu wejścia do recepcji DPD Pickup.

Nowy obiekt logistyczny DPD Polska to 6 tys. m² powierzchni magazynowej i ponad 700 m² powierzchni biurowej. Oddział posiada łącznie 95 bram – 79 bram kurierskich i 16 do rozładunku i załadunku samochodów ciężarowych.

– Peakside prowadzi kompleksową przebudowę centrum logistycznego City Point Targówek, po zakończeniu której park dostarczy na stołeczny rynek blisko 100 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowo-biurowej. Budynek dla DPD Polska jest pierwszym zrealizowanym obiektem w formule BTS (built to suit) i jest ściśle dostosowany do potrzeb naszego najemcy oraz najwyższych standardów z zakresu zrównoważonego rozwoju. Kolejne etapy realizacji oferują przestrzeń dla firm z sektora e-commerce i innych najemców poszukujących powierzchni do logistyki miejskiej lub powierzchni produkcyjno-magazynowej w bliskiej odległości od centrum Warszawy – mówi Roman Skowroński, Managing Director Peakside Capital Advisors w Polsce.

Usługi w Oddziale WA4

Klienci mogą wygodnie skorzystać ze wszystkich usług związanych z nadaniem i odbiorem paczek w DPD Pickup. Tym samym obiekt dołącza do sieci ponad 27 tys. punktów DPD Pickup w Polsce i ponad 100 tys. w całej Europie. Dla klientów preferujących automaty paczkowe udostępniamy maszynę w pobliżu recepcji, która jest jedną z 7 tys. dostępnych dla naszych klientów w Polsce.

Dostawy paczek w ramach nowego oddziału realizowane są również flotą niskoemisyjnych pojazdów. Dlatego obiekt dysponuje własną siecią 20 podwójnych szybkich ładowarek do samochodów elektrycznych. ●



E-konsumenci w Polsce.

Wyniki badania Barometr e-Shopper 2023

Mimo zmniejszenia się w 2023 r. o 5 punktów procentowych (p.p.) grupy Polaków kupujących w sieci, udział stałych e-klientów pozostaje stabilny. Tak wynika z badania „Barometr e-Shopper" 2023, przygotowanego dla Geopost, które po raz pierwszy daje tak szeroki ogląd polskich e-konsumentów.

W minionym roku zakupy w Internecie zrobiło 72% Polaków. Po pandemicznym boomie kolejny rok z rzędu widać więc zmniejszenie udziału nabywców w tym kanale sprzedaży. W 2022 r. zakupy w sieci robiło 77%, a jeszcze rok wcześniej – 79%.

– Obserwowany spadek liczby e-kupujących w naszym kraju jest zgodny z ogólnoeuropejskim trendem, który wskazuje na delikatne zmniejszanie zainteresowania e-commerce. Zjawisko to nie powinno jednak budzić obaw, ponieważ udział regularnych e-klientów pozostaje stabil-

ny; dla około połowy e-konsumentów zakupy w sieci to stała praktyka. Po wydarzeniach ostatnich lat, rynek e-commerce wydaje się stabilizować i nic nie wskazuje na to, by ta forma zakupów miała stracić na znaczeniu, choć w podkategoriach, odpowiadających poszczególnym rodzajom e-zakupów, zachodzą ciekawe zmiany – komentuje Maksymilian Pawłowski z DPD Polska.



Podczas gdy wśród europejskich regularnych e-klientów wciąż największą popularnością cieszą się dostawy do domu (76% wskazań), Polacy bardzo chętnie wybierają dostawy do automatów paczkowych (68%)

Wszystko w sieci

Przekonanie polskich e-konsumentów o tym, że w sieci mogą nabyć absolutnie wszystko czego potrzebują, jest znacznie wyższe, niż średnia europejska. Takiego zdania jest bowiem 66% Polaków, podczas gdy dla całej Europy ten wynik to 55%. Ponadto regularnie e-kupujący w Polsce odpowiadają za 91% krajowych transakcji online, podczas gdy średnia europejska jest o 5 p.p. niższa.

Długi cień inflacji

W minionym roku zwiększyła się wśród polskich e-nabywców grupa tych, dla których najważniejszym czynnikiem mającym wpływ na zakup, była cena (65%) Czynniki zachęcające lub zniechęcające do zakupów online związane z ceną plasowały się na szczycie rankingu, na tym samym poziomie co w 2022 r. Nawet w dość szczególnej grupie entuzjastów e-zakupów 70% wskazuje na istotność ceny podczas dokonywania zakupu. To wzrost o 11 p.p. w stosunku do 2022 r.

W przypadku barier związanych z zakupami online, szybkość dostawy oraz znajomość strony internetowej sprzedawcy również odgrywają istotną rolę jako czynniki decyzyjne dla regularnych e-nabywców z Polski. W minionym roku kładli oni większy nacisk na funkcjonalności strony internetowej (możliwość płatności przelewem bankowym lub poziom skomplikowania nawigacji w witrynie) oraz dostępność produktów, w porównaniu do tego co miało miejsce dotychczas.

– *Powodów, dla których cena odgrywa tak dużą rolę w zakupach online należy szukać przede wszystkim w wysokim poziomie inflacji w 2023 r. Jednak zdaniem regularnych e-nabywców z Polski to właśnie zakupy w Internecie pozwalają im na oszczędności podczas zakupów – jest o tym przekonanych aż 71% z nich, podczas gdy z opinią taką w Europie zgadza się 65% regularnych e-konsumentów* – zauważa Maksymilian Pawłowski.

W minionym roku zakupy w Internecie zrobiło 72% Polaków. Po pandemicznym boomie kolejny rok z rzędu widać więc zmniejszenie udziału nabywców w tym kanale sprzedaży. W 2022 r. zakupy w sieci robiło 77%, a jeszcze rok wcześniej – 79%.

Z drugiej ręki też cieszy

Inflacja windująca ceny była także czynnikiem, który sprawił, że w ubiegłym roku 8 na 10 regularnych e-konsumentów w Polsce zrobiło zakupy na platformach C2C. Prawie 4 na 10 regularnych e-kupujących przyznało, że w ub. roku zwiększyło zakupy produktów używanych. Ponadto regularni e-konsumenci w Polsce dokonują zakupów za pośrednictwem platform C2C aktywniej niż ich europejscy odpowiednicy (81% vs. 72%). Jak sami przyznali, skłonił ich do tego właśnie wzrost cen spowodowany inflacją. Z kolei e-sprzedawców do aktywności w obszarze handlu C2C przekonała możliwość sprzedaży produktów, których nie używają, uwolnienie przestrzeni wykorzystywanej do przechowywania oraz szansa na zarobienie dodatkowych pieniędzy.

Dostawa? Do automatu paczkowego, od kuriera z zaufanej firmy

Podczas gdy wśród europejskich regularnych e-klientów wciąż największą popularnością cieszą się dostawy do domu (76% wskazań), Polacy bardzo chętnie wybierają dostawy do automatów paczkowych (68% wskazań, wzrost o 6 p.p.). Ogólnie odbiory OOH (*out-of-home*, czyli poza domem) zamówionych przesyłek wybierało w ub.r. 79% regularnych e-konsumentów z Polski, podczas gdy średnia europejska w tym obszarze plasowała się na poziomie 44%. ●



Grupa Raben jest jedną z najszybciej rozwijających się firm europejskich w branży logistycznej. Chce ten trend utrzymać i w pełni korzystać z możliwości, które pojawiły się wraz z otwarciem europejskich rynków i swobodnym przepływem towarów

Łączymy międzynarodowo

Dwadzieścia lat temu transport międzynarodowy wkroczył w nową erę, wraz z rozszerzeniem Unii Europejskiej o Polskę i dziewięć innych krajów. Utworzenie wspólnego rynku przyniosło niemalże rewolucję w branży logistycznej, związaną nie tylko z ułatwieniami w wymianie handlowej i zmianami w zakresie popytu, ale także inwestycjami kapitału zachodniego w Europie Środkowej. W ciągu dwóch dekad świat stał się globalną wioską. Niezbędne zatem stały się sprawne łańcuchy dostaw, możliwe dzięki rozbudowanej drobnicowej sieci połączeń międzynarodowych.

Grupa Raben, jako jedna z najszybciej rozwijających się firm europejskich w branży TSL, potrafiła w pełni wykorzystać nowe możliwości, będące konsekwencją otwarcia europejskich rynków i swobodnego przepływu towarów. O tym i o innych kwestiach związanych z dystrybucją międzynarodową rozmawiamy z Maciejem Zielińskim, dyrektorem dystrybucji międzynarodowej w Raben Logistics Polska.

Czy z punktu widzenia holenderskiej firmy, przez 20 lat obecności Polski w Unii dużo się zmieniło w logistyce?

Zdecydowanie tak. Zarówno logistyka jak i transport mają obecnie zupełnie inny wymiar. W Grupie Raben od lat inwestujemy w nowoczesne i innowacyjne rozwiązania. Stawiamy też na digitalizację i automatyzację na wielu płaszczyznach. Od procesów fizycznych, po robotyzację procesów biurowych z wykorzystaniem RPA. Wdrażamy zaawansowane rozwiązania IT, takie jak platformy automatycznie przekazujące informacje dla klientów oraz platformy prezentujące ETA (szacowany czas dostawy). W zakresie automatyki i robotyki magazynowej wdrażane są urządzenia mierzące przesyłki, autonomiczne lub półautomatyczne wózki widłowe, a także roboty, coboty, sensory Internet of Things (IoT) i wiele innych rozwiązań zwiększających efektywność procesów magazynowania i transportu.

Rozwinięty rynek magazynowy, infrastruktura drogowa i sieć stałych połączeń tworzą atrakcyjną bazę do ekspansji, ale też obligują nas do odpowiedzialnego podążania za technologią. Kiedyś w każdym kraju mieliśmy odrębne rozwiania dotyczące zarządzania transportem czy magazynem. To utrudniało pracę i powodowało problemy z przesyłaniem informacji. Obecnie wszystkie kraje mają ten sam system IT, jeden system TMS, jedną etykietę i jedno rozwiązanie Track & Trace na platformie myRaben. Jakakolwiek zmiana w jednym kraju grupy jest automatycznie widoczna w systemie w pozostałych krajach.

Stawiamy też na rozwój naszych serwisów na obecnych rynkach. Grupa Raben

jest jedną z najszybciej rozwijających się firm europejskich w branży logistycznej. Chcemy ten trend utrzymać i w pełni korzystać z możliwości, które pojawiły się wraz z otwarciem europejskich rynków i swobodnym przepływem towarów. Skupiamy się więc na rozbudowie sieci własnych połączeń, tak by sprostać wymaganiom klientów.

I tak dochodzimy do tematów bliższych Pana sercu, czyli transportu międzynarodowego…

Transport drogowy, to ogromna szansa rozwoju, ale również wyzwanie, na które reagujemy każdego dnia, dostosowując swoją siatkę połączeń drobnicowych adekwatnie do oczekiwań klientów z całej Europy.

Grupa Raben od lat inwestuje w nowoczesne i innowacyjne rozwiązania. Stawia też na digitalizację i automatyzację na wielu płaszczyznach. Od procesów fizycznych, po robotyzację procesów biurowych z wykorzystaniem RPA.

Szczególną rolę pełni tu międzynarodowy transport drobnicowy. Dzięki połączeniom zarówno z własnymi oddziałami w 15 państwach, jak i z siecią oddziałów firm partnerskich w pozostałych krajach naszego kontynentu, łączymy producentów i konsumentów z całej Europy.

Nasza filozofia widoczna zwłaszcza na kierunku niemieckim i czeskim jest jasno sprecyzowana. Żeby rzeczywiście być konkurencyjnym pod względem czasu przejazdu i stawek, musimy docierać do jak największej ilości możliwych miejsc rozładunku w danym kraju, a naszym polskim samochodem liniowym podjechać jak najbliżej miejsca dostawy. Stąd z rozwiązań sieciowych w innym kraju z Grupy Raben korzystamy właściwie w zakresie ostatniej mili – finalnego etapu dostawy.

Ważne, aby klient niezależnie od tego czy przesyłka ma być nadana lub dostarczona w Polsce, Czechach, na Litwie czy Węgrzech, nie odczuwał większych różnic w obsłudze. We wszystkich krajach, w których mamy własne oddziały, nasz sposób działania, planowania, obsługi wahadeł międzynarodowych czy realizacja finalnych dostaw mają przebiegać w podobny sposób. Towar ma być dostarczony szybko i sprawnie, a klient ma mieć dostęp (online) do rzetelnych informacji o swoich przesyłkach.

W jaki sposób powstają nowe połączenia? Co decyduje o otwarciu kolejnej linii?

W przypadku Grupy Raben bodźcem do uruchomienia nowych połączeń międzynarodowych jest – oprócz danych makroekonomicznych, obserwacji rynku i własnych danych wewnętrznych – także ekspansja na nowe rynki. Kiedy na mapie Raben pojawia się nowy kraj, lokalna sieć dystrybucyjna zostaje niemal natychmiast połączona z pozostałymi krajami Grupy poprzez bezpośrednie linie. Ważnych wskazówek dostarczają także regularne spotkania opiekunów klientów z decydentami w obszarze łańcucha dostaw na poziomie Europy. W trosce o rozwój biznesu klienci dzielą się swoimi strategicznymi planami z operatorami logistycznymi i coraz częściej konsultują z nimi przyszłe rozwiązania. Grupa Raben jako dodatkowe źródło wiedzy traktuje zapytania cenowe typu spot, których analiza pozwala obserwować trendy i podejmować decyzje dotyczące nowych połączeń.



Maciej Zieliński

Przy tak rozbudowanej, już istniejącej sieci Raben na terenie Europy i wsparciu technologicznym, wystarczy uzgodnić częstotliwość, wybrać platformy konsolidacyjne, zbudować *interface* wymiany informacji online w czasie bieżącym, wyznaczyć cele dla działu sprzedaży – i można realizować stałe linie drobnicowe.

Równocześnie firma nadal jest aktywna na dotychczasowych rynkach, szczególnie mocno inwestując w te, które najlepiej rokują. Jednym z nich są Niemcy – od lat największy partner handlowy Polski – nic więc dziwnego, że Raben oferuje ponad 120 bezpośrednich i codziennych połączeń z tym krajem. Wysoką dynamikę wzrostu odnotowują kraje Europy Środkowo-Wschodniej, np. Czechy, Słowacja, Rumunia, Bułgaria. Również Włochy są obiektem zainteresowania – ze względu na własny



Uzupełnienie stałych, bezpośrednich tras transportowych i zagwarantowanie ściśle określonych w czasie połączeń między europejskimi magazynami firmy to zadanie eurohubów. Są to centralne punkty w sieci Raben, odpowiedzialne za konsolidację ładunków drobnicowych dla europejskiego ruchu liniowego

potencjał, jak i fakt, że stanowią bramę do wymiany handlowej z Afryką Północną i Maltą. Wszystkie te kraje zostały objęte specjalnym projektem Grupy Raben, który skupia się na rozwijaniu drobnicowych połączeń międzynarodowych, czyli ma na celu w sposób najbardziej optymalny łączyć oczekiwania klientów, możliwości operacji oraz różnorodność wszystkich spółek operatora logistycznego.

Do tego warto wspomnieć o koncepcji eurohubów – centralnych punktów w sieci Raben, które są odpowiedzialne za konsolidację ładunków drobnicowych dla europejskiego ruchu liniowego. Mają one na celu uzupełnienie stałych, bezpośrednich tras transportowych i zagwarantowanie ściśle określonych w czasie połączeń między wszystkimi europejskimi magazynami firmy.

Struktura eurohubów pozwala nam elastyczniej reagować na zmiany wielkości przewozów, a także skrócić czas realizacji. Taka reorganizacja procesów zgodnie przekłada się na bardziej wydajny i niezawodny łańcuch dostaw. Jesteśmy bliżej klienta i projektujemy sieć dostaw cechującą się większą odpornością. Dodatkową korzyścią jest redukcja emisji CO_2, co jest również bardzo ważne dla nas jako przedsiębiorstwa zrównoważonego.

Czy nadal obserwuje Pan naciski klientów na skracanie czasu połączeń? Czy może nie jest to już tak istotne?

Zakładamy, że klienci mogą mieć różne potrzeby, dlatego w przypadku niektórych połączeń międzynarodowych doszliśmy do takich rozwiązań, w których możemy świadczyć usługę dostawy w 24 godz., np. do Czech, Słowacji, czy wybranych części Niemiec. Rozwijamy też kolejne połączenia, przy których będziemy mieli możliwość realizowania usług w 24 godziny.

Odbiorcy życzą sobie regularnych a zarazem częstszych dostaw. W rezultacie pojawiają się potrzeby, np. sprawnego dostarczania komponentów do produkcji, często w ilościach niepozwalających na organizację dostawy bezpośredniej oraz gotowych produktów do klientów rozproszonych po całej Europie i adresujących swoje rosnące wymagania.



Dobrze zorganizowana siatka połączeń międzynarodowych – często z wyjazdami nocnymi – pozwala zrealizować zamówienie w ciągu 24–48 godz.

W Grupie Raben szczególną rolę pełni międzynarodowy transport drobnicowy. Dzięki połączeniom z własnymi oddziałami w 15 państwach i z siecią oddziałów firm partnerskich w pozostałych krajach Europy, łączy ona producentów i konsumentów z całego kontynentu.

Odległość dystrybucyjna czasem wynosi nawet 1000 km, klient oczekuje dostawy „na jutro", a zamówienie obejmuje tylko kilka europalet. Taki termin nie jest możliwy przy zachowaniu rozsądnych kosztów, jednak dobrze zorganizowana siatka połączeń międzynarodowych – często z wyjazdami nocnymi – pozwala zrealizować zamówienie w ciągu 24–48 godz.

Nasze samochody wyjeżdżają codziennie we wszystkich obsługiwanych przez nas kierunkach (obecnie ponad 160 połączeń eksportowych z Polski dziennie), i ta częstotliwość wyjazdów powoduje, że czas przejazdu z punktu widzenia klienta jest naprawdę optymalny.

Myślę, że najważniejsze jest to, że tak naprawdę od Estonii po Bułgarię, od Holandii po Ukrainę, wszędzie budujemy podobne rozwiązania. Dzięki temu klienci są pewni, że niezależnie od tego, czy ich przesyłki jadą do Czech, czy do Rumunii, dzięki firmie Raben, będącej ich partnerem logistycznym, poziom serwisu i efekt końcowy będzie zadowalający.

A co z wyceną takich przesyłek międzynarodowych?

Obecnie w każdej dziedzinie życia potrzebujemy szybkiej i sprawdzonej informacji, która będzie podstawą podejmowania decyzji. Zmiany zachodzące w życiu gospodarczym napędzają też szybkość zmian w logistyce. Dlatego, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, wprowadziliśmy natychmiastowe wyceny przesyłek drobnicowych we wszystkich kierunkach. Narzędzie nazywa się myOffer i jest przeznaczona dla wszystkich obecnych i potencjalnych klientów, którzy chcą wycenić konkretną przesyłkę w określonym kierunku. Już po chwili od wprowadzenia danych logistycznych potrzebnych do wyceny przesyłki w Raben, system myOffer odsyła naszą wycenę, niezależnie od dnia i godziny wysłania zapytania, również w weekendy i święta. Dzięki temu rozwiązaniu klient natychmiast może podjąć decyzję o zleceniu nam transportu i każda przesyłka dotrze nawet do najdalszych zakątków Europy – bo Raben łączy międzynarodowo. ●



Niemal 70% firm nie posiada pojazdów o zerowej emisji w swoich flotach, a nieco mniej niż 57% nie planuje przejścia na takie pojazdy. Ponadto, co druga firma przyznaje, że przepisy dotyczące emisji CO_2 mają istotny wpływ na jej wybór pojazdów

ESG i dyrektywa CSRD – raportowanie emisji dwutlenku węgla w transporcie

Rok 2024 przynosi kolejne znaczące zmiany dla przedsiębiorstw w Europie. W styczniu wprowadzono nową dyrektywę dotyczącą sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw (CSRD). Jest to regulacja Unii Europejskiej, która zobowiązuje wybrane firmy do sporządzania raportów z obszaru ESG, obejmujących trzy kluczowe aspekty: środowiskowy, społeczny i korporacyjny ład.

Raportowanie ma na celu dostarczanie informacji o wpływie działalności przedsiębiorstwa na ludzi i środowisko. W tym kontekście istotne jest śledzenie emisji dwutlenku węgla przez pojazdy we flotach. Dla tych flot monitorowanie emisji CO_2 stanowi kluczowy element, gdyż umożliwia firmom podejmowanie działań mających na celu ograniczenie emisji oraz ocenę skuteczności tych działań w dłuższej perspektywie. W związku z nowymi przepisami firma Webfleet wprowadziła Raport CO_2 oparty na metodologii certyfikacyjnej przez TÜV Rheinland.

Większe przedsiębiorstwa są obecnie zobowiązane do bezpośredniego raportowania danych dotyczących emisji CO_2 w Unii Europejskiej. W przyszłości liczba firm podlegających temu wymogowi będzie wzrastać.

Dekarbonizacja floty i raportowanie w Polsce

Badania pokazują, że polskie przedsiębiorstwa wykazują niski stopień przygotowania do raportowania emisji CO_2, co potwierdzają dane z najnowszego Raportu „Zrównoważony rozwój i dekarbonizacja flot. Stan polskiego rynku flotowego, marzec 2024", przygotowanego przez Instytut Keralla Research na zlecenie magazynu „Fleet" i firmy Webfleet – cieszącego się globalnym zaufaniem rozwiązania Bridgestone do zarządzania flotą. Niemal 70% firm nie posiada pojazdów o zerowej emisji w swoich flotach, a nieco mniej niż 57% nie planuje przejścia na takie pojazdy. Ponadto, co druga firma przyznaje,

że przepisy dotyczące emisji CO_2 mają istotny wpływ na jej wybór pojazdów. Raport pokazuje również, że 28% firm już wdrożyło, a 18,5% aktualnie testuje narzędzia do monitorowania i raportowania emisji dwutlenku węgla w swoich flotach. Jednak większość z nich nie zdaje sobie sprawy z korzyści płynących z takiego monitorowania. Aż 46,2% przedsiębiorców nie widzi żadnych korzyści, a 25,8% nie jest w stanie ich ocenić. Ci, którzy dostrzegają pozytywne aspekty, wskazują na poprawę efektywności spalania (16,1%), oszczędności na paliwie



Większe przedsiębiorstwa są obecnie zobowiązane do bezpośredniego raportowania danych dotyczących emisji CO_2 w Unii Europejskiej. W przyszłości liczba firm podlegających temu wymogowi będzie wzrastać.

i opłatach drogowych (16,1%), zwiększoną ostrożność i umiejętności kierowców (4,3%), oraz uniknięcie kar za emisję CO_2 (3,2%). 24% tych firm częściowo lub całkowicie korzysta z rozwiązań telematycznych do monitorowania emisji.

– *Cieszy fakt, że firmy wdrażają nowoczesne narzędzia, które wspierają je w redukcji dwutlenku węgla. Ważne jest budowanie świadomości jak rzetelne dane na temat emisji mogą pomóc w działalności oraz jak obniżanie emisji CO_2 może p rzyczynić się do rozwoju firm. Dodatkowo monitorowanie przynosi szereg korzyści: pomaga dostosować się do wymogów prawnych, poprawić wizerunek i podnieść konkurencyjność poprzez transparentność, a przede wszystkim pozytywnie wpłynąć na środowisko* – powiedział Dariusz Terlecki, Regional Director Poland & EE z firmy Webfleet.

Raportowanie emisji z telematyką Webfleet

W obliczu narastających wyzwań związanych ze zmianami klimatycznymi, ogromne znaczenie ma ograniczenie wydzielania dwutlenku węgla przez firmy flotowe. Monitorowanie tych emisji staje się kluczowym elementem prowadzenia działalności gospodarczej. Raportowanie o zrównoważonym rozwoju firm w Europie nie jest już ograniczone tylko do dużych korporacji. Firmy, na które wpłynie CSRD, powinny już teraz podejmować działania.

– *Przedsiębiorstwa, które są w stanie dostarczyć dokładne dane dotyczące emisji CO_2, mogą również uzyskać przewagę konkurencyjną* – dodaje Dariusz Terlecki.

Przyjęcie przez firmy odpowiedniej strategii zarządzania flotą i zastosowanie odpowiednich narzędzi ułatwi wdrożenie wymaganego raportowania. Wspierając się Raportem Webfleet CO_2, solidnym oprogramowaniem, które oferuje przegląd bezpośrednich emisji dwutlenku węgla we flotach pojazdów, firmy mogą łatwo obniżyć poziom emisji. To rozwiązanie, oparte na metodologii certyfikowanej przez TÜV Rheinland, dostarcza szczegółowych danych na temat nadmiernych sposobów emisji CO_2 oraz pomaga w spełnianiu wymagań regulacyjnych, takich jak CSRD. Wykorzystując ten certyfikowany Raport, firmy mogą realizować cele związane z ESG oraz zrównoważonym rozwojem.. ●

Wspierając się Raportem Webfleet CO_2, solidnym oprogramowaniem, które oferuje przegląd bezpośrednich emisji dwutlenku węgla we flotach pojazdów, firmy mogą łatwo obniżyć poziom emisji.



Raportowanie o zrównoważonym rozwoju firm w Europie nie jest ograniczone tylko do dużych korporacji. Firmy, na które wpłynie CSRD, powinny już teraz podejmować działania

Polski operator z certyfikatem

Truckers Friendly Place

Rohlig SUUS Logistics, jako pierwsza firma w Polsce, otrzymał certyfikat Truckers Friendly Place (Miejsce Przyjazne Kierowcom).

Wyróżnienie zostało przyznane poznańskiemu oddziałowi SUUS-a na podstawie anonimowego badania opinii kierowców, przeprowadzonego we współpracy z Fundacją Truckers Life. Ten polski operator logistyczny został doceniony najwyższą pięciogwiazdkową oceną przez swoich partnerów transportowych.

SUUS oceniony na piątkę

Do badania, jako pierwsza firma w Polsce, przystąpił Rohlig SUUS Logistics. Operator przeprowadził anonimową ankietę wśród wszystkich kierowców, którzy przyjeżdżają do oddziału w Tarnowie Podgórnym k. Poznania. Oceniali oni jakość współpracy, poziom komunikacji i warunki socjalno-sanitarne. W badaniu udział wzięło ponad 100 osób. Wyniki spływały bezpośrednio do bazy Fundacji Truckers Life, po czym zostały w transparentny sposób opublikowane na oficjalnej stronie projektu www.truckersfriendlyplace.eu. Oddział SUUS-a został uhonorowany w głosowaniu kierowców najwyższą, pięciogwiazdkową notą.

– *Chcemy dla przewoźników i kierowców być partnerem pierwszego wyboru. Dlatego stawiamy na wzajemny szacunek, ciągły dialog i partnerstwo. Regularnie przeprowadzamy wewnętrzne badania opinii kierowców. Współpraca z Fundacją Truckers Life była dla nas naturalnym krokiem – wyznajemy te same wartości i rozumiemy, jak trudna jest codzienna praca kierowcy. Nasza strategia budowania floty opiera się w 100% na współpracy z przewoźnikami. Nie mamy natomiast wątpliwości, że kierowcy są kluczowi dla łańcucha dostaw... Zdajemy sobie sprawę z tego, jak ciężki jest to zawód, staramy się ich wspomóc* – mówi Piotr Winiarski, Fleet Development Manager w Rohlig SUUS Logistics.

SUUS planuje przeprowadzić badania w kolejnych oddziałach.



Fundacja Truckers Life – głos kierowców w branży TSL

Branża transportowa od lat zmaga się z problemem niedoboru pracowników. Z raportu „Rynek Transportowy w Polsce i Europie" przygotowanego m.in. przez firmę Trans.eu oraz Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego wynika, że w naszym kraju brakuje około 150 tysięcy kierowców zawodowych.

Według badań Fundacji Truckers Life jasne jest, że kierowcom nie wystarczają jedynie finansowe zachęty, by „wsiąść za kółko". Kierowcy rezygnują z pracy, niejednokrotnie uzasadniając swoje decyzje poczuciem, że w toku całego procesu logistycznego są traktowani bez szacunku. Zmiany w branży powinny sięgać głębiej – relacje oparte na transparentności, szacunku oraz elastyczności wobec kierowców są koniecznością, jeżeli chcemy zapobiec masowym odejściom z zawodu i ciągłej rotacji pracowników. Fundacja Truckers Life na bieżąco monitoruje poziom satysfakcji tej grupy zawodowej.

– *W odpowiedzi na pojawiające się problemy, Fundacja wprowadziła projekt Truckers Friendly Place, mający na celu poprawę warunków pracy kierowców w miejscach załadunku i rozładunku. Oddając głos prowadzącym pojazdy poprzez udostępnienie im cyfrowej przestrzeni do oceny, chcemy przedstawić opinii publicznej zróżnicowane standardy obsługi w poszczególnych miejscach załadunku – pokazać, co i gdzie wymaga poprawy. Włączanie się kolejnych firm do działań Fundacji Truckers Life pozwoli stworzyć sieć miejsc wyznaczających nowe standardy w branży* – mówi Dagmara Trusewicz, CEO Fundacji Truckers Life. ●



Fot. GDDKiA

Coraz częściej jako powód wszczęcia postępowania administracyjnego w sprawie pozbawienia przewoźnika uprawnień do wykonywania zawodu podawane jest stwierdzenie najpoważniejszych naruszeń

Rośnie liczba postępowań administracyjnych **prowadzących do utraty dobrej reputacji przewoźnika.** Jak się bronić przed konsekwencjami?

W ostatnim czasie mogliśmy zaobserwować znaczący wzrost liczby postępowań administracyjnych mających na celu utratę dobrej reputacji przewoźnika. Dobra reputacja w każdym zawodzie jest przydatna, jednak w transporcie ma ona decydujące znaczenie w procesie przyznania bądź zawieszenia prawa do wykonywania zawodu.

Sytuacja, z którą mamy do czynienia obecnie wygląda nieco jak zmasowana akcja mająca na celu uderzyć w Polskich przewoźników. Jak to wygląda w praktyce? Wyjaśniamy kiedy i w jakiej sytuacji można stracić zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.

Kto może wszcząć postępowanie administracyjne podważające dobrą reputację przewoźnika?

Organem uprawnionym do wydawania, zawieszania i cofania zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego jest starosta właściwy dla siedziby przedsiębiorcy określonej w KRS lub CEIDG. Z kolei uprawnienia do wszczęcia postępowania administracyjnego w sprawie spełnienia wymogu dobrej reputacji przewoźnika transportowego w przypadku licencji wspólnotowej posiada Główny Inspektor Transportu Drogowego, a w przypadku transportu krajowego – starosta właściwy do siedziby przewoźnika. Wszczęcie postępowania administracyjnego może w konsekwencji doprowadzić do utraty uprawnień przez przewoźnika.

Kiedy możemy się obawiać wszczęcia postępowania administracyjnego?

Jakie są podstawowe punkty zapalne mogące doprowadzić do wszczęcia takiego postępowania? Jak pokazuje doświadcze-

> Zawieszenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego powoduje jedynie czasową utratę uprawnień do wykonywania tego zawodu. Natomiast cofnięcie zezwolenia to decyzja bezterminowa.

nie bardzo wiele przypadków rozpoczyna się od nałożenia mandatu przez służby kontrolujące. Tutaj najczęstszymi przewinieniami jest zły stan techniczny pojazdu. Z regu-

ły zarzuty dotyczą niedopuszczalnego stanu ogumienia, ale także usterek w zakresie układu hamulcowego i zawieszenia. Równie często kierowcy samochodów ciężarowych w czasie kontroli dają się przyłapać na braku okresowych badań technicznych. Coraz częściej jako powód wszczęcia postępowania administracyjnego w sprawie pozbawienia przewoźnika uprawnień do wykonywania zawodu podawane jest stwierdzenie najpoważniejszych naruszeń. Katalog najpoważniejszych naruszeń można znaleźć w załączniku IV do rozporządzenia (WE) nr 1071/2009.

Zawieszenie a cofnięcie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego

Efektem wszczęcia postępowania administracyjnego mającego na celu podważenie dobrej reputacji przewoźnika może być zawieszenie lub cofnięcie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Obie te decyzje skutkują utratą uprawnień do wykonywania zawodu przewoźnika drogowego. Jednak funkcjonują jako odrębne instytucje. Jaka jest więc różnica? Zawieszenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego powoduje jedynie czasową utratę wspomnianych uprawnień. Natomiast cofnięcie zezwolenia to decyzja bezterminowa.

Zawieszenie lub cofnięcie zezwolenia dla przewoźnika – podstawa prawna

Procedurę zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego reguluje art. 13 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009. Najczęstszą, szczególnie w ostatnim czasie, przyczyną zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia jest utrata dobrej reputacji. Z kolei procedurę postępowania na wypadek podejrzenia utraty przez przewoźnika dobrej reputacji unormowano w art. 7d – 7e ustawy o transporcie drogowym.

> Jeśli przeprowadzone postępowanie administracyjne wykaże utratę dobrej reputacji, jest to równoznaczne z zawieszeniem zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Świadczy o tym decyzja o utracie dobrej reputacji.

Warunek posiadania dobrej reputacji jest jednym z podstawowych kryteriów jakie należy spełnić ubiegając się o zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika. Jednocześnie warunek ten musi być spełniony przez cały okres obowiązywania tego zezwolenia. Dlatego też, jeśli przeprowadzone postępowanie administracyjne wykaże utratę dobrej reputacji, jest to równoznaczne z zawieszeniem zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Świadczy o tym decyzja o utracie dobrej reputacji. Utrzymana jest ona w mocy do momentu zastosowania jednego z przewidzianych przepisami środków rehabilitacyjnych, a więc zatarcia skazania.

W sytuacji gdy wystąpi ryzyko niespełniania wymogów niezbędnych do uzyskania i legitymowania się zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, starosta lub GITD, jako właściwy organ kontrolny, ma obowiązek poinformować o tym przedsiębiorcę



Fot. GITD



Konrad Urban

Kiedy może dojść do zawieszenia albo cofnięcia ww. zezwolenia

Jak już wspomnieliśmy, szczegółowa procedura zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego określona jest w art. 13 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009. Zgodnie z rozporządzeniem, w sytuacji gdy wystąpi ryzyko niespełniania wymogów niezbędnych do uzyskania i legitymowania się zezwoleniem na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, starosta lub GITD jako właściwy organ kontrolny, ma obowiązek poinformować o tym przedsiębiorcę.

Następnie, jeśli co najmniej jeden z obowiązkowych warunków nie jest już spełniany, starosta lub Generalny Inspektorat Transportu Drogowego może określić dodatkowy termin na uregulowanie zaistniałej sytuacji przez przedsiębiorcę. Jest to jednak wyraźne czerwone światło dla przewoźnika i nigdy nie należy lekceważyć takiego wezwania. Z reguły termin ten nie przekracza 6 miesięcy. Działania jakie muszą zostać podjęte w tym czasie uzależnione są od tego, który z obowiązkowych warunków nie jest już spełniany. Tym samym działania naprawcze mogą objąć np. zatrudnienie nowej osoby,

która zastąpi zarządzającego transportem, w przypadku, gdyby ten przestał spełniać wymóg dobrej reputacji lub kompetencji zawodowych, wykazanie przez przedsiębiorcę, że posiada rzeczywistą i stałą siedzibę czy też wykazanie spełniania w sposób ciągły wymogu zdolności finansowej.

Jeśli po upływie czasu wyznaczonego przez właściwy organ stwierdzi on, że przedsiębiorca nie spełnia już jednego lub większej liczby wymogów, zobowiązany jest zawiesić lub cofnąć zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.

Konsekwencje zawieszenia albo cofnięcia zezwolenia

Wykonywanie transportu drogowego w przypadku, gdy doszło do zawieszenia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, jest równoznaczne z wykonywaniem przewozu bez zezwolenia.

Bardzo wyraźnie widać, że przewoźnicy w ostatnich tygodniach, a nawet miesiącach, są pod lupą. Z tego powodu każda kontrola samochodu ciężarowego jest znacznie bardziej dokładna i drobiazgowa. W efekcie, niejednokrotnie doprowadza to do sytuacji, w której mandat zostaje nałożony za stan pojazdu, który jeszcze kilka miesięcy temu nie wzbudziłby wątpliwości.

Fot. GITD



Jeśli po upływie czasu wyznaczonego przez właściwy organ, stwierdzi on, że przedsiębiorca nie spełnia nawet jednego lub większej liczby wymogów, zobowiązany jest zawiesić lub cofnąć zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego

Szczegółowa procedura zawieszenia lub cofnięcia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego określona jest w art. 13 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009.

Zdecydowanie łatwiej jest zapobiegać i przeciwdziałać sytuacji, w której zostanie wszczęte postępowanie administracyjne. Jednak jak to zrobić? Kierowcy zatrudnieni w firmie przewozowej powinni być świadomi wagi nałożenia na nich mandatu przez służby kontrolujące. Może to być, bowiem, dopiero początek problemów zatrudniającego ich przedsiębiorstwa transportowego. Najlepszym co może zrobić właściciel firmy transportowej to zadbać o to, by wszyscy kierowcy byli zapoznani z bieżącymi przepisami, takimi jak Ustawa o transporcie drogowym oraz pozostałymi przepisami, które ich dotyczą. Pozwoli im to uniknąć generowania ewentualnych naruszeń, które stanowią podstawę do wszczęcia omawianego postępowania. Pamiętajmy, że nieznajomość prawa szkodzi a jednocześnie nie zwalnia od jego przestrzegania.

Ponadto doskonałym pomysłem jest nawiązanie stałej współpracy z firmą specjalizującą się w transporcie drogowym i obsłudze przedsiębiorstw tego typu. Specjaliści zadbają o formalną stronę pracy firmy transportowej, tak aby nie pojawiły się podstawy do wszczęcia postępowania administracyjnego. A tym samym, aby zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego nie było zagrożone. ●

Wykonywanie transportu drogowego w przypadku, gdy doszło do zawieszenia zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, jest równoznaczne z wykonywaniem przewozu bez zezwolenia



Fot. Daimler Truck

Konrad Urban, prezes zarządu Kancelarii Transportowej TRANSCARE

www.kancelariatranscare.pl



TSUE w wyroku z dnia 28.10.2020 r. (sygn. akt: C-321/19) stwierdził w odniesieniu do lat 2010 i 2011, że rząd federalny nie powinien był obciążać płatników myta kosztami policji drogowej także w późniejszych okresach

Wyrok w sprawie **zwrot Mautu w Niemczech** za lata 2016-2020

Począwszy od roku 2013 kancelaria Pfnür Rechtsanwälte PartGmbB zaczęła prowadzić postępowania wzorcowe o zwrot niemieckiego myta za różne okresy. Ostatnio nastąpił kolejny krok w walce o jego zwrot, tym razem za lata 2016-2020.

W wyroku sądu administracyjnego w Kolonii z dnia 20.03.2024 r. (sygn. akt 14 K 6556/20), wydanym w tzw. faktycznym postępowaniu wzorcowym, sposób wyliczenia stawki opłaty drogowej zastosowany przez rząd federalny na podstawie ekspertyz w sprawie kosztów infrastruktury (Wegekostengutachten) z 2014 r. oraz z 2018 r. został uznany za nieprawidłowy także w odniesieniu do lat 2016-2020.

Przedmiotem skrupulatnych analiz prowadzonych przez Sąd Administracyjny w postępowaniu, które toczyło się już od roku 2020, była kwestia możliwości wliczania w stawkę opłat drogowych od samochodów ciężarowych, kosztów policji drogowej oraz wysokości zwrotu, który przysługiwałby z tego tytułu.

Konsekwencje orzeczenia TSUE

Jak stwierdził TSUE w swoim wyroku z dnia 28.10.2020 r. (sygn. akt: C-321/19) w odniesieniu do lat 2010 i 2011, rząd federalny nie powinien był obciążać płatników myta kosztami policji drogowej także w późniejszych okresach. Federalny Urząd ds. Logistyki i Mobilności (BALM) donosi, że orzeczenie TSUE spowodowało zalanie urzędu wnioskami o zwrot od około 38 tys. firm transportowych. Ostatni wyrok może stanowić sygnał dla tych wnioskodawców.

Rząd federalny reprezentowany przez Ministerstwo Transportu sprzeciwiał się możliwości zastosowania ww. wyroku do lat 2016–2020. Powołał się przy tym na zasadę ochrony uzasadnionych oczekiwań, twierdząc, że stanowiska Komisji Europej-

Wyrok sądu administracyjnego w Kolonii z dnia 20.03.2024 nie jest prawomocny. Przed wyższym sądem administracyjnym w Münster obecnie toczy się postępowanie o dopuszczenia apelacji. Przewoźnicy muszą czekać co najmniej rok na jego uprawomocnienie.

skiej, pomimo uwzględniania dotąd kosztów policji, nie zawierały dotychczas zastrzeżeń odnośnie niemieckiego systemu opłat drogowych za te okresy. Dodatkowo, jak podnosi Ministerstwo, w międzyczasie doszło do zmiany dyrektywy w sprawie kosztów infrastruktury, która dała państwom członkowskim UE większą swobodę w ustalaniu stawki opłaty drogowej.

cze poprzez odsetki unijne. Nie wiadomo jednak, w jakiej wysokości roszczenia o zwrot kosztów zostały zabezpieczone terminowymi i prawidłowymi wnioskami o zwrot myta.

W wyroku sądu administracyjnego w Kolonii z dnia 20.03.2024 r., wydanym w tzw. faktycznym postępowaniu wzorcowym, sposób wyliczenia stawki opłaty drogowej zastosowany przez rząd federalny na podstawie ekspertyz w sprawie kosztów infrastruktury z 2014 r. i z 2018 r. został uznany za nieprawidłowy także w odniesieniu do lat 2016-2020.



Martin Pfnür

Stanowisko sądu w sprawie odsetek

Sąd zasądził jednak na rzecz powoda (przedsiębiorstwa transportowego) zwrot opłaty drogowej w zakresie części opłaty dotyczącej kosztów policji drogowej, w wysokości 5,86% za lata 2016-2018 oraz 4,44% za okres 01.01.2019-27.12.2020. Ponadto, w treści orzeczenia sąd, w oparciu o prawo unijne, wypowiedział się również w przedmiocie odsetek, ustalając je na 5 punktów procentowych powyżej bazowej stopy procentowej (obecnie 8,62%) licząc od daty uiszczenia opłaty drogowej.

Wyrok przekroczył oczekiwania branży transportowej, która liczyła na ok. 4%. Potencjalna kwota zwrotu wynikająca z wyroku sądu administracyjnego wynosi około 1 miliarda euro i zwiększa się jeszcze poprzez odsetki unijne.



Potencjalna kwota zwrotu wynikająca z wyroku sądu administracyjnego wynosi około 1 miliarda euro i zwiększa się jeszcze poprzez odsetki unijne

Czekamy na uprawomocnienie wyroku

Wyrok sądu administracyjnego w Kolonii z dnia 20.03.2024 jednak nie jest prawomocny. Przed wyższym sądem administracyjnym w Münster toczy się obecnie postępowanie o dopuszczenie apelacji, ponieważ sąd w Kolonii jej nie dopuścił. Przewoźnicy muszą cierpliwie czekać co najmniej kolejny rok na to, aż wyrok dotyczący roszczeń w sprawie myta się uprawomocni.

Ponadto, do tej pory rozpoznania dokonano jedynie w zakresie części opłaty, jaką stanowiły koszty policyjne, zaś inne składniki badane są oddzielnie. Już w styczniu 2023 r. XIV Izba sądu administracyjnego w Kolonii, z uwagi na potrzebę dalszego wyjaśnienia, wyłączyła odpowiednie części powództwa do odrębnego postępowania (sygn. akt: 14 K 626/23), w którym rozstrzygnięcie zapadnie odrębnie w późniejszym terminie. ●



Rząd federalny reprezentowany przez Ministerstwo Transportu sprzeciwiał się możliwości zastosowania ww. wyroku do lat 2016–2020. Powołał się przy tym na zasadę ochrony uzasadnionych oczekiwań

Martin Pfnür,
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht,
Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht,
Fachanwalt für Strafrecht

Pfnür Rechtsanwälte
PartGmbB
Berliner Str. 57
D 02826 Görlitz



Fot. WITD Białystok

Najważniejszą cechą samej szkody jest to, iż jej powstanie stanowi pierwszy krok w procesie postępowania likwidacyjnego, którego końcem jest uzyskanie wspomnianego odszkodowania

Szkoda na pojeździe, czyli więcej stresu niż problemów

Transport to branża dynamiczna, w której prędkość i czas odgrywają kluczowe znaczenie. Klucz jest z pozoru prosty, wygrywa ten, kto dostarczy daną przesyłkę szybciej oraz sprawniej. Niestety, tam gdzie pojawia się pośpiech, zazwyczaj rośnie też ryzyko niechcianych zdarzeń. Takim zdarzeniem jest szkoda na pojeździe, gdy w wyniku wypadku lub kolizji zostaje on uszkodzony a zarazem czasowo wyłączony z ruchu. Zakładamy wówczas, że czeka nas żmudny i skomplikowany proces likwidacji powstałej szkody, mający na celu uzyskanie odszkodowania i naprawę pojazdu. Jednak, czy aby na pewno jest to aż tak skomplikowane?

Aby prawidłowo zrozumieć mechanizm związany z uzyskaniem odszkodowania, należy zacząć od wyjaśnienia tego czym jest sama szkoda. W przepisach prawa polskiego nie funkcjonuje co prawda definicja legalna tego pojęcia, jednak nauka oraz praktyka prawa cywilnego wypracowała pewne rozwiązania w tym zakresie. Dlatego należy uznać, iż szkodą są te wszystkie zdarzenia, które prowadzą do powstania jakichkolwiek uszczerbków w dobrach lub interesach prawnie chronionych, jakich poszkodowany doznał wbrew swej woli. Dodatkowo należy podkreślić, że szkody dzielą się na szkody majątkowe oraz szkody niemajątkowe (krzywda). W skrócie te pierwsze są niczym innym jak realnym ubytkiem, który powstał w naszym majątku w związku z danym zdarzeniem, tj. szkodą faktyczną polegającą na zmniejszeniu wartości pojazdu lub utraconej korzyści, rozumianej jako dochody, których nasze przedsiębiorstwo nie może osiągnąć w związku na przykład z czasowym unieruchomieniem pojazdu. Natomiast te drugie również stanowią ubytek, ale nie tyle w samym majątku, co w naszych dobrach niemajątkowych, jak np. naruszenie naszego dobrego imienia lub imienia naszej firmy.



Fot. Pixabay

Po zgłoszeniu szkody towarzystwo ubezpieczeniowe powinno skontaktować się z nami samo (w ciągu 7 dni) wysyłając pismo. Jednak lepszym rozwiązaniem na wczesnym etapie jest samodzielny kontakt z ubezpieczycielem w celu wyjaśnienia niejasności

Jednak najważniejszą cechą samej szkody jest to, iż jej powstanie stanowi pierwszy krok w procesie postępowania likwidacyjnego, którego końcem jest uzyskanie wspomnianego odszkodowania.

Skoro więc doszło już do powstania szkody w naszym pojeździe i chcemy się uporać z tym problemem jak najszybciej, powinniśmy postępować zgodnie z poniższymi krokami.

Zgłoszenie powstałej szkody do ubezpieczyciela

Jest to pierwsza rzecz, jaką należy zrobić w celu rozpoczęcia postępowania likwidacyjnego. Jeżeli do szkody doszło w wyniku kolizji drogowej z winy innej osoby, to zgłoszenie szkody powinno nastąpić z polisy OC pojazdu tej osoby. Taką szkodę oczywiście zgłaszamy do ubezpieczyciela będącego stroną owej polisy.

Gromadzenie wstępnych informacji oraz dokumentów

Dotyczy to tych, o które wystąpi do nas ubezpieczyciel w celu jednoznacznego potwierdzenia powstania zgłoszonej przez nas szkody. Część z owych informacji oraz dokumentów będziemy mogli przesłać ubezpieczycielowi już w momencie zgłaszania szkody. To przełoży się na szybsze rozwiązanie sprawy. Dlatego najlepiej uzyskać je już w momencie zdarzenia, gdyż potem może być to znacznie utrudnione. Do takich dokumentów należą:

- **Notatka policji.** Bardzo ważny dokument gdyż jednoznacznie wskazuje on na przebieg zdarzenia oraz sprawcę zdarzenia. Jest on dużo ważniejszy niż oświadczenie sprawcy, gdyż jest dla ubezpieczyciela bardziej wiarygodny, co eliminuje poniekąd ryzyko nieuwzględnienia kluczowych informacji.
- **Oświadczenie sprawcy zdarzenia.** Istotny dokument, który jest zamiennikiem notatki sporządzonej przez policję, kiedy ta nie została wezwana do wypadku. Dokument ten jest sporządzany zazwyczaj na miejscu zdarzenia przez samych uczestników kolizji. A jako że samemu wydarzeniu dość często towarzyszą duże emocje, należy zwracać uwagę na ważne dane jakie muszą się znaleźć w owym oświadczeniu. Przede wszystkim trzeba dokładnie określić strony (kto jest sprawcą oraz kto jest poszkodowanym). Kolejno należy dokładnie wskazać jakie pojazdy brały udział w zdarzeniu (numer rejestracyjny, marka, model) oraz jakie szkody poniosły dokładnie określając ich miejsce (np. prawy bok, drzwi przednie). Następnie należy opisać pokrótce samo zdarzenie (np. wskazując, że w wyniku określonego manewru drogowego sprawcy doszło do takiego zdarzenia). W tym miejscu należy także, w miarę możliwości, dokładnie wskazać czas i miejsce zdarzenia. Na samym końcu bardzo ważne jest, aby strony przy podpisywaniu dokumentu jeszcze raz wskazały kto jest poszkodowanym, a kto sprawcą. Najlepiej, aby sprawca podpisując ów dokument zastosował następujący zwrot: – *Ja niżej podpisany (imię i nazwisko) oświadczam iż ponoszę odpowiedzialność za zaistniałe zdarzenie oraz wynikłe z tego powodu szkody.*
- **Zdjęcia uszkodzonego pojazdu.** Można śmiało stwierdzić, iż dobrze wykonane zdjęcia są niezbędne do wstępnego zobrazowania zakresu szkody. Ważne jest, aby na materiale zdjęciowym uwiecznić zarówno uszkodzenia swojego pojazdu jak i uszkodzenia pojazdu sprawcy oraz, jeżeli jest to możliwe, samo miejsce zdarzenia zaraz po jego wystąpieniu. Robiąc zdjęcia najlepiej jest fotografować samo miejsce uszkodzeń oraz nasz pojazd z czterech różnych stron (tj. prawy i lewy tył oraz prawy i lewy przód).
- **Nagranie wideo.** Jest to dodatkowa dokumentacja graficzna, która usprawnia proces likwidacji szkody. Dlatego warto rozejrzeć się, czy w miejscu zdarzenia nie ma przypadkiem kamer, które mogłyby je zarejestrować lub czy któraś z osób uczestniczących w zdarzeniu nie ma kamery samochodowej. Oczywiście jak najbardziej wskazane jest także dołączanie własnego nagrania z kamery, jeśli ją posiadamy.

Szkodą są te wszystkie zdarzenia, które prowadzą do powstania jakichkolwiek uszczerbków w dobrach lub interesach prawnie chronionych, jakich poszkodowany doznał wbrew swej woli.

Fot. Volvo



Część informacji oraz dokumentów będziemy mogli przesłać ubezpieczycielowi już w momencie zgłaszania szkody. To przełoży się na szybsze rozwiązanie sprawy

Kontakt z ubezpieczycielem

Co do zasady, towarzystwo ubezpieczeniowe powinno skontaktować się z nami samo (w ciągu 7 dni), wysyłając tzw. pismo siedmiodniowe zawierające numer zgłoszonej przez nasz szkody oraz wskazując na dokumenty jakie należy jeszcze dostarczyć. Jednak dużo lepszym rozwiązaniem na tym etapie jest wcześniejszy samodzielny kontakt z ubezpieczycielem w celu wyjaśnienia niejasności.

- **Ustalenie czy wybrany przez nas warsztat, w którym zamierzamy naprawiać nasz pojazd, współpracuje z ubezpieczycielem** (jest autoryzowanym serwisem). Ustalenie tej kwestii bardzo ułatwi nam otrzymanie właściwej kwoty odszkodowania, gdyż ubezpieczyciel będzie miał trudność w podważeniu rynkowej wartości danej usługi naprawy. Dlatego, jeżeli wybrany przez nas warsztat nie współpracuje z ubezpieczycielem,

warto poprosić o wskazanie nam przez ubezpieczyciela najbliższego z warsztatów, z którym pozostaje we współpracy i dostarczenie tam pojazdu.

● **Uzyskanie dokumentów, umowy zlecenia naprawy oraz pełnomocnictwa dla warsztatu.** Pierwszy z dokumentów jest istotny z punktu widzenia likwidacji szkody, gdyż stanowi nie tylko potwierdzenie wyboru warsztatu, ale co ważniejsze, określa także zakres stwierdzonych uszkodzeń i wymaganych prac. Natomiast drugi ze wspomnianych dokumentów jest opcjonalny, ponieważ uprawnia warsztat do kontaktu z ubezpieczycielem w ramach naprawy naszej szkody. Jest on tak naprawdę preferowany, gdy zdecydowalibyśmy się na naprawę w warsztacie współpracującym z ubezpieczycielem.

Fot. WITD Białystok



Istotnym dokumentem jest oświadczenie sprawcy zdarzenia. Jest to zamiennik notatki sporządzonej przez policję, kiedy ta nie została wezwana do wypadku. Dokument ten jest sporządzany zazwyczaj na miejscu zdarzenia przez samych uczestników kolizji

Wydanie pierwszej decyzji przez ubezpieczyciela

Zgodnie z przepisami prawa ubezpieczyciel ma obowiązek w ciągu 30 dni od daty zgłoszenia szkody wydać decyzję w sprawie odszkodowania. W praktyce często decyzje te zawierają dość niskie kwoty odszkodowania. Jednak są to tzw kwoty bezsporne, które mają choć częściowo zrekompensować nam szkodę na tym etapie. Wynika to z faktu, iż rzadko kiedy zdarza się, aby warsztat ukończył naprawę w ciągu 30 dni od dnia powstania szkody i wystawił nam fakturę. Dlatego w przypadku otrzymania takiej decyzji nie należy się denerwować, a jedynie uzyskać ostateczne potwierdzenie wartości szkody w postaci faktury i przekazać ją ubezpieczycielowi w celu uzyskania dopłaty, która pokryję rzeczywistą wartość szkody.

Fot. Pixabay



Jeśli pomimo spełnienia przez nas wymagań, ubezpieczyciel nie pokrywa wszystkich kosztów związanych z rzeczywistą wartości szkody, należy po przeanalizowaniu sprawy i argumentacji ubezpieczyciela związanej z odmową wypłaty odszkodowania, przygotować odwołanie od jego decyzji

Odwołanie

Zdarzają się też przypadki, kiedy pomimo spełnienia wszystkich powyższych kroków, ubezpieczyciel i tak nie dokonuje pokrycia wszystkich kosztów związanych z rzeczywistą wartości szkody. W takiej sytuacji także należy jeszcze raz dokładnie przeanalizować stan całej sprawy oraz argumentację ubezpieczyciela związaną z odmową wypłaty odszkodowania, aby następnie przygotować stosowne odwołanie od jego decyzji. Można także w tym zakresie skorzystać z pomocy profesjonalnego pełnomocnika (np. radcy prawnego lub adwokata), który sporządzi takie pismo. Może się również zdarzyć, iż pierwsze odwołanie nie przyniesie zamierzonego efektu, jednak nie należy się poddawać, a jedynie powtórzyć ów proces.

Sąd

W sytuacji, gdy pomimo wykonania powyższych kroków ubezpieczyciel nadal uchyla się od wypłaty odszkodowania, można złożyć pozew przeciwko ubezpieczycielowi Jest to jak najbardziej wskazane, gdyż samo zainicjowanie takiego postępowania zachęca ubezpieczyciela do zweryfikowania swojego postępowania i na przykład zaproponowania ugody. Warto także zauważyć, że sądy i sami sędziowie są świadomi tego, że ubezpieczyciele często zaniżają wypłacane odszkodowania, więc w wielu sprawach istnieje realna szansa na wygraną.

Jak widać proces likwidacji szkody w przypadku zdarzenia drogowego nie jest aż tak skomplikowany, jak mogłoby się wydawać. W przypadku pytań zachęcamy do kontaktu z kancelarią. ●

Michał Krawczyk,
prawnik w Trans Lawyers Kancelaria Prawna

Trans Lawyers

email: biuro@translawyers.eu
tel. 509 894 573

III SPOTKANIA TRANSPORTOWE

WROCŁAW 18 / 06 / 2024

HARMONOGRAM

8.00 – 9.00	**REJESTRACJA UCZESTNIKÓW / PORANNA KAWA**
9.00 – 9.10	*POWITANIE UCZESTNIKÓW I ROZPOCZĘCIE KONFERENCJI*
9.10 – 9.25	*Zarobki kierowców zawodowych – realia branży transportowej.* *Anna Majowicz, Polski Instytut Transportu Drogowego*
9.25 – 9.45	*Rozliczanie szkód transportowych – jak chronić się przed potrąceniami ze strony zleceniodawców?* *Ewa Sławińska-Ziaja, Trans Lawyers Kancelaria Prawna*
9.45 – 9.55	*Jak obniżyć podatek od środków transportu bez przerejestrowywania pojazdu?* *Bartosz Jaskólski, CIG*
9.55 – 10.10	*W poszukiwaniu zaginionych zysków w firmie transportowej – czyli gdzie uciekają pieniądze w Twojej firmie?* *Maciej Broński, Kancelaria Transportowa Legaltrans*
10.10 – 10.25	*Wyzwania wydłużonych terminów płatności i ryzyka opóźnień w branży TSL.* *Marek Wcisło, 4Trans*
10.25 – 10.40	*Atomowe koszty – jak uporządkować rozproszony problem?* *Marcin Piękoś, UNITER.PRO*
10.40 – 10.45	*KOIMEX zaprasza przewoźników do współpracy.* *Maksym Gorczyca i Sebastian Zygadło, KOIMEX*
10.45 – 11.10	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
11.10 – 11.25	*Między utopią a praktyką, czyli o unijnej i polskiej polityce, oraz o jej wpływie na branżę transportu drogowego.* *Maciej Wroński, Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska*
11.25 – 11.40	*Jak wydłużyć życie opon ciężarowych?* *Wojciech Syga, Prometeon Tyre Group*
11.40 – 11.55	*Nowoczesne narzędzia do zarządzania flotą: jak wesprzeć kierowców i usprawnić ich pracę?* *Artur Brzeziński, Jacek Białek; Webfleet Poland*
11.55 – 12.15	*Nowy wyrok w sprawie zwrotu myta w Niemczech.* *Martin Pfnür, Pfnür Rechtsanwälte*
12.15 – 12.30	*Przyszłość opłat drogowych w Europie – jak zoptymalizować zarządzanie mautem?* *Piotr Skop, Lumesia*
12.30 – 12.45	*Zmiany są nieuniknione, rozwój dobrowolny – czyli jak stawiać czoła nowym wyzwaniom w branży TSL?* *Joanna Zielińska i Marcin Kutzmann, TELEROUTE*
12.45 – 13.10	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
13.10 – 13.30	*Pod presją. Jak sobie radzić z wymuszeniami w transporcie?* *Paweł Judek, Judek. Górska. Radcy prawni. Doradcy podatkowi.*
13.30 – 13.45	*Jak zoptymalizować koszty transportu dzięki skutecznej integracji narzędzi IT w rmie transportowej?* *Michał Hajduk, Legal Telematics*
13.45 – 14.00	*Zarządzanie ryzykiem w transporcie. Czy Twoja firma w pełni wykorzystuje potencjał ubezpieczeń?* *Michał Pitek, GRUPA MAK*
14.00 – 14.20	*Marketing w branży TSL – jak go robić, aby w końcu się opłacał?* *Jakub Wojciechowski, inmarketing digital agency*
14.20 – 14.40	*Postojowe, obowiązek załadunku lub rozładunku, minimalny fracht, spóźnienie w transporcie – porównanie odpowiedzialności prawnej firmy transportowej w krajach UE.* *Łukasz Chwalczuk, Kancelaria Prawna Iuridica*
14.40 – 15.25	**LUNCH**
15.25 – 15.40	*Dobrą reputację masz tylko jedną! Jak zapobiec jej utracie i zminimalizować ryzyko kar nakładanych przez ITD?* *Damian Bartnikowski, Prosto z trasy*
15.40 – 15.55	*KIERUNEK SZACUNEK – czyli jak układać relacje z kierowcami w trudnych czasach?* *Dagmara Trusewicz, Fundacja Truckers Life*
15.55 – 16.20	*KSeW obligatoryjny od 2026 r. – jak przygotować firmę transportową do jego wdrożenia i jak zmienią się kontrole skarbowe po wejściu w życie Krajowego Systemu e-Faktur?* *Małgorzata Głuszek, Biuro Rachunkowe AGALAN*
16.20 – 16.40	*CASE STUDY: Kontrola trzeźwości w miejscu pracy.* *Jarosław Bokiewicz, Kancelaria Transportowa LEGALTRUCK*
16.40 – 17.00	*Zwrot kosztów za sanitariaty – zmiany zasad rozliczania kierowców po 19 sierpnia 2023 r.* *Konrad Urban, Kancelaria Transportowa Transcare*
17.00	**ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI**

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl

Fresh Logistics
Raben Group

Z PASJĄ DO ŚWIEŻOŚCI



Twoje produkty w rękach specjalistów
Kompleksowa logistyka produktów świeżych

Poznaj naszą ofertę: **www.freshlogistics.com**

BETTER EVERY DAY