TSL BIZNES

4/2024 (156)

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



GS1 Polska

MAGDALENA BEDNARKIEWICZ

MENEDŻER ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI (PMO) DLA BRANŻY RETAIL

ISSN 2081 5255
Cena 9,90 zł (8% VAT)



KUMHO TIRE

Razem w bezpieczną podróż

www.kumhotire.com/pl /KumhoTirePolska /kumho_tire_polska /KUMHOOponyPolska

KATOWICE 15/10/2024

III SPOTKANIA TRANSPORTOWE

WEŹ UDZIAŁ!

BEZPŁATNE WYDARZENIE DLA BRANŻY TSL

Sprawdź, gdzie TRANSPORT spotyka BIZNES



EDYCJA JESIENNA:

24.09.2024 - POZNAŃ
15.10.2024 - KATOWICE
5-7.11.2024 - WARSZAWA
05.12.2024 - GDAŃSK

ORGANIZATOR

TSLBIZNES
TRUCKBIZNES

SZCZEGÓŁY JUŻ WKRÓTCE
spotkaniatransportowe.pl

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES
TRUCKBIZNES
etransport.pl



Sztuczna inteligencja rozgościła się w logistyce na dobre, jest obecna nie tylko przy planowaniu tras i optymalizacji przewozów, ale też służy do lepszego wykorzystania przestrzeni magazynowej, czy planowania zapasów. Coraz chętniej korzystają z niej operatorzy logistyczni, a ci którzy to robią zyskują na rynku przewagę skracając łańcuchy dostaw, usprawniając swoją działalność i obniżając koszty. Sztuczna inteligencja pomaga zautomatyzować proces wyceny i podnieść poziom usług. Według firmy konsultingowej McKinsey & Company, przedsiębiorstwa, które stosują AI w logistyce osiągają znacznie lepsze wyniki niż konkurencja.

Sztuczna inteligencja nie tylko zastępuje człowieka, ale jest od niego sprawniejsza. Wiele osób obawia się, że wyprze je z rynku pracy, zwłaszcza, że sama się uczy i programuje. Wizjonerzy, tacy jak Martin(e) Rothblatt, twierdzą, że jeszcze w tym dziesięcioleciu będzie rozwijać się w tempie wykładniczym, co oznacza, że nie będziemy w stanie jej kontrolować. Sama będzie się programować stwarzając swoje coraz bardziej doskonałe wersje. Sama też będzie mogła integrować się z innymi technologiami.

Jak to wpłynie na logistykę? Czy znajdzie się jeszcze w niej miejsce dla ludzi? Myślę, że rzeczywistość prześcignie nasze wyobrażenia.

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

WYDARZENIA
Zapraszamy na TransLogistica Poland 6
Connecta 2024 – już wkrótce 7
Kod Innowacji 8

LOGISTYKA
Pod znakiem zrównoważonych praktyk 10
Nowe i stare wyzwania w branży odzieżowej 14
Kody 2D w skutecznym zarządzaniu zrównoważonym łańcuchem dostaw 18

INTRALOGISTYKA
Bramy giganty na rzecz stabilizacji klimatu w miejscu pracy 20

HR I ZARZĄDZANIE
Kampanie reklamowe, Social Media w branży TSL 22

TRANSPORT KOLEJOWY
Niepewna przyszłość PKP Cargo 24

TRANSPORT DROGOWY
Opiekun konta na giełdzie transportowej Teleroute 28
Rzeż średnich firm transportowych 30

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ
Sposoby na obniżenie emisji 32

POWIERZCHNIE KOMERCYJNE
Centrum Biurowe KOGA: Port dla Twojego biznesu 35
Nasz kraj z najwyższym popytem w Europie 38

FINANSOWANIE I UBEZPIECZYNIA
Coraz mniejszy popyt na pojazdy ciężarowe 40
Malcom Finance – nowe wsparcie dla polskich przewoźników 42
Rośnie grupa inwestycyjnych optymistów w sektorze TSL 44

PRAWO
Liczyć na obietnice czy wziąć sprawy w swoje ręce? 46
Nowa szansa dla przewoźników 48
Przygotuj swoją firmę transportową na wejście w życie ustawy o ochronie sygnalistów 50

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

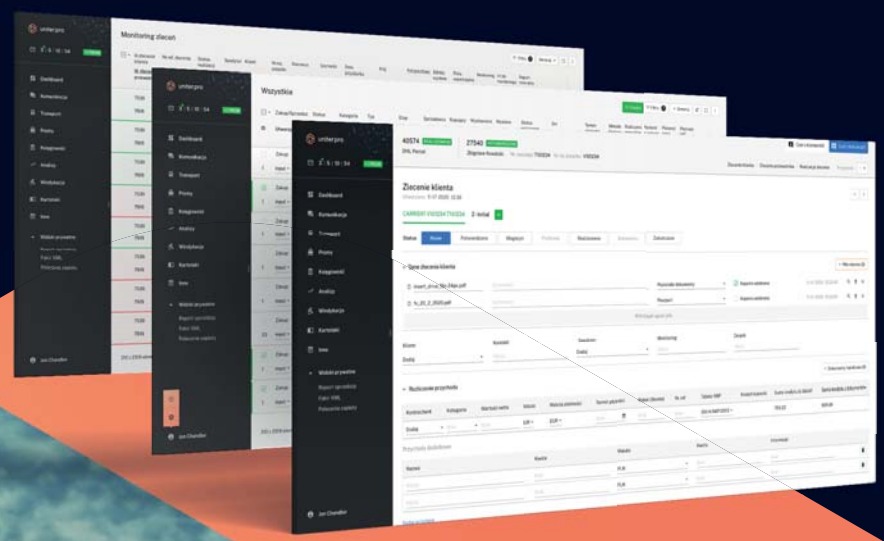
uniter.pro®

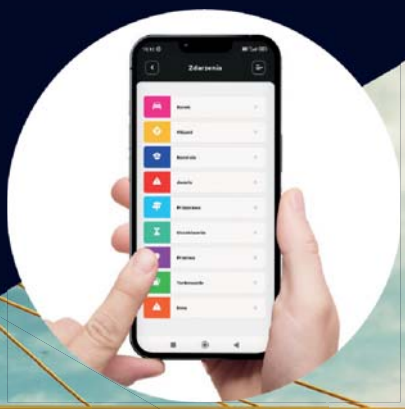
www.uniter.pro

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**







ZAPRASZAMY na TransLogistica Poland

W dniach 5-7 listopada 2024 r., w EXPO XXI w Warszawie odbędzie się XI edycja TransLogistica Poland – największych targów TSL w Europie Środkowo-Wschodniej.

Po rekordowym wyniku poprzedniej edycji, powracamy ze zdwojoną siłą. W tegorocznej TransLogistica Poland uczestniczyć ma ponad 400 wystawców z całego świata i nawet 11 tys. osób z 58 krajów. Mają one do dyspozycji 4 hale targowe. Zapełniona została całą powierzchnia EXPO XXI – to rekord w szybkości rezerwacji przestrzeni targowych. Dzieki renomie uczestnicy widzą w targach doskonałą okazję do zapoznania się z rodzimymi rozwiązaniami oferowanymi przez branżę TSL oraz ofertą pochodzącą spoza naszego kraju.

Salon Truck & Trailer, Pawilony Narodowe i imprezy!

Podczas XI edycji TransLogistica Poland po raz trzeci przedstawiamy Salon Truck& Trailer. Daje on możliwość bezpośredniego kontaktu z właścicielami flot pojazdów ciężarowych oraz nawiązania z nimi owocnej współpracy. Związany z nim są III Międzynarodowe Targi Pojazdów Ciężarowych, Eksploatacji i Zarządzania Flotą. To ważne wydarzenie, które oferuje menedżerom flot pojazdów możliwość odkrycia nowoczesnych rozwiązań ułatwiających zarządzanie i konserwację pojazdów w firmach z branży TSL. W tym roku obecne będą takie marki, jak Scania, Quantron, czy Renault Trucks.

TransLogistica Poland rozwija również pawilony narodowe. Swoje produkty i usługi będą tam prezentować przedstawiciele Niemiec, Finlandii, czy Turcji. Choć targi koncentrują się przede wszystkim na branży logistycznej i spedycyjnej, obecne też będą sektory paliwowy oraz morski. Wzrost zainteresowania tymi branżami wynika z rosnącej potrzeby zrównoważonych rozwiązań energetycznych oraz dynamicznego rozwoju infrastruktury morskiej w Polsce.

W odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów drugi dzień targów zostanie przedłużony do godziny 20.00, jednak już od 15:00 zaczniemy wprowadzać luźniejszą atmosferę! Okazją do nawiązania nowych kontaktów, pogłębienia relacji oraz kontynuacji rozmów z kontrahentami z branży TSL w bardziej swobodnych warunkach będzie TransLogistica Coctail Party Day.

Plebiscyt Przyjazny Pracodawca TSL

Targi nie mogłoby się odbyć bez prestiżowego Plebiscytu Przyjazny Pracodawca TSL. Organizowany przez portal Pracujwlogistyce.pl to jedyny w Polsce konkurs skupiony tylko na pracodawcach z branży TSL i doskonała okazja do oceny firm pod względem dbania o dobro swoich pracowników, czy rozwoju miejsc pracy. Konkurs zawiera trzy kategorie: małe firmy (zatrudniające do 50 osób), średnie (zatrudniające 51-500 osób) oraz duże (mające powyżej 500 pracowników). Ocena pracodawców dokonywana jest za pomocą miarodajnej ankiety, którą wypełniają ludzie z firm zgłoszonych do Plebiscytu – o wygranej decyduje liczba uzyskanych punktów na podstawie udzielonych odpowiedzi.

Rozpoczęła się rejestracja!

Rejestracja dla odwiedzających TransLogistica Poland jest już otwarta, więc zarejestruj się, aby wziąć udział w tym prestiżowym wydarzeniu. Dla osób z sektora TSL udział jest bezpłatny.

Zapraszamy na targi TransLogistica Poland, które odbędą się w dniach 5-7 listopada 2024 r., w EXPO XXI w Warszawie. To szansa na poznanie najnowszych trendów w branży, nawiązanie cennych relacji biznesowych oraz zdobycie inspiracji do dalszego rozwoju. Warto być częścią tego wydarzenia, które otwiera drzwi do nowych możliwości i sukcesu w logistyce. Zarejestruj się i dołącz do nas – do zobaczenia na TransLogistica Poland! ●



Connecta 2024 – już wkrótce

Alpega ogłasza powrót wydarzenia Connecta, jednego z największych spotkań networkingowych w europejskim transporcie drogowym. Tegoroczna, czternasta edycja, zaplanowana jest na 10 i 11 października w Marriott Auditorium Conference Centre w Madrycie i zapowiada się jako najbardziej wszechstronne i rekordowe wydarzenie.

W Connecta 2024 przewidywany jest udział ponad pół tysiąca profesjonalistów z międzynarodowej branży TSL. Dzięki szczegółowo zaplanowanemu programowi networkingu uczestnicy będą mogli w ciągu jednego lub dwóch dni stworzyć sobie unikalne perspektywy biznesowe.

Po raz pierwszy w Connecta 2024 udział wezmą wszyscy uczestnicy sektora logistycznego, w tym przewoźnicy, spedytorzy i załadowcy. Ta wszechstronna reprezentacja zapewnia szerokie spojrzenie na branżę, ułatwiając głębszy wgląd i współpracę pomiędzy jej różnymi segmentami.

Spotkanie będzie też sceną dla prezentacji innowacji w sektorze logistycznym. Uczestnicy będą mieli okazję poznać rozwiązania i technologie, które zmieniają branżę, zapewniając cenny wgląd w przyszłe trendy i kierunki rozwoju.

Edycja Connecta 2024 zyska rozszerzony program, rozpoczynając się już w czwartkowe popołudnie serią paneli i warsztatów. Inauguracyjną sesję z Boston Consulting Group (BCG) poprowadzi Jesus Montero, główny analityk w dziedzinie logistyki. Wraz z głównymi graczami z sektora, przedstawi on wnikliwą analizę trendów w branży. Ponadto uczestnicy mogą spodziewać się warsztatów networkingowych prowadzonych przez Jose Maria Salles, dostarczających praktycznych narzędzi i strategii skutecznego networkingu. ●

Dodatkowe informacje i możliwość rejestracji na Connecta 2024 znajdują się na oficjalnej stronie wydarzenia:
www.wconnecta.com/pl/





Kod Innowacji

Konkurs dla firm stawiających na nowe technologie w komunikacji z konsumentami

1 września rozpocznie się 6. edycja konkursu Kod Innowacji, skierowanego do firm i start-upów. W tym roku nagrodzone zostaną organizacje, które w innowacyjny sposób wykorzystują kody QR w komunikacji z konsumentami.

Można zgłaszać zarówno wdrożone projekty, jak i pomysły na wykorzystanie kodów QR. Firmy zainteresowane udziałem mogą przesyłać swoje zgłoszenia od 1 do 30 września 2024 r. Laureatów wyłoni niezależne jury, a lista zwycięzców zostanie ogłoszona podczas listopadowej konferencji Kod Innowacji.

Dla wspierających wykorzystanie kodów QR

W tym roku statuetka Lidera Innowacji trafi do organizacji, które wspierają wykorzystanie kodów QR. Rozwiązania te pozwalają na większą interakcję konsumentów z marką i budowanie ich zaangażowania. Co więcej, kody QR wspierają cele zrównoważonego rozwoju. Dzięki nim możliwe jest m.in. śledzenie pochodzenia produktów, redukcja marnotrawstwa, zwiększanie dostępności, zmniejszenie zużycia CO_2 i ułatwianie świadomych zakupów.

Laureatów wyłoni niezależne jury, w którym oprócz przedstawicieli GS1 Polska zasiądą eksperci z zakresu zrównoważonego rozwoju: Magdalena Olborska z firmy Samsung, prof. dr hab. Bolesław Rok z Akademii Leona Koźmińskiego, Bartłomiej Gola z SpeedUp, Marcin Barański z VOX oraz Tomasz Łukasik z Nestle.

Wręczenie nagród odbędzie się podczas konferencji Kod Innowacji, 13 listopada 2024 r. w Renaissance Warsaw Airport Hotel w Warszawie. W gronie dotychczasowych laureatów są m.in. takie firmy jak Allegro, Decathlon, Grupa Raben, Maspex oraz Żabka.

Globalna migracja do kodów 2D przyspiesza

Tegoroczna edycja konkursu nawiązuje do globalnej rewolucji w branży retail, polegającej na zastępowaniu tradycyjnych kodów kreskowych nowoczesnymi kodami 2D, w tym kodami QR ze standardami GS1. Transformację tę napędzają konsumenci, którzy potrzebują szczegółowych informacji o produktach, aby dokonywać świadomych wyborów zakupowych. Kody 2D umożliwiają dostarczenie pełnych danych na temat produktu, m.in. składu, pochodzenia i zasad recyklingu, odpowiadając na rosnące potrzeby informacyjne klientów.

> W tym roku statuetka Lidera Innowacji trafi do organizacji, które wspierają wykorzystanie kodów QR. Rozwiązania te pozwalają na większą interakcję konsumentów z marką i budowanie ich zaangażowania.

– Chcemy inspirować przedsiębiorców. Wskazywać im kierunki zmian, dawać narzędzia i konkretne rozwiązania. Kody QR to przyszłość komunikacji z konsumentami, którzy coraz częściej poszukują informacji nie tylko na temat pochodzenia i składu produktów, ale także ich wpływu na szeroko pojęte otoczenie i zmiany klimatu – twierdzi dr Marta Szymborska, co-CEO GS1 Polska.

Organizowany co roku Kod Innowacji to nie tylko konkurs, ale również forum wymiany doświadczeń i inspiracji. Wydarzenie będzie miało charakter hybrydowy. Więcej informacji na temat konferencji oraz rejestracja na stronie www.kodinnowacji.pl. ●

GS1 POLSKA

- **Część międzynarodowej organizacji not-for-profit GS1, która działa w 150 krajach i od początku swojego istnienia wspiera rozwój handlu.**
- **Najbardziej znanym usprawnieniem GS1 w tym zakresie są standaryzowane kody kreskowe, uznane przez BBC za jedną z 50 rzeczy, które w największym stopniu przyczyniły się do powstania nowoczesnej gospodarki.**
- **Standardy opracowane przez GS1 umożliwiają firmom identyfikowanie, gromadzenie i udostępnianie informacji o produktach, lokalizacjach, partnerach, przesyłkach i zdarzeniach w całym łańcuchu dostaw.**



Coraz większa specjalizacja w WESOB

Bieżący rok to dla firmy WESOB mniej typowych rozwiązań do transportu międzynarodowego, a więcej rozwiązań indywidualnych tworzonych pod potrzeby klientów oraz dających im nowe szanse na rozwój i dywersyfikację w transporcie.

WESOB od ponad ćwierćwiecza dostarcza na europejski rynek transportowy nadwozia i przyczepy dla pojazdów ciężarowych, specjalizując się głównie w zabudowach kurtynowych i furgonach, zestawach przestrzennych oraz systemach wymiennych BDF. Jednak producent stale reaguje na potrzeby i zmiany rynkowe, dostarczając również rozwiązań bardziej specjalizowanych.

Jedną z głównych tegorocznych nowości w ofercie WESOB jest trzyosiowa przyczepa, która może być oferowana w niemal dowolnej konfiguracji zabudowy – jako firanka, kofer, nadwozie wymienne, zabudowa skrzyniowa itp. Nowy produkt posiada Świadectwo Homologacji UE.

W jednej z konfiguracji przyczepa wraz z zabudową samochodu ciężarowego oferowana jest jako uniwersalny zestaw do transportu pojazdów. Dzięki specjalnej konstrukcji ramy podłogowej przyczepy oraz dopasowanej zabudowie na pojeździe, możliwe jest przejeżdżanie pomiędzy obydwoma pojazdami zestawu bez konieczności stosowania dodatkowych podestów.

W nowej trzyosiowej przyczepie zastosowano osie SAF i koła o średnicy tylko 17,5 cala i obniżonym profilu (ogumienie 205/65) co przy niskiej masie własnej 4960 kg pozwala na zachowanie wysokiej ładowności przyczepy z jednocześnie bardzo nisko przebiegającą podłogą. Jej wysokość od nawierzchni jezdni to tylko 78 cm. Dzięki temu możliwe jest przewożenie pojazdów i ładunków o wysokości ponad 3,2 m bez przekroczenia wysokości normatywnej. W połączeniu z typową długością platformy ładunkowej sięgającej blisko 8,4 m pozwala to wykorzystywać przyczepę jako rozwiązanie dedykowane do przewozu maszyn rolniczych, kombajnów, przyczep czy innego sprzętu.

Liczne uchwyty w konstrukcji podłogi umożliwiają bezpieczne i skuteczne zamocowanie nie tylko przewożonych pojazdów, ale także innych ładunków. ●

Większa pojemność magazynu w Lipsku

Dachser powiększa przestrzeń logistyczną w rejonie Lipsk-Halle, we wschodniej części Niemiec. Magazyn z około 25 tys. miejsc paletowych zostanie uruchomiony na początku 2025 r.



Magazyn typu *multi-user* (w budowie) znajduje się w parku przemysłowym Landsberg, w sąsiedztwie Centrum Logistycznego Dachser Lipsk/Halle. Na powierzchni 17,2 tys. m^2 operator będzie przechowywał towary przemysłowe i konsumpcyjne, a także spożywcze swoich klientów. W ofercie, oprócz magazynowania i transportu, znajdą się takie usługi logistyczne, jak kompletacja zamówień czy specjalne usługi o wartości dodanej.

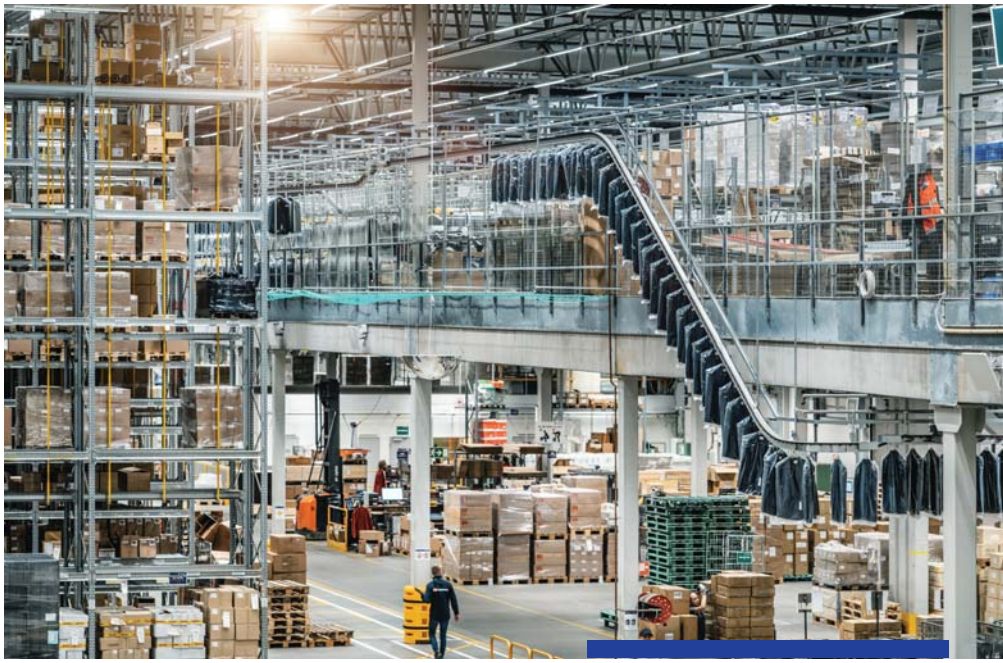
Budynek ma trzy różne strefy temperaturowe: dla produktów, które muszą być przechowywane w temperaturze 2-7 st. C w obszarze świeżej żywności, od 12-18 st. C lub w temperaturze pokojowej. Aktualnie 30% magazynowanych w obecnym centrum towarów to wyroby czekoladowe i cukiernicze.

Magazyn znajduje się w sąsiedztwie centrum logistycznego Dachser Lipsk/Halle oraz autostrad A9 i A14. Dachser transportuje towary z Landsberga na terenie Niemiec i Europy, a bliskie sąsiedztwo lotniska Lipsk/Halle, oddalonego o około 25 km, zapewnia dostęp do rynków światowych. ●

Pod znakiem zrównoważonych praktyk

Branża fashion wytwarza 2% światowego PKB, nic więc dziwnego, że jest ważnym klientem firm logistycznych. Niestety, generuje również duże ilości odpadów tekstylnych – w Unii Europejskiej jest to ponad 12,6 mln ton rocznie, gdzie odzież i obuwie to 5,2 mln ton. Nadprodukcja odzieży sprawia, że jest ona jedną z bardziej nieekologicznych.

Fot. DB Schenker



Operatorzy logistyczni wspierają marki modowe w zrównoważonych praktykach w zależności od potrzeb klienta. Przede wszystkim poprzez działania bezpośrednio związane z obsługą logistyczną, optymalizując łańcuchy dostaw

Coraz bardziej świadome tego są marki modowe, starają się więc ograniczyć swój negatywny wpływ na środowisko i podejmują działania zmierzające w kierunku zrównoważonego rozwoju. Przykładem jest firma OCHNIK. – *Włączyliśmy więcej produktów do kolekcji stałych, dostępnych przez cały rok, co powoduje mniej zmian w naszej sezonowej ofercie. Dodatkowo zapewniamy bardzo wysoką jakość tych produktów, tak aby mogły cieszyć klientów przez długi czas. Tworząc nasze kolekcje coraz częściej sięgamy też po materiały pochodzące z recyklingu* – mówi Artur Grzegrzółka, wiceprezes Zarządu Ochnik. – *Skupiliśmy się również na szczegółowych odbiorach produkcji w fabrykach, gdzie powstają nasze kolekcje. Dzięki dokładnej kontroli jakości prowadzonej na miejscu ewentualne wady czy niedociągnięcia mogą być od razu eliminowane, a dodatkowe procesy logistyczne, które generowałyby emisję gazów, nie są potrzebne* – dodaje.

To nie jedyne działania, jakie firma podejmuje, aby jak najmniejsza część towaru podlegała utylizacji. W swojej siedzibie w Garwolinie posiada dział usług i poprawek, w którym 30 osób dokonuje niezbędnych napraw i przeróbek. Do tego cały czas zmniejsza ilość towaru przypadającego na metr sklepu. Stara się doprowadzić sprzedaż do 90% rotacji, dzięki czemu nie ma produktów do utylizacji. 10%, które zostają, sprzedaje na kiermaszach i w outletach.

OCHNIK nie jest wyjątkiem, co potwierdza Karolina Trojanowska, Key Account Manager, DB Schenker, firmy która od lat obsługuje wiele podmiotów z branży fashion, w tym duże i znane marki. Jej zdaniem takie działania podejmowane są na coraz większa skalę. Wiele firm wprowadza zrównoważone praktyki, tzn. używa materiałów pochodzących z recyklingu, ogranicza produkcję odpadów, inwestuje w technologie redukujące emisje gazów cieplarnianych czy wykorzystywanie zasobów naturalnych w procesie produkcji. Rośnie także popularność mody cyrkularnej, w tym odzieży używanej oraz systemów wynajmu ubrań, co dodatkowo wspiera zrównoważony rozwój.

Coraz większa świadomość konsumentów

Rośnie liczba klientów, którzy nie poddają się szaleństwu zakupowemu, tylko wybierają rzeczy dobrej jakości. Wielu korzysta też z platform umożliwiających sprzedaż odzieży używanej. Zauważają to również producenci i niejednokrotnie sami inwestują w tego typu inicjatywy. OCHNIK również planuje nawiązanie współpracy z firmą specjalizującą się w pozyskiwaniu używanej odzieży i nadawaniu jej drugiego życia. Zadaniem logistyków będzie zabezpieczenie procesu transportu – jak najbardziej optymalnego kosztowo i pozostawiającego mały ślad węglowy.

– *Coraz większa świadomość ekologiczna konsumentów oraz całej branży, a także*

STAWIAMY NA JAKOŚĆ



Artur Grzegrzółka,
wiceprezes Zarządu OCHNIK

W OCHNIKU postawiliśmy sobie za cel utrzymanie jakości na określonym poziomie mimo rosnących kosztów pracy i transportu, a także kurczących się marż. Firmy muszą oszczędzać i być czujne. OCHNIK chce być jednak kojarzony z bardzo dobrym, trwałym produktem, który można użytkować przez wiele sezonów. Nasze kurtki służą klientom przez kilka lat. Rozwijamy również kolekcję produktów premium, które posiadają specjalne przywieszki informujące klientów o bardzo dobrej jakości. Pomaga nam ciągła optymalizacja procesów i dostosowywanie się do sytuacji.
Choć spokojne czasy minęły i ostatnio w Europie Zachodniej upadło wiele firm, a w Polsce jedne radzą sobie lepiej, inne gorzej, to mam nadzieję, że w dłuższej perspektywie wygrają firmy stawiające na jakość, a nie tylko na cenę. OCHNIK chce być oczywiście w tej pierwszej grupie.

Z DOŚWIADCZENIEM W LOGISTYCE ZWROTNEJ



Karolina Trojanowska,
Key Account Manager, DB Schenker

Dla operatorów logistycznych, takich jak DB Schenker, rosnąca popularność platform umożliwiających sprzedaż odzieży używanej to szansa na rozwój nowych kompetencji w zakresie wsparcia gospodarki obiegu zamkniętego. Mogą oni przejąć na siebie szereg elementów związanych z tym modelem biznesowym, np. transport, obsługę i magazynowanie zwrotów, czyszczenie i naprawę lub recykling.

Biorąc pod uwagę działania Unii Europejskiej mające na celu znaczne zwiększenie udziału modelu cyrkularnego w gospodarce warto mieć to na uwadze. DB Schenker jako jedyny dostawca usług logistycznych ze statusem diamentowego członka Stowarzyszenia Logistyki Zwrotnej (Reverse Logistics Association) poczynił już znaczne kroki na tej drodze.

planowane zmiany legislacyjne Komisji Europejskiej, mogą sprawić, że era „fast fashion" – do której popularności w ostatnich latach niewątpliwie przyczyniła się inflacja – z czasem minie. Konsumenci coraz częściej wybierają odzież wysokiej jakości, wytrzymałą i produkowaną lokalnie, doceniając jej trwałość oraz etyczne aspekty produkcji. Zmieniające się preferencje konsumentów oraz rosnące zainteresowanie „slow fashion" wspierane przed odpowiednie regulacje prawne mogą znacząco wpłynąć na przyszłość branży, wspierając bardziej etyczne i ekologiczne modele biznesowe. Jednakże, nie stanie się to z dnia na dzień; jest to długotrwały proces – twierdzi Karolina Trojanowska.

Polemizuje z nią Artur Grzegrzółka z Arvato. Uważa, że na rynku polskim nie widać, aby era „fast fashion" kończyła się. – *Mówi się o tym dużo, ale fakty świadczą co innego. Rozwijają się głównie firmy oferujące tanie produkty. Są wyjątki, ale trend ten jest wyraźnie widoczny. Myślę, że na razie dużo dzieje się w sferze deklaracji klientów. W badaniach twierdzą, że chcą lepszych i trwalszych produktów, ale kiedy przychodzi do podjęcia decyzji zakupowej, kierują się głównie ceną. A przecież większość z nas ma świadomość, że nie da się wyprodukować dobrego T-shirtu za 9,90 zł* – argumentuje.

Producenci próbują ograniczyć liczbę zwrotów i ze względu na większy ślad węglowy, i ze względu na większe koszty. e.obuwie.pl razem z numeracją butów podaje wymiary stóp, dzięki czemu klienci mniej zamawiają wybranego modelu w różnych rozmiarach, a więc i zwrotów jest mniej. – *Jednym ze sposobów są precyzyjne opisy produktów dostępnych w ofercie. Innym odpowiednie zdjęcia oddające rzeczywisty wygląd produktu. Zdecydowaną większość asortymentu prezentujemy na modelach, dzięki czemu klient lepiej widzi, jak produkt wygląda na sylwetce. Obniżamy dzięki temu ryzyko ewentualnego zwrotu Nie mniej istotna jest edukacja klientów, aby dokonywali przemyślanych zakupów. Zachęcamy ich, aby dokładnie sprawdzali wymiary podane w opisie i zamawiali tylko te produkty, które faktycznie planują kupić* – mówi wiceprezes Arvato.

Na tym polu firmy z branży fashion mają jeszcze dużo do zrobienia. Długie terminy na zwrot plus to, że jest on darmowy, zachęcają do zakupu dużych ilości produktów, a to też generuje wysokie zwroty. Zdaniem prezesa Grzegrzółki dobrym krokiem byłaby likwidacja darmowych zwrotów. Taki ruch w branży spowodowałby, że klienci dokonywaliby zakupów bardziej świadomie.

Fot. DB Schenker



Zielone rozwiązania to m.in. nowoczesne centra logistyczne projektowane z myślą o maksymalnej efektywności energetycznej

Zmiana trendów w dystrybucji odzieży

W ograniczeniu śladu węglowego dużą rolę pełnią logistycy. Zielona logistyka to jeden z istotnych trendów w tej branży obok automatyzacji i transformacji w łańcuchach dostaw, choć, jak podkreśla Mariusz Filec, Airfreight Product Director CEE, Rohlig SUUS Logistics, sektor odzieżowy znajduje się wśród tych branż, gdzie kluczowa jest dostawa towarów na czas. – *Procesy zmierzające do obniżenia kosztów przedsiębiorstwa i zmniejszenia śladu węglowego mają jednak istotne znaczenie w firmie OCHNIK. Do transportu towarów używamy coraz mniej wypełniaczy i stosujemy takie, które później możemy odzyskać. Mamy opakowania wielokrotnego użytku, stosujemy biodegradowalną folię. Optymalizujemy łańcuchy dostaw tak, aby jak najefektywniej wypełnić transporty i nie przewozić pustej przestrzeni. Wszystkie nośniki zmieniliśmy na palety euro, które mogą być używane przez długi czas. Na bieżąco optymalizujemy przestrzeń magazynową. W OCHNIKU używamy w dużej mierze nośników wielokrotnego użytku, szczególnie przy dostawach w kanale B2B. Proces cały czas trwa i nie jest on łatwy, ale zmierzamy w dobrym kierunku* – wylicza Artur Grzegrzółka.

Operatorzy logistyczni wspierają marki modowe w zrównoważonych praktykach w zależności od potrzeb klienta. – *Przede wszystkim poprzez działania bezpośrednio związane z obsługą logistyczną, optymalizując łańcuchy dostaw. Możemy wdrożyć innowacyjne, szyte na miarę modele transportowe uwzględniające lepsze wypełnienie pojazdów, minimalizowanie odległości transportowych poprzez efektywniejsze planowanie tras czy nocne dostawy do centrów handlowych. Możemy zaprojektować wydajniejsze procesy magazynowe dzięki optymalizacji i synergii w wykorzystaniu zasobów, odpowiedniemu zarządza-*

niu zapasami lub wsparciu obsługi zwrotów i praktyk z zakresu gospodarki cyrkularnej – mówi Karolina Trojanowska z DB Schenker.

Zielone rozwiązania to nie tylko opakowania z materiałów biodegradowalnych i kompostowalnych, czy też niskoemisyjne środki transportu (pojazdy elektryczne, hybrydowe i zasilane biopaliwami), ale także transport intermodalne. Również nowoczesne centra logistyczne projektowane są z myślą o maksymalnej efektywności energetycznej, z panelami fotowoltaicznymi, z oświetleniem typu LED, z pompami ciepła. – *Coraz więcej z nich posiada inteligentne systemy zarządzania, które ułatwiają oszczędzanie energii. Nasza firma także planuje budowę centrum logistycznego, przy projektowaniu którego stawiamy na nowoczesne, ekologiczne rozwiązania* – podkreśla Artur Grzegrzółka. Zaznacza przy tym: – *Wyzwaniem dla całej branży są zachwiane łańcuchy dostaw. Sytuacja ta ciągnie się tak naprawdę od epidemii Covid-19. Obecnie problemem są dłuższe trasy kontenerowców i ceny, które znacząco wzrosły. Reagujemy na to, częściowo przenosząc produkcję w bliższe rejony oraz bardziej ją dywersyfikując. Wybrane transporty przesuwamy na drogę kolejową. Radzimy sobie, ale łatwo nie jest.*

AI przychodzi w sukurs logistyce

Od lat logistykę, nie tylko w branży fashion, w szerokim zakresie wspierają nowoczesne technologie i sztuczna inteligencja, a ich rozwój cały czas przyspiesza. – *Widać to we wszystkich procesach, które są optymalizowane dzięki tym technologiom. AI wspomaga systemy WMS, zapewniając lepsze wykorzystanie przestrzeni magazynowej oraz skrócenie ścieżki kompletacji* – twierdzi Artur Grzegrzółka. – *Technologie ułatwiają chociażby optymalizacje tras dostaw, wykorzystywanie zaawansowanych algorytmów i systemów zarządzania flotą, co pozwala na redukcję zużycia paliwa i skrócenie czasu dostawy. AI może wspierać w przewidywaniu popytu na produkty, co pozwala na bardziej precyzyjne planowanie produkcji i zapasów, minimalizując nadprodukcję i marnotrawstwo, a w konsekwencji pozwalając na lepsze wykorzystanie przestrzeni magazynowej. Z kolei automatyzacja procesów logistycznych zwiększa efektywność operacyjną i zmniejsza zużycie energii* – dodaje Karolina Trojanowska.

– *Duże znaczenie ma również digitalizacja transportu, powstają platformy do współpracy między dostawcami i odbiorcami. Mamy możliwość śledzenia tras i miejsca, w którym aktualnie znajduje się nasz towar. Automatyzacja logistyki cały czas postępuje. W magazynach pojawiają się roboty dowożące środki do pakowania towaru. Nowoczesne centrum logistyczne, które w przyszłym roku powstanie w OCHNIKU, także będzie wykorzystywało nowe technologie* – informuje Grzegrzółka.

Wracając do branży fashion, trzeba dodać, że sztuczna inteligencja i technologie mogą pomóc w identyfikacji produktów nadających się do odsprzedaży lub recyklingu, co zmniejsza ilość odpadów. – *Brak narzędzi do szybkiej analizy składu i sortowania tkanin to obecnie jeden z elementów blokujących recyklingowanie ubrań. Obecnie powtórnie używanych jest tylko 1% materiałów z całego świata. Jest tu więc duże pole do działania, a pierwsze projekty w tym obszarze już funkcjonują* – tłumaczy Karolina Trojanowska.

Coraz więcej firm stosuje też wirtualne przymierzalnie, w których przymierza się ubrania online. AI pomaga w realistycznym przedstawieniu, jak dany produkt wygląda na różnych typach sylwetek. – *To nie tylko poprawia doświadczenie zakupowe, ale również zmniejsza liczbę zwrotów. Możliwości do zastosowania nowoczesnych technologii wspierających zrównoważoną modę wydają się być zatem niemal nieograniczone* – dodaje Trojanowska.

Niekoniecznie zielono

Dane GUS dotyczące sprzedaży detalicznej w tym roku pokazują, że w ostatnich miesiącach notuje ona duże spadki. Mogą mieć tu wpływ anomalia pogodowe, bo kto myśli o kupnie swetra, gdy żar leje się z nieba? Czy zmieni się to na jesieni? – *Trudno powiedzieć. Wydaje mi się, że dużo zależy od pogody oraz nastrojów społecznych, ale nie spodziewam się diametralnej poprawy sytuacji* – odpowiada przedstawiciel OCHNIKA.

Codziennością stają się opóźnienie w transporcie, co może oznaczać, że kiedy towar dotrze na miejsce, nie będzie aktualny. Dlatego dużym wyzwaniem są zakłócenia w łańcuchach dostaw, spowodowane m.in. trwającym kryzysem na Morzu Czerwonym. – *Firmy poszukują rozwiązań logistycznych, które zapewnią im efektywność biznesową, a wydłużony o ok. 10-14 dni transport morski z Azji do Europy znacznie to utrudnia. Dlatego w ostatnim czasie obserwujemy większe zainteresowanie serwisem lotniczym w branży fashion. Dotyczy to importu z Azji Południowej oraz Południowo-Wschodniej do Europy, gdzie opcja przewozowa przez porty w Dubaju (DXB i DWC) jest jedyną alternatywą dla frachtu morskiego* – tłumaczy Mariusz Filec.

W przypadku transportów z Chin najczęściej zamiast statku wybierany jest pociąg. – *Jednak część firm, z racji krótszego transit time, decyduje się na przewóz samolotem. Nie zawsze odbywa się to bezpośrednio z Państwa Środka, ale także (po dostawie kolejowej lub drogowej) przez duże, międzynarodowe lotniska w Kazachstanie, w Astanie, które ma bezpośrednie połączenie z Polską, a także Ałmaty, gdzie w zeszłym roku Rohlig SUUS otworzył oddział, aby obsługiwać transporty na trasie z i na Stary Kontynent* – dodaje Filec.

Czego możemy się spodziewać w najbliższym czasie? To zależy od sytuacji makroekonomicznej i klimatycznej, a także od rozwoju konfliktów zbrojnych i wielu innych, mniej znaczących czynników. Jedno jest pewne – sztuczna inteligencja będzie miała coraz większy wpływ na logistykę. ●

Elżbieta Haber

ROŚNIE ZNACZENIE AZJI ŚRODKOWEJ



Mariusz Filec, Airfreight Product Director CEE, Rohlig SUUS Logistics

Przewóz odzieży na szlaku Europa-Azja nie odbywa się tylko w jednym kierunku. Coraz więcej firm z branży fashion, w tym także z Polski, rozwija swój biznes w Azji Środkowej, szczególnie w Kazachstanie, ale także w innych krajach tego regionu: Uzbekistanie, Turkmenistanie czy Tadżykistanie. Są to bardzo perspektywiczne i chłonne rynki zbytu. Ich rosnące znaczenie z perspektywy lotniczej potwierdza otwarcie w marcu tego roku bezpośredniego połączenia z Warszawy do Taszkentu, stolicy Uzbekistanu. Nie jest to serwis z dużą ładownością, jednak jeśli zainteresowanie tym rynkiem będzie wzrastać, możemy spodziewać się zwiększenia możliwości przewozowych na tym kierunku. Rosnące biznesowe znaczenie Azji Środkowej jest także jednym z powodów ekspansji Rohlig SUUS Logistics w tym regionie.

CIG

OBNIŻYMY TWÓJ PODATEK OD ŚR. TRANSPORTOWYCH

BEZ PRZEREJESTROWANIA!

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

1457 ZŁ CIĄGNIK

972 ZŁ NACZEPA



+48 693 546 135

www.cig-podatek.pl



Operatorzy logistyczni coraz częściej oferują pełne wsparcie logistyczne, obejmujące zarządzanie całym łańcuchem dostaw, a także relacje pomiędzy producentem a jego partnerami lub dostawcami produktów i usług (logistyka 4PL), a także logistykę we wszystkich kanałach

Nowe i stare wyzwania w branży odzieżowej

Branża fashion przynosi nie tylko duże dochody, ale także sporo wyzwań. Ciągle zmieniające się trendy i liczne kolekcje w ciągu roku prowadzą do nadmiernej produkcji odzieży, która często zanieczyszcza środowisko. Do tego zwiększa się produkcja gazów cieplarnianych. O to, jak rozwiązać problemy związane z przemysłem odzieżowym pytamy Jadwigę Żurek,dyrektorkę ds. sprzedaży w Arvato.

Branża fashion odpowiada aż za 10% globalnej emisji gazów cieplarnianych. Częsta zmiana kolekcji i nadprodukcja odzieży sprawiają, że jest ona jedną z bardziej nieekologicznych. Czy podejmowane są działania, które to ograniczają?

Branża fashion stoi przed poważnymi wyzwaniami ekologicznymi. Pomimo trudności wprowadzania zmian, marki coraz częściej zdają sobie sprawę, że muszą adaptować zrównoważone praktyki, aby sprostać rosnącym oczekiwaniom konsumentów i regulacjom prawnym, które nakładają nowe wymogi na sektor mody.

W Unii Europejskiej dyskusje nad zrównoważonym rozwojem w modzie skutkowały przyjęciem w czerwcu 2023 r. „Strategii na rzecz zrównoważonych i cyrkularnych tekstyliów", która wprowadziła szereg regulacji mających na celu zwiększenie świadomości ekologicznej w branży. Inicjatywa ta obejmuje m.in. wprowadzenie Cyfrowego Paszportu Produktu[1], który ma dostarczać szczegółowe informacje o każdym jego aspekcie, od pochodzenia po możliwości recyklingu.

Wymagania prawne wprowadzane w UE i w Stanach Zjednoczonych idą w parze z nastrojami społecznymi. Według danych z ThredUP Resale Report z 2024 r. aż 42% konsumentów uważa, że to rządzący powinni podjąć działania legislacyjne, aby pomóc w promowaniu zrównoważonej mody. Natomiast 50% młodszych pokoleń twierdzi, że chętniej zagłosuje na kandydata popierającego zrównoważoną modę[2].

W reakcji na rosnące wymagania ekologiczne, giganci branży mody, jak np. H&M Group, zobowiązali się do ambitnych celów redukcyjnych, dążąc do obniżenia swoich emisji gazów cieplarnianych o 56% do 2030 r. Już w 2023 r. firma osiągnęła 22% redukcji[3], co biorąc pod uwagę skalę jej działalności, jest imponującym osiągnięciem. Należy zauważyć, że wpływ, jaki mogą wywrzeć globalni gracze branży na środowisko, jest znacząco większy w porównaniu z działaniami lokalnych mikroprzedsiębiorstw.

Innym przykładem wynikającym z badania przygotowanego przez LPP przy współpracy z ARC Rynek i Opinia, jest to, że Polacy chcą naprawiać ubrania, a powstrzymuje ich przed tym przede wszystkim brak umiejętności. W społeczeństwie rośnie świadomość ekologiczna a wraz z nią zainteresowanie ratowaniem uszkodzonej odzieży. Chcąc dotrzeć do jak najszerszego grona konsumentów i pokazać im realną wartość wynikającą z przedłużania życia ulubionych elementów garderoby, LPP udostępnia vouchery na naprawy w wybranych zakładach krawieckich w kilkunastu punktach w Polsce.

Równocześnie rynek wtórny w branży mody rośnie w szybkim tempie. Jego wartość, która w 2023 roku wyniosła około 197 mld dol., może osiągnąć aż 350 mld dol. już w 2028 r. To pokazuje, jak dużą rolę odgrywają inicjatywy takie jak odsprzedaż ubrań, a konsumenci – gdy tylko da im się taką możliwość – chętniej sięgają po bardziej zrównoważone opcje[4].

Wiele marek modowych – między innymi Levi's, Kate Spade, J. Crew i Oscar de

[1] https://commission.europa.eu/energy-climate-change-environment/standards-tools-and-labels/products-labelling-rules-and-requirements/sustainable-products/ecodesign-sustainable-products-regulation_en#the-new-digital-product-passport
[2] https://cf-assets-tup.thredup.com/resale_report/2024/ThredUp_2024_Resale%20Report_Executive%20Summary.pdf
[3] https://sustainabilitymag.com/articles/h-m-group-prioritises-sourcing-in-sustainability-commitments

la Renta – uruchomiło w ostatnich latach własne programy odsprzedaży, oferując zachęty klientom, którzy zarówno sprzedają, jak i robią zakupy. Może to nie tylko pomóc w realizacji celów firmy w zakresie zrównoważonego rozwoju, ale także w zdobyciu większej liczby klientów i generowaniu większych przychodów[5].

Obieranie kierunku zrównoważonej mody i oferowanie konsumentom produktów z drugiej ręki zmusza marki do inwestowania w lepszą jakość i długowieczność produkowanych ubrań, aby te mogły z powodzeniem trafić do drugiego, a nawet trzeciego obiegu.

Jaką rolę odgrywają tu operatorzy logistyczni działający w branży odzieżowej? Czy wprowadzają rozwiązania zmierzające w kierunku ograniczenia śladu węglowego?

Efektywne i jednocześnie zrównoważone funkcjonowanie branży fashion zależy od sprawnej logistyki, dlatego w obliczu zmieniających się trendów, operatorzy logistyczni muszą dostosować się do wymagań rynku modowego. Wśród liderów obserwujemy różne działania w tym zakresie.

1. Optymalizacja tras transportowych: poprzez stosowanie zaawansowanych narzędzi do optymalizacji tras firmy mogą skrócić dystanse przejazdów, co przekłada się na mniejsze zużycie paliwa i redukcję emisji dwutlenku węgla[6].

2. Modernizacja floty: inwestycje w nowocześniejsze, bardziej efektywne środki transportu, jak pojazdy elektryczne czy hybrydowe lub współpraca z firmami transportowymi, kurierami, dla których przewozy „ekologiczne" są wpisane w strategię i działania firmy.

3. Zarządzanie w czasie rzeczywistym: wykorzystanie systemów IT, w tym Business Intelligence i analizy danych, do monitorowania i zarządzania łańcuchem dostaw i zapasami magazynowymi w czasie rzeczywistym pozwala na szybką reakcję na ewentualne przeszkody i zoptymalizowanie procesów logistycznych[7].

4. Certyfikowane budownictwo magazynowe: coraz więcej operatorów logistycznych wybiera magazyny z certyfikatami ekologicznymi (LEED, BREEAM, czy DGNB). Budynki te są projektowane i budowane z myślą o minimalizowaniu wpływu na środowisko, co obejmuje zarówno efektywność energetyczną, jak i zastosowanie materiałów o niskim wpływie na otoczenie. Certyfikaty te nie tylko potwierdzają zrównoważony charakter obiektu, ale także często prowadzą do obniżenia kosztów eksploatacji przez lepszą izolację, mniejsze zużycie energii oraz wody. Dane z USA wskazują na rosnące zapotrzebowanie, a rynek zielonego budownictwa odnotował roczną stopę wzrostu na poziomie 8% w latach 2017–2021[8].

Jak zmieniają się trendy w dystrybucji odzieży przez firmy logistyczne?

Operatorzy logistyczni coraz częściej oferują pełne wsparcie logistyczne, obejmujące zarządzanie całym łańcuchem dostaw, relacje pomiędzy producentem a jego partnerami lub dostawcami produktów i usług (logistyka 4PL), a także logistykę we wszystkich kanałach (B2B, B2C, *marketplaces*, itd.). Coraz ważniejsze obecnie jest również świadczenie dodatkowych usług, takich jak m.in. obsługa zwrotów, VAS (usługi *rework*: metkowanie, nadawanie nowych oznaczeń, oznaczenia promocji oraz *packaging*, *co-* i *re-packaging* produktu), *payment* service czy *risk* management service.

Nowe trendy obejmują ponadto automatyzację wielu procesów, która zapewnia nie tylko zachowanie ich ciągłości, ale także „radzenie" sobie z obsługą *picków* i brakami pracowników. Automatyzacja w obsłudze branży odzieżowej wpływa ponadto na odpowiednie składowanie, przyspieszenie alokacji w wyznaczonych strefach składowania, a także zapobieganie problemom przepustowości w sezonach peaków sprzedażowych.

Jak nowoczesne technologie i sztuczna inteligencja wspomagają te zmiany?

Logistyka zawsze była pół kroku przed innymi branżami, jeśli chodzi o wykorzystywanie najnowszych technologii i systemów IT. To branża, która wciąż poszukuje



Jadwiga Żurek

nowych rozwiązań w zakresie poprawy efektywności działań, przyspieszenia procesów oraz szeroko rozumianej optymalizacji. Dynamiczny rozwój zakupów w formule e-commerce sprawił, że firmy, które chcą wygrywać z konkurencją muszą używać coraz bardziej zaawansowanych rozwiązań w zakresie gromadzenia, przetwarzania i analizy danych – a co za tym idzie – korzystać z najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych.

Systemy do zarządzania magazynem (WMS), a także najnowsze systemy informatyczne, pozwalające na pełne zintegrowanie z systemami klienta to już podstawowe narzędzia do wspólnej pracy. Kluczowe są ponadto rozwiązania dedykowane branżom, pozwalające na analizę danych i stosowanie modeli predykcyjnych. Niezwykle ciekawy jest jednak obszar automatyzacji magazynu. To tutaj bowiem dzieje się najwięcej.

W Arvato Supply Chain Solutions wykorzystujemy już między innymi systemy:

BagSorter – system sortowania automatyzujący zarządzanie zwrotami i przyspieszający proces kompletacji zamówień. Dzięki niemu pracownicy pokonują mniejsze odległości w magazynie, co zwiększa wydajność operacyjną. Produkty ze zwrotów mogą być gotowe do ponownej sprzedaży już po 45 minutach, co minimalizuje czas, w którym są niedostępne dla klientów online. System ten elastycznie dostosowuje moc produkcyjną do popytu, co jest istotne podczas szczytów sprzedażowych.

AutoStore – system składowania i przechowywania produktów małogabarytowych, oferujący najwyższą gęstość składowania. Dzięki układaniu pojemników

[4] https://fashionista.com/2024/03/thredup-resale-report-secondhand-growth-2024
[5] https://fashionista.com/2024/03/thredup-resale-report-secondhand-growth-2024
[6] https://www.inboundlogistics.com/articles/logistics-optimization/
[7] https://softwareanalytic.com/logistics-optimization-streamlining
[8] https://www.globaldata.com/data-insights/construction/market-value-of-green-building-in-united-states-of-america/

„jeden na drugim" bez wolnych korytarzy, AutoStore pozwala na czterokrotne zwiększenie powierzchni składowania w porównaniu do tradycyjnych metod. Roboty poruszające się po specjalnych torach transportują pojemniki do operatorów, co zwiększa przepustowość realizacji zamówień nawet dziesięciokrotnie, bez potrzeby zatrudniania dodatkowego personelu.

Shuttle – podobnie jak Autostore, system pozwala na optymalne wykorzystanie kubatury budynków do składowania towarów. Dodatkowo Shuttle optymalizuje czas przy rozładunku i kompletacji towarów poprzez koncepcję *goods-to-person*. W praktyce, zamiast pracowników przemieszczających się po magazynie w poszukiwaniu towarów, towary są automatycznie dostarczane do stanowiska pracy.

Weasel® – system transportu towarów składający się z wózków samojezdnych, które transportują towary między strefami *pick* i *pack*.Optymalizuje on trasy kompletacji, poprawia bezpieczeństwo i wydajność *pickowania* produktów. Wózki poruszają się po taśmach indukcyjnych, a system monitoruje ich trasy, poziom naładowania baterii oraz ewentualne nieprawidłowości na drodze[9].

W kanale e-commerce, według badania Nielsen i Sendcloud, Europejczycy najczęściej zwracają odzież i dodatki. To kosztowne i przyczynia się do wytwarzania śladu węglowego. Czy podejmowane są próby ograniczające ten proceder? Jakie i czy się sprawdzają?

Branża e-commerce przyzwyczaiła konsumentów do łatwego i bezpłatnego zwracania zamówionego towaru. Procent zwrotów odzieży może wynosić nawet 19%, podczas gdy produkty takie jak książki czy gry są zwracane tylko w 8% przypadków[10]. Jedną z najczęściej podawanych przyczyn zwrotów w krajach europejskich jest nieodpowiedni rozmiar[11]. Ponieważ odsetek zwrotów ma tendencję wzrostową, branża e-commerce musi podejmować działania, aby przestać „zjadać swój własny ogon" i już rozpoczyna takie inicjatywy.

1. Ulepszanie opisów produktów i zdjęć – najbardziej ekonomiczny system, który może rozwiązać wiele problemów konsumentów i sprzedawców. Publikowanie ładnych zdjęć, które nie oddają wyglądu produktu może prowadzić do większej liczby zwrotów i niezadowolenia z całych zakupów. Rzeczywiste zdjęcia, filmy 360 stopni, podpowiedzi dotyczące rozmiaru lub porównanie rozmiaru do rozmiarów innych marek, a także dokładny opis materiału i składu produktu przyczyniają się do bardziej precyzyjnych decyzji zakupowych klientów.

2. Wirtualne przymierzalnie – w odpowiedzi na rosnące oczekiwania konsumentów sklepy zaczęły implementować technologie AR (rozszerzonej rzeczywistości). Dzięki nim klienci mogą „przymierzać" ubrania na wirtualnych modelach lub nawet na swoim obrazie. Tymczasem, powstające startupy oferują firmom szereg innowacyjnych rozwiązań, które mają być intuicyjne i proste w obsłudze. Marki, decydując się na wdrożenie takich technologii, nie tylko skupiają się na zmniejszeniu liczby zwrotów, ale też wzbogacają ofertę o technologiczną nowinkę, stanowiącą argument marketingowy, który może przyciągnąć klientów do wypróbowania nowych możliwości[12].

3. Czas i koszt zakupu – zgodnie z prawem obowiązującym w UE, kupujący mają 14 dni na zwrot towaru kupionego online. Jednak e-sklepy zazwyczaj przedłużają tę możliwość. Rekordzistą jest luksusowa marka Nordstrom, która nie ma ograniczeń czasowych dotyczących zwrotów i wymian, jednak zastrzega sobie prawo do ich rozpatrywania „na podstawie analizy każdego przypadku"[13]. Zalando proponuje 100 dni na odesłanie zakupionego produktu. W ten sposób wyróżniają się na tle konkurencji, a tak długi okres zwrotu pozwala kupującym przyzwyczaić się do posiadania przedmiotu, a z upływem czasu zapominają oni, że mogą go zwrócić. Z drugiej strony obserwujemy odwrotną tendencję, szczególnie w markach, które chcą uderzyć w konsumentów świadomych wpływu mody na środowisko. Przykładem jest Patagonia, która nawołuje konsumentów do przemyślanych zakupów i zachęca do korzystania z ich programu naprawczego zamiast zwracania produktów. Firma oferuje naprawy za niską opłatą, a nawet bezpłatnie w niektórych przypadkach, co stanowi alternatywę dla generowania niepotrzebnych odpadów[14].

Rośnie popyt na ubrania używane. Jak operatorzy logistyczni odnajdują się w tym kanale sprzedaży?

Wzrost popularności odzieży używanej jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na alternatywy dla nowej, co jest częścią szerszej dyskusji na temat ekologicznego wpływu szybkiej mody. Według danych Statista, przewiduje się, że wartość rynku odzieży używanej wzrośnie z 177 mld dol. w 2022 r. do 351 mld dol. w 2027 r. Chociaż rynek ten rośnie, jego skala jest wciąż niewielka w porównaniu do ogromnej podaży tekstyliów na świecie[15].

Zarządzanie logistyką w branży odzieży używanej jest dużo bardziej skomplikowane niż w przypadku nowej odzieży. Wymaga zastosowania zaawansowanych systemów zarządzania (np. ERP, WSM), które wspierają procesy zbierania, sortowania i oceny stanu odzieży, aby efektywnie przetwarzać zwroty i odzyskiwać wartość z używanych ubrań. W branży odzieży *second-hand*, procesy te często opierają się na lokalnych sieciach dystrybucji i małych sklepach lub platformach online. Nowa odzież korzysta z bardziej rozbudowanych sieci dystrybucyjnych, które obejmują duże sieci handlowe i sklepy własne. Znacznie bardziej problematyczny jest również system zwrotów ze względu na większą różnorodność produktów oraz trudności w ich klasyfikowaniu.

Jednym z rozwiązań, które mogą pomóc firmom odnaleźć się na tym rynku, jest model *Resale-as-a-Service* (RaaS). To rozwiązanie pozwala markom i detalistom wejść na rynek odzieży używanej, oferując usługi odsprzedaży produktów. Model jest atrakcyjny dla firm, które chcą rozszerzyć swoją działalność o zrównoważone praktyki. Firma oferująca usługi RaaS zapewnia infrastrukturę technologiczną i logistyczną, umożliwiającą markom sprzedaż odzieży używanej bezpośrednio swoim klientom

[9] https://blog.arvato.pl/automatyzacja-logistyki-w-magazynach-arvato-supply-chain-solutions-wybrane-rozwiazania/
[10] https://www.ecommerce-nation.com/ecommerce-returns-european-market/
[11] DHL eCommerce: European Online Shopper Survey 2023
[12] https://3dlook.ai/content-hub/virtual-fitting-room-for-ecommerce/
[13] https://www.nordstrom.com/browse/customer-service/return-policy
[14] https://eu.patagonia.com/gb/en/wornwear/
[15] https://aaltodoc.aalto.fi/server/api/core/bitstreams/45224b2f-e8b6-4a95-a376-fafe55e2dd9d/content

lub przez różne platformy e-commerce. Takie rozwiązanie wdrożyła na przykład firma ThredUP, która współpracuje z różnymi markami odzieżowymi, oferując platformę do zarządzania zwrotami i odsprzedażą odzieży. Dzięki takiej współpracy marki mogą zwiększyć wartość swojej oferty i zbudować lojalność wśród klientów, jednocześnie osiągając dodatkowe korzyści finansowe i wzmocnienie swojej odpowiedzialności środowiskowej[16].

Coraz istotniejszym trendem jest *slow fashion*, a tu ubrania nie pochodzą z masowej produkcji, są bardziej wytrzymałe i stworzone przez lokalnych producentów. Do tego Komisja Europejska pracuje nad zmianami, które do 2030 r. mają zwiększyć trwałość tekstyliów i możliwość ich recyklingu. Czy to oznacza, że era *fast fashion* jest w odwrocie?

Jeśli obecne trendy się utrzymają, oczekuje się, że konsumpcja odzieży i obuwia wzrośnie z 62 mln ton w 2019 r. do 102 mln ton w 2030 r., co wskazuje raport The State of Fashion 2024[17]. Zwiększona konsumpcja podkreśla rosnące znaczenie rynku odzieży używanej, który zyskuje popularność nie tylko ze względu na modę, ale również z powodów ekologicznych. Chociaż rynek odzieży używanej dynamicznie się rozwija (według Raportu ThredUp z 2024 r., jego wartość globalna w 2021 r. wynosiła 141 mld dolarów, a w 2023 roku osiągnęła 197 mld dolarów), jego rentowność pozostaje pod znakiem zapytania. Jak pokazuje analiza BBC, większość firm działających w tej branży boryka się z problemami finansowymi. Przykładowo, amerykańskie firmy, takie jak ThredUp i The RealReal, mimo dużych inwestycji i debiutów giełdowych, nie osiągają zysków, co przekłada się na spadki ich cen akcji. Podobnie, litewski startup Vinted odnotował w 2022 r. stratę przed opodatkowaniem wynoszącą 51 mln dol., a brytyjska platforma Depop zanotowała stratę w wysokości 69 mln dol. w 2023 r. Te problemy dotykają *resellerów* na całym świecie, którzy zmagają się z rosnącymi kosztami pracy i pogarszającą się jakością otrzymywanej odzieży, co dodatkowo utrudnia osiąganie zysków. Głównym problemem jest rentowność tego segmentu mody, zwłaszcza w kwestii sortowania i ponownej dystrybucji. W miarę jak liczba marek *ultra-fast fashion* rośnie, globalna produkcja i dystrybucja odzieży nieustannie się zwiększa, a konsumenci pozbywają się jej po zaledwie kilku użyciach. Ta tendencja, zwiększająca ilość odpadów tekstylnych, podkreśla pilną potrzebę innowacji i bardziej zrównoważonych praktyk w branży modowej na całym świecie[18].

W Unii Europejskiej dyskusje nad zrównoważonym rozwojem w modzie skutkowały przyjęciem w czerwcu 2023 r. „Strategii na rzecz zrównoważonych i cyrkularnych tekstyliów", która wprowadziła szereg regulacji mających na celu zwiększenie świadomości ekologicznej w branży.

Mimo że trend na *slow fashion* zyskuje na znaczeniu i rośnie rynek odzieży używanej, branża mody wciąż napotyka poważne wyzwania ekonomiczne. Rządy zwiększają presję na producentów odzieży, wprowadzając regulacje mające na celu poprawę zrównoważenia sektora. Opracowany przez Komisję Europejską dokument „Strategy for Sustainable and Circular Textiles" ma na celu zwiększenie trwałości, naprawialności i możliwości recyklingu produktów tekstylnych na rynku UE do 2030 r. Zmiany te dotyczyć będą zarówno odzieży produkowanej w UE, jak i importowanej z zewnątrz, a strategia obejmuje między innymi ustanowienie wymagań dotyczących projektowania, wprowadzenie paszportu produktów cyfrowych oraz zwiększenie odpowiedzialności producentów[19].

Anomalia pogodowe w ostatnim sezonie jesienno-zimowym nie sprzyjały handlowi w branży odzieżowej. Producenci szukali więc oszczędności. Jak zapowiada się ten rok?

Po trudnościach związanych z anomalią pogodową w poprzednim roku, perspektywy na kolejne lata dla branży odzieżowej wydają się niepewne. Jak wynika z raportu „The State of Fashion 2024" opracowanego przez McKinsey i Business of Fashion, przewiduje się wzrost przychodów w branży na poziomie od 2 do 4 proc.[20] Jednak spodziewane są również wyzwania, takie jak geopolityczne niepokoje, niestabilność ekonomiczna i inflacja, które mogą wpływać na globalną gospodarkę i branżę mody. Dodatkowo, jak zauważono w podsumowaniu raportu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, coraz bardziej intensywne i częste anomalie pogodowe mogą pogłębiać problemy z łańcuchami dostaw i presją inflacyjną na całym świecie[21]. To wpłynie również na branżę odzieżową, w której koszty produkcji i dystrybucji mogą wzrosnąć, co z kolei może wpłynąć na ceny końcowe produktów.

Interesującym aspektem, który może odgrywać coraz większą rolę w kontekście zmieniających się warunków pogodowych, jest rosnąca popularność ubrań typu *gorpcore*. Ten trend, czerpiący inspirację z odzieży outdoorowej i technicznej, charakteryzuje się funkcjonalnością i wytrzymałością, co może przyciągnąć konsumentów poszukujących ubrań przystosowanych do różnorodnych warunków atmosferycznych. Odzież *gorpcore*, z jej praktycznymi kurtkami, wytrzymałymi spodniami i funkcjonalnymi dodatkami, może stanowić odpowiedź na potrzeby rynku w obliczu niestabilnej pogody[22].

W obliczu tych wyzwań, producenci odzieży prawdopodobnie będą kontynuować poszukiwanie oszczędności i optymalizacje procesów, aby zachować konkurencyjność. Kluczowe będzie elastyczne zarządzanie kosztami i zapasami, a także adaptacja do zmieniających się gustów konsumentów i nowych regulacji rynkowych. ●

[16] https://www.pymnts.com/news/ecommerce/2023/thredup-leans-on-resale-as-a-service-for-path-to-profitability/
[17] The State of Fashion 2024, McKinsey and Company, s. 91.
[18] https://www.bbc.com/worklife/article/20240301-international-second-hand-clothing-market-profitable
[19] https://environment.ec.europa.eu/strategy/textiles-strategy_en
[20] The State of Fashion 2024, McKinsey and Company, s. 10.
[21] https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2024/04/05/This-Is-Going-to-Hurt-Weather-Anomalies-Supply-Chain-Pressures-and-Inflation-545462
[22] https://hhv-journal.com/en/features/camp-life/



Klasyczny kod kreskowy i kod 2D

Kody 2D w skutecznym zarządzaniu zrównoważonym łańcuchem dostaw

Firmy na całym świecie pracują nad zmniejszeniem negatywnego wpływu swojej działalności na środowisko. Ograniczają marnotrawstwo zapasów i redukują odpady. Ważną rolę w tej kwestii odgrywa zarządzanie zrównoważonym łańcuchem dostaw. Jego skuteczność można poprawić dzięki nowoczesnym technologiom, w tym kodom 2D od GS1.

Do skutecznego monitorowania produktów, optymalizacji zapasów i redukcji odpadów potrzebne jest zarządzanie zrównoważonym łańcuchem dostaw, czyli SSCM (ang. Sustainable Supply Chain Management). Łączy ono aspekty ekologiczne, społeczne i ekonomiczne.

5 sposobów na ograniczenie marnotrawstwa zapasów

Just-In-Time (JIT), czyli dostarczanie surowców w momencie, gdy są potrzebne do produkcji. Dzięki tej metodzie można utrzymywać niski poziom zapasów, a tym samym redukować koszty magazynowania i minimalizować marnotrawstwo.

Lean manufacturing optymalizuje procesy, prowadzi do bardziej efektywnego wykorzystania zasobów. W rezultacie firma obniża zużycie surowców i energii oraz zmniejsza swój negatywny wpływ na środowisko.

Recykling pozwala ograniczyć ilości odpadów na składowiskach. Ważnym aspektem jest także redukcja emisji gazów cieplarnianych, które powstają przy produkcji nowych materiałów.

Zarządzanie cyklem życia produktu (PLM) umożliwia jego śledzenie od momentu zaprojektowania, przez produkcję, aż po utylizację. Taka identyfikacja daje szansę na zmniejszenie marnotrawstwa w całym cyklu życia produktu. PLM promuje także produkty projektowane z myślą o ich łatwym recyklingu i minimalizacji odpadów.

Nowoczesne kody 2D umożliwiają skuteczne zarządzanie zapasami i redukcję marnotrawstwa. Przejście na dwuwymiarowe kody, takie jak GS1 QR i GS1 DataMatrix, da firmom nowe możliwości i poprawi efektywność zarządzania zrównoważonym łańcuchem dostaw. Warto więc przyjrzeć się im uważniej.

Dlaczego kody 2D w łańcuchu dostaw?

Kody 2D ze standardami GS1 stają się coraz bardziej popularne i będą stopniowo zastępowały zwykłe kody kreskowe, dzięki swojej wszechstronności i efektywności. W zarządzaniu łańcuchami dostaw również mogą mieć niebagatelną rolę.

Dokładne informacje w niewielkim kodzie

Kody 2D od GS1 mieszczą znacznie więcej informacji niż tradycyjne kody kreskowe. Mogą zawierać takie dane jak numer partii, data ważności, numer seryjny, kraj pochodzenia czy szczegółowe informacje o składnikach i alergenach.

Do skutecznego monitorowania produktów, optymalizacji zapasów i redukcji odpadów potrzebne jest zarządzanie zrównoważonym łańcuchem dostaw, czyli SSCM. Łączy ono aspekty ekologiczne, społeczne i ekonomiczne.

Data ważności pod kontrolą

Dzięki tym kodom można łatwo monitorować daty ważności produktów. To szczególnie istotne w branży spożywczej, ponieważ stosowanie kodów 2D pozwala skuteczniej zarządzać zapasami i zmniejszać marnotrawstwo żywności, np. poprzez przecenianie produktów z krótkim terminem przydatności. Przykładem jest wdrożenie kodów GS1 DataMatrix przez firmę Nowalijka w sieci Żabka (patrz poniżej).

Przełom w śledzeniu produktów

Duża ilość informacji zawarta w kodach 2D od GS1 pozwala precyzyjniej śledzić produkty na każdym etapie łańcucha dostaw, od wyprodukowania do dostarczenia do klienta końcowego. Dzięki temu, w razie konieczności wycofania wadliwej serii, można szybko i skutecznie reagować.

Optymalizacja zapasów

Jednym z wyzwań w zarządzaniu łańcuchami dostaw jest utrzymanie optymalnego poziomu zapasów. Kody 2D od GS1 umożliwiają dokładne monitorowanie stanów magazynowych oraz dat ważności produktów. Dzięki temu firmy mogą efektywniej planować zamówienia, nie gromadząc zbyt dużych zapasów oraz minimalizując straty, które wynikają z przeterminowania produktów.

Przykładem jest start-up Swapp!, który wprowadził kody 2D od GS1 na opakowaniach wielorazowych w branży gastronomicznej.

Zaufanie konsumentów

Przejrzystość w łańcuchu dostaw, wspierana przez kody 2D od GS1, zwiększa zaufanie konsumentów. Dzięki informacjom zawartym w standardzie GS1 Digital Link mogą łatwo śledzić pochodzenie produktów, uzyskać informacje o ich jakości i warunkach produkcji. To pomaga konsumentom dokonywać świadomych wyborów i wspierać etyczne praktyki firm.

Łatwa integracja z systemami ERP

Kody 2D od GS1 można integrować z systemami zarządzania przedsiębiorstwem (ERP). Dzięki temu bieżący monitoring stanów magazynowych oraz optymalizacja procesów zakupowych są skuteczniejsze. Firmy mogą lepiej planować swoje zapotrzebowanie na surowce i produkty, unikać ryzyka nadmiarowych zapasów.

Korzyści dla klientów – case studies

Oszczędności w Nowalijce i Żabce

Firma Nowalijka, która dostarcza do Żabka Polska zupy, wprowadziła na te produkty kody GS1 DataMatrix. Dzięki temu usprawniła zarządzanie zapasami i procesami logistycznymi. Zmniejszyła liczbę reklamacji i zwrotów.

Wprowadzenie kodów 2D w Nowalijce przyniosło jeszcze inną wymierną korzyść – koszty utylizacji niepoprawnych etykiet (z nieczytelnymi kodami) spadły do zera.

Z kolei w Żabce wprowadzenie kodów dwuwymiarowych pozwoliło lepiej zarządzać żywnością z krótkim terminem ważności. Produkty są odpowiednio wcześnie przeceniane, a w razie potrzeby szybko wycofywane ze sprzedaży.

Ochrona przed podróbkami w firmie ATE

Niemiecka marka ATE jest synonimem wysokiej jakości części zamiennych, głównie do układów hamulcowych. Niestety, produkty ATE były często podrabiane. To nie tylko strata dla firmy, ale także niebezpieczeństwo dla klientów, którzy mogli trafić na wadliwe produkty.



Magdalena Bednarkiewicz

Aby chronić się przed podróbkami, firma wdrożyła system identyfikacji części zamiennych. Wykorzystuje Globalny Numer Jednostki Handlowej (GTIN) i numer seryjny, które są zapisane w kodzie GS1 DataMatrix. Kod jest drukowany na etykietach części, a klienci mogą go zeskanować za pomocą aplikacji na smartfony i zweryfikować ich autentyczność.

Bezpieczne mleko dla niemowląt

Modyfikowane mleko dla niemowląt to produkt o szczególnym znaczeniu. Rodzice chcą mieć pewność, że podają dzieciom mleko najwyższej jakości. Dzięki kodom 2D od GS1 mogą to łatwo zweryfikować. Jak to działa? Holenderska spółdzielnia Friesland Campina, producent mleka modyfikowanego marki Friso, wprowadziła innowacyjną aplikację TrackEasy. Dzięki kodom QR z GS1 Digital Link umożliwia ona rodzicom dostęp do pełnej historii produktu.

Konsumenci mogą zeskanować kod QR umieszczony na puszce z mlekiem i uzyskują pełne informacje o jego podróży, od holenderskiej farmy do sklepu. Pastwisko, odbiór mleka, kontrola jakości, produkcja, dostawy do sklepów – wszystkie te informacje tworzą przejrzysty łańcuch dostaw dzięki kodom QR od GS1. To gwarantuje bezpieczeństwo produktu.

To tylko niektóre przykłady zastosowania kodów 2D od GS1 w praktyce. Kody kreskowe, które mają już 50 lat, stopniowo będą zastępowane przez 2D, bo to one stają się synonimem przejrzystego i zrównoważonego łańcucha dostaw. ●

Magdalena Bednarkiewicz,
Manager Zarządzania Projektami (PMO) dla branży retail,
GS1 Polska

Kody 2D ze standardami GS1 stają się coraz bardziej popularne i będą stopniowo zastępowały zwykłe kody kreskowe, dzięki swojej wszechstronności i efektywności. W zarządzaniu łańcuchami dostaw również mogą mieć niebagatelną rolę.

Cenne wsparcie dla zielonych praktyk

Kody 2D przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju dzięki możliwości optymalizowania zapasów i redukcji odpadów. Z kolei konsumenci mogą skanować je smartfonem i bardzo szybko uzyskiwać informacje, np. o recyklingu. Te dwuwymiarowe kody zawierają też informacje o pochodzeniu produktów, więc można sprawdzić, czy składniki i materiały pochodzą z etycznych i zrównoważonych źródeł. To istotne dla firm, które chcą być transparentne i odpowiedzialne wobec swoich klientów.

Kody te zwiększają efektywność operacyjną. Szybsze i dokładniejsze skanowanie oraz przetwarzanie danych przekłada się na lepsze zarządzanie zasobami. W efekcie zmniejsza się zużycie energii i materiałów.



Im większym otworem przepływa powietrze, tym ważniejsze jest ponowne szybkie zamknięcie bramy, aby obszar wokół niej nie wychładzał się niepotrzebnie

Bramy giganty na rzecz stabilizacji klimatu w miejscu pracy.

Firma STORA ENSO, działająca w sektorze biogospodarki, wyposaża nową linię produkcyjną w 22 bramy EFAFLEX

Jest jedną z najnowocześniejszych firm na świecie – w październiku ubr. zainaugurowała w Ždírec w Czechach działalność nowej fabryki drewna klejonego krzyżowo (CLT). Linia produkcyjna stanowi ważny wkład w strategię rozwoju firmy STORA ENSO w dziedzinie drewnianych rozwiązań konstrukcyjnych. Roczna zdolność produkcyjna wynosi około 120 tys. m³. Ten nowoczesny kompleks, wart 80 mln euro, jest obecnie wyposażony w 22 bramy szybkobieżne EFAFLEX. Również w Planá w zachodnich Czechach w Ostrawie oraz dodatkowo w dwóch innych lokalizacjach w Czechach związanych z marką, wykorzystywane są bramy producenta premium, którym jest EFAFLEX.

– *Nasza firma zajmuje się produktami opartymi na drewnie i biomasie. Dlatego ważne jest dla nas, aby nasi klienci i dostawcy również szukali rozwiązań przyjaznych dla środowiska. Bramy EFAFLEX doskonale wpisują się w te oczekiwania dzięki prędkości, niezawodności i trwałości. Zaletą jest to, że spełniają one wszystkie postawione warunki, nawet w przypadku oczekiwań ponadgabarytowych* – wyjaśnia Tomáš Adamec, kierownik techniczny w STORA ENSO.

Bramy szybkobieżne EFAFLEX są przeznaczone do zastosowań przemysłowych. Spełniają wysokie wymagania stawiane przez nowoczesne zakłady przemysłowe, są niezawodne, a dzięki dużej prędkości otwierania i zamykania oszczędzają znaczną ilość energii. – *Innym, nie mniej ważnym czynnikiem, jest to, że szybko zamykające się bramy przyczyniają się do stabilnego klimatu w miejscu pracy. Z tego powodu warunki pracy pracowników w halach są znacznie lepsze* – opisuje kolejne zalety bram Tomáš Adamec.

Bramy wjazdowe dla ciężarówek

W zakładzie w Ždírec EFAFLEX zainstalował bardzo wysokie i szerokie bra-

my, aby umożliwić dużym ciężarówkom wjazd na teren firmy. Dlatego wybór padł na trzy bramy EFA-SST® XL Premium o wymiarach niemal 9 m szerokości i 5,5 m wysokości. Bardzo ważne jest, aby bramy zamykające halę były dobrze zaprojektowane i odpowiednio

Bramy szybkobieżne EFAFLEX są przeznaczone do zastosowań przemysłowych. Spełniają wysokie wymagania stawiane przez nowoczesne zakłady przemysłowe, są niezawodne, a dzięki dużej prędkości otwierania i zamykania oszczędzają znaczną ilość energii.

EFAFLEX

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

spełniały funkcje izolacyjne. W końcu oszczędności zależą nie tylko od prędkości otwierania i zamykania, ale także od wielkości otwieranych bram. Im większym otworem przepływa powietrze, tym ważniejsze jest ponowne szybkie zamknięcie bramy, aby obszar wokół niej nie wychładzał się niepotrzebnie.

Na górnych kondygnacjach

Bramy szybkobieżne o dużych wymiarach nie są jednak jedynymi interesującymi zastosowaniami w zakładzie STORA ENSO w Ždírec. Trzy inne bramy szybkobieżne EFA-SST® L ECO, znajdujące się na poziomie pierwszego piętra, są używane przez wózki widłowe przewożące materiał na wyższe piętro. Każda z bram ma wymiary 3 x 3 m, jest izolowana i otwiera się z prędkością do 1,5 m/s. Można je otwierać do 200 tys. razy rocznie. 21 bram w Ždírec to bramy zewnętrzne o izolowanej konstrukcji. Brama wewnętrzna EFA-STR® S służy do oddzielania obszarów wewnętrznych.

Trzy bramy szybkobieżne EFA-SST® L ECO, znajdujące się na poziomie pierwszego piętra, są używane przez wózki widłowe przewożące materiał na wyższe piętro



Aby obsługa była bezpieczna i prosta

Firma EFAFLEX do swoich bram przemysłowych oferuje szeroką gamę akcesoriów bezpieczeństwa gwarantujących sprawną logistykę. Należy do nich na przykład siatka świetlna EFA-TLG® na podczerwień zintegrowana bezpośrednio z ościeżnicą bramy. Przecinające się wiązki podczerwieni tworzą dwuwymiarową siatkę świetlną, która bezdotykowo wykrywa nawet najmniejsze przeszkody. Jeśli coś znajdzie się na drodze, zamykanie zostaje natychmiast wstrzymane lub w ogóle się nie rozpocznie. To rozwiązanie chroni ludzi, bramy i sprzęt transportowy.

STORA ENSO

Ždírec jest po Bad St. Leonhard i Ybbs w Austrii oraz Gruvön w Szwecji czwartym zakładem STORA ENSO produkującym drewno CLT. Jako wiodący dostawca produktów odnawialnych w dziedzinie opakowań, biomateriałów i konstrukcji drewnianych firma jest również jednym z największych prywatnych właścicieli lasów na świecie. Oddział STORA ENSO Wood Products jest najważniejszym producentem tarcicy w Europie i wiodącym dostawcą zrównoważonych rozwiązań drewnopochodnych dla globalnego przemysłu budowlanego. Zrównoważony rozwój jest integralną częścią strategii biznesowej STORA ENSO.

Rozwijający się dział Building Solutions oferuje rozwiązania budowlane i kompleksową gamę produktów wspierających budownictwo niskoemisyjne. Pracownicy udoskonalają usługi i narzędzia cyfrowe, aby uprościć projektowanie i budowę budynków z drewna.

Firma zatrudnia około 21 tys. pracowników, a jej obroty w roku 2022 wyniosły 11,7 mld euro.

Fot. Pixabay



Dzięki zaawansowanym możliwościom targetowania i różnorodnym formatom reklamowym Facebook umożliwia skuteczne dotarcie do szerokiej grupy odbiorców, w tym decydentów i profesjonalistów z tego sektora

Kampanie reklamowe, Social Media w branży TSL.

Jak korzystać z reklam na Facebooku, Instagramie i w innych mediach?

W dobie cyfryzacji social media stały się nieodzownym narzędziem marketingowym. Aż 79% Polaków deklaruje regularne korzystanie z tych platform, przeglądając je praktycznie o każdej porze dnia. Oprócz treści rozrywkowych coraz częściej poszukują tam także materiałów edukacyjnych, psychologicznych i biznesowych.

Obecność marek w mediach społecznościowych jest więc nie tylko obowiązkowa, ale też wymaga wyróżnienia się i nawiązania relacji z odbiorcami. Publiczność jest już naprawdę duża, miejsca reklamowego wystarczy dla każdego, ale konkurencja nie śpi. Firmy logistyczne muszą wykorzystywać nowoczesne kanały komunikacji, aby się wyróżnić, przyciągnąć uwagę klientów i zbudować trwałe relacje biznesowe. Reklamy w mediach społecznościowych oferują unikalne możliwości dotarcia do precyzyjnie określonych grup odbiorców, co pozwala skutecznie promować usługi, budować świadomość marki i generować wartościowe leady. Jak więc sprawić, by działania reklamowe w mediach społecznościowych były skuteczne? Jakie typy reklam mogą przynieść najlepsze rezultaty w branży TSL?

Branża TSL w Social Media

W dzisiejszych czasach praktycznie nie ma znaczenia, w jakiej branży działa nasza firma. Przekonanie, że niektóre sektory nie nadają się do promocji w mediach społecznościowych, to już przeszłość. Przykłady działalności reklamowej marek z tak trudnych dziedzin jak przemysł ciężki, branża funeralna, producenci sit przemysłowych czy aplikacje do utrzymania ruchu w produkcji pokazują, że nawet najbardziej specjalistyczne i skomplikowane usługi mogą znaleźć swoje miejsce w internecie – oczywiście pod warunkiem opracowania odpowiedniej strategii reklamowej.

W kontekście branży TSL, która w dużej mierze operuje w sektorze B2B, gdzie decyzje zakupowe są wynikiem długotrwałych procesów analizy i oceny wielu ofert, kampanie marketingowe muszą być nie tylko precyzyjne, ale także budować zaufanie i wyraźnie prezentować wartość dodaną oferowanych usług.

Meta Ads – case studies, budowanie wizerunku

Meta jest jedną z kluczowych platform społecznościowych, oferującą szeroki wachlarz narzędzi reklamowych, idealnie dopasowanych do potrzeb firm z branży TSL. Dzięki zaawansowanym możliwościom targetowania i różnorodnym formatom reklamowym Facebook umożliwia skuteczne dotarcie do szerokiej grupy odbiorców, w tym decydentów i profesjonalistów z tego sektora.

W branży TSL szczególnie efektywne są kampanie oparte na *case studies*, które szczegółowo opisują, jak konkretne rozwiązania przyczyniły się do optymalizacji procesów u klientów. Takie treści budują zaufanie i pokazują potencjalnym klientom realną wartość oferowanych usług. Na przykład firma logistyczna może promować kampanię, w której demonstruje, jak jej usługi transportowe skróciły czas dostaw dla dużego klienta z branży e-commerce. Tak przygotowany *case* można następnie promować w reklamie na Facebooku i Instagramie.

Oprócz tego promowanie wartościowych postów organicznych firmy może skutecznie zwiększać świadomość marki wśród użytkowników. Regularne pokazywanie, co robimy, budowanie wizerunku ekspertów, prezentowanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych, a także promowanie działań CSR czy logistyki zrównoważonej, to strategie, które

przyczyniają się do długoterminowego wzmacniania wizerunku firmy. Trzeba jednak pamiętać, że efekty takich działań mogą być widoczne dopiero po dłuższym czasie.

Film, na którym zadowolony klient opowiada o jakości współpracy i o tym, za co ceni Waszą markę, może znacząco pomóc w budowaniu autorytetu firmy. Recenzje usług, udział w wydarzeniach branżowych czy prezentacje technologicznych innowacji stosowanych przez firmę zdecydowanie wzmocnią postrzeganie marki jako lidera w branży.

Meta oferuje także zaawansowane możliwości remarketingowe, które nie mają sobie równych w innych systemach reklamowych. Zachęcam do wykorzystania ich w strategii reklamowej, ponieważ pozwalają ponownie dotrzeć do osób, które już wcześniej odwiedziły naszą stronę internetową i prawdopodobnie są zainteresowane treściami, które chcemy im przekazać. To potężne narzędzie, które może znacząco zwiększyć skuteczność kampanii i przekształcić zainteresowanie w realne działania klientów.

LinkedIn – najpotężniejsze narzędzie reklamowe dla B2B

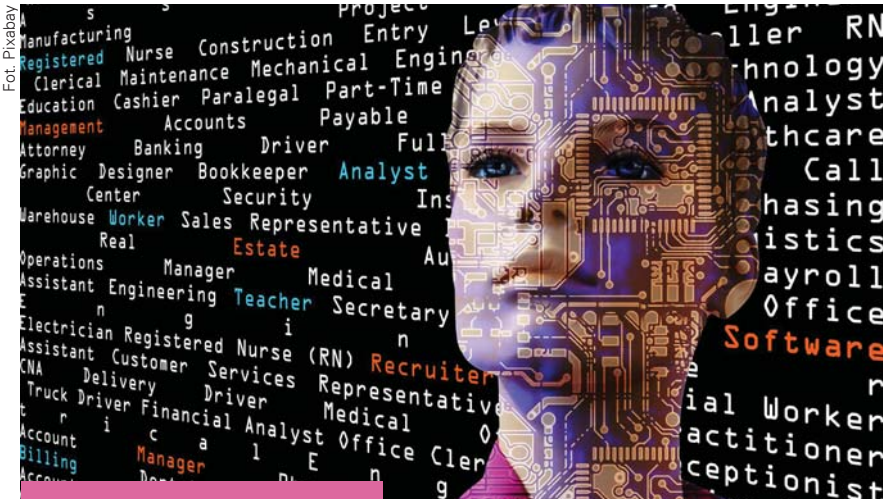
LinkedIn to najważniejsza platforma społecznościowa dla profesjonalistów, co czyni ją idealnym narzędziem dla firm z branży TSL do promocji swoich usług w segmencie B2B. Jej główne zalety to możliwość bardzo precyzyjnego targetowania reklam oraz budowanie długotrwałych relacji biznesowych.

Fot. Pixabay



Promowanie wartościowych postów organicznych firmy może skutecznie zwiększać świadomość marki wśród użytkowników

Fot. Pixabay



LinkedIn to idealne narzędzie dla firm z branży TSL do promocji usług w segmencie B2B. Jego główne zalety to możliwość bardzo precyzyjnego targetowania reklam oraz budowanie długotrwałych relacji biznesowych

Ten system reklamowy pozwala nam precyzyjnie docierać do pracowników w określonych branżach, w firmach zatrudniających powyżej 500 pracowników, a także do osób z konkretnymi umiejętnościami. Szukamy dyrektorów firm z branży e-commerce, zatrudniających co najmniej 100 pracowników i zajmujących się logistyką dostaw, a jednocześnie chcemy unikać docierania do konkurencji? Proszę bardzo. LinkedIn Ads oferuje zaawansowane opcje targetowania, które to umożliwiają. Dzięki temu firmy TSL mogą skutecznie docierać do kluczowych decydentów, menedżerów logistyki, dyrektorów operacyjnych i innych osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji.

LinkedIn jest również idealną platformą do prowadzenia kampanii *employer brandingowych*. Możliwości dotarcia do pracowników na konkretnych stanowiskach, z określonym stażem i umiejętnościami, są nieocenione, zwłaszcza gdy firma potrzebuje zatrudnić nowych spedytorów czy specjalistów ds. logistyki.

Dodatkowo, platforma ta świetnie sprawdza się w promowaniu organicznych treści marki oraz *personal brandingu*. Jeśli zarządzasz firmą i regularnie postujesz na swoim prywatnym profilu na LinkedInie, możesz z profilu firmowego promować swoje posty, aby dotarły do szerszej grupy odbiorców niż Twoja sieć kontaktów. Posty osobiste są często bardziej autentyczne i wiarygodne niż klasyczne posty firmowe, co pomaga w budowaniu zaufania i zwiększaniu zaangażowania wśród potencjalnych klientów i partnerów biznesowych.

Branża TSL ma duże możliwości w zakresie wykorzystania reklam w mediach społecznościowych. Każda platforma – Facebook, Instagram, LinkedIn – oferuje unikalne narzędzia, które mogą znacząco wzmocnić działania marketingowe, jeśli zostaną odpowiednio dopasowane do specyfiki branży i potrzeb klientów.

Kluczem do sukcesu jest właściwe zrozumienie tych platform i strategiczne wykorzystanie ich potencjału. Warto eksperymentować z różnymi formatami i strategiami, by znaleźć te, które najlepiej odpowiadają na potrzeby Waszej firmy. Regularne monitorowanie wyników i optymalizacja kampanii pozwoli maksymalnie wykorzystać możliwości mediów społecznościowych i przekształcić zainteresowanie w realne, długoterminowe relacje biznesowe. ●

Aleksandra Habiera,
PPC Specialist, inmarketing digital agency

Marketing w TSL – nie wiesz jak zacząć?

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

Fot. PKP Cargo



Wszystkie wyniki, jakie w 2023 r. osiągnęło PKP Cargo, są znacznie gorsze niż rok wcześniej

Niepewna przyszłość PKP Cargo

Podsumowanie wyników finansowych Grupy PKP Cargo za rok 2023 nie pozostawia wątpliwości w jak fatalnej kondycji finansowej jest spółka – zarobiła w nim 82 mln zł, czyli o ponad 32 mln zł mniej niż w 2022 r. Jej byt jest więc zagrożony. Zadaniem obecnych władz tego niegdyś klejnotu w koronie spółek z udziałem skarbu państwa, jest postawienie go na nogi.

Wszystkie wyniki w 2023 r. jakie osiągnęło PKP Cargo są znacznie gorsze niż rok wcześniej. Przewiozło ono 82,7 mln t ładunków, co stanowi spadek wolumenu masy o 17,9 mln t r/r (17,8%). Praca przewozowa wyniosła 22 282 mln tkm i spadła o 17,5% r/r. Największe spadki wolumenowe zanotowały segment paliw płynnych oraz metali i rud, odpowiednio: 31,8% i –30,2% Na zbliżonym do zeszłorocznego poziomie pozostały przewozy kruszyw i materiałów budowlanych (-5,2% spadku r/r). Przewozy paliw stałych spadły wolumenowo o 19,4% r/r, w tym węgla o 21,6%. Pozostałe segmenty nie kompensowały spadków. W sumie zysk netto wyniósł 82,10 mln zł (w 2022 r. było to 148 mln zł), a zysk operacyjny nieco ponad 291 mln zł (w 2022 r. – 333 mln). Jedynie przychody z działalności operacyjnej były większe o 103 mln zł niż w poprzednim roku i wyniosły 5 mld 552 mln zł.

Pierwsza połowa 2024 r. była jeszcze gorsza. Choć PKP Cargo miało nadal największy udział w rynku kolejowym, wynoszący 27,5%, to przewiozło jedynie 35,7 mln t. Masa przewiezionych towarów spadła do 28% z 32% r/r. A PKP Cargo pod względem wielkości przewozów intermodalnych było za PCC Intermodal i DB Cargo Polska.

Po ogłoszeniu wyników, z końcem kwietnia 2024 r. Rada Nadzorcza PKP Cargo podjęła decyzję o odwołaniu władz spółki, powołanych jeszcze za rządów Prawa i Sprawiedliwości. Na p.o. prezesa spółki, należącej w 100% do PKP S.A., na okres od 26 lipca 2024 r. do 25 października 2024 r., został powołany Marcin Wojewódka.

Obecny zarząd zaznaczył, że jego celem jest naprawienie chorej sytuacji, w której znalazła się spółka we wszelkich aspektach: taborowym, finansowym, organizacyjnym, a nie likwidacja, upadłość czy zamknięcie. – *Spółka jest zadłużona, nie reguluje części zobowiązań, nie płaci dużej części faktur i wymaga gruntownych działań restrukturyzacyjnych, ale zachowuje płynność finansową* – oświadczył Marcin Wojewódka. Resort infrastruktury oczekuje, że działania podjęte przez organy zarządzające spółką będą prowadzone w dialogu ze stroną społeczną.

Najlepszy wynik

Wyjątkowo dobrym rokiem dla Grupy PKP Cargo był 2018, wtedy spółka była niekwestionowanym liderem na rynku przewozów kolejowych i zanotowała wynik netto na poziomie 184 mln zł. Osiągnęła 5,24 mld zł przychodów operacyjnych, to wzrost o 11% w stosunku do roku 2017 (4,73 mld zł). To był najwyższy wynik osiągnięty od 2013 r., czyli od momentu wejścia PKP Cargo na giełdę. Rekordowa EBITDA (zysk operacyjny przed potrąceniem

odsetek od zobowiązań, podatków oraz amortyzacji) wyniosła 907 mln zł, co oznacza wzrost aż o 30% w stosunku do 2017 r. (700 mln zł). Przewieziono blisko 122 mln ton ładunków, o 2,3% więcej niż w roku 2017, głównie węgla (51,2%) i kruszyw oraz materiałów budowlanych (26,9%). Jednak już wtedy PKP Cargo odnotowało spadek wykonanej pracy przewozowej o 3%. Najwyższy wzrost przewozów, wynoszący 21,6%, osiągnięto w rozwijającym się segmencie intermodalu, z rynkowym udziałem 43,6% wg masy oraz 48,5% wg pracy przewozowej. W tym rodzaju transportu, zresztą słusznie, Grupa PKP Cargo upatrywała przyszłość i inwestowała w tabor – w latach 2019-2022 planowane były zakupy 151 lokomotyw i 1239 platform intermodalnych za 700 mln zł. Stawiała na rozwój korytarza transportowego Północ-Południe, zwiększenie przewozów na Nowym Jedwabnym Szlaku i kontynuację rozwoju przeładunków w portach.

Fot. PKP Cargo



Na transport kolejowy, w tym na segment przewozów intermodalnych, wpłynęła sytuacja za wschodnią granicą

Spadek z wysokiego konia

W I połowie 2019 r., z powodu pandemii COVID-19 na rynku przewozów towarów masowych odnotowano dekoniunkturę. W ciągu całego roku Grupa PKP Cargo przewiozło 108,6 mln ton towarów (-10,9% r/r), a przewieziony wolumen był niższy od wyników z ubiegłych lat. Jednak, mimo spadku przewiezionej masy, wygenerowała ona zyski na wszystkich poziomach. To zasługa przeprowadzenia optymalizacji funkcjonowania spółek i ich wewnętrznej racjonalizacji. Dzięki temu przychody operacyjne wyniosły 4,87 mld zł, choć zmniejszyły się o 7,1% r/r. EBITDA to 860 mln zł i była niższa r/r o 5,2% (907 mln zł). O spadku rentowności przesądziła druga połowa roku. Przy wyniku netto 36 mln zł, koszty PKP Cargo spadły o 4,8%, do poziomu 4,72 mld zł. Sytuację w najważniejszych grupach przewożonych towarów determinował spadek zapotrzebowania na przewóz towarów masowych, zwłaszcza kruszyw i rud metali. Nie zawiodły przewozy intermodalne. W PKP Cargo, które na polskim rynku było największym z spośród 17 przewoźników intermodalnych, w ciągu roku przewieziono 9,5 mln t towarów w kontenerach, o 2,7% więcej niż rok wcześniej. Grupa na tym rynku miała 49,14% udziału według pracy przewozowej, a według danych Urzędu Transportu Kolejowego, zmniejszył się on o około 3,6% r/r.

COVID-19. miał ogromny wpływ na rynek kolejowych przewozów towarowych w Polsce również w 2020 r., przede wszystkim na wymianę międzynarodową. Zmniejszyła się ona o blisko 7% w ujęciu rocznym – z 55,8 mld tkm w 2019 r. do 52,2 mld tkm w 2020 r. Spadek konsumpcji energii elektrycznej związany z obostrzeniami działalności ekonomicznej i udziału węgla kamiennego w produkcji energii oraz wstrzymanie nowych projektów budownictwa infrastrukturalnego, odbiły się na przewozach. W tym czasie PKP Cargo przewiozło 93,6 mln ton towarów (-13,8% r/r). Przychody wyniosły 4,08 mld zł (-14,8% r/r), a EBITDA uplasowała się na poziomie 580 mln zł (-32,5% r/r). Strata na działalności operacyjnej utrzymała się na poprzednim poziomie. Wynik netto przewoźnika był podobny do tego z 2021 r. (-224,3 mln zł). O 2% wzrosły przewozy intermodalne (9,7 mln ton w 2020 r., a 9,5 mln t w 2019), jednak udział Grupy w rynku intermodalnym spadł z 49,14% w 2019 r. do 40,53% w 2020 r. Jednak gdyby nie przewozy intermodalne sytuację Grupy PKP Cargo byłaby jeszcze trudniejsza. Zapewniły one spółce ponad 18% pracy przewozowej (wzrosła o 6% r/r, z 4,1 mld tkm w 2019 r. do 4,3 mld tkm w 2020). Łącznie wyniosła 23,6 mld tkm (-12,0% r/r). PKP Cargo podpisało nowe umowy, m.in. z Krajową Spółką Cukrową, ze spółkami ArcelorMittal, a także na dostawy węgla dla PGNiG i ENEA. W związku z przekształcaniem Grupy z przewoźnika dla przemysłu ciężkiego w europejskiego operatora logistycznego, zaczęto rozbudowę terminala kontenerowego w Małaszewiczach.

Rynek kolejowy zaczął się odbudowywać w 2021 r. Przychody PKP Cargo z działalności lekko wzrosły r/r, do 4,326 mld zł. Jednak strata netto wyniosła 225,3 mln zł, wobec 224,3 mln zł rok wcześniej. Pociągi spółki przewiozły łącznie 101,6 mln ton towarów. Był to wynik o 8,5% lepszy niż w 2020 r. (93,6 mln ton). Wskaźnik EBIDTA był wprawdzie dodatni (513,2 mln zł), jednak po uwzględnieniu amortyzacji wynik finansowy okazał się ujemny (-208,8 mln zł). Jeszcze bardziej niekorzystny był wynik finansowy netto (-225,3 mln zł). W strukturze ładunków numerem 1 był węgiel kamienny – 46,2 mln t, numerem 2 kruszywa i materiały budowlane – 19,8 mln t, numerem 3 przewozy intermodalne – 10 mln t, następnie metale i rudy – 7,1 mln t. 18,5 mln t stanowiły pozostałe towary.

W roku 2022, mimo wojny rosyjsko-ukraińskiej i obaw o wstrzymaniu przewozów na polskiej nitce Nowego Jedwabnego Szlaku, zysk netto PKP Cargo wyniósł 148,4 mln zł czyli był o 373,7 mln zł lepszy niż w 2021 r. Skonsolidowane przychody ze sprzedaży sięgnęły 5.390,1 mln zł (to o ponad 26,3% więcej niż w 2021 r.). Skonsolidowana EBITDA ukształtowała się na poziomie 1.066,3 mln zł – wzrost o 107,8%

r/r. Przewieziona masa towarowa utrzymała się na poziomie 100,6 mln t, przy wzroście pracy przewozowej o 5,5% do poziomu 27,008 mld tkm. Przewozy paliw stałych, w tym węgla kamiennego, były na tym samym poziomie co rok wcześniej. Na drugim miejscu znalazł się transport kruszyw i materiałów budowlanych (z 20% udziałem). Udział rynkowy spółki w tej kategorii wzrósł do 40%. Spadki odnotowano w zakresie transportu metali i rudy, a także przewozów intermodalnych – praca przewozowa spadła o 21,3%, a masa przewieziona o 16,3%. Przy tym, w związku z rosnącymi na świecie cenami energii i paliw, najbardziej wzrosły koszty w zakresie zakupu energii i paliw trakcyjnych. Największy udział w strukturze kosztów operacyjnych miały jednak świadczenia pracownicze, stanowiące ponad 1/3 wszystkich wydatków i wzrosły o 1,6% w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Sprawozdania finansowe dowodzą, że mimo zysku PKP Cargo w 2022 i 2023 r. w całym okresie rządów Prawa i Sprawiedliwości w latach 2015–2023 osiągnęło stratę w wysokości 21,6 mln zł. Najgorzej było w 2021 r., który zakończył się ponad 225 mln zł straty. Już wtedy eksperci i związki zawodowe apelowali o reformę spółki.

Nic nie dzieje się bez przyczyny

Co wpłynęło na takie osłabienie kondycji PKP Cargo? – *Niewątpliwie sytuacja za wschodnią granicą wpłynęła na transport kolejowy, w tym na segment przewozów intermodalnych. Przewieziona masa ładunków na przejściach granicznych obsługujących przewozy na Nowym Jedwabnym Szlaku już w I kw. 2023 r. spadła o blisko 50% r/r. Podstawowe parametry transportu intermodalnego odnotowały w I kwartale 2023 r. dwucyfrowe spadki w stosunku do I kwartału 2022 r.* – komentuje Ignacy Góra, prezes UTK.



Fot. PKP Cargo

Z decyzją o zwolnieniach wiąże się wniosek złożony przez zarząd do sądu w sprawie postępowania sanacyjnego (uzdrowieniowego) spółki

Ale nie tylko. Trudna sytuacja to też konsekwencja błędów i zaniechań poprzedników. Już w 2021 r. analityk Noble Securities Michał Sztabler w rozmowie z „Gazetą Wyborczą" stwierdził, że przyszłość PKP Cargo nie jest stabilna, ponieważ firma jest silnie uzależniona od węgla. A najważniejszą przyczyną pogarszającej się sytuacji jest miks przewożonych przez nią towarów, składający się z węgla, stali, rudy metali i kruszywa. – *To schyłkowe segmenty. Są często wysokomarżowe i mniej rentowne. W dłuższym terminie nie sprzyja to budowaniu wolumenów* – tłumaczył Sztabler.

W 2021 r. sytuację w spółce krytykował także Leszek Miętek, prezydent Związku Zawodowego Maszynistów Kolejowych w Polsce. – *Widzieliśmy, że w firmie źle się dzieje. Wezwaliśmy zarząd do działań naprawczych, ale nic się nie wydarzyło. A efektywność nie przekracza czasem 40%. To kwestia złej organizacji pracy, rozkładu jazdy i kłopotów z infrastrukturą, remontów, przez które pociąg stoi, zamiast jechać* – przekonywał. Natomiast zdaniem obecnego kierownictwa, spółce „przysłużyli się" też przedstawiciele Związku Zawodowego NSZZ Solidarność działającego w ramach PKP Cargo. Dbali oni o interesy własne i swoich rodzin, a nie pracowników PKP Cargo.

> Celem zarządu PKP Cargo jest naprawienie chorej sytuacji, w której znalazła się spółka we wszelkich aspektach: taborowym, finansowym, organizacyjnym, a nie likwidacja, upadłość czy zamknięcie.

Sytuację pogorszyła decyzja węglowa rządu Mateusza Morawieckiego, realizowana w latach 2022-2023. W 2022 r. rząd chcąc zabezpieczyć energetycznie Polaków w czasie pierwszej zimy po pełnoskalowej inwazji Rosji na Ukrainę, zobowiązał PKP Cargo do transportu 4,5 mln t węgla. Realizacja tego zadania wymagała zaangażowania znacznych środków po stronie spółki, wycofania wagonów z intratnych umów (wiele zostało zerwanych) i przesunięciu węglarek do Gdyni i Szczecina, gdzie miały czekać na importowany z Kolumbii węgiel. Straty wyniosły setki milionów złotych. Obecne władze spółki zwróciły się 23 lipca do premiera o wypłacenie rekompensaty za poniesione koszty. „Z przykrością" przyjęły odpowiedź Ministerstwa Aktywów Państwowych, że brak jest podstaw prawnych do wypłaty przewoźnikowi kosztów transportu czy rekompensaty za zerwane kontrakty.

To z kolei skłoniło Zarząd PKP Cargo S.A. do złożenia 4 września w Prokuraturze Okręgowej w Warszawie zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa przez Jacka Sasina, pełniącego funkcję ministra aktywów państwowych w latach 2019-2023. Podejrzenie przestępstwa dotyczy niedopełnienia przez ministra ciążących na nim obowiązków, a konkretnie zaniechania zawarcia przez kierowany przez Sasina

MAP niezbędnej umowy z PKP Cargo związanej z realizacją polecenia wskazanego w decyzji prezesa Rady Ministrów. Decyzja dotyczyła „transportu węgla zakupionego przez spółki: PGE Paliwa Sp. z o.o. oraz Węglokoks S.A. w celu realizacji ww. decyzji", co działa na szkodę interesu publicznego i prywatnego.

Walka o przetrwanie

Nowe władze spółki podjęły kilka kroków mających ją ratować. Pod koniec maja zarząd zdecydował o skierowaniu 30% pracowników na tzw. nieświadczenie pracy. Zaproponował też rozwiązanie zakładowego zbiorowego układu pracy i porozumienia ws. wzajemnych zobowiązań stron układu. W czerwcu zaś podjął uchwałę o jednostronnym rozwiązaniu układu, z upływem 24-miesięcznego okresu wypowiedzenia. Informację o planowanym zwolnieniu grupowym do 30% pracowników (nawet 4 124 osób) w różnych grupach zawodowych ogłoszono 24 lipca. Zaznaczono, że każdemu pracownikowi przysługuje odprawa adekwatna do stażu pracy. Krytycznie do zwolnień odniosły się związki zawodowe, według których obecny zarząd nie chce skupić się na reformowaniu firmy, za to wziął się za wypowiadanie umów społecznych. Spółka poinformowała wówczas, że szacowana wysokość rezerwy związanej z restrukturyzacją zatrudnienia wyniesie ok. 249 mln zł, a przewidywane oszczędności w skali roku w zakresie kosztów osobowych wynikające z przeprowadzenia zwolnień grupowych sięgną ok. 423,4 mln zł.

Z decyzją o zwolnieniach wiąże się wniosek złożony przez zarząd do sądu w sprawie postępowania sanacyjnego (uzdrowieniowego) spółki. Sąd rejonowy w Warszawie postanowił otworzyć postępowanie. Zarząd PKP Cargo zadeklarował, że wraz z zarządcą sanacyjnym będzie kontynuować działania na rzecz uratowania spółki.

Po konsultacjach z zakładowymi organizacjami związkowymi, które zakończyły się brakiem porozumienia, 14 sierpnia zarządca ustanowił Regulamin Zwolnień Grupowych w centrali i w zakładach spółki. 17 sierpnia zakończył się trzymiesięczny okres wypowiedzenia Paktu Gwarancji Pracowniczych w PKP Cargo. (Pakt, zawarty we wrześniu 2013 r. pomiędzy spółką a organizacjami związkowymi, Zarząd wypowiedział 17 maja). Jednocześnie zarząd zaczął prowadzić działania mające na celu zapewnienie zatrudnienia pracownikom w innych spółkach kolejowych, ma je znaleźć około 2 tys. osób.

Według członków związków zawodowych porozumienie nie daje wystarczającej gwarancji zatrudnienia byłych pracowników PKP Cargo. 3 września związkowcy z Śląsko-Dąbrowskiej „Solidarności" w proteście zablokowali tory kolejowe na Śląsku na kilka godzin. Oliwy do ognia dolewa fakt, że resort infrastruktury odmówił spółce pomocy publicznej, uzasadniając że „musiałaby być ona zgodna z obowiązującymi przepisami prawa krajowego oraz unijnego, jako że jest to spółka notowana na giełdzie i działa na zliberalizowanym rynku przewozów kolejowych. Według posła Marka Biernackiego (PSL-TD) obecna sytuacja związana z wojną w Ukrainie skłania bez wątpienia do tego typu rozwiązań. ●

Elżbieta Haber

alpega

CONNECTA 24

Największe w Europie logistyczne wydarzenie networkingowe

Unikalny event, który zapewni
Ci pozyskanie nowych europejskich partnerów biznesowych

10-11 Październik 2024
Madryt, Hiszpania

www.wconnecta.com

ZAREJESTRUJ SIĘ

- DLA PRZEWOŹNIKÓW
- DLA SPEDYCJI
- DLA ZAŁADOWCÓW



Opiekun konta na giełdzie transportowej Teleroute.

Wyjątkowa usługa wspierająca klientów

Branża transportowa to jeden z najbardziej wymagających sektorów gospodarki. Z jednej strony dynamiczny i stale zmieniający się rynek, z drugiej – codzienne zmagania z trudnościami operacyjnymi, finansowymi, technicznymi. Dla wielu firm przewozowych odpowiednia giełda transportowa może stanowić klucz do sukcesu. Teleroute to jednak coś więcej niż giełda – to narzędzie, które nie tylko pomaga optymalizować procesy i zdobywać frachty na rynku SPOT, ale również umożliwia budowanie długotrwałych relacji biznesowych.

Jednym z największych wyróżników Teleroute jest wyjątkowa usługa – opiekun konta.

Kim jest opiekun konta na Teleroute?

To specjalista, który wspiera klienta od momentu nawiązania współpracy z Teleroute, dbając o to, by ten w pełni wykorzystał możliwości, jakie oferuje platforma. Jak podkreśla Katarzyna Kawczyńska Team Leader BAS PL & EE: *– Jest to osoba, która przejmuje firmę po sprzedaży, upewnia się na czym klientowi zależy, pokazuje mu, jak korzystając z naszej platformy, może to osiągnąć. Proponuje mu nowe rozwiązania, nowe kierunki, perspektywy, o których być może do tej pory nie myślał, dostarcza pomocnych informacji, także z rynku.*

Opiekun konta pełni więc rolę przewodnika, doradcy i wsparcia technicznego w jednym. Wprowadza nowego klienta w świat Teleroute, prezentując dostępne narzędzia, a jednocześnie wspiera go w realizacji jego biznesowych celów.

Budowanie relacji z klientem – partnerskie podejście

Jednym z najważniejszych elementów pracy opiekuna konta na Teleroute jest budowanie długotrwałych, partnerskich relacji z klientami. Opiekun konta nie jest jedynie osobą odpowiedzialną za kwestie techniczne, ale pełni rolę „tarczy", podkreśla Katarzyna Kawczyńska:

– Transport to bardzo trudny sektor. Tu dużo zależy od zaufania. Jest coraz więcej narzędzi, żeby się zabezpieczyć. Wszyscy korzystają z ubezpieczeń i usług wywiadowni. Generalnie poważna firma musi to mieć, nie może polegać jedynie na słowie kontrahenta, ale opiekun konta właśnie na zaufaniu bazuje. Często budujemy je przez lata. Jeśli mogę pomóc, pomagam, jeżeli czegoś nie wiem, to o tym informuję, także gdy sytuacja nie wygląda dobrze. Jeśli mogę coś sprawdzić, spróbować z kimś porozmawiać, to także to robię. Tutaj, jeśli coś obiecasz, musisz dotrzymać słowa. Jeżeli nie jesteś w stanie, to po prostu nie obiecujesz. To są wrażliwe relacje i trzeba od początku mówić jak jest.

> Opiekun konta to specjalista, który wspiera klienta od momentu nawiązania współpracy z Teleroute, dbając o to, by ten w pełni wykorzystał możliwości, jakie oferuje platforma. To przewodnik, doradca i wsparcie techniczne w jednym.

Jakie korzyści daje klientowi współpraca z opiekunem konta?

Współpraca z opiekunem konta w Teleroute daje firmom szereg korzyści, które znacząco wykraczają poza standardowe usługi oferowane przez giełdy transportowe. Opiekun konta regularnie analizuje działania swojego klienta, sprawdza, jak firma korzysta z platformy, co mogłaby poprawić lub gdzie napotkała trudności. Gdy pojawiają się problemy z płatnościami, fakturami, czy innymi operacyjami, opiekun jest gotowy do interwencji. Nie tylko reaguje na problemy, ale również aktywnie pomaga klientowi w rozwijaniu jego biznesu. Pyta o plany, doradza w kwestii nowych rynków, sugeruje rozwiązania, które mogą poprawić

efektywność działań firmy, w wyjątkowych sytuacjach wspiera w rozwiązywaniu trudnych sytuacji.

Teleroute – dobry partner

O współpracę z opiekunem konta zapytaliśmy panią Agatę Hużalśkyj, prezeskę spółki Tuporte, która od wielu lat współpracuje z Teleroute.

Teleroute: Jak długo korzysta Pani z Teleroute?

Agata Hużalśkyj: Jesteśmy z Teleroute od początku naszej działalności, biorąc pod uwagę roczny okres karencji, który giełda praktykuje. Innymi słowy nie przyjmuje zupełnie nowych, nieznanych nikomu firm. Odczekaliśmy więc wymagany okres, zdobyliśmy zaufanie i dołączyliśmy do grona zadowolonych klientów.

T: A co Panią skłoniło do sięgnięcia po naszą giełdę?

A.H.: Teleroute jest najstarszą giełdą w Europie, właściwie każdy z branży o niej słyszał. Jest zatem narzędziem obowiązkowym, jak stetoskop dla lekarza. Nie pozwala leczyć, ale ułatwia pracę, proponuje nowe rozwiązania, a to umożliwia nam lepszą obsługę naszych kontrahentów.

T: Czyli Teleroute służy do optymalizacji?

A.H.: Jeśli przez optymalizację rozumiemy proces polegający na maksymalizacji wydajności i skuteczności przy jednoczesnym minimalizowaniu kosztów i innych negatywnych aspektów, jest jeszcze trochę do zrobienia. Giełda optymalizuje proces logistyki i jest pomocna w marketingu. Tak jak każda giełda ma swoją specyfikę i obszar działania. W Teleroute potrafiliście połączyć kilka giełd: rumuńską, hiszpańskiego Wtransneta i Francję. Posiadacie rozwiązania, których inni nie oferują. Dla mojej firmy Wasza giełda jest wspaniałym narzędziem wspomagającym, zwłaszcza transport drobnicowy.

T: Jest nam bardzo miło. Czy inaczej pracuje się z Teleroute dzięki opiekunowi?



A.H.: Opiekun konta jest dla nas wielką wartością intelektualną. Warte podkreślenia jest to, że od wielu lat jest to jedna i ta sama osoba, z którą stworzyliśmy wspaniałą relację biznesową. Kasiu, bardzo Ci dziękujemy za doskonałą i owocną współpracę! Jesteś dla nas wsparciem i częścią naszego teamu. Dziękujemy Ci za Twoją otwartość, życzliwość, dyspozycyjność i gotowość uczenia się razem z nami. Żadna inna giełda tego nie zagwarantowała. Bardzo to doceniamy.

T: W jakich sytuacjach opiekun konta najbardziej pomógł?

A.H.: Każdy nowa osoba dołączająca do naszego zespołu może liczyć na szkolenie. Kasia cierpliwie pokazuje możliwości giełdy, podpowiada nowe rozwiązania, przy okazji poznając potrzeby nasze i nowych pracowników. Ma wspaniałe podejście do pracy. Stały pracownik w dynamicznie zmieniającym się rynku pracy jest reklamą giełdy, a dla nas poczuciem bezpieczeństwa. Dzwoniąc wiemy, kto odbierze telefon.

T: Czy Pani sposób działania na giełdzie zmienił się dzięki kontaktowi z opiekunem konta?

A.H.: Nie znam giełdy bez Kasi. Wdrożyła nas, pomogła używać efektywnie i to trwa do dzisiaj.

T: Czy Tuporte zyskało dzięki opiekunowi konta?

A.H.: Podkreślę i powtórzę jeszcze raz: poczucie bezpieczeństwa, pewność otrzymania wsparcia i życzliwej pomocy. Dla mnie to jest bezcenne.

T: A w jakiej sytuacji opiekun Was najbardziej zaskoczył?

A.H.: Kasia zaimponowała mi przy pierwszym spotkaniu *face to face*. Było to na targach transportowych. Podeszłam do stanowiska Teleroute z zamiarem poznania osobiście dziewczyny, z którą miałam tylko kontakt telefoniczny. Nawet nie zdążyłam dotknąć kontuaru stanowiska, a Kasia już pomachała, zwracając się do mnie po imieniu. Wiedziała kim jestem, jaką firmę reprezentuję, kiedy dołączyliśmy do giełdy. Poczułam się wyjątkowo zaopiekowania. Nie byłam numerem. Wow! To wyjątkowe zachowanie w branży transportowej. Ona znała wszystkich swoich klientów, a przecież firm na giełdzie są tysiące. Kasia poświęciła czas każdemu, kto tylko pojawił się na stanowisku. Obok wysyłanej przez nią pozytywnej energii nie można przejść obojętnie. Takiej energii nie da się stworzyć sztucznie. Ona jest szczerze zainteresowana klientem. My tego szukamy – wieloletnich relacji biznesowych.

T: Dziękujemy za rozmowę i życzymy Pani i Tuporte dalszych sukcesów.

Fot. Volvo



60% firm z branży TSL zgłasza chęć zmniejszenia floty i cięcia zatrudnienia. Coraz wyraźniejsza jest tendencja do znikania z rynku grupy podmiotów średniej wielkości lub zmniejszania taboru w takich firmach

Rzeż średnich firm transportowych

Przewoźnicy pozbywają się aut, a liczba rejestracji nowych drastycznie spadła. Nic dziwnego, jeżeli polskie ciężarówki w I kwartale 2024 r. przejechały 68 mln km mniej niż rok wcześniej.

Park maszynowy wyprzedają średnie firmy transportowe, które posiadają do kilkunastu pojazdów. Ich właściciele, jeżdżąc na 2 auta „ze szwagrem", mają taki sam zysk. Dlatego też, według danych organizacji branżowej, 60% przewoźników zgłasza chęć zmniejszenia floty i cięcia zatrudnienia. Potwierdzają to dane z rejestracji – w 2024 r. nowych samochodów ciężarowych przybyło 12 319, czyli prawie 13% mniej niż w 2023 r.

Według danych KRD (Krajowy Rejestr Długów) branża TSL ma zadłużenie wynoszące 1,37 mld zł, natomiast Rejestr Dłużników BIG InfoMonitor podaje, że się sięga ono aż 3,2 mld zł. Mimo tego scenariusz „jedziesz teraz, płacimy jesienią" jest nie do zaakceptowania dla wielu przewoźników. Jest jednak przynajmniej pięć powodów do optymizmu na II połowę roku.

Z rynku znikają podmioty średniej wielkości

Po trudnym dla branży TSL ubiegłym roku (wzrost liczby niewypłacalnych firm o 546), także pierwsza połowa 2024 r. nie poprawiła nastrojów właścicieli spedycji i podmiotów transportowych. Wzrost kosztów działalności i spadek realnych przychodów są ogromnym problemem. Obecnie uderza to mocno w firmy średniej wielkości.

Według danych KRD (Krajowy Rejestr Długów) branża TSL ma zadłużenie wynoszące 1,37 mld zł. Większe ma tylko handel i branża budowlana. Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD) podaje, że 13% przewoźników znajduje się na skraju wypłacalności i nie reguluje na bieżąco swoich zobowiązań. 60% firm z branży zgłasza chęć zmniejszenia floty i cięcia zatrudnienia. Coraz wyraźniejsza jest tendencja do znikania z rynku grupy podmiotów średniej wielkości lub zmniejszania taboru w takich firmach. Przedsiębiorcy dysponujący kilkunastoma pojazdami sprzedają część samochodów, zostawiając sobie tylko kilka.

– Wiele takich historii słyszymy od przewoźników zgłaszających się do nas po finansowanie. Mówią też o tym na targach branżowych. Średni przedsiębiorcy transportowi nie odnotowują efektu skali i zysków z firm rozbudowanych do kilkunastu pojazdów. Dochody są często podobne jak przy kilku zestawach. W efekcie wielu z nich wraca do poziomu 2-3 aut i obsługuje je samodzielnie, ewentualnie z pomocą kilku zaufanych osób, często z rodziny. Przekalkulowali opłacalność biznesu i okazało się, że gdy właściciel jeździ sam lub w małej grupie to zysk jest podobny, jak przy dużej liczbie aut. Natomiast mniejsza jest odpowiedzialność i stres związany z regulowaniem rat leasingów, zatrudnianiem kierowców, obsługą kart paliwowych, karami za źle zrealizowane frachty, potrąceniami, naprawami czy sytuacjami losowymi jak wypadki itd. – mówi Wojciech Miklaszewski z Finea, firmy faktoringowej zajmującej się finansowaniem TSL.

Maj był dziewiątym miesiącem z rzędu ze spadkiem rejestracji nowych pojazdów użytkowych o masie powyżej 3,5 t DMC. Od początku roku zarejestrowano 12 319 samochodów ciężarowych pow. 3,5 t. Przed rokiem było to prawie 14 tys. Teraz mamy spadek o 12,8%.

W efekcie liczba przejazdów spada – z danych z systemu e-Toll wynika, że w I kw. 2024 r. liczba kilometrów prze-

jechanych przez polskie ciężarówki tylko w kraju spadła o prawie 68 mln km.

Firmy szukają oszczędności

Polski Związek Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) opublikował dane, z których wynika, że maj był już dziewiątym miesiącem z rzędu ze spadkiem rejestracji nowych pojazdów użytkowych o masie powyżej 3,5 t DMC. Od początku roku zarejestrowano 12 319 samochodów ciężarowych pow. 3,5 t. Przed rokiem było to prawie 14 tys. Teraz mamy spadek o 12,8%.

Warto zauważyć, że mniejsza liczba rejestracji odnotowywana jest w czasie, kiedy leasingowanie pojazdów jest tańsze niż w ubiegłym roku. Inflacja spadła, a stopy procentowe są wyraźnie niższe niż w szczytowym momencie przed rokiem.

– Spadek liczby rejestracji wydaje się potwierdzać dużą skalę wyprzedaży pojazdów przez średnie firmy. Skoro wiele kilkuletnich maszyn trafia ponownie na rynek i można je przejąć np. przez cesję leasingu, to mniejsze zapotrzebowanie jest na nowe ciężarówki. Przewoźnicy korzystają z dostępu do tańszych pojazdów, bo obciążenia przedsiębiorców funkcjonujących w TSL są duże. Niezmiennie problemem są też długie terminy płatności. Wg danych Faktura.pl, w kategorii MSP branża transportowa miała najdłuższy średni czas na przelew zapisany na fakturze – blisko 22 dni. Ten problem jest jednak widoczny na każdym etapie zlecenia. Mali przewoźnicy czekali na przelew, a duże firmy czekają na płatności od kontrahentów. Ci opóźniając rozliczenie tłumaczą się zatorami albo zapisami w umowach (np. płatność tylko w pierwszy wtorek miesiąca – zatem z 60 dni czas oczekiwania mógł wzrosnąć nawet do 90 dni) – mówi Wojciech Miklaszewski z Finea.

POLSKA BRANŻA TRANSPORTOWA

- Ma 33-procentowy udział w unijnym rynku przewozów drogowych.
- Zatrudnia blisko milion pracowników.
- Odprowadza do budżetu państwa 16 mld zł podatków i opłat.
- Generuje ok. 6% PKB.

(dane ZMPD)



Fot. GDDKiA

Z danych z systemu e-Toll wynika, że w I kw. 2024 r. liczba kilometrów przejechanych przez polskie ciężarówki tylko w kraju spadła o prawie 68 mln km

„Jedziesz teraz, płacimy jesienią"

Wg eksperta Finea scenariusz „jedziesz teraz, płacimy jesienią" jest nie do zaakceptowania dla wielu przewoźników. Zmusza do szukania finansowania pomostowego np. poprzez przyspieszanie płatności. Pozwala to nie tylko przyjmować takie zlecenia, ale i przetrwać na rynku. Daje elastyczność i pole manewru. Przede wszystkim pomaga zapewnić ciągłość biznesu i przetrwać gorsze momenty. Pozwala uniknąć również podejmowania trudnych decyzji (np. czy w danym momencie opłacić ZUS czy raty leasingowe za pojazdy). W przypadku branży transportowej 45% faktur ma termin płatności wynoszący co najmniej miesiąc.

Branża TSL ma zadłużenie wynoszące 1,37 mld zł, a scenariusz „jedziesz teraz, płacimy jesienią" jest nie do zaakceptowania dla wielu przewoźników



Fot. Volvo

Byle przetrwać do jesieni

Warto walczyć, żeby nie powiększyć grupy firm w upadłości. Na szczęście druga połowa roku będzie lepsza.

Szansą są napływające środki z KPO. Zwiększą inwestycje, które trzeba będzie obsłużyć transportem. Kolejny optymistyczny dla branży sygnał to wyniki wyborów do Parlamentu Europejskiego. Wszystko wskazuje na to, że wymiana floty na niskoemisyjną nie będzie tak szybka, polscy przewoźnicy mogą dostać więcej czasu na modernizację.

Przede wszystkim jednak sytuacja gospodarcza jest lepsza niż w zeszłym roku. Liczba zamówień rośnie, a konkurencja ze strony firm ze wschodu została częściowo uregulowana. Lepszy jest też stan gospodarki niemieckiej, co zwiększy liczbę zleceń z tego kierunku i jego opłacalność.

– Wraca sporo stałych tras. Stawki mogą wzrosnąć, a właściwie zostać znormalizowane i urynkowione. Na zachodzie Europy stawki już zwiększają się w powolnym tempie. Optymistyczny dla branży jest też trend rosnącej liczby spedycji, które zamiast strategii odwlekania płatności w nieskończoność starają się jak najszybciej rozliczyć z podwykonawcą. Nie chcą doprowadzić przewoźnika do upadku, co skutkowałoby koniecznością szukania nowego. Rynek ma narzędzia przyspieszające płatności zarówno dla spedycji, jak i przewoźników – mówi Wojciech Miklaszewski z Finea. ●



Kluczowa jest dekarbonizacja transportu drogowego, a tu realną szansę na kształtowanie niskoemisyjnej przyszłości logistyki mają pojazdy elektryczne

Sposoby na obniżenie emisji

Zmiana klimatu na naszym globie jest coraz bardziej odczuwalna. Świat musi więc pilnie przyjąć czyste, odnawialne źródła energii i zwiększyć dostępność technologiczną i finansową istniejących rozwiązań.

Wraz ze wzrostem globalnego popytu i rozwoju gospodarczego, rosną emisje gazów cieplarnianych. W 2023 roku globalna emisja CO_2 wzrosła do bezprecedensowego poziomu 36,8 mld ton, co stanowi wzrost o 1,1% w porównaniu z 2022 r. Oczekuje się, że wraz z szybkim rozwojem gospodarek w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej globalny popyt na transport towarowy potroi się do 2050 r., potencjalnie podwajając globalne emisje związane z wysyłką towarów. W związku z tym świat musi pilnie przyjąć czyste, odnawialne źródła energii i zwiększyć dostępność technologiczną oraz finansową istniejących rozwiązań.

Wielotorowe działania

Kuehne+Nagel jako lider tej transformacji, wprowadza na rynek produkty spełniające międzynarodowe wytyczne oraz odpowiadające aktualnym możliwościom technologicznym. Te działania są wielotorowe, jednak centralnym ich elementem jest model redukcji emisji. Oprócz działań redukcyjnych możliwe jest obniżenie poziomu emisji poprzez ich unikanie, czyli optymalizację i konsolidację, a także przejście na inny rodzaj transportu. Podstawą wszystkich tych działań jest wiarygodny pomiar emisji w całym łańcuchu dostaw. Redukcje emisji opierają się na zastosowaniu dostępnych rozwiązań, np. paliw niskoemisyjnych jak biopaliwa morskie (SME), lotnicze (SAF) i drogowe (HVO).

Zastosowanie biopaliw ma jednak szereg ograniczeń, tj. dostępność, mniejszą wydajność, pozostałe emisje produkcyjne oraz ciągle wyższe koszty. Te aspekty sugerują, że biopaliwa nie staną się powszechnym standardem w najbliższej i długoterminowej perspektywie. Są raczej rozwiązaniem pomostowym, umożliwiającym działania kierunkowe tu i teraz. Jeśli przyjrzeć się perspektywie dla Europy, to kluczowa jest dekarbonizacja transportu drogowego, a tu realną szansę na kształtowanie niskoemisyjnej przyszłości logistyki mają pojazdy elektryczne.

Nacisk na pojazdy elektryczne

Silniki zasilane olejem napędowym wytwarzają znaczną ilość CO_2e, a decydenci na całym świecie zachęcają do odchodzenia od paliw kopalnych na rzecz niskoemisyjnych źródeł. Kalifornijska regulacja Advanced Clean Trucks (ACT) wymaga na przykład, aby co najmniej połowa ciężarówek sprzedawa-

nych w stanie była elektryczna do 2035 r. Ponadto UE zaproponowała 90% spadek emisji CO_2 z nowych pojazdów ciężarowych o dużej ładowności do 2040 r. (w porównaniu do okresu między 1 lipca 2019 r. do 30 czerwca 2020 r.). Są to znaczące kroki wytyczające kierunek zmian.

Duży nacisk kładzie się na pojazdy elektryczne zasilane akumulatorami (BEV) i ogniwami paliwowymi (FCEV), ponieważ charakteryzują się one zerową emisją spalin w okresie użytkowania. Jednakże procesy produkcji akumulatorów, które je zasilają, wytwarzanie energii wykorzystywanej przez te akumulatory, wodoru i cząstek stałych innych niż spaliny mogą powodować emisje. Przewiduje się, że spośród tych opcji, BEV będą miały przewagę nad FCEV, ponieważ wodór wymagany w FCEV prawdopodobnie zostanie w większości przydzielony do innych energochłonnych gałęzi przemysłu i środków transportu, jak samoloty i statki.



Marta Papierniak

Technologia BEV jest też bardziej dojrzała, co czyni ją realnym rozwiązaniem w perspektywie krótkoterminowej. Oczekuje się również, że całkowity koszt posiadania (TCO) ciężarówek z napędem akumulatorowo-elektrycznym będzie w dłuższej perspektywie niższy niż w przypadku pojazdów FCEV, a nawet ciężarówek z silnikami spalinowymi.

Oczekuje się, że wraz z szybkim rozwojem gospodarek w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej globalny popyt na transport towarowy potroi się do 2050 r., potencjalnie podwajając globalne emisje związane z wysyłką towarów.

Aby zdekarbonizować transport drogowy, najbardziej racjonalną opcją wydaje się przejście na floty elektryczne, co większość dostawców usług logistycznych już rozpoczęła. Jednak estymacje pokazują, że proces ten przebiega zbyt wolno w stosunku do zakładanych celów.

Konieczna infrastruktura ładowania, inwestycje w energetykę i zachęty rządowe

Główną przeszkodą dla operatorów flot jest znaczny koszt początkowy pojazdów BEV. Pomimo potencjalnych długoterminowych oszczędności w zakresie TCO, wysokie koszty początkowe i niepewność co do kosztów operacyjnych komplikują ich przyjęcie w ramach obecnych budżetów operacyjnych. Przeszkody te jeszcze bardziej obciążają małych i średnich przewoźników, którzy stanowią 90% rynku transportu drogowego.

Pokonanie tego wyzwania wymaga innowacyjnych rozwiązań finansowych, zachęt rządowych i jasnych analiz ekonomicznych w celu wykazania opłacalności pojazdów BEV w całym ich cyklu życia. Stworzenie powszechnej infrastruktury ładowania jest również kluczem do przyjęcia BEV. Instalowanie stacji szybkiego ładowania na głównych trasach i w centrach dystrybucji ma kluczowe znaczenie dla tych wysiłków. Proces ten w Polsce już został zainicjowany wejściem w życie rozporządzenia AFIR, ale na gęstą sieć ładowania poza siecią TEN-T będziemy musieli jeszcze chwilę poczekać.

Co więcej, przejście na BEV postawi dodatkowe wymagania przed infrastrukturą energetyczną, wymagając inwestycji w energię odnawialną, przepustowość sieci i inteligentne zarządzanie tą siecią. Ponadto, dalsze postępy technologiczne w projektowaniu akumulatorów są niezbędne do



Duży nacisk kładzie się na pojazdy elektryczne zasilane akumulatorami (BEV) i ogniwami paliwowymi (FCEV), ponieważ charakteryzują się one prawie zerową emisją spalin w okresie użytkowania

zwiększenia zasięgu jazdy i poprawy ładowności pojazdów BEV.

Model bilansowania masy

Za operacyjną możliwość wdrożenia rozwiązań redukcyjnych, tam gdzie fizycznie nie jest to możliwe, odpowiada model bilansowania masy, tzw. Book & Claim. Działanie modelu opiera się na założeniu, że emisje nie mają granic, a globalne ocieplenie koncentruje się na bezwzględnej ilości CO_2e, a nie tego, kto go fizycznie wyprodukował. Kluczową zasadą funkcjonalności tego modelu jest możliwość jasnego zdefiniowania i rozróżnienia między podmiotem korzystającym z tej redukcji. Kuehne+Nagel już od kilku lat wdraża SAF i SMF, dzięki czemu klienci mogą zarezerwować niskoemisyjną usługę transportową nawet jeśli w rzeczywistości i operacyjnie nie jest możliwe przewiezienie ich ładunku w taki sposób.



Kalifornijska regulacja Advanced Clean Trucks (ACT) wymaga, aby co najmniej połowa ciężarówek sprzedawanych na stanie była elektryczna do 2035 r.

Aby zdekarbonizować transport drogowy, najbardziej racjonalną opcją wydaje się przejście na floty elektryczne, co większość dostawców usług logistycznych już rozpoczęła. Jednak estymacje pokazują, że proces ten przebiega zbyt wolno w stosunku do zakładanych celów.

Po włączeniu w październiku 2023 r. do modelu bilansowania masy paliw HVO, kolejnym niezbędnym krokiem było rozszerzenie modelu na elektryczne pojazdy ciężarowe. Rozwiązanie, pionierskie w swojej dziedzinie, zostało poddane rygorystycznym testom i walidacji we współpracy z zewnętrznymi interesariuszami, i od stycznia 2024 r. stało się kolejnym rozwiązaniem w kierunku dekarbonizacji transportu drogowego.

Obecnie w ofercie Book & Claim uwzględnione są tylko ciężarówki należące do Kuehne+Nagel. Pozwala to zachować ścisłą kontrolę i przejrzystość nad dokładnością danych wykorzystywanych w obliczeniach. Firma ma jednak plany rozszerzenia tego rozwiązania o niskoemisyjne ciężarówki obsługiwane przez swoich partnerów, co przyczyni się do wsparcia ich wysiłków w zakresie elektryfikacji floty, a tym samym połączenia tych MŚP z popytem klientów.

Stworzenie powszechnej infrastruktury ładowania jest kluczem do przyjęcia BEV. Instalowanie stacji szybkiego ładowania na głównych trasach i w centrach dystrybucji ma kluczowe znaczenie dla tych wysiłków



Zapotrzebowanie na innowacyjne rozwiązania

Poruszając się w temacie złożoności dekarbonizacji transportu drogowego, jedna rzecz staje się oczywista – zapotrzebowanie na innowacyjne rozwiązania nigdy nie było większe. W Kuehne+Nagel zdajemy sobie sprawę, że droga do zrównoważonej przyszłości wymaga odważnych działań, współpracy partnerskiej i chęci inwestowania w technologie i infrastrukturę, które będą napędzać zmiany. Ponieważ pozostajemy liderem branży w tej transformacji, nadal koncentrujemy się na dostarczaniu rozwiązań, które nie tylko sprostają dzisiejszym wyzwaniom, ale także utorują drogę do czystszego, bardziej zrównoważonego jutra. ●

Marta Papierniak,
National Sustainability Manager
w Kuehne+Nagel Polska



CB KOGA usytuowane jest w samym sercu przemysłowej części Gdańsk

Centrum Biurowe KOGA: Port dla Twojego biznesu

Coraz większe znaczenie portu morskiego w Gdańsku oraz dynamiczny rozwój głębokowodnego terminala kontenerowego Baltic Hub sprawiają, że kluczowe jest zapewnienie obsługi firm z branży portowej oraz TSL. Właśnie dlatego, w tej części Gdańska, powstało Centrum Biurowe KOGA oferujące gotowe, nowoczesne biura.

Centrum Biurowe KOGA to najnowszy biurowiec w tej części miasta. Zlokalizowany jest na terenie Pomorskiego Centrum Inwestycyjnego, usytuowanego bezpośrednio przy Porcie Morskim w Gdańsku oraz Baltic Hub, stanowiąc ich naturalne zaplecze logistyczne oraz ważne ogniwo w obsłudze branży morskiej.

W otoczeniu biurowca powstały centra magazynowo-logistyczne, m.in. CTP i GLP, a także depoty kontenerowe, np. Balticon czy Radunia Containers. CB KOGA usytuowane jest w samym sercu przemysłowej części Gdańska. W pobliżu zlokalizowana jest Rafineria Gdańska, Naftoport i bazy PERN, zakłady fosforowe Grupy Azoty, a także stocznie, ze Stocznią Remontową na czele, oraz fabryka wież wiatrowych Baltic Towers (w budowie).

Zróżnicowani najemcy

Szerokie możliwości biznesowe pokazuje zróżnicowanie najemców CB KOGA. Wśród nich znajdują się m.in. Americold Gdańsk, zajmujący się logistyką produktów głębokomrożonych, Muehlhan Polska, którego gdański oddział specjalizuje się w usługach konserwacyjno-malarskich, m.in. dla stoczni, czy Rohlig Suus Logistics, świadczący usługi transportowe i spedycyjne. Biurowiec jest naturalnym miejscem dla agencji celnych, np. Agencja Celna Żytkowiak i Rusak Business Services. Biuro ma tu także FBSerwis, zajmujący się techniczną obsługą Portu Gdańsk, stąd lokalizacja w CB KOGA miała decydujące znaczenie. Ze względu na modernizacje podnoszące poziom bezpieczeństwa, w szczególności informatycznego, biurowiec wybrał Oddział Celny KAS oraz jednostki zapewniające obsługę informatyczną Urzędu Miasta Gdańsk.



Filozofia ESG wdrażana przez InvestGDA przekłada się także na działania w ramach biurowca

Wyjątkowa lokalizacja

Kolejnym istotnym elementem CB KOGA jest połączenie z autostradą A1, drogą ekspresową S7 i obwodnicą S6, a już od przyszłego roku dodatkowo z obwodnicą Metropolitalną, co jeszcze bardziej usprawni logistykę z regionem i resztą Polski. Biurowiec jest położony w odległości ok. 20 km od portu lotniczego, gdzie można skorzystać z połączeń do ponad 20 krajów, a lokalizacja CB KOGA zaledwie 9 km od centrum zapewnia sprawną komunikację z resztą miasta. Na zmotoryzowanych czeka parking na ok. 270 miejsc, wyposażony w stację ładowania pojazdów elektrycznych. Przy biurowcu znajduje się też przystanek autobusowy, a w odległości 10 min przystanki tramwajowe.



CB KOGA posiada w pełni wyposażoną ogólnodostępną salę konferencyjną

Odpowiedź na różne potrzeby pracowników

InvestGDA, jako właściciel i zarządca obiektu przykłada uwagę do aspektu work-life balance. W murach CB KOGA funkcjonuje przedszkole z oddziałem żłobkowym, co jest szczególnie istotne dla pracujących rodziców, Każde z pięter posiada zaplecze kuchenne, w którym komfortowo można przygotować i zjeść przygotowany przez siebie posiłek. CB KOGA posiada również w pełni wyposażoną ogólnodostępną salę konferencyjną. Dodatkowo, biurowiec wyróżnia strefa relaksu na terenie zewnętrznym w otoczeniu zieleni, tarasy widokowe oraz biblioteczka w idei bookcrossingu.

Filozofia ESG wdrażana przez InvestGDA przekłada się także na działania w ramach biurowca. Ich doskonałym przykładem jest fotowoltaika na dachu oraz pierwsza w Polsce instalacja pływająca na zbiorniku retencyjnym. Oprócz aspektu ekologicznego wpływają one na redukcję kosztów funkcjonowania budynku. Rowerzyści skorzystają z szatni z prysznicami, a także stacji metropolitalnego roweru MEVO – abonamentowego systemu ponad 4000 rowerów miejskich. Biurowiec jest też w pełni dostosowany do potrzeb osób z niepełnosprawnościami.

> Centrum Biurowe KOGA to także indywidualne podejście Zarządcy do potrzeb klienta – od atrakcyjnych stawek najmu, poprzez wsparcie w zakresie outfitu, a kończąc na możliwości dostosowania powierzchni do dedykowanych potrzeb.

CB KOGA to także indywidualne podejście Zarządcy do potrzeb klienta – od atrakcyjnych stawek najmu, poprzez wsparcie w zakresie outfitu, a kończąc na możliwości dostosowania powierzchni do dedykowanych potrzeb – od 20-metrowych biur, po przestrzenie o powierzchni 1 200 m². Wynajem można też łączyć z dzierżawą sąsiadujących terenów inwestycyjnych Pomorskiego Centrum Inwestycyjnego.

Obecność w CB KOGA umożliwia budowę kompleksowej oferty biznesowej Twojej firmy w centrum portowo-przemysłowym Gdańska. To unikatowa szansa na uzyskanie przewagi konkurencyjnej w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu oraz możliwość rozwoju stabilnego, zdywersyfikowanego biznesu. ●


CB KOGA to najnowszy biurowiec w tej części miasta

Centrum Biurowe
KOGA

PORT DLA TWOJEGO BIZNESU

Szukasz przestrzeni, która rośnie razem z Twoim biznesem? KOGA oferuje elastyczne moduły biurowe od 20 do 1.200 m² oraz dodatkowo możliwość rozwoju na przyległych terenach inwestycyjnych i w przestrzeniach magazynowych.

KOGA to biura idealne dla dynamicznych firm z branży portowej, morskiej, TSL i nie tylko! Zarezerwuj swoją przestrzeń już dziś i dołącz do grona naszych najemców!

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI!

n.balkiewicz@investgda.pl

+48 519 690 727



WWW.KOGA.INVESTGDA.PL

Fot. Panattoni



Pierwsze półrocze 2024 r. zakończyło się całkowitym popytem na poziomie blisko 2,7 mln m² co oznacza duży, bo 22% wzrost r/r na powierzchnie magazynowe

Nasz kraj z najwyższym popytem w Europie

Z najnowszego raportu międzynarodowej agencji doradczej Cushman & Wakefield wynika, że w II kwartale br. w sektorze magazynowym w Polsce widać wyraźny wzrost aktywności najemców. Poziom popytu w tym okresie zanotował najlepszy wynik w Europie. Pod względem podaży polski rynek już wkrótce przekroczy próg 35 mln m² zasobów magazynowych.

– Pierwsze półrocze 2024 r. zakończyło się całkowitym popytem na poziomie blisko 2,7 mln m² co oznacza duży, bo 22% wzrost r/r. Najemcy z nawiązką nadrobili słabszy wynik z pierwszego kwartału bieżącego roku wynajmując w kolejnych trzech miesiącach aż 1,76 mln m² powierzchni magazynowej. Jest to najlepszy wynik na rynku magazynowym w Europie i drugi taki przypadek, gdy popyt kwartalny w Polsce przekraczał wartości obserwowane w Niemczech. Warto dodać, że aż 56% całkowitego wolumenu transakcji najmu w drugim kwartale stanowiły duże transakcje wynoszące od 20 tys. do 130 tys. m² – komentuje Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics/E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield.

Struktura popytu ulega zmianie

Trzy największe umowy najmu zawarto w tym czasie na rynku wrocławskim i bydgosko-toruńskim. W okolicach Wrocławia dodatkowe 126 tys. m² wynajęła międzynarodowa platforma e-commerce, a firma LX Pantos przedłużyła umowę i rozszerzyła powierzchnię najmu do 100 tys. m². Z kolei w okolicach Bydgoszczy LPP Logistics uruchomiło na powierzchni 104 tys. m² magazyn do obsługi zamówień internetowych.

Podobnie jak w zeszłym roku, około 60% powierzchni wynajęto w ramach nowych umów i ekspansji, które zamknęły się wynikiem 1,66 mln m² (24% wzrost r/r). Pozostałe 40% popytu stanowiły przedłużenia.

– Znaczące zmiany odnotowała struktura branżowa popytu netto, w którym wyraźnie wzrósł udział firm z sektora handlowego i e-commerce odpowiadających za 34% podpisanych umów. Z kolei udział operatorów logistycznych obniżył się do poziomu 22% wobec 36% w pierwszej połowie 2023 r. Dalszy wzrost sektora e-commerce, popularyzacja strategii ESG, a co za tym idzie poszukiwania powierzchni wyższej jakości, oraz procesy nearshoringu powinny wspierać popyt w perspektywie długoterminowej – mówi Adrian Semaan, Analityk Rynku, Cushman & Wakefield.

Wyraźny spadek projektów spekulacyjnych

W czerwcu 2024 r. całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce wyniosły 33,52 mln m², co oznacza wzrost o 9% w ujęciu rocznym.

Podobnie jak w zeszłym roku, około 60% powierzchni wynajęto w ramach nowych umów i ekspansji, które zamknęły się wynikiem 1,66 mln m² (24% wzrost r/r). Pozostałe 40% popytu stanowiły przedłużenia.

– Rynek magazynowy w Polsce nadal dynamicznie się rozwija. W pierwszej połowie 2024 r. deweloperzy dostarczyli 1,64 mln m² i niewiele mniej zaplanowa-

ne jest do ukończenia w drugim półroczu. Tym samym już niebawem całkowite zasoby magazynowe w Polsce przekroczą 35 milionów m² – twierdzi Damian Kołata.

W drugim kwartale deweloperzy dostarczyli na rynek prawie 786 tys. m² nowej powierzchni, z czego 44% pozostało niewynajęte. To z kolei spowodowało ponowny wzrost wolumenu powierzchni niewynajętej, który na koniec czerwca wynosił 2,80 mln m². Wskaźnik pustostanów wzrósł nieznacznie do 8,3% (+1,6 pp. r/r oraz +0,1 pp. k/k), czyli do najwyższego poziomu od września 2020 r. (8,5%). Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy największe wzrosty wskaźnika powierzchni niewynajętej odnotowano w województwach: lubuskim (o 8.6 pp. do 19,3%), pomorskim (o 5,6 pp. do 7,1%), małopolskim (o 4,9 pp. do 6,1%) i łódzkim (o 3,1 pp. do 10,8%). Warte odnotowania spadki dotyczyły regionów: zachodniopomorskiego (o –3,4 pp. do 4,0%), śląskiego (o –1,9 pp. do 5,9%) oraz wielkopolskiego (o –1,0 pp. do 5,9%).

– Aktywność deweloperska nieznacznie się obniżyła, co wraz z wyraźnym spadkiem wolumenu inwestycji spekulacyjnych może doprowadzić do kompresji wskaźnika pustostanów w perspektywie kolejnych 9-12 miesięcy. W drugim kwartale 2024 r. rozpoczęto budowę około 460 tys. m², z czego tylko 184 tys. m² spekulacyjnie. Tym samym na koniec czerwca w budowie znajdowało się łącznie 1,99 mln m² – wylicza Adrian Semaan.

W ujęciu regionalnym, najwyższą aktywność budowlaną obserwuje się w regionie dolnego śląska, gdzie powstaje 568 tys. m², z czego aż 40% w ramach projektu P3 Wrocław w Kątach Wrocławskich z przeznaczaniem dla międzynarodowej platformy e-commerce. W II kwartale br. najwięcej nowych inwestycji uruchomiono w regionie śląskim (156 tys m², w tym 81 tys. m² spekulacyjnie) i mazowieckim (146 tys. m², w tym 67 tys. m² spekulacyjnie).

Z nieznaczną presją na spadek czynszów efektywnych

W pierwszej połowie 2024 r. miesięczne stawki bazowe czynszów utrzymały się na stabilnym poziomie 3,60-6,50 euro/m² dla projektów typu BIG-BOX oraz 5,00-7,50 euro/m² dla projektów typu SBU/City Logistics. Dzięki zachętom finansowym oferowanym najemcom, m.in. okresowym zwolnieniom z czynszu czy dopłatom do adaptacji powierzchni, czynsze efektywne mogą być niższe o maksymalnie 15-25% od stawek bazowych.

Znaczące zmiany odnotowała struktura branżowa popytu netto, w którym wyraźnie wzrósł udział firm z sektora handlowego i e-commerce odpowiadających za 34% podpisanych umów. Z kolei udział operatorów logistycznych obniżył się do poziomu 22% wobec 36% w I połowie 2023 r.

Sektor przemysłowy wypełnia wakaty

Najwyższe płace w drugim kwartale 2024 r. wśród pracowników produkcyjnych, biorąc pod uwagę wynagrodzenie zasadnicze, odnotowano w województwach południowych (dolnośląskie, małopolskie i śląskie) – ponad 28 zł/godz. – *Wśród pracowników produkcyjnych ponad 20% firm w całej Polsce oferuje wynagrodzenie zasadnicze na poziomie wyższym niż 28 zł/godz., a najbardziej popularną stawką jest 26 zł/godz. – dotyczy ona ponad 22% pracodawców z tej branży. Tylko niespełna 2% pracodawców oferuje 34-36 zł/godz. Warte podkreślenia jest, że ponad 84% zatrudnionych w sektorze pochodzi z Polski, a drugą największą grupę stanowią pracownicy z Ukrainy – prawie 14%* – komentuje Dagmara Żuromska, Strategic Business Development Senior Manager, Randstad Polska.

W porównaniu z pierwszym kwartałem 2024 r. znacząco wzrósł odsetek firm, które prowadziły działania rekrutacyjne, jednak wciąż głównym powodem jest wypełnianie wakatów, które powstały na skutek rotacji pracowników. Wyraźnie częściej rekrutacje uruchamiają duzi pracodawcy, szczególnie w handlu, logistyce i budownictwie, a im jest ich więcej, tym liczniejsze – według badanych – pojawiają się trudności w dotarciu do odpowiednich kandydatów.



Fot. ID Logistics

80% pracowników z branży transportowej i logistycznej oraz 74% pracujących w przemyśle jest bardzo lub raczej zadowolonych z obecnej sytuacji zawodowej, a prawie połowa pracujących w tych sektorach w ogóle nie szuka nowej pracy

– Na wysokość rotacji w firmach ma oczywiście wpływ ogólne zadowolenie z pracy. Warto zaznaczyć, że delikatny wzrost satysfakcji pracowników obserwujemy w sektorze transportu i logistyki oraz przemysłu. 80% pracowników z branży transportowej i logistycznej oraz 74% pracujących w przemyśle jest bardzo lub raczej zadowolonych z obecnej sytuacji zawodowej, a prawie połowa pracujących w tych sektorach w ogóle nie szuka nowej pracy – podsumowuje Dagmara Żuromska, Randstad. ●



Fot. Volvo

Od trzech kwartałów finansowanie pojazdów ciężkich jest na wyraźnym minusie

Coraz mniejszy popyt na pojazdy ciężarowe

Branża leasingowa pierwszą połowę bieżącego roku zalicza do udanych. W ciągu sześciu miesięcy firmy leasingowe udzieliły finansowania na kwotę 54,2 mld zł, co oznacza wzrost o 13,5% w porównaniu z analogicznym okresem 2023 r. Na konferencji prasowej przedstawiciele Związku Polskiego Leasingu stwierdzili, że wyniki są zgodne z wcześniejszą prognozą.

Firmy leasingowe udzieliły przedsiębiorcom finansowania zarówno w postaci leasingu, który od lat dominuje wśród zawieranych kontraktów, jak i pożyczki leasingowej. Ogólna wartość transakcji leasingowych w minionym półroczu wyniosła 47,8 mld zł (skok o 14,5%), a pożyczek leasingowych – 6,4 mld zł (wzrost o 6,3%).

Choć w drugim kwartale wyniki branży miały minimalnie niższą dynamikę niż w pierwszym (12,4% w II kwartale vs 14,6% w I kwartale), to tegoroczne wyniki pozostają zgodne z prognozami na ten rok. Eksperci ZPL szacują, że w tym roku rynek wzrośnie o ponad 12%, a łączne aktywa sfinansowane przez firmy leasingowe przekroczą 115 mld zł. Dla przypomnienia: w 2023 roku po raz pierwszy w historii poziom inwestycji sfinansowanych leasingiem w jednym roku przekroczył 100 mld zł.

Pojazdy siłą napędową

Niezmienna pozostaje struktura finansowania aktywów przez firmy leasingowe. Największą część stanowią pojazdy – 73%, następnie są maszyny i inne urządzenia – 23%, a pozostałe transakcje razem z nieruchomościami to 4% w całej strukturze.

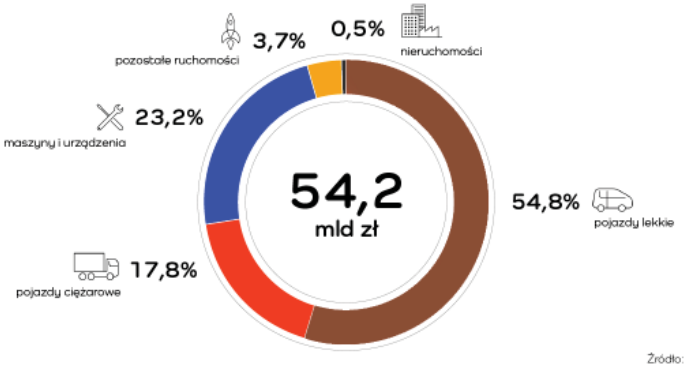
W pojazdy zainwestowano 39,9 mld zł, co oznacza wzrost o 17,2%, w tym w pojazdy lekkie 29,7 mld zł (wzrost o 32%), a w pojazdy ciężkie (samochody ciężarowe o dmc > 3,5 tony, naczepy, przyczepy i autobusy) – 9,6 mld zł (spadek o 14%). Co więcej, dynamika spadku pogłębia się od trzech kwartałów: w ostatnim kwartale 2023 r. wartość nowych umów zmalała o 13,1%, w pierwszym tego roku o 12,6%, a w drugim o 14,5%. Spowodowane jest to trudną sytuacją w branży transportowej.

Jeśli chodzi o leasing maszyn i urządzeń to sfinansował je kwotą 12,6 mld zł (wzrost o 5%), natomiast pozostałych ruchomości – 1,98 mld zł (wzrost o 5%). Podobnie jak w poprzednich latach, nie widać dużego zainteresowania leasingiem nieruchomości – sfinansowano je zaledwie kwotą 0,29 mld zł, co oznacza wzrost o 0,7% r/r.

– Główną naszą siłą napędową są pojazdy lekkie, czyli osobowe i dostawcze do

Struktura finansowania przedmiotów w I półroczu 2024 roku

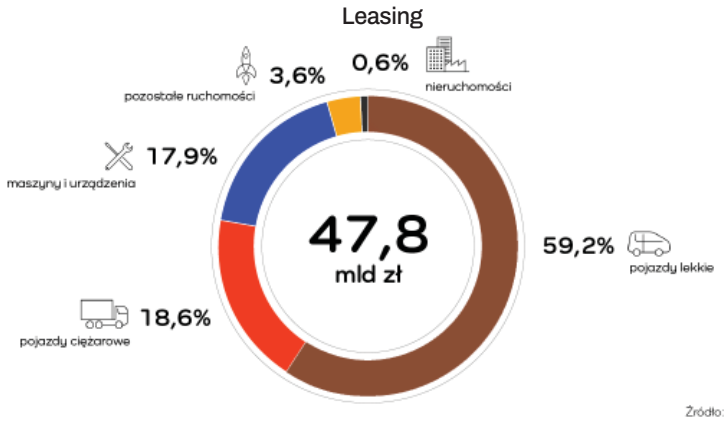
Leasing i pożyczka



Źródło: ZPL

3,5 tony DMC. W pierwszym półroczu firmy leasingowe sfinansowały o 1/3 więcej pojazdów lekkich więcej niż w analogicznym okresie 2023 roku. Nie można tego samego powiedzieć o pojazdach ciężkich. Wartość ich finansowania się zmniejszyła. Zresztą od trzech kwartałów finansowanie pojazdów ciężkich jest na wyraźnym minusie. Nie pomaga tu stagnacja gospodarcza w strefie euro i hamujący eksport. Do tego branża transportowa zmaga się z wieloma wyzwaniami, co ma wpływ na inwestycje firm transportowych w nowe pojazdy. Liczymy jednak, że wraz z odbiciem eksportu nastroje w branży transportowej poprawią się i wzrośnie zapotrzebowanie na ciężkie środki transportu drogowego – komentuje Monika Constant, prezeska Związku Polskiego Leasingu.

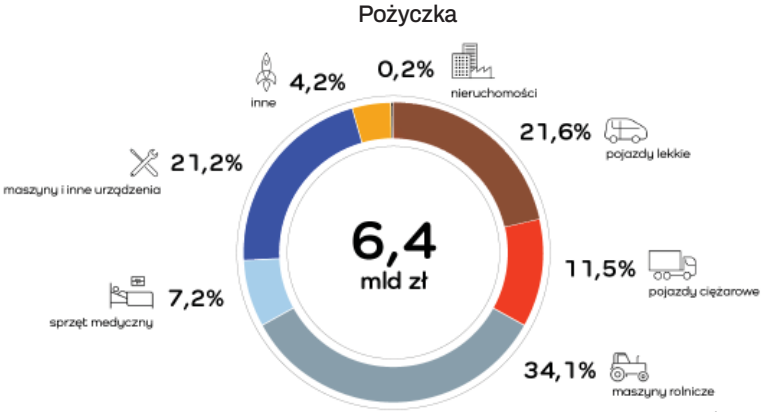
Struktura finansowania przedmiotów w I półroczu 2024 roku



Segment zdominowany przez maszyny rolnicze

Segment finansowania maszyn i urządzeń był zdominowany przez maszyny rolnicze oraz sprzęt budowlany. Stanowiły one odpowiednio 23 i 21% w strukturze finansowania maszyn i urządzeń przez firmy leasingowe. Jednak, o ile wartość finansowania sprzętu budowlanego wzrosła (o 33%, do 2,6 mld zł), to maszyn rolniczych spadła (o prawie 4%, do 2,8 mld zł).

Struktura finansowania przedmiotów w I półroczu 2024 roku



– Na spadek wartości finansowania maszyn rolniczych wpływ miało zamieszanie spowodowane wejściem w życie na początku roku ustawy o kredycie konsumenckim oraz ustawy o konsumenckiej pożyczce lombardowej, na podstawie których rolnicy zaczęli być traktowani jak konsumenci, co ograniczyło im dostęp do finansowania udzielanego przez firmy leasingowe. Na szczęście w kwietniu weszła w życie nowelizacja, która uchyliła zapis niekorzystny dla rolników. Liczymy zatem, że nastąpi również odbicie w finansowaniu maszyn rolniczych pożyczką leasingową – komentuje Monika Constant. *– Poza tym napływające pieniądze unijne w ramach KPO, jak i programów spójności, powinny generalnie spowodować wzrost zainteresowania przedsiębiorców maszynami i urządzeniami.*

Według ekspertów ZPL

Rok 2024 przyniesie rozwój gospodarczy powiązany z mocnymi wydatkami konsumentów i rosnącymi inwestycjami firm, co wyraźnie będzie wspierało wyniki rynku leasingu. I choć dynamika inwestycji w gospodarce będzie niższa w ubiegłym roku, to jednak w znacznie większym stopniu oparta na inwestycjach prywatnych, w tym inwestycjach MŚP. Sektor MŚP jest zaś głównym odbiorcą oferty firm leasingowych (biorąc pod uwagę zarówno leasing, jak i pożyczkę leasingową). Mikro i małe firmy, czyli o obrotach do 20 ml zł, stanowią w Polsce, podobnie jak poza nią, największą grupę odbiorców produktów leasingowych. Według danych za I półroczne mikro firmy (o obrotach do 5 mln zł) stanowiły 53,4% klientów firm leasingowych. Firmy o obrotach 5-20 mln zł to prawie 19% klientów firm leasingowych, a 26% udziału w strukturze klientów stanowią firmy o obrotach powyżej 20 mln zł.

Od początku tego roku branża leasingowa reprezentowana przez Związek Polskiego Leasingu prowadziła intensywne działania, których celem były legislacyjne zmiany systemowe. Dotyczyło to m.in. zmian we wspomnianej już wyżej ustawie o kredycie konsumenckim.

– Z niecierpliwością czekamy na dopuszczenie formy dokumentowej dla zawarcia umowy leasingu, dzięki czemu finansowanie zewnętrzne stanie się dla przedsiębiorcy wygodniejsze. Intensywna współpraca z Ministerstwem Rozwoju i Technologii przyniosła dobre rezultaty dla przedsiębiorców korzystających z leasingu. Czekamy teraz na rozpoczęcie prac w Sejmie nad pierwszym pakietem deregulacyjnym, w którym znalazły się m.in. zapisy o formie dokumentowej – podkreśla prezeska ZPL. *– Związek Polskiego Leasingu liczy także na to, że postulaty branży zgłoszone podczas niedawno zakończonych konsultacji zostaną uwzględnione w ostatecznym kształcie programu „Mój rower elektryczny" i tym samym leasing oraz wynajem zostaną dopuszczone do finansowania e-rowerów* – dodaje. ●

Dodatkowe informacje dostępne są na: www.leasing.org.pl



Malcom Finance weryfikuje kondycję finansową i morale płatnicze firm, na rzecz których wystawiane są faktury, które ma sfinansować

Malcom Finance – nowe wsparcie dla polskich przewoźników

Malcom Finance, firma specjalizująca się w faktoringu dla przedsiębiorców transportowych, rozpoczyna swoją działalność w Polsce – kraju, który stanowi filar branży transportowej Unii Europejskiej. Lider czeskiego rynku nie tylko finansuje faktury w różnych walutach, ale też ubezpiecza należności i na bieżąco weryfikuje kondycję obecnych i potencjalnych kontrahentów swoich klientów. Wszystko po to, aby przewoźnicy mogli skupić się na rozwoju swoich biznesów.

Branża transportowo-logistyczna jest filarem polskiej gospodarki. Bezpośrednio generuje ok. 6% polskiego PKB, co w odniesieniu do 2023 r. daje ponad 200 mld zł, a współuczestniczy w wytworzeniu ponad połowy. Ale wyzwań w branży nie brakuje. Jednym z głównych są opóźnienia w i tak już długich terminach płatności. Naprzeciw takim wyzwaniom wychodzi Malcolm Finance. To pochodząca z Czech firma finansowo-technologiczna, która specjalizuje się w świadczeniu usług faktoringowych przedsiębiorcom z sektora TSL.

– *Pracę w transporcie poznawałem od dziecka, również z perspektywy kabiny ciężarówki, którą prowadził mój dziadek. Przez całe życie widziałem, z czym musiał się zmagać zarówno on, jak i jego koledzy-kierowcy. Dlatego zakładając firmę faktoringową zdecydowałem, że skupię się właśnie na tej branży* – mówi Jaroslav Ton, twórca Malcom Finance. – *Oczywiście nie wszystkie problemy, z jakimi mierzą się przewoźnicy współcześnie, są podobne tym, na jakie natrafiał mój dziadek dwie dekady temu. Ale dzięki skupieniu się na jednej branży jesteśmy w stanie, razem z całym międzynarodowym zespołem, oferować rozwiązania rzeczywiście dopasowane do potrzeb klientów* – podkreśla Jaroslav Ton.

Faktoring dla sektora TSL

Związek firmy z branżą transportowo-logistyczną podkreśla jej nazwa. Nawiązuje ona do Malcoma McLeana, wizjonera, który zrewolucjonizował handel międzynarodowy poprzez wprowadzenie konteneryzacji. Idąc za jego przykładem, celem Malcom Finance jest wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań finansowych transformujących sektor transportu i logistyki. Tożsamość firmy jest kluczowym elementem jej strategii, obejmującej nie tylko dopasowaną do branży ofertę, ale także ekspansję na rynek europejski, którego wielką częścią jest rynek polski.

Faktoring oferowany przez Malcom Finance to tak zwany faktoring właściwy

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

Ale, co najważniejsze dla przedsiębiorców, w razie jakiegokolwiek opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów, nie muszą się o nic martwić, bo pieniądze mają już na koncie. Całe ryzyko związane z nieotrzymaniem przelewu bierze na siebie Malcom Finance i w razie czego samodzielnie podejmuje niezbędne działania. Dodatkowo faktor ubezpiecza te wierzytelności, więc w razie niewypłacalności zleceniodawcy rekompensatę uzyskać można od firmy ubezpieczeniowej.

Faktoring minimalizuje ryzyko

Przejęcie na siebie ewentualnych problemów z opóźnieniami w płatnościach to nie jedyna cecha usług Malcom Finance, która wpływa na zniwelowanie ryzyk, jakie trapią branżę transportową.

Jak każda firma faktoringowa, Malcom Finance weryfikuje kondycję finansową i morale płatnicze firm, na rzecz których wystawiane są faktury i które ma sfinansować. Robi to na wielu poziomach, korzystając z własnych danych oraz z wielu innych źródeł, osiągając w ten sposób możliwie pełny i stale aktualizowany obraz kondycji przedsiębiorstw. W związku z tym, otrzymując przelew od firmy faktoringowej przedsiębiorca może być przekonany, że jego nowy partner biznesowy został oceniony pozytywnie.



Jaroslav Ton

– Taka baza danych o kondycji przedsiębiorstw z całej Europy okazała się bardzo pożądana przez naszych klientów. Chcieli oni móc samodzielnie sprawdzić swoich kontrahentów przed lub w trakcie współpracy i skupić się tylko na „zdrowych" relacjach biznesowych – zauważa Jaroslav Ton. *– Dlatego zdecydowaliśmy się udostępnić ją korzystającym z naszego faktoringu bezpłatnie. Dziś część z nich nie podpisuje nawet nowych umów, zanim nie sprawdzi scoringu potencjalnego partnera w naszej bazie* – podkreśla twórca Malcom Finance.

Wyróżnikiem Malcom Finance jest też to, że finansuje faktury bez względu na to, z jakiego kraju pochodzi zleceniodawca i w jakiej walucie ma nastąpić rozliczenie. Dla polskich przewoźników to istotna kwestia, ponieważ wielu z nich realizuje zlecenia od firm zagranicznych, zwłaszcza niemieckich, i wystawia faktury w euro. Korzystając z faktoringu od Malcom Finance, firmy transportowe mogą bez przeszkód rozliczać się w różnych walutach (złoty, euro, korona czeska i funt brytyjski), a dzięki temu są mniej narażone na ryzyka wynikające z wahań kursów i ewentualnego niekorzystnego przewalutowania płatności.

– Moją misją i mojej firmy jest wsparcie przedsiębiorców transportowych w ich wzroście. I to nie tylko w chwilach tak trudnych, jak obecnie. Chcemy, aby dzięki Malcom Finance mieli oni stały dostępu do gotówki, którą często zamrażają w fakturach z długimi terminami płatności – mówi Jaroslav Ton. *– Ponadto bierzemy na siebie dużą część ryzyk związanych z prowadzeniem tego biznesu. Wszystko po to, aby przewoźnicy mogli skupić się na tym co najważniejsze – rozwoju swoich biznesów* – podkreśla. ●

MALCOM FINANCE Malcom®

- **Wcześniej znany jako 4Trans Factoring, to fintech, który oferuje rozwiązania finansowe dostosowane do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw logistycznych w całej Europie.**
- **Jego misją jest wspieranie wzrostu i zrównoważonego rozwoju branży logistycznej.**
- **Oferuje szereg usług, w tym faktoring, ubezpieczenie faktur oraz dostęp do bazy zweryfikowanych klientów.**
- **Zaangażowany jest w innowacje i rozwiązania skoncentrowane na klientach, zapewniając firmom logistycznym narzędzia finansowe niezbędne do osiągnięcia sukcesu.**
- **Do tej pory firma sfinansowała ponad 160 tys. faktur o wartości przekraczającej 165 milionów euro, dysponując zweryfikowaną bazą 15 tys. dłużników.**

Malcolm Finance to pochodząca z Czech firma finansowo-technologiczna, która specjalizuje się w świadczeniu usług faktoringowych przedsiębiorcom z sektora TSL

Zamów bezpłatną konsultację na https://malcomfinance.pl/



Fot. Volvo



Patrząc na składowe Subindeksu Barometru EFL dla sektora TSL na III kwartał br., zdecydowanie bardziej optymistycznie niż w ostatnich odczytach wygląda wynik dotyczący sprzedaży

Rośnie grupa inwestycyjnych optymistów w sektorze TSL

Subindeks dla sektora transportu, spedycji i logistyki na III kwartał br. wyniósł 53,8 pkt., o 0,3 pkt. mniej niż w poprzednim kwartale. Pomimo delikatnego spadku wartości wskaźnika, główne obszary wskazują na dobre perspektywy przed TSL. Z Barometru EFL wynika, że ruszą inwestycje.

26% firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych planuje większe inwestycje, o 8 p.p. więcej niż kwartał wcześniej. To największa grupa inwestycyjnych optymistów wśród sześciu badanych sektorów. Ponadto, 29% przedsiębiorców prognozuje większą sprzedaż, o 5 p.p. więcej niż kwartał wcześniej.

Subindeks Barometru EFL dla transportu na III kwartał 2024 roku wyniósł 53,8 pkt., o 0,3 pkt. mniej niż w poprzednim kwartale. Jest to drugi najwyższy odczyt wśród badanych sześciu branż – wyższy ma tylko budownictwo (54,1 pkt.).

– Od dwóch kwartałów subindeks dla sektora TSL spada, jednak wciąż wynik na tle pozostałych sektorów jest bardzo przyzwoity. Sytuacja jest szczególnie dobra, jeśli porównamy ją w ujęciu rocznym. W analogicznym okresie 2023 roku odnotowaliśmy wynik na poziomie 49,7 pkt, czyli o ponad 4 pkt. niższy. Obecny wynik uważamy za przyzwoity z trzech powodów. Po pierwsze, pozostaje powyżej poziomu 50 punktów, który oznacza, że firmy widzą szanse na przyspieszenie ich biznesu. Po drugie, widać ruch w inwestycjach, z kwartału na kwartał coraz

BAROMETR

- Syntetyczny wskaźnik informujący o skłonności firm z sektora MŚP do wzrostu (tj. rozwoju rozumianego jako stawianie sobie przez przedsiębiorstwa celów związanych ze wzrostem sprzedaży i produkcji, ekspansją na nowe rynki i maksymalizacją zysków, co jest związane z inwestycjami w środki trwałe). Prognozowana na dany kwartał kondycja finansowa firm MŚP daje punkt odniesienia do wnioskowania o zakładanym kierunku zmian, które sprzyjają wzrostowi lub działają hamująco na rozwój firm.
- Badanie przygotowywane jest przez Ecorys na zlecenie Europejskiego Funduszu Leasingowego SA., a jego wyniki są publikowane co kwartał.
- Jego uczestnicy to mikro, małe i średnie firmy terenu całej Polski. W badaniu wzięła udział reprezentatywna grupa 600 mikro, małych i średnich firm.
- Aktualna edycja badania odbyła się od 1 do 28 czerwca 2024 roku.

liczniejsza grupa przedsiębiorców wskazuje, że będzie więcej inwestować. A to – co powtarzamy od wielu lat – jest najlepszym barometrem prosperity w branży. I w końcu liczna grupa prognozuje większe przychody, czyli biznes będzie rósł – mówi Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.

Sprzedaż w górę

Patrząc na składowe Subindeksu Barometru EFL dla sektora TSL na III kwartał br., zdecydowanie bardziej optymistycznie niż w ostatnich odczytach wygląda wynik dotyczący sprzedaży. 29% firm liczy na większe przychody niż miało to miejsce w II kwartale tego roku. Trzy miesiące wcześniej takiej odpowiedzi udzieliło 24% zapytanych.

Stabilnie jest także w obszarze „płynność finansowa". 28% przedsiębiorców liczy na lepszą sytuację finansową swojej firmy, 61% uważa, że w najbliższych miesiącach będzie na takim samym poziomie, co w minionych, a tylko 9% obawia się pogorszenia poziomu finansów firmowych.

BAROMETR EFL DLA BRANŻY TRANSPORTOWEJ NA III KWARTAŁ 2024

- **Subindeks:** 53,8 pkt. (–0,3 pkt. kw./kw.).
- **Inwestycje:** 26% przedsiębiorców planuje większe inwestycje, 65% nie spodziewa się zmian w inwestycjach.
- **Sprzedaż:** 29% przedsiębiorców prognozuje wzrost sprzedaży, 61% prognozuje podobny poziom sprzedaży jak w II kwartale br.
- **Płynność finansowa:** 28% przedsiębiorców prognozuje lepszą płynność, a 61% podobny poziom płynności finansowej jak w II kwartale br.
- **Finansowanie zewnętrzne:** 6% przedsiębiorców prognozuje większe zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne.

26 % firm transportowych, spedycyjnych i logistycznych planuje większe inwestycje, o 8 p.p. więcej niż kwartał wcześniej. To największa grupa inwestycyjnych optymistów wśród sześć badanych sektorów.

Ruszą inwestycje

W obecnym pomiarze widać kontynuację pozytywnego trendu w inwestycjach. Choć wciąż zdecydowana większość firm transportowych planuje podobny poziom inwestycji co w poprzednich miesiącach (65%), to co czwarta firma (26%) spodziewa się je zwiększyć. To wyższy wynik w ujęciu kwartalnym aż o 8 p.p. Co więcej, to także najwyższy wynik wśród sześciu badanych sektorów.

Jedynym obszarem, który odnotował spadek w ujęciu kwartalnym, jest zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne. 6% firm wskazuje na większe zapotrzebowanie niż kwartał wcześniej, o 9 p.p. mniej niż w II kwartale br.

Pozytywnym sygnałem jest także fakt, że mniej firm transportowych obawia się inflacji. Co piąty przedsiębiorca boi się pogorszenia kondycji swojego biznesu w związku z rosnącą inflacją. Jest to wynik aż o 6 p.p. niższy niż trzy miesiące wcześniej. W HoReCa tak odpowiedziało aż 24% zapytanych, w handlu – 32%, w przemyśle – 16%, w budownictwie – 14%, a w usługach – 33%.

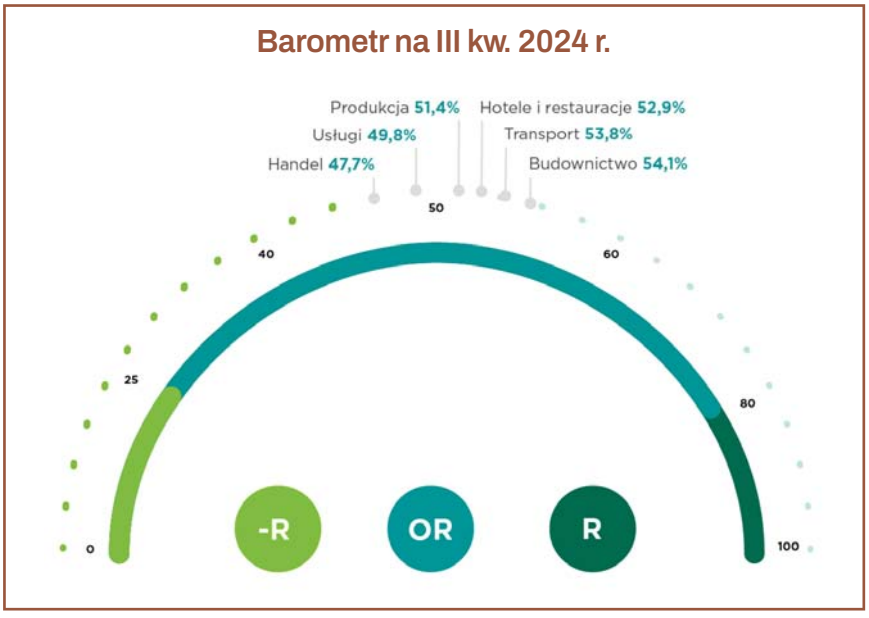
Wartość głównego indeksu Barometru EFL na III kwartał 2024 roku wyniosła 51,2 pkt. Osiągnięty poziom jest o 1,4 pkt. niższy niż w II kwartale 2024 roku. ●

Europejski Fundusz Leasingowy S.A.

Fot. Renault



Choć wciąż zdecydowana większość firm transportowych planuje podobny poziom inwestycji co w poprzednich miesiącach (65%), to co czwarta (26%) spodziewa się je zwiększyć



Liczyć na obietnice

czy wziąć sprawy w swoje ręce?

Sektor TSL przechodzi aktualnie największy od 25 lat kryzys. W przetrwaniu tego trudnego czasu zdecydowanie nie pomagają kolejne obowiązki i opłaty nakładane na firmy transportowe.



Fot. Raben

Branża przewozowa raczej nie ma co liczyć na obniżenia składek ZUS dla kierowców

Jednym z bardziej znaczących kosztów jest konieczność wymiany tachografów. Strona rządowa obiecywała wsparcie dla branży przewozowej, aby pomóc firmom przetrwać ten ciężki czas. Niestety, póki co na obietnicach się kończy. Wskazujemy, które z nich względem sektora transportowego zostały spełnione w czasie, gdy potrzebuje on największego wsparcia.

Jak wygląda sytuacja w branży transportowej?

W ostatnim czasie z wielu źródeł coraz częściej można usłyszeć głosy, że gospodarka podnosi się z kryzysu. Nie są to wprawdzie informacje potwierdzone, jednak jeżeli w istocie wychodzimy z najgorszego dołka to warto walczyć o lepsze frachty. Bo choć, jak wykazały badania, aż 19% europejskich ciężarówek ma polskie rejestracje, to jednak ich średni wiek wynosi 13 lat. Trzeba pamiętać, że polska branża TSL to potęga, o którą należy odpowiednio zadbać. A zapowiedzią końca kryzysu może być zwiększająca się w ostatnich miesiącach ilość ładunków. Jednak wciąż wiele firm nie dało rady sprostać wymaganiom rynku i konieczności spełnienia kolejnych rygorów. Mniejsza liczba przewoźników niejako otwiera pole do negocjacji z kontrahentami.

Dopłaty do tachografów

Ministerstwo Infrastruktury bardzo wiele mówi o chęci wsparcia branży transportowej. Niejednokrotnie słyszeliśmy deklaracje dopłat i innych form pomocy zarówno dla przedsiębiorców jak i dla samych kierowców. Ale warto przyjrzeć się konkretom. Głos w tej sprawie bardzo często zabierał wiceminister infrastruktury Przemysław Koperski.

Przede wszystkim obiecał on firmom transportowym dopłatę do wymiany tachografów. Obowiązek wymiany tego sprzętu na urządzenia najnowszej generacji G2v2 wchodzi stopniowo, w zależności od rodzaju już posiadanych tachografów. Nie mniej jednak ostateczny termin dotyczący wymiany sprzętu zarejestrowanego przed 15 czerwca 2019 r na nowe urządzenia upływa z końcem tego roku, z wyłączeniem tachografów inteligentnych pierwszej generacji. Dla pojazdów wyposażonych w tachografy inteligentne I generacji (G1) ostateczny termin wyznaczono na 18 sierpnia 2025 r. Jednak zdecydowana większość przewoźników wymieniła już tachografy z obawy, że czekając na rządowe wsparcie nie dotrzyma ostatecznego terminu. Dodatkowo wymiany zostały dokonane z uwagi na to, że koszty zatrzymania taboru mogą znacznie przewyższyć koszty ewentualnego dofinansowania. Oczywiście o ile w ogóle takowe się pojawi. Pokazuje to wyraźnie, że wsparcie w tym zakresie powinno już od dawna obowiązywać. Jak wygląda rzeczywistość? Na dzień dzisiejszy nie widać, aby resort podjął jakiekolwiek działania w tym zakresie. Po raz kolejny przedsiębiorcy, właściciele firm transportowych są zdani sami na siebie.

Obniżenie składek ZUS dla kierowców

Kolejna obietnica, której chcemy się przyjrzeć, to deklaracja obniżenia składek ZUS dla kierowców. Tutaj ponownie, jak w przypadku tachografów, do dziś nie doczekaliśmy się żadnych działań, a nawet wyraźnie sprecyzowanych konkretów, które mogłyby zostać wcielone w życie w niedalekiej przyszłości. Jak aktualnie wygląda kwestia oskładkowania kierowców? Zastosowanie, szczególnie w transporcie międzynarodowym, mają przepisy ustawy o czasie pracy kierowców art. 26g. Przepis ten brzmi:

„Art. 26g. W przypadku kierowców wykonujących zadania służbowe w ramach międzynarodowych przewozów drogowych, których miesięczny przychód jest wyższy niż przeciętne wynagrodzenie, w skład przychodu stanowiącego podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne, o której mowa w ustawie z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych nie wchodzą:

1) kwota stanowiąca równowartość 60 euro za każdy dzień pobytu za granicą, z zastrzeżeniem że tak ustalony miesięczny przychód tych osób stanowiący podstawę

Większość przewoźników wymieniła już tachografy z obawy, że czekając na rządowe wsparcie nie dotrzyma ostatecznego terminu. Wymiany zostały dokonane też z uwagi na to, że koszty zatrzymania taboru mogą przewyższyć koszty ewentualnego dofinansowania.

wymiaru składek nie może być niższy od kwoty przeciętnego wynagrodzenia;".

Wspomniane tutaj przeciętne wynagrodzenie precyzowane jest w art. 2, pkt. 8. Możemy tam przeczytać, że przeciętne wynagrodzenie jest to *„prognozowane przeciętne wynagrodzenie miesięczne na dany rok kalendarzowy, ogłoszone w trybie art. 19 ust. 10 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych"*. Stawka ta w 2024 roku wynosi 7824 zł brutto. Wprowadzenie niniejszego przepisu być może, pod niektórymi względami, zabezpieczyłoby interesy kierowców, chociażby na wypadek choroby.

Tutaj należy zauważyć, że wicepremier Władysław Kosiniak-Kamysz informował o przyjęciu projektu zmiany ustawy o delegowaniu kierowców w transporcie drogowym. Jednak, co ważne, jak dotychczas nie wspomniał o żadnej z kwestii, które zostały określone jako główne postulaty firm transportowych w czasie negocjacji z rządem. Pokazuje to więc wyraźnie, że branża przewozowa raczej nie ma co liczyć na jakiekolwiek zmiany w tym zakresie.

Zryczałtowanie składki zdrowotnej

W temacie składek i kosztów ponoszonych, nie tylko przez kierowców, obiecywano również zryczałtowanie składki zdrowotnej, aby obniżyć koszty osiągniętego dochodu. Tutaj doczekaliśmy się nie tylko obietnicy, ale konkretnej deklaracji terminu. Minister finansów obiecywał, że projekt zmian będzie gotowy przed upływem 100 dni nowego rządu. Wprawdzie pełnomocnicy rządu zapewniają, że prace w tym zakresie nadal trwają, to jednak termin nie został



Fot. Volvo

W temacie składek i kosztów ponoszonych, nie tylko przez kierowców, obiecywano m.in. zryczałtowanie składki zdrowotnej, aby obniżyć koszty osiągniętego dochodu



Konrad Urban

dotrzymany. Co więcej, bardzo wątpliwe wydaje się, aby zmiany miały szansę wejść w życie z początkiem 2025 roku. Nie mamy też żadnej pewności, że wejdą one w życie w obiecanej przez ministra formie.

Niedotrzymanych obietnic ciąg dalszy

To nie koniec obietnic, którymi ministerstwo sypie niemal jak z rękawa. Poza wymienionymi już powyżej mieliśmy także usłyszeć o zmianie sposobu udowadniania zabezpieczenia finansowego przy ubieganiu się o licencję transportową. Podyktowane to było koniecznością dopasowania procedur do branżowych realiów. I podobnie jak w powyższych kwestiach, tak i tutaj, na samych deklaracjach się skończyło.

Finalnie wszystkie niedotrzymane obietnice pokazują jak mało poważnie rząd traktuje całą branżę TSL. Dodatkowo sektor transportowy nie otrzymał pomocy w najtrudniejszym dla niego momencie, kiedy wsparcie było tak bardzo potrzebne. Pomoc wprowadzona na czas pozwoliłaby firmom transportowym lepiej znieść spowolnienie gospodarcze. Teraz każde ewentualne wsparcie będzie spóźnione. Nie mniej jednak branża przewozów wciąż potrzebuje ratunku i rząd w końcu powinien zacząć realizować swoje obietnice. Cały sektor TSL wymaga troski, chociażby z uwagi na fakt, że generuje aż 6% PKB. Czekamy więc na realne działania, z których politycy prędzej czy później zostaną rozliczeni. ●

Konrad Urban, prezes zarządu Kancelarii Transportowej TRANSCARE

www.kancelariatranscare.pl

Transportowcy PL
Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przewoźników Transportu Drogowego

Fot. BALM



Mimo irytacji grą na zwłokę prowadzoną przez BALM (Federalny Urząd ds. Logistyki i Mobilności), firmy nie powinny ułatwiać mu realizacji strategii, lecz konsekwentnie i z profesjonalnym wsparciem dochodzić roszczeń

Nowa szansa dla przewoźników.

Roszczenia o zwrot nadpłaconych opłat drogowych w Niemczech

Od 2013 r. polskie firmy transportowe walczą o zwrot nadpłaconych opłat drogowych w Niemczech. W ich imieniu, od początku, jako adwokat występuje Martin Pfnür z kancelarii Pfnür Rechtsanwälte PartGmbB.

Panie Pfnür czy ta walka zmienia się w „neverending story"?

To całkiem możliwe. W każdym razie w 2013 r. nie przypuszczałem, że ponad 10 lat później w Niemczech nadal będą błędne obliczenia opłat drogowych.

Z czego to wynika?

W Niemczech co pięć lat odbywa się obliczanie opłat drogowych. Każde zawiera nowe dane liczbowe, a często występują różnice w metodologii i pozycjach kosztowych. Wyniki kontroli z jednego okresu pobierania oplat mogą więc być tylko częściowo przenoszone na kolejny okres Co pięć lat konieczna jest nowa kontrola. Ze względu na toczące się postępowania, Republika Federalna Niemiec nie może jednak pominąć zakwestionowanych obliczeń opłat w kolejnych okresach – mogłoby to zostać odebrane jako uznanie winy w trwających procesach.

Obecnie zgłasza Pan Mecenas roszczenia o zwrot opłat także od lata 2021 do co najmniej 2024. Na jakim etapie jest dochodzenie roszczeń za ten okres?

W czerwcu 2024 r. złożyliśmy nowy pozew wzorcowy w Sądzie Administracyjnym w Kolonii za ten okres. Tym pozwem dochodzimy roszczeń wszystkich klientów naszej kancelarii. Nowi wciąż jeszcze mają możliwość skorzystania z rozstrzygnięcia tego postępowania, pod warunkiem, że bezpośrednio lub za pośrednictwem partnera, takiego jak Legaltrans, zlecą nam sprawę.

Jakiej możliwej kwoty zwrotu mogą oczekiwać firmy transportowe?

Obliczenia opierają się na ekspertyzach kosztów drogowych, które mają około 200 stron, ale zdecydowanie nie ujawniają w sposób przejrzysty wszystkich podstaw obliczeń. Dlatego kwestionowanie tych obliczeń jest bardzo skomplikowane. Ujawnienie ich prawdziwych podstaw ma być osiągnięte w procesie sądowym, dlatego dokładna prognoza w momencie składania pozwu nie jest możliwa. Obecne obliczenia opłat zawierają większość elementów, które są przedmiotem aktualnych postępowań wzorcowych za lata 2016-2020 i częściowo zostały obliczone na tej samej podstawie. Uważamy jednak, że również w nowych okresach, z uwzględnieniem odsetek, uzyskamy zwrot co najmniej 10% udziału w kosztach infrastruktury zawartych w opłacie.

Dlaczego firmy transportowe muszą działać przed końcem roku?

W każdym przypadku roszczenia o zwrot wymagają zabezpieczenia przed przedawnieniem z końcem roku. Konieczne będzie więc odpowiednio wczesne podjęcie działań. W przeciwnym razie roszczenia o zwrot przepadną, a skorzysta na tym niemiecki skarb państwa.

Jaki jest stan zwrotu za okresy od 2016 do 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 z 2014 r. oraz z 2018 r. został uznany za nieprawidłowy także w odniesieniu do lat 2016–2020. Sąd zasądził na rzecz powoda (przedsiębiorstwa transportowego) zwrot opłaty drogowej w zakresie jej części 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 w przedmiocie odsetek ustalając je na 5 p.p. powyżej bazowej stopy procentowej (obecnie 8,37 %), licząc od daty uiszczenia opłaty drogowej.

Wyrok ten dotyczy części opłaty, jaką stanowiły koszty policyjne. Inne składniki badane są oddzielnie. Już w styczniu 2023 r. XIV Izba sądu administracyjnego w Kolonii, z uwagi na potrzebę dalszego wyjaśnienia, włączyła odpowiednie części powództwa do odrębnego postępowania (sygn. akt: 14 K 626/23), w którym rozstrzygnięcie zapadnie odrębnie w późniejszym terminie.

Czy wyrok z dnia 20.03.2024 stał się prawomocny?

Sąd Administracyjny w Kolonii bardzo przekonująco uzasadnił swoje orzeczenie, powołując się na wcześniejsze orzecznictwo TSUE oraz Wyższego Sądu Administracyjnego w Münster. Mimo to Republika Federalna Niemiec zdecydowała się na złożenie środka odwoławczego.

Jaki jest cel tego kroku?

Celem jest przede wszystkim zyskanie na czasie. I chodzi tu nie tyle o nadzieję na wygraną w postępowaniu, co raczej o powstrzymanie napływu kolejnej fali wniosków w kolejnych latach, a także spowodowanie maksymalnych utrudnień po stronie przewoźników i kancelarii prawnych poprzez opóźnianie prowadzonych przez nich postępowań.

Taktyka opóźniania ma jeszcze jeden cel. Wierzy się, że w ten sposób firmy transportowe zadowolą się mniejszą kwotą, niż im się należy. Najlepszym tego przykładem była możliwość zwrotu przez portal internetowy Federalnego Urzędu, gdzie można było ubiegać się jedynie o część zwrotu. Jednocześnie wszystkie firmy, które nie wniosły odwołania od decyzji o przyznaniu zwrotu, są związane tą wysokością zwrotu i wykluczone z wyższego zwrotu.

W Niemczech co pięć lat odbywa się nowe obliczanie opłat drogowych. Każde zawiera nowe dane liczbowe, a często występują różnice w metodologii i pozycjach kosztowych. Wyniki kontroli z jednego okresu pobierania opłat nie mogą więc być przenoszone na kolejny okres.

Czy ta taktyka ma swoją tradycję?

Już w latach 2018 i 2019, po przeprowadzeniu przez BGL (Niemieckie Zrzeszenie Towarowego Transportu Drogowego, Logistyki i Utylizacji) postępowania wzorcowego, BALM tłumaczył ufnym przedsiębiorcom, że kwota zwrotu kosztów za okres 2009-2014 została ostatecznie wyjaśniona przez sądy i ograniczona do 0,31 EUR za każde uiszczone 1000 EUR opłaty drogowej. Przewoźnicy, którzy zaufali powyższym twierdzeniom, otrzymali decyzje zatwierdzające na kwoty w tej wysokości, a te stały się prawnie wiążące.



Martin Pfnür

Przy czym BALM zataił przed nimi fakt, że w owym okresie nadal toczyło się odrębne postępowanie wzorcowe polskich firm transportowych, zakończone późniejszym orzeczeniem TSUE z dnia 28.10.2020 r. (C-321/19) oraz wyrokiem Wyższego Sądu Administracyjnego w Münster z 30.11.2021 r. (9A 118/16), skutkiem którego niewielka grupa polskich firm transportowych otrzymała wraz z odsetkami zwrot około 128 EUR za każde 1000 EUR uiszczonej opłaty drogowej, podczas gdy inni, którzy poszli za zaleceniem BALM, ze względu na ostateczność wydanych w ich przypadku decyzji nie miało już szans na wyższy zwrot niż w.w. 0,31 EUR.

Co to oznacza dla firm transportowych?

Mimo irytacji grą na zwłokę prowadzoną przez BALM, firmy nie powinny ułatwiać mu realizacji strategii, lecz konsekwentnie i z profesjonalnym wsparciem dochodzić roszczeń.

Co radzi Pan firmom transportowym, które są znużone taktyką opóźniania ze strony Republiki Federalnej Niemiec i nie chcą dłużej czekać?

Firmy, które z jakichkolwiek względów są zdania, że nie mogą dłużej czekać, mogą zbyć swoje roszczenia na rzecz odpowiednich usługodawców, którzy dokonają natychmiastowej wypłaty, egzekwując następnie roszczenia już na własne ryzyko. ●

PFNÜR
RECHTSANWÄLTE

Fot. Alstom



Zakaz podejmowania działań odwetowych obejmuje także osoby pomagające sygnaliście lub z nim powiązane, takie jak członkowie najbliższej rodziny, jeśli przykładowo pracują oni razem w jednym zakładzie pracy

Przygotuj swoją firmę transportową na wejście w życie ustawy o ochronie sygnalistów

Ustawa z dnia 14 czerwca 2024 r. o ochronie sygnalistów weszła w życie 25 września 2024 r. Jej przepisy dotkną również właścicieli firm transportowych, którzy będą zobowiązani do opracowania procedur dokonywania wewnętrznych zgłoszeń. Jacy konkretnie pracodawcy muszą spełnić nowe wymogi i jak w takim razie przygotować swoje przedsiębiorstwo do przyjmowania i zarządzania ewentualnymi informacjami w sprawie naruszeń prawa? – mówią o tym prawnicy z kancelarii LEGALTRANS.

Kim jest sygnalista i co odróżnia go od innych osób dokonujących zawiadomień o przestępstwie?

Sygnalistą jest osoba fizyczna, która zgłasza lub ujawnia publicznie informację o naruszeniu prawa, uzyskaną w kontekście związanym z pracą. Sygnalistą może być tym samym zarówno pracownik pozostający w stosunku pracy, jak i osoba świadcząca pracę na innej podstawie niż stosunek pracy, w tym na podstawie umowy cywilnoprawnej, a ponadto pracownik tymczasowy, przedsiębiorca, akcjonariusz, czy wspólnik. Pod ochronę przewidzianą dla sygnalistów podlega nawet stażysta i praktykant.

To, co odróżnia sygnalistów od innych osób dokonujących zawiadomienia w sprawie popełnienia przestępstwa, pozostaje fakt, iż sygnaliści nie są żadnymi przypadkowymi świadkami takiego zdarzenia, a wchodzą w posiadanie odpowiednich informacji w związku z wykonywaną pracą.

Jakie rodzaje naruszeń podlegają pod przepisy ustawy o ochronie sygnalistów?

Nowe przepisy przyznają ochronę sygnalistom w razie zgłoszenia bądź ujawnienia informacji o naruszeniu prawa w kontekście związanym z pracą, jeżeli naruszenie to polegało na działaniu lub zaniechaniu nie-

Ochrona sygnalistów wynikająca z przepisów od chwili dokonania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego polega przede wszystkim na zakazie podejmowania wobec nich działań odwetowych, jak również prób lub gróźb zastosowania takich działań.

zgodnym z prawem albo mającym na celu obejście prawa i dotyczyło m.in. korupcji, zamówień publicznych, bezpieczeństwa produktów i ich zgodności z wymogami, bezpieczeństwa transportu, ochrony środowiska.

Ustawy nie stosuje się jednak w szczególności do informacji objętych: przepisami o ochronie informacji niejawnych oraz innych informacji, które nie podlegają ujawnieniu z mocy przepisów prawa powszechnie obowiązującego ze względów bezpieczeństwa publicznego, tajemnicą zawodową zawodów medycznych oraz prawniczych, tajemnicą narady sędziowskiej, a także postępowaniem karnym.

Na czym polega ochrona przyznawana sygnalistom?

Sygnalista zaczyna podlegać ochronie wynikającej z przepisów od chwili dokonania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego. Stanie się tak pod warunkiem, że miał on uzasadnione podstawy sądzić, że informacja będąca przedmiotem zgłoszenia lub ujawnienia publicznego jest prawdziwa w momencie dokonywania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego i że stanowi informację o naruszeniu prawa.

Ochrona ta polega przede wszystkim na zakazie podejmowania wobec sygnalisty działań odwetowych, jak również prób lub gróźb zastosowania takich działań. Działaniem odwetowym wobec sygnalisty będącego pracownikiem, który wykonuje pracę na podstawie stosunku pracy, będzie wykonywać pracę na podstawie stosunku pracy lub wykonywał pracę na podstawie stosunku pracy, może być m.in. odmowa nawiązania stosunku pracy, wypowiedzenie lub rozwiązanie stosunku pracy, obniżenie wynagrodzenia, wstrzymanie awansu, przeniesienie na inne stanowisko, mobbing, dyskryminacja.

Powyższe działania odwetowe są zakazane także względem osób, które świadczą pracę lub usługi na podstawie innego niż stosunek pracy stosunku prawnego, o ile charakter świadczonej pracy lub usług nie wyklucza zastosowania wobec sygnalisty takiego działania.

Jeśli względem sygnalisty zastosowano działania odwetowe, ma on prawo do odszkodowania w wysokości nie niższej niż przeciętne miesięczne wynagrodzenie w gospodarce narodowej w poprzednim roku, ogłaszane do celów emerytalnych w Monitorze Polski przez Prezesa GUS lub prawo do zadośćuczynienia.

Ważne: Warto podkreślić, że zakaz podejmowania działań odwetowych obejmuje także osoby pomagające sygnaliście lub z nim powiązane, takie jak członkowie najbliższej rodziny, jeśli przykładowo pracują oni razem w jednym zakładzie pracy.

W jaki sposób sygnaliści mogą zgłosić naruszenie prawa?

Zgłoszeń można dokonywać zarówno w sposób jawny, jak i anonimowo.

Sygnalistą jest osoba fizyczna, która zgłasza lub ujawnia publicznie informację o naruszeniu prawa, uzyskaną w kontekście związanym z pracą. Nie jest to przypadkowy świadek zdarzenia, ale osoba wchodzą w posiadanie informacji w związku z wykonywaną pracą.

Fot. Pixabay



Zgłoszeń można dokonywać zarówno w sposób jawny, jak i anonimowo

Ustawa przewiduje 3 tryby zgłaszania naruszeń prawa. Sygnalista może skorzystać ze:

1. zgłoszenia wewnętrznego,
2. zgłoszenia zewnętrznego,
3. zgłoszenia publicznego.

Ad. 1

Zgłoszenie wewnętrzne to inaczej zgłoszenie, którego sygnalista dokonuje swojemu pracodawcy lub podmiotowi, na rzecz którego świadczy pracę na innej podstawie niż stosunek pracy.

Ad. 2

Zgłoszenie zewnętrzne polega na zgłoszeniu informacji o naruszeniu prawa Rzecznikowi Praw Obywatelskich albo organowi publicznemu. Może odbyć się bez uprzedniego dokonania zgłoszenia wewnętrznego.

Ad. 3

Zgłoszenie publiczne jest z kolei zgłoszeniem podawanym do wiadomości publicznej.

Jakie podmioty muszą wdrożyć procedury wewnętrzne?

Ustawa o ochronie sygnalistów nakłada nowe wymagania i obowiązki na pracodawców i przedsiębiorców, ze względu na fakt, iż jednym z dopuszczalnych trybów zgłoszenia informacji o naruszeniu prawa, pozostaje tryb wewnętrzny.

Ważne: Do wdrożenia procedur wewnętrznych, na mocy art. 23, zobowiązane są podmioty prawne, na rzecz których według stanu na dzień 1 stycznia lub 1 lipca danego roku, pracę zarobkową wykonuje

co najmniej 50 osób. Do liczby tej wlicza się pracowników w przeliczeniu na pełne etaty lub osoby świadczące pracę za wynagrodzeniem na innej podstawie niż stosunek pracy, jeżeli nie zatrudniają do tego rodzaju pracy innych osób, niezależnie od podstawy zatrudnienia.

Natomiast podmioty, na rzecz których wykonuje pracę zarobkową mniej niż 50 osób, mogą (aczkolwiek nie muszą) ustalić procedurę zgłoszeń wewnętrznych. W ich przypadku nie jest to zatem obligatoryjne.

Jak przygotować do zgłoszeń wewnętrznych swoją firmę transportową?

Poniżej prezentujemy najistotniejsze dla opracowania wewnętrznych procedur wymogi, które powinny zostać spełnione w firmach transportowych zobowiązanych na mocy przepisów do ich wdrożenia.

Do ustalenia procedury wewnętrznej zgłaszania i przyjmowania informacji o naruszeniach prawa niezbędne jest przeprowadzenie konsultacji z zakładowymi organizacjami związkowymi lub przedstawicielami osób świadczących pracę na rzecz podmiotu prawnego, z zachowaniem określonych w ustawie terminów.

Procedura dokonywania wewnętrznych zgłoszeń musi określać m.in.: podmiot upoważniony do przyjmowania wewnętrznych zgłoszeń, sposoby przekazywania zgłoszeń wraz z adresem korespondencyjnym, bezstronny podmiot upoważniony do podejmowania działań następczych, obowiązek potwierdzenia sygnaliście przyjęcia zgłoszenia, informacje na temat dokonywania zgłoszeń zewnętrznych.

Sposoby dokonywania zgłoszeń wewnętrznych powinny obejmować co najmniej możliwość dokonywania zgłoszeń ustnie (w tym telefonicznie) bądź pisemnie (w postaci papierowej lub elektronicznej).

Pracodawca jest zobowiązany zagwarantować sygnaliście, że procedura zgłoszeń wewnętrznych oraz związane z przyjmowaniem zgłoszeń przetwarzanie danych osobowych uniemożliwiają nieupoważnionym osobom uzyskanie dostępu do informacji objętych zgłoszeniem oraz zapewniają ochronę poufności tożsamości sygnalisty, osoby, której dotyczy zgłoszenie, oraz osoby trzeciej wskazanej w zgłoszeniu.

Osoba, która dopiero ubiega się o pracę, powinna zostać poinformowana o procedurze zgłoszeń wewnętrznych już na etapie rekrutacji lub negocjacji poprzedzających zawarcie umowy. Natomiast względem pracowników już zatrudnionych, procedura zgłoszeń wewnętrznych wchodzi w życie po upływie 7 dni od dnia podania jej do wiadomości, w sposób przyjęty w podmiocie prawnym.

Pracodawca jest zobowiązany do prowadzenia rejestru zgłoszeń wewnętrznych, a gromadzone w nim dane powinny być przechowywane przez okres 3 lat.

Jakie sankcje grożą za niedopełnienie obowiązków wynikających z ustawy o ochronie sygnalistów?

Jak można się spodziewać, niedopełnienie obowiązków wynikających z ustawy o ochronie sygnalistów lub naruszenie jej postanowień, zostało zagrożone sankcjami. Przepisy przewidują w tym przypadku odpowiedzialność karną.

Tak więc, każdemu, kto, chcąc, aby inna osoba nie dokonała zgłoszenia, uniemożliwia jej to lub istotnie utrudnia, grozi grzywna, kara ograniczenia wolności lub pozbawienia wolności do roku. Natomiast ten, kto podejmuje działania odwetowe wobec sygnalisty, osoby pomagającej w dokonaniu zgłoszenia lub osoby powiązanej z sygnalistą, podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat dwóch.

Fot. Pixabay



Niedopełnienie obowiązków wynikających z ustawy o ochronie sygnalistów lub naruszenie jej postanowień, zostało zagrożone sankcjami. Przepisy przewidują w tym przypadku odpowiedzialność karną

Nowe przepisy przyznają ochronę sygnalistom, jeśli przekazane przez nich informacje dotyczą m.in. korupcji, zamówień publicznych, bezpieczeństwa produktów i ich zgodności z wymogami, bezpieczeństwa transportu, czy ochrony środowiska.

Opracowanie procedur wewnętrznych przy wsparciu kancelarii transportowej LEGALTRANS .

Ustawa o ochronie sygnalistów to kolejne, dodatkowe obowiązki dla właścicieli firm transportowych. Jeśli na mocy obowiązujących przepisów są Państwo zobligowani do wdrożenia u siebie odpowiednich procedur wewnętrznych, w razie wystąpienia w tym przedmiocie problemów zapraszamy do skorzystania z pomocy naszej kancelarii LEGALTRANS!

LEGALTRANS

→ www.kt-legaltrans.pl



faz DRIVERS

WE ARE TRUCKERS!

LEASING KIEROWCÓW C+E

Dzięki nam firmy transportowe:

- Osiągają najwyższą elastyczność
- Uzyskują doświadczonych i wykwalifikowanych kierowców
- Dotrzymują terminy dostaw
- Mogą planować rozwój swojej floty
- Otrzymują pracowników w sezonie urlopowym
- Znajdują zastępstwo w czasie choroby kierowcy

Naszą misją jest ograniczenie do minimum przestojów w Twojej firmie.

Razem będzie nam po drodze!

FAZ Drivers sp. z o.o.

+48 48 30 70 500

planning@faz-drivers.pl

faz-drivers.pl

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

POZNAŃ 24/09/2024

HARMONOGRAM

8.00 – 9.00	**REJESTRACJA UCZESTNIKÓW / PORANNA KAWA**
9.00 – 9.10	*POWITANIE UCZESTNIKÓW I ROZPOCZĘCIE KONFERENCJI*
9.10 – 9.35	*Digitalizacja Transportu - ile jeszcze przyjdzie nam czekać na e-CMR?* *Agata Horzela, GS1 Polska*
9.35 – 9.50	*Jak zapobiegać opóźnieniom płatności i w sektorze TSL i skutecznie windykować należności?* *Maciej Broński, Kancelaria Transportowa Legaltrans*
9.50 – 10.00	*Jak obniżyć podatek od środków transportu bez przerejestrowywania pojazdu?* *Bartosz Jaskólski, CIG*
10.00 – 10.15	*Długie terminy płatności w branży TSL – program finansowania wspierający cały ekosystem: spedytor, przewoźnik, instytucja finansowa* *Marek Wcisło, Malcom Finance*
10.15 – 10.30	*Jak zabezpieczyć przed przedawnieniem roszczenia w sprawie zwrotu myta w Niemczech.* *Martin Pfnür, Pfnür Rechtsanwälte*
10.30 – 10.45	*Wykorzystanie leasingu kierowców C+E w innowacyjnym zarządzaniu transportem.* *Filip Ziętkowski, FAZ Drivers*
10.45 – 11.10	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
11.10 – 11.30	*Rozliczanie szkód transportowych – jak chronić się przed potrąceniami ze strony zleceniodawców?* *Ewa Sławińska-Ziaja, Trans Lawyers Kancelaria Prawna*
11.30 – 11.45	*Przyszłość opłat drogowych w Europie – jak zoptymalizować zarządzanie mautem?* *Piotr Skop, Lumesia*
11.45 – 12.00	*Jak wydłużyć życie opon ciężarowych?* *Henryk Kubiak, PROMETEON TYRE GROUP*
12.00 – 12.20	*Czy i jakiej pomocy możemy się spodziewać ze strony władz w 2024 roku?* *Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska*
12.20 – 12.30	*Koimex - czy współpraca ze spedycją wciąż się opłaca?* *Maksym Gorczyca, KOIMEX*
12.30 – 12.45	*Technologiczny filar firmy – integracja i automatyzacja procesów.* *Marcin Piękoś, Project Manager, UNITER.PRO*
12.45 – 13.10	**PRZERWA KAWOWO - NETWORKINGOWA**
13.10 – 13.30	*Samozatrudnienie, umowa o pracę czy umowa zlecenie – jak wybrać najkorzystniejszą formę zatrudnienia kierowców.* *Konrad Urban, Kancelaria Transportowa Transcare*
13.30 – 13.45	*Zarządzanie ryzykiem w transporcie. Czy Twoja firma w pełni wykorzystuje potencjał ubezpieczeń?* *Michał Pitek, Legatrans Ubezpieczenia*
13.45 – 14.00	*Było SYGNALISTÓW wielu... a od 25 września 2024 r. będzie ich jeszcze więcej* *Paweł Lewandowski, Kancelaria Legal Logsitics*
14.00 – 14.20	*Zatrudnianie kierowców na B2B. Legalna praktyka czy nieuczciwa konkurencja?* *Paweł Judek, Judek. Górska. Radcy prawni. Doradcy podatkowi.*
14.20 – 15.10	**LUNCH**
15.10 – 15.25	*KIERUNEK SZACUNEK – czyli jak układać relacje z kierowcami w trudnych czasach?* *Dagmara Trusewicz, Fundacja Truckers Life*
15.25 – 15.45	*Jak zbudować lejek marketingowy B2B dla brany TSL?* *Jakub Glide, inmarketing digital agency*
15.45 – 16.00	*Odmowa odebrania ładunku. Kiedy odbiorca ma do tego prawo i co w tej sytuacji może zrobić przewoźnik.* *Maciej Broński, Kancelaria Transportowa Legaltrans*
16.00 – 16.20	*ABC rozstania z kierowcą – jak ustrzec się najczęstszych błędów przy rozwiązywaniu stosunku pracy?* *Konrad Urban, Kancelaria Transportowa Transcare*
16.20	**ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI**

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSL BIZNES

TRUCK BIZNES

etransport.pl



TransLogistica Poland

XI Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

5 - 7 listopada 2024
EXPO XXI WARSZAWA

translogistica.pl

4 HALE TARGOWE

400+	11 000	45%
wystawców	uczestników	firm z zagranicy

Dołącz do wiodących targów TSL w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej!



Twoje towary – nasze zobowiązanie

Bezpiecznie i na czas,
gdziekolwiek na świecie

KUEHNE+NAGEL