Cena 9,90 zł (8% VAT)
Nakład: 11 000 egzemplarzy

ISSN 2081–5255

MAJ – 5/2020 (113)

# TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

DACHSER
Intelligent Logistics

TEMATY NUMERU:

- LOGISTYKA BRANŻY FMCG
- STABILNA STRATEGIA ROZWOJU FIRMY DACHSER W POLSCE
- POTENCJAŁ RYNKU KURIERSKIEGO JESZCZE NIE WYCZERPANY
- WYZWANIA RYNKU INTERMODALNEGO W OBECNYM ROKU




ISSN 2081 5255
9 772081 525000 05

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




# Wszyscy mówią. Jeden robi.
# Nowy Actros.

**Multimedia Cockpit.** O podwyższony komfort w nowym Actrosie zadba innowacyjny i interaktywny Multimedia Cockpit w połączeniu z wielofunkcyjną kierownicą wyposażoną w Touch Control Buttons. Dzięki temu kierowca może w prosty sposób sterować różnymi funkcjami pojazdu za pośrednictwem aż czterech ekranów dotykowych.
www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

# KUP OLEJ PLATINUM
## I ODBIERZ KARTY ZAKUPOWE




## **PLATYNOWA** TARCZA
PAKIETY KORZYŚCI

- Kup produkty **PLATINUM ORLEN OIL** z interesujących Cię pakietów;
- Zarejestruj faktury z wybranymi pakietami na **www.orlenoilpromocje.pl**;
- **Odbierz karty zakupowe ORLEN** lub **EDENRED** za zarejestrowane pakiety.

Regulamin promocji dostępny na stronie **www.orlenoilpromocje.pl**
Promocja trwa od 18.05.do 14.06.2020 r.

ORLEN OIL



Do życia z COVID-19 powoli się przyzwyczajamy, choć różne branże liczą straty. Na tle innych, TSL ma się całkiem dobrze, a to dlatego, że bez niej nie funkcjonowałoby jakiekolwiek zaopatrzenie, produkcja, czy handel, zwłaszcza e-commerce. Do branż, które nie narzekają na przestój w obecnych czasach należy FMCG. Przez cały czas jest zapotrzebowanie na produkty spożywcze i higieniczne, a na samym początku pandemii na wiele z nich był wzmożony popyt. Logistycy musieli wtedy sprostać dużemu wzrostowi zamówień, co było tym trudniejsze, że doszły dodatkowe obostrzenia i zwiększone wymogi higieniczne. I sprawdzili się.

Teraz wszyscy zastanawiają się jak będzie wyglądał świat po pandemii? Na ile zwiększone zainteresowanie e-commmercowym kanałem sprzedaży będzie trendem stałym? Jak zmienią się nasze nawyki i na co będziemy sobie w stanie pozwolić? To ostatnie pytanie dotyczy przede wszystkim produktów luksusowych, w tym też niektórych szybkozbywalnych.

Niestety, konsekwencją kryzysu będzie, a nawet już jest, upadek wielu małych firm transportowych, w tym trudniących się transportem międzynarodowym. Raport Związku Transport i Logistyka Polska mówi, że przychody większości przewoźników w ostatnich tygodniach spadły o przynajmniej 20%. Z powodu koronawirusa dziewięć na dziesięć firm transportowych w Polsce ograniczyło swoją działalność, a traci nie tylko transport osobowy, ale i towarowy. Mimo tej trudnej sytuacji Komisja Transportu Parlamentu Europejskiego forsuje Pakiet Mobilności, a wprowadzone w nim zmiany władze Unii mają przyjąć do końca lipca. Sektor transportu drogowego, w tym TLP, zwraca jednak uwagę na konieczność rewizji propozycji w nim zawartych, gdyż stworzono je kilka lat temu, w zupełnie innej rzeczywistości. Dziś zamiast wspierać biznes prowadzą go do upadku. I

*Elżbieta Haber,*
*z-ca redaktora naczelnego*

# W NUMERZE


## W SKRÓCIE

W skrócie . . . . . 6

## LOGISTYKA

Stabilna strategia rozwoju firmy Dachser w Polsce . . . . . 10
Czartery z Chin dzięki Dachser Air & Sea Logistics . . . . . 11
FMCG ma się całkiem dobrze . . . . . 12
Transport branży FMCG w czasie pandemii . . . . . 14
W odpowiedzi na zmiany warunków rynkowych . . . . . 16
Jak utrzymać ciągłość łańcuchów dostaw na rynku beverage w czasach epidemii? . . . 17
Niejasne perspektywy działalności na Dalekim Wschodzie . . . . . 19
Czego oczekujemy od operatora logistycznego? . . . . . 20
Łańcuch dostaw odporny na ryzyka . . . . . 24

## LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Identyfikacja europalety. Część 3 . . . . . 26
Hermetyczne zamykanie chłodni szafowych XXL . . . . . 28

## KURIER EXPRESS POCZTA

Potencjał rynku kurierskiego jeszcze niewyczerpany . . . . . 30

## FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Przedsiębiorco, przygotuj się na zmiany . . . . . 32

## PRAWO

Niepewna przyszłość znowelizowanych przepisów krajowych dotyczących kursów ADR wobec epidemii COVID-19 . . . 34
Najczęstsze błędy spedytorów przy zawieraniu umów z klientami . . . . . 37

## TRANSPORT INTERMODALNY

Transformacja terminala promowego w Świnoujściu . . . . . 40
Wyzwania rynku intermodalnego w obecnym roku . . . . . 41

## TRANSPORT KOLEJOWY

Koronawirus wyzwaniem dla PKP CARGO . . . . . 44

## TRANSPORT DROGOWY

Protekcjonizm pakietu mobilności zagrożeniem dla płynnego i trwałego powrotu do zdrowia po kryzysie koronawirusa COVID-19 . . . . . 46
Box EETS od DKV już dostępny . . . . . 48

## WYDARZENIA

Targi AUTOSTRADA w nowym, jesiennym terminie . . . . . 50



TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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@tsl-biznes.pl

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.



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



KMG media

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS



**Poznaj nasze wszystkie aktywności:** www.kmg-media.pl

TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

# Wreszcie więcej miejsca.




**Z DKV BOX *EUROPE* znowu porządek na przedniej szybie.**

Nigdy więcej boxów, które rozpraszają uwagę podczas jazdy. Dotrzyj wygodnie do celu z pomocą tylko jednego urządzenia. Oszczędź czas dzięki instalacji plug-and-play, automatycznym fakturom i wygodnej obsłudze.

**dkv-euroservice.com/pl/usługi/opłaty-drogowe**




You drive, we care.

DKV

# SEKTOR MAGAZYNOWY ODPORNY NA KORONAWIRUSA

**Sytuacja na rynku magazynowym w Polsce jest stosunkowo stabilna. Duża aktywność najemców w okresie poprzedzającym wybuch pandemii sprawia, że popyt na powierzchnię tego typu w pierwszym kwartale 2020 r. powinien być dodatni.**

Eksperci Cushman & Wakefield uważają jednak, że ze względu na szybko zmieniającą się sytuację trudno przewidzieć jaki wpływ będzie miał COVID-19 na rynek nieruchomości w Polsce. Rynek najmu jest zróżnicowany, dalszy wpływ pandemii będzie więc uzależniony od kategorii najemcy. Jej skutki najbardziej odczuwają sieci handlowe i firmy motoryzacyjne. Po drugiej stronie są kurierzy, którzy obsługują więcej przesyłek niż wcześniej i najemcy działający w kanałach online. Niektóre z tych trendów są krótkofalowe, ale niektóre utrzymają się po zniesieniu *lockdownu*.

Obecnie w budowie znajduje się ponad 1,9 mln m$^2$ powierzchni magazynowej, z czego duża część jest przedmiotem negocjacji z najemcami. Inwestycje o charakterze spekulacyjnym stanowią 40-50% powierzchni w budowie. Eksperci przewidują, że prace budowlane rozpoczęte na początku roku będą kontynuowane. Jednakże w odniesieniu do inwestycji spekulacyjnych, ze względu na niepewną sytuację i przewidywane spowolnienie gospodarcze, deweloperzy najprawdopodobniej zrewidują swoje plany. Niektóre procesy, szczególnie krótkoterminowe, mogą zostać zawieszone. Ale podmioty, które podjęły strategiczne decyzje dotyczące inwestycji długofalowych, nie wstrzymają ich w celu zachowania płynności finansowej.

W długiej perspektywie, dzięki bardzo silnym fundamentom, rynek magazynowy w Polsce będzie rozwijał się nadal. Przestawienie się na zakupy online przełoży się



na zachowania klientów w przyszłości, co wpłynie pozytywnie na popyt na powierzchnię magazynową. Katalizatorem dalszego wzrostu może być też relokacja części produkcji z Azji do Europy, bliżej miejsca konsumpcji. To szansa dla Europy Środkowo-Wschodniej, konkurencyjnej w porównaniu z Europą Zachodnią pod względem wysokości czynszów i kosztów pracy.

# DWIE NOWE SORTOWNIE DLA DPD POLSKA

**Panattoni rozpoczęło realizację dwóch sortowni dla firmy DPD Polska. Powstaną one w ramach Panattoni Park Gdańsk Airport i Panattoni Park Poznań X. Każda o powierzchni ok. 3,6 tys. m$^2$. Działalność najemcy rozpocznie się wiosną 2021 r.**



W 2019 r. liczba paczek w Polsce przekroczyła pół miliarda, a do tego pod koniec marca br. firmy z branży KEP notowały obrót o 20% większy niż w styczniu. To przełożyło się na rosnące zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową. Firmą, która poszerza swoją działalność o dwie lokalizacje w ramach kompleksów logistycznych Panattoni, jest DPD Polska. Sortownie powstaną w Panattoni Park Poznań X oraz Panattoni Park Gdańsk Airport. Odpowiednią efektywność procesów zapewni dopasowany do potrzeb klienta system sortujący, a ich sprawną obsługę zagwarantują liczne bramy na poziomie „0" oraz wygodne place manewrowe. Budowa zakończy się wiosną 2021 r. Zdaniem Rafała Nawłoki, prezesa zarządu DPD Polska, budowa nowych obiektów to okazja do wdrożenia energooszczędnych i zrównoważonych technologii, a także efektywniejsze sieci połączeń drogowych i redukcja emisji $CO_2$ na trasach łączących sortownie i oddziały.

Panattoni Park Gdańsk Airport położony jest w sąsiedztwie portu lotniczego im. Lecha Wałęsy, 18 km od Portu Gdańskiego i terminala DCT Gdańsk oraz 15 km od Gdańska. Z kolei Panattoni Park Poznań X leży 13 km od serca miasta, w sąsiedztwie S11 i 1 km w linii prostej od autostrady A2.

Inwestycje te nie są jedynymi realizacjami na potrzeby DPD Polska. W październiku 2019 r. firmy przedłużyły umowy najmu obiektów o łącznej powierzchni ponad 10 tys. m$^2$ w ramach Panattoni Park Sosnowiec II oraz Panattoni Park Kraków III.

# NOWY TERMINAL PEKAES W LUBLINIE

PEKAES uruchomił nowoczesny terminal w Lublinie. Jest to obiekt klasy A, który wyposażono zgodnie z najlepszymi standardami branżowymi wspierającymi obsługę przesyłek drobnicowych w regionie.




Ten ergonomiczny terminal dystrybucyjny zapewni większe możliwości operacyjne w zakresie obsługi przesyłek drobnicowych krajowych i międzynarodowych. Do tego, wraz z powierzchnią biurową posiada wiele udogodnień dla pracowników i kierowców. Jego atutem jest nie tylko standard wyposażenia, ale także doskonała lokalizacja. Obiekt znajduje się przy ulicy Mełgiewskiej 25, na terenie parku logistycznego Panattoni, bezpośrednio przy drodze wojewódzkiej nr 822, w pobliżu skrzyżowania z obwodnicą Lublina (węzeł Lublin Zadębie) i dróg ekspresowych S12 i S17.

Do nowej lokalizacji przeniesiono dotychczasowy Oddział PEKAES w Lublinie.

– *Dzięki nowo oddanemu terminalowi w Lublinie zapewniamy jeszcze szybszy transfer ładunków w kierunku Warszawy, Białegostoku, Przemyśla czy Zamościa. Jestem przekonany, że liczba przesyłek drobnicowych w sieci będzie w najbliższych miesiącach stopniowo wzrastać. Musimy być na to w pełni przygotowani* – twierdzi Maciej Bachman prezes Zarządu PEKAES.

# NA NASTĘPNE 5 LAT

CEVA Logistics przedłużyła umowę z Grupą Mondadori, jednym z największych włoskich wydawców książek i czasopism. W magazynach (również w Polsce) stawia na wdrażanie autorskich zaawansowanych technologicznie rozwiązań i najwyższą jakość procesów logistycznych.

Operator ten partnerem logistycznym Grupy Mondadori jest od maja 2017 r. Nowa umowa przedłuża współpracę między firmami o następne 5 lat. CEVA będzie zarządzać wszystkimi operacjami logistycznymi w magazynie Mondadori, usytuowanym między Stradellą a Weroną i odpowiadać za dystrybucję około 65 mln przesyłek rocznie, obejmujących blisko 340 tys. tytułów.

Dbając o najwyższą jakość obsługi procesów operacyjnych w logistyce kontraktowej, CEVA Logistics stawia na wdrażanie autorskich projektów oraz innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Do wsparcia procesów magazynowych, takich jak kompletacja czy



monitoring, wykorzystuje automatyzację oraz drony i roboty. Przy wdrażaniu różnego rodzaju projektów, kluczowe znaczenie mają opracowane przez ekspertów CEVA standardy jakościowe, których celem jest utrzymanie perfekcyjności procesów w każdym obszarze działania.

# DOSTAWY LEKÓW ZA POMOCĄ DRONÓW

Spółka UPS Flight Forward będzie wykorzystywała drony w dostawach leków na receptę z apteki CVS do The Villages, największej w Stanach Zjednoczonych wspólnoty domów spokojnej starości na Florydzie.

We wspólnocie mieszka ponad 135 tys. osób. Do wykonania usługi będzie wykorzystywany system M2 firmy Matternet. Transport za pomocą drona umożliwia szybką dostawę leków z zachowaniem zasad dystansu społecznego i jest alternatywą dla wyjścia do apteki. Pozwala on także chronić życie personelu medycznego będącego na pierwszej linii frontu walki z COVID-19.

Plany wspólnego rozwijania usługi dostaw za pomocą dronów UPS i CVS ogłosili już w ubiegłym roku. Pierwsze dostawy leków na receptę z apteki CVS w Cary w Karolinie Północnej firmy z sukcesem ukończyły w październiku.

Nowa usługa dla ośrodka The Villages będzie realizowana od początku maja zgodnie z zapisami Części 107 certyfikatu FAA, który upoważnia do wykonywania operacji podczas pandemii i bieżącego monitorowania potrzeb po jej zakończeniu. Usługa




mogłaby zostać rozszerzona o dwie dodatkowe apteki CVS w rejonie.

Pierwsze loty będą odbywać się na dystansie krótszym niż pół mili, drony dotrą do punktu niedaleko wspólnoty, a samochód dostawczy będzie podjeżdżał pod drzwi mieszkańca.

UPS Flight Forward analizuje perspektywy wsparcia systemu medycznego. W kwietniu firma ogłosiła swoje uczestnictwo w testach w Virginii, których celem jest określenie, w jaki sposób drony mogą pomóc lekarzom walczącym z koronawirusem.

# ZAUFANIE ZWIĘKSZA ODPOWIEDZIALNOŚĆ

W celu pielęgnowania zaufania klientów korporacyjnych, międzynarodowa grupa transportowo-logistyczna AsstrA-Associated Traffic AG regularnie organizuje audyty wśród przewoźników. Dzięki tak zaplanowanym kontrolom firma utrzymuje jakość usług transportowych na poziomie wymaganym przez konsumentów.

Monitoruje ona również zgodność działalności partnerów transportowych z wymogami podyktowanymi przez określone dokumenty branżowe, takie jak System Badania i Oceny Bezpieczeństwa i Jakości (ang. *Safety and Quality Assessment System*) dla transportu produktów chemicznych, czy Dobra Praktyka Dystrybucyjna (ang. *Good Distribution Practices*) dla transportu produktów farmaceutycznych.

*– W AsstrA od ponad 10 lat przeprowadzamy audyty wśród partnerów transportowych. Klienci grupy kapitałowej otrzymują certyfikat zgodności z wymogami transportowymi dla każdego rodzaju ładunku. W tym celu regularnie i skrupulatnie przeprowadzamy kontrole kontrahentów. Decydującymi kryteriami, na które zwracamy uwagę, są zdrowie i sprzęt techniczny, bezpieczeństwo, ochrona środowiska i społeczna odpowiedzialność biznesu* – wymienia Władisław Aleinikow, kierownik ds. jakości, środowiska i bezpieczeństwa pracy w AsstrA.



Dzięki regularnym audytom przewoźników klienci AsstrA zyskują pewność co do poziomu bezpieczeństwa przewożonych towarów, a także gwarancję zgodności z normami środowiskowymi i zasadami prowadzenia działalności gospodarczej. I

# NOWOŚĆ W GLS

## TERAZ ZA PACZKĘ ZA POBRANIEM ZAPŁACISZ BLIKIEM

Dostępna jest nowa opcja odbioru paczek doręczanych przez GLS. Za przesyłkę można zapłacić bezgotówkowo i bezdotykowo BLIKIEM.



Z nowej opcji mogą korzystać osoby otrzymujące przesyłki za pobraniem. Przy odbiorze wystarczy podać kod BLIK. W razie potrzeby, nawet przez zamknięte drzwi. Po podaniu kodu kurierowi zatwierdzamy transakcję w aplikacji mobilnej swojego banku. – *Wprowadzamy tę formę płatności bezgotówkowej, ponieważ bezpieczeństwo klientów, odbiorców i kurierów jest naszym priorytetem. BLIK to wygodny i coraz popularniejszy sposób płatności* – mówi Małgorzata Markowska, marketing manager GLS Poland.

Kto chce korzystać z nowej opcji, musi tylko mieć aplikację mobilną banku, który udostępnia BLIK. Obecnie jest to 13 instytucji finansowych obsługujących ponad 90% wszystkich klientów banków w Polsce.

Firma kurierska już wcześniej wprowadziła inne możliwości bezdotykowej dostawy przesyłek. Adresaci przesyłek doręczanych przez GLS mogą skorzystać z odbioru za pomocą PIN-u w ramach usługi *InfoCourier**Service***. Firma zachęca również do wybierania opcji doręczenia przesyłek w tzw. bezpieczne miejsce w ramach usługi *FlexDelivery**Service***. I

# Z NOWYMI TRANSPORTAMI WSPIERAJĄCYMI WALKĘ Z COVID-19

GEFCO kontynuuje wsparcie dla klientów w czasach pandemii Covid-19. Nowe działania obejmują m.in. transport lotniczy 400 tys. kombinezonów medycznych dla szpitali z Polski.

Każdego tygodnia wieża kontroli łańcucha dostaw GEFCO we Francji śledzi transporty ponad 1000 łóżek, materacy powietrznych i innych akcesoriów. Produkty z zakładu Hillrom (wieloletniego klienta GEFCO) w Pluvigner, w północno-zachodniej Francji są kierowane do centrów medycznych, klinik i szpitali we Francji, Niemczech, Włoszech, Hiszpanii, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii.

Z kolei GEFCO Air & Sea Polska od początku kwietnia zarządzało transportem lotniczym jednorazowych kombinezonów medycznych z rynków europejskich do Warszawy. Pierwsza faza projektu polegała na dostarczeniu tkanin do szwalni przy użyciu samolotów transportowych Antonow AN-12. W drugiej, gotowe kombinezony medyczne były wysyłane również samolotami z zakładów produkcyjnych do Polski.




W ramach pracy dla międzynarodowej firmy z branży farmaceutycznej GEFCO przetransportowało 30 ton produktów medycznych z Francji do Algierii, Tunezji oraz na Antyle, w tym testy na obecność Covid-19. Innym przykładem jest transport 64 ton środków medycznych z Szanghaju do Bratysławy. I

# KUEHNE + NAGEL
# WYZNACZA STANDARDY

Kuehne + Nagel jako jedyny dostawcą usług logistycznych otrzymał ponowną certyfikację IATA CEIV dla całej sieci lotniczej KN PharmaChain.

Tym samym audytorzy Międzynarodowego Stowarzyszenia Transportu Lotniczego (IATA) stwierdzili, że korporacyjnie opracowane standardy jakości, procesy operacyjne i programy szkoleniowe są w pełni zgodne z jego wymogami i potwierdzają najwyższą jakość i bezpieczeństwo produktu KN PharmaChain. Certyfikacja IATA CEIV dla całej sieci lotniczej KN PharmaChain jest zgodna z dobrymi praktykami GxP i obejmuje obecnie 94 lokalizacje na wszystkich kontynentach.

Internetowe narzędzie do analizy ryzyka jest obecnie używane do oceny wszystkich linii lotniczych, a pozwala na sprawne i niezawodne ograniczanie ryzyka na każdym etapie transportu. Zatwierdzony system zarządzania dokumentami (DMS) gwarantuje przejrzystość i kontrolę dokumentacji, a ponadto zarządza wszystkimi standardowymi procedurami operacyjnymi (SOP) i instrukcjami roboczymi. Podczas transportu, klienci KN PharmaChain mogą dodatkowo korzystać z funkcji monitorowania procesu w czasie rzeczywistym




dzięki zastosowaniu aktywnych czujników nadawczych i proaktywnej interwencji za pośrednictwem dedykowanego zespołu 24/7/365 Pharma CareTeam. Na każdym etapie wysyłki wysoko wykwalifikowani specjaliści ds. obsługi logistycznej branży farmaceutycznej zapewniają kompleksową widoczność przesyłki oraz działanie zgodne ze wszelkimi przepisami. I

# PONOWNIE Z TYTUŁEM
# MARKA GODNA ZAUFANIA

Grupa Raben drugi rok z rzędu, a trzeci w historii, została uznana za Markę Godną Zaufania w badaniu instytutu Kantar Polska, przeprowadzonym na zlecenie magazynu „My Company Polska".




Wśród ankietowanych znalazło się 20 tys. przedstawicieli polskiego biznesu. Przedsiębiorcy przyznali firmie pierwsze miejsce na podium w kategorii „Usługi logistyczne", oddając na nią niemal 31% głosów w tej kategorii co oznacza, że Grupa Raben w rankingu zostawiła daleko w tyle resztę konkurencji.

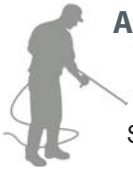
Wyniki tegorocznego plebiscytu zostały opublikowane 28 kwietnia na łamach miesięcznika „My Company". Badanie zostało przeprowadzone po raz piąty, a jego najważniejszym celem było poznanie opinii przedsiębiorców na temat najlepszych marek, produktów i usług skierowanych do biznesu oraz poznanie tych, którym najbardziej ufają. Ankieta została wysłana drogą elektroniczną do 20 tys. firm. Finalnie w badaniu wzięło udział 1 159 przedsiębiorców, w tym 43% stanowili przedstawiciele kadry kierowniczej, a około 34% to prezesi firm. Ankietowani proszeni byli o udzielenie instynktownej odpowiedzi, której marce w danej kategorii ufają najbardziej. Kategorii było aż 25, a w każdej z nich można było wskazać tyko jedną markę. I





**Magazyn buforowy Stay Safe**

**Dezynfekcja dla branży Automotive**



Seifert Polska,
w czasie epidemii koronawirusa,
w celu
podwyższenia bezpieczeństwa:

- pracy pracowników na halach montażowych
- ciągłości produkcji w sektorze motoryzacyjnym

otwiera pierwszy w Polsce

**magazyn dedykowany branży Automotive, prowadzący przedprodukcyjną dezynfekcję komponentów samochodowych**

IN- DEZYNFEKCJA KWARANTANNA (BUFOR) -OUT

#RAZEMWCZASIEKORONAWIRUSA

**Automotive Stay Safe**
**+48 800 801 040**
**Logistyka@seifert-logistics.com**




*W minionym roku Dachser zwiększył w Polsce obroty o prawie 10% r/r, wolumen przesyłek o 9% r/r do 1,7 mln i ich tonaż o prawie 5% r/r do 572,6 ton*

# STABILNA STRATEGIA ROZWOJU FIRMY DACHSER W POLSCE

Dachser, globalny operator logistyczny, wypracował w Polsce w 2019 r. przychody w wysokości 494,4 mln zł. W 2020 r. firma kontynuuje plan rozbudowy krajowych oddziałów, a część inwestycji została zrealizowana już w I kwartale.

Operator, który zdobył mocną pozycję w obsłudze drogowego eksportu z Polski do państw unijnych, będzie także rozwijał sieć połączeń na Wschód, m.in. do Rosji. Drugim obszarem rozwoju, ściśle rozwijanym z drogowym, jest działalność w zakresie obsługi przesyłek lotniczych i morskich, obejmująca zasięgiem cały świat. Obecna pandemia, choć oznacza wiele wyzwań dla biznesu i trudno określić jak długo potrwa oraz jakie pozostawi po sobie skutki, nie wpływa zasadniczo na zmianę podejścia zarządu firmy do strategii rozwoju Dachser w Polsce.

## Efekt długookresowej strategii firmy

W minionym roku operator logistyczny zwiększył w Polsce obroty o prawie 10% r/r, wolumen przesyłek o 9% r/r do 1,7 mln i ich tonaż o prawie 5% r/r do 572,6 ton. Od kilku lat firma rozbudowuje swoje krajowe oddziały. Po otwarciu najnowszego, w Rzeszowie, jest już ich dziewięć, a powierzchnia terminali przeładunkowych w Polsce wzrosła w ciągu ostatnich dwóch lat dwukrotnie. Planowane na ten rok inwestycje dotyczą rozbudowy oddziałów we Wrocławiu (w marcu operator przeniósł się do dużo większego obiektu), Strykowie oraz Warszawie. W efekcie w 2020 r. Dachser w Polsce będzie dysponował ponad 26 tys. m$^2$. powierzchni terminalowej oraz 35 tys. m$^2$ magazynów obsługujących logistykę kontraktową.

– *Kiedy pięć lat temu planowaliśmy nasz rozwój, założyliśmy, że sprzedaż z 243,5 mln zł w 2014 r. wzrośnie do 380 mln w 2019 r., tymczasem ten poziom osiągnęliśmy już w 2017 r. Przychody w roku 2019, sięgające progu pół miliarda złotych, są więc prawie dwukrotnie wyższe niż te sprzed pięciu lat. To bardzo duży sukces i zapracowały na niego wszystkie polskie oddziały. W tym roku biznes w kraju i na całym świecie przechodzi próbę, której skali nikt się nie spodziewał. Dla nas to także czas pełen wyzwań, bo ciągłość dostaw ma kluczowe znaczenie nie tylko dla gospodarek, ale i dla walki z samą pandemią. Dziś jeszcze trudno przewidzieć, jak długo potrwa i jakie będą jej ekonomiczne skutki. Jak wszystkie firmy i my musimy się zaadaptować, ale będziemy to robić z myślą o ochronie naszych największych atutów: zespołu, standardów jakości i sieci połączeń oraz naszych przewoźników, bo na tym wszystkim opiera się długookresowa strategia firmy i tego nie zmienia*

Pandemia, choć oznacza wiele wyzwań dla biznesu i trudno określić jak długo potrwa oraz jakie pozostawi po sobie skutki, nie wpływa zasadniczo na zmianę podejścia zarządu firmy do strategii rozwoju Dachser w Polsce.

*obecny kryzys* – mówi dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

## Rynek docenia innowacyjność i jakość

Na koniec 2019 r. Dachser zatrudniał w Polsce prawie 600 osób. Mając na uwadze zmiany, jakie dokonały się w Unii za sprawą Wielkiej Brytanii, firma rozwinęła m.in. swój zespół agentów celnych, a liczba zrealizowanych przez nich odpraw wzrosła w ubiegłym roku trzykrotnie. Na ten wzrost zapracował głównie obszar spedycji lotniczej i morskiej.

**Operator, który zdobył mocną pozycję w obsłudze drogowego eksportu z Polski do państw unijnych, będzie także rozwijał sieć połączeń na Wschód, m.in. do Rosji.**




*Gdy linie lotnicze w lutym i w marcu zawiesiły rejsy pasażerskie, znacząco spadła przestrzeń dostępna dla cargo. Dachser uruchomił więc specjalne loty czarterowe, którymi połączył Chicago, Frankfurt oraz Szanghaj*

*– W minionym roku intensywnie rósł nasz eksport lotniczy, ale też drobnica morska (LCL), głównie z Azji. Pandemia gwałtownie zakłóciła globalne łańcuchy dostaw, szczególnie w pierwszej jej fazie, kiedy ucierpiał transport lotniczy na kierunku chińskim i USA, ale również np. RPA. W tej sytuacji przewagę mają operatorzy, którzy dysponują zapleczem, wiedzą i siecią. Dzięki temu są w stanie szybko wdrażać plany awaryjne. Gdy linie lotnicze w lutym i w marcu zawiesiły rejsy pasażerskie, znacząco spadła przestrzeń dostępna dla cargo. Dachser uruchomił więc specjalne loty czarterowe, którymi połączył Chicago, Frankfurt oraz Szanghaj. Dzięki integracji z naszą siecią drogową, połączenia te były łatwo dostępne również dla klientów z Polski. Nasze wolumeny w marcu w eksporcie do Chin nawet wyraźnie wzrosły, stworzyliśmy bowiem unikalne rozwiązania, które dostrzegli klienci naszej konkurencji. Rynek docenia innowacyjność i jakość* – podsumowuje Robert Pastryk, dyrektor generalny Dachser Air & Sea Logistics Polska.

*KK*

# CZARTERY Z CHIN
# DZIĘKI DACHSER AIR & SEA LOGISTICS

**Dachser Air & Sea Logistics wyczarterował już kilkadziesiąt samolotów przewożących produkty medyczne z Chin. Między innymi zorganizował z Szanghaju transport pilnie potrzebnych środków ochrony osobistej. Dostawy trafiły do szpitali we Francji.**




Na potrzeby dostaw medycznych z Azji do Europy Dachser wyczarterował jeden z największych samolotów transportowych na świecie, Antonowa AN-124. Medyczne cargo zawierało środki ochrony osobistej, w tym rękawice ochronne i dziesięć milionów masek chirurgicznych.

Transporter wylądował wczesnym rankiem, 23 kwietnia na lotnisku Nantes Atlantique, gdzie czekała już obsługa naziemna i ciężarówki Dachser. Po przybyciu Antonowa pilnie potrzebny sprzęt został załadowany do samochodów i rozwieziony po całej Francji za pośrednictwem sieci logistyki drogowej Dachser.

W nadchodzących tygodniach Dachser Air & Sea Logistics, który ma swój oddział również w Polsce, planuje zwiększyć liczbę rejsów czarterowych z Chin do Europy i Stanów Zjednoczonych.

Od początku kryzysu związanego z pandemią koronawirusa operator wyczarterował dla swoich klientów 30 samolotów i przetransportował w sumie ponad 60 mln masek oraz środki ochrony osobistej, w tym rękawice. Pod koniec kwietnia Dachser po raz pierwszy w historii firmy w jednym tylko tygodniu zorganizował aż osiem rejsów czarterowych, z czego trzy na trasie Hongkong-Los Angeles.

W taki sposób operator radzi sobie z mniejszą dostępnością przestrzeni ładunkowej w transporcie lotniczym, co jest jednym ze skutków pandemii. I



Kardex storage and picking system

Fot. Prime Cargo

# FMCG MA SIĘ CAŁKIEM DOBRZE

Branża FMCG należy do tych, na którą koronawirus COVID-19 nie miał negatywnego wpływu, wręcz przeciwnie w miesiącach marzec-kwiecień notuje ona wzrosty sprzedaży w porównaniu do zeszłego roku.

W początkowej fazie pandemii, gdy wprowadzano ograniczenia i nowe regulacje, wielu konsumentów spodziewało się trudności z dostępem do niektórych produktów, w związku z czym obserwowaliśmy silne wzrosty sprzedaży. Tomasz Pyka, CCO Cluster Northeast Europe w DB Schenker podkreśla, że dotyczyło to szczególnie towarów z długim terminem przydatności. – *Branża FMCG nieprzerwanie i płynnie obsługuje potoki produktów. Choć do tej pory zdarzały się piki, jednak wzrosty były mniejsze niż w okresach świąt. Znacząco spadła sprzedaż alkoholu i produktów impulsowych, m.in. chipsów, popcornu, co wynika przede wszystkim z zamknięcia restauracji, barów, pubów czy kin* – twierdzi. Zanotowano natomiast duże zapotrzebowanie na produkty antybakteryjne i płyny odkażające.

Potwierdza to Olga Żerkowska, grupowy menedżer ds. obsługi klienta z Grupy Raben, w której nastąpił wzrost zamówień u producentów kosmetyków i chemii, a także opakowań plastikowych dla przemysłu kosmetycznego, spożywczego, chemicznego oraz w przypadku produktów higienicznych (chusteczki, ręczniki, papier toaletowy). Dodaje jednak: – *W maju dostawy towarów branży FMCG ustabilizowały się. Prawdopodobnie wynika to z faktu, iż konsumenci upewnili się, że towary pierwszej potrzeby są zawsze dostępne w sklepach i nie ma potrzeby gromadzenia zapasów.*

**W związku z tym, że zapotrzebowanie na produkty z branży FMCG nie maleje, firmy reprezentujące ją, aktualną sytuację traktują jako szansę. Ich działalność zapewnia społeczeństwu dostęp do niezbędnych produktów, w tym żywności.**

## Nowe wyzwania

Obecna rzeczywistość jaki i ta post-pandemiczna są czymś nowym dla wszystkich branż. – *Już teraz firmy musiały poradzić sobie z wprowadzeniem pracy zdalnej, czy zmianą kanałów sprzedażowych na internetowe. Na biznes silnie będą oddziaływać kwestie społeczno-psychologiczne. Obecnie mierzymy się z nieufnością, izolacją, unikaniem dużych skupisk ludzi. Należy spodziewać się*

W POSZUKIWANIU NOWYCH ROZWIĄZAŃ



**Tomasz Pyka,**
CCO Cluster Northeast Europe w DB Schenker

Prawdopodobnie sytuacja wywołana koronawirusem przyczyni się do poszukiwania nowych rozwiązań w zakresie robotyzacji i digitalizacji. Jednak wiele działań przyspieszających automatyzację rozpocznie się dopiero po okresie pandemii. Aktualnie okoliczności nie sprzyjają testowaniu nowych produktów, poszukiwaniu rozwiązań, spotykaniu się w zespołach roboczych, a praca zdalna nie zawsze sprawdza się przy takich projektach. Kluczowe jest jednak pytanie, kto będzie gotowy na wdrożenie nowych technologii? Ostatnie miesiące dla wielu firm były wyzwaniem i walką o przetrwanie, co konsumowało zasoby finansowe, więc nie wszyscy będą mogli pozwolić sobie na tego typu inwestycje.

*pewnych zmian również w strukturze procesów i perspektywy wdrażania automatyzacji* – komentuje Tomasz Pyka.

W związku z tym, że zapotrzebowanie na produkty z branży FMCG nie maleje, firmy reprezentujące ją, aktualną sytuację traktują jako szansę. – *Ich działalność zapewnia społeczeństwu dostęp do niezbędnych produktów, w tym żywności, której magazynowanie i dystrybucja jest konieczna do utrzymania spokoju i stabilności w kraju* – dodaje Tomasz Pyka. Ale nawet i w tej branży są przedsiębiorstwa, które otarły się o ryzyko zamknięcia działalności. – *Inne poszukiwały nowych kanałów dystrybucji, musiały przewartościować swoje strategie, ale przede wszystkim przeanalizować procesy, by przygotować się na podobne sytuacje w przyszłości. W obliczu globalnej pandemii niepewna jest także rola dużych centrów handlowych, które jeszcze do niedawna były istotnym motorem gospodarki i codziennie odwiedzały je tysiące konsumentów. Już teraz pojawiają się informacje o wypowiadaniu umów najmu przez duże sieci, które m.in. przyciągały klientów do galerii handlowych* – kontynuuje Tomasz Pyka.

Na pandemii tracą przede wszystkim ci, którzy skoncentrowali się, czasem nawet jedynie, na obsłudze sektora sprzedaży tradycyjnej *(brick&mortar)*. Przy zamkniętych sklepach brak nogi e-commerce'wej spowodował spadek obrotów przekraczający 80%. – *Ich przyszła egzystencja zależy nie tylko od wszelkiego rodzaju tarcz, ale także, jeśli nie w szczególności, od naszych zwyczajów zakupowych. Czy ulegną zmianie? Czy nasza skłonność do oszczędzania nie wzrośnie? Czy może nadrobimy czas „stracony" w odosobnieniu? Nikt na te pytania nie zna jeszcze odpowiedzi, niemniej jakakolwiek ona będzie, rynek nie pozostanie bez zmian* – zastanawia się Zbigniew Gawęda, Sales and Business Development Manager, Prime Cargo Poland Sp. z o.o.



Fot. DB Schenker

*Branża FMCG nieprzerwanie i płynnie obsługuje potoki produktów*

## „Przeprowadzka" do Internetu

Prime Cargo to operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze firm z sektora e-commerce & retail, który z branży FMCG obsługuje aktualnie klientów produkujących i sprzedających artykuły opakowaniowe oraz prowadzących sprzedaż suplementów diety na terenie EU. Dzięki kanałowi e-commerce zbyt, zwłaszcza na artykuły opakowaniowe, jest spory.

Kanał ten w ostatnich tygodniach ulega intensyfikacji, co dotyczy to również branży FMCG. – *Społeczeństwo objęte regulacjami nie mogło wychodzić z domów, dlatego przeniosło swoje zwyczaje zakupowe do Internetu. Firmy, które bazowały na handlu tradycyjnym, straciły dużą część przychodów i zaczęły oferować swoje produkty w sieci. Pojawiły się promocje, akcje zachęcające klientów do nabycia towaru – takie działania podejmowała np. branża fashion, którą aktualna sytuacja szczególnie dotyka, bo nie oferuje produktów pierwszej potrzeby* – twierdzi Tomasz Pyka.

Są też podmioty, które odnotowują kilkudziesięcioprocentowe wzrosty wolumenów w wyniku działalności online. – *Mimo wszystko nie równoważy to strat związanych ze wstrzymaniem handlu tradycyjnego. Tylko największe podmioty dysponujące odpowiednimi zasobami były w stanie poradzić sobie z tym wyzwaniem i zapewnić klientom szybki dostęp do towarów* – podsumowuje Tomasz Pyka. I

*Elżbieta Haber*

### ISTOTNE PRZYROSTY SPRZEDAŻY



**Zbigniew Gawęda,**

Sales and Business Development Manager, Prime Cargo Poland Sp. z o.o.

Koronawirus nie ma negatywnego wpływu na ilość operacji i obsługę logistyczną przez nas świadczoną. Wręcz przeciwnie, w okresie luty-kwiecień odnotowaliśmy istotne przyrosty sprzedaży względem analogicznego okresu w roku minionym. Pamiętajmy, że wzrost rynku e-commerce powoduje także wzrost rynku firm produkujących artykuły opakowaniowe na potrzeby tego rynku. Obsługa artykułów szybko zbywalnych, jakimi są suplementy diety, nie należy do najprostszych. Są to artykuły żywnościowe, wobec czego konieczne jest odpowiednie zarządzanie terminami ważności (FEFO) i posiadanie odpowiednich procedur oraz obiektów spełniających wymagania prawne (Sanepid) i wymagania klienta.

### NAJGORZEJ W GASTRONOMII



**Olga Żerkowska,**

grupowy menedżer ds. obsługi klienta z Grupy Raben

Znaczący wzrost przesyłek produktów spożywczych odczuwalny był w marcu. Zatowarowanie w tym miesiącu, w szczególności przez sieci handlowe, było tak duże, że w kwietniu zanotowaliśmy wręcz delikatny spadek, a następnie stabilizację i powrót do dziennych ilości produktów spożywczych realizowanych w styczniu-lutym. Natomiast niektóre firmy branży spożywczej produkujące towary delikatesowe lub specyficzne (nie pierwszej potrzeby), odnotowały w tym czasie nawet spadek sprzedaży, np. wykwintne czekolady, napoje w puszkach, słodycze upominkowe. Najbardziej zauważalna jest zmiana sprzedaży w firmach, które są związane z gastronomią i np. zaopatrują cukiernie, restauracje, hotele – tam nastąpił istotny spadek lub nawet zawieszenie działalności.




*Dystrybucja jest obecnie najbardziej newralgicznym obszarem działań. Na rynku jest coraz mniej wolnego taboru przy zwiększonym obrocie towarów*

# TRANSPORT BRANŻY FMCG W CZASIE PANDEMII

Mimo pandemii firmy logistyczne obsługujące branżę FMCG nieźle sobie radzą. Nic dziwnego, zapotrzebowanie rynkowe na produkty szybkozbywalne jest spore. Oczywiście sposób obsługi się zmienił i doszły nowe wymagania. Jakie? O tym mówi prezes Zarządu Vesta Polska Witalij Rudnicki i Sales Manager tej firmy Izabela Nowak.

**W jakim zakresie Vesta obsługuje branżę FMCG? Kto jest podstawowym klientem z tej branży?**

**Witalij Rudnicki:** Vesta Polska od początku swojej działalności związana była z obsługą branży FMCG. Naszym partnerem od wielu lat jest jeden z największych, światowych producentów środków higienicznych. A jak wiadomo, w obecnej chwili to towary, które cieszą się zwiększonym popytem.

**Izabela Nowak:** Znaczący odsetek naszych usług stanowi transport tzw. suchych produktów spożywczych, takich jak makarony, płatki kukurydziane. Jesteśmy dostawcą artykułów spożywczych oraz kosmetycznych do sieci handlowych: Biedronka, Lidl, Dino, Kaufland, Eurocash, Makro. Wspomnę też, że w czasie pandemii dostarczamy produkty do Banków Żywności.

**WR:** Dla naszych klientów z branży FMCG wartością dodaną jest usługa *co-packingu*, którą w tym specyficznym czasie bardzo rozwijamy. Wykonujemy kompleksowe pakowanie, przepakowywanie i kompletację dostarczonych towarów, przygotowywanie zestawów i próbek, foliowanie i etykietowanie produktów spożywczych i kosmetycznych.

**Jaki wpływ ma koronawirus na obsługę tej branży? Jakie to niesie ze sobą wyzwania?**

**IN:** W przypadku branży FMCG, odwrotnie niż w wielu innych gałęziach, obserwujemy zwiększone zapotrzebowanie na transport. W porównaniu z analogicznymi miesiącami w poprzednim roku, mamy lawinowy wzrost ilości zleceń na nasze usługi. Vesta Polska w marcu odnotowała 20-procentowy wzrost. Dodatkowo reaktywowaliśmy współpracę z dwoma kontrahentami produkującymi środki higieny.

**WR:** Wyzwaniem, któremu w mojej ocenie nasza spółka podołała w 100% jest umiejętność wyczucia zmiany rynku, szybkie przystosowanie, a przede wszystkim prawidłowe wykorzystanie zasobów ludzkich. Sam fakt, że nie zwolniliśmy ani jednej osoby z powodu kryzysu związanego z pandemią, stanowi duży sukces firmy. Nie tylko nie redukujemy stanowisk, ale wręcz przeciwnie, prowadzimy szeroko zakrojoną rekrutację na etaty menadżerskie oraz do działów operacyjnych. Liczymy, że wiele osób z chęcią rozwoju znajdzie miejsce w naszych szeregach.

> Obecnie podstawowym wyzwaniem w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych jest elastyczność oraz szybkość reakcji na zapotrzebowanie klienta. Konieczne jest wyjście ze schematów sprzed pandemii.

**Jakie są podstawowe wyzwania w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych?**

**WR:** Obecnie podstawowym wyzwaniem w zarządzaniu dystrybucją produktów szybkozbywalnych jest elastyczność oraz szybkość reakcji na zapotrzebowanie klienta. Konieczne jest wyjście ze schematów sprzed pandemii.

**IN:** Znacznymi utrudnieniami są przestoje i kolejki na granicach, zmieniające się


Witalij Rudnicki


Izabela Nowak

regulacje prawne poszczególnych krajów, dodatkowe obostrzenia i wymogi w stosunku do przewoźników. To wszystko, jako operator logistyczny, musimy wkalkulować w cenę naszej działalności.

**Jaki obszar działań jest najbardziej newralgiczny (dystrybucja, magazynowanie)?**

**WR:** Zdecydowanie dystrybucja jest teraz najbardziej newralgicznym obszarem działań. Obserwujemy na rynku coraz mniej wolnego taboru przy zwiększonym obrocie towarów. Nasza branża boryka się z falą opóźnień w płatnościach kontrahentów. Problemy z *cash flow* przyczyniły się do bankructw wielu przedsiębiorstw logistycznych. Na szczęście nasza spółka, współpracując zarówno z korporacjami o zasięgu międzynarodowym jak i regionalnymi producentami, pozostaje w dobrej kondycji finansowej. Pozwala to na czas wywiązywać się ze zobowiązań wobec naszych partnerów. Każdy przewoźnik współpracując z nami ma zapewnione uregulowane płatności na czas.

**Czego firmy z branży FMCG oczekują od operatora logistycznego?**

**WR:** Firmy z branży FMCG oczekują od operatora dostosowania się do zmieniającego się rynku, tak jak wspominałem wcześniej – elastyczności. Ten czas pokazał nowe oblicze partnerów, współpracowników, podwykonawców. Doceniliśmy jeszcze bardziej wieloletnie relacje wypracowane długo przed pandemią.

**IN:** Utrzymanie jakości usług na najwyższym poziomie przy zwiększonym standardzie warunków dostawy pozostaje teraz największym oczekiwaniem klienta i celem naszej spółki.

**Jaką rolę w tej branży odgrywają nowoczesne technologie i systemy IT?**

**Czy ich znaczenie jest teraz większe, w dobie koronawirusa?**

**WR:** W dobie pandemii swoje znaczenie w codziennej pracy jeszcze bardziej zaznaczyły nowoczesne technologie i systemy IT. Na czas walki z koronawirusem Vesta Polska przeszła na tryb pracy *home office*. Wszyscy pracownicy biurowi korzystają z Microsoft Teams do codziennej komunikacji i pracy. Zakładamy, że w dłuższej perspektywie będziemy wykorzystywać te i inne nowe technologie do usprawniania naszych działań. Nie ukrywam, że kryzys związany z Covid-19 przyśpieszył w naszej organizacji wiele procedur i działań w kierunku unowocześnienia naszej działalności. Szybsza digitalizacja przekłada się na optymalizację pracy i kontakt z klientem.





*Optymalizacja procesów transportowych i logistycznych pozostaje kluczową kwestią dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw, bo zapewnia ciągłość operacji w najbardziej wymagających warunkach rynkowych*

# W ODPOWIEDZI NA ZMIANY WARUNKÓW RYNKOWYCH



*Izabella Maczkowska-Ciborowska*

Ostatnie zmiany rynkowe postawiły przed firmami branży FMCG nowe wyzwania. Znacznie wyższy od spodziewanego popyt na kluczowe produkty pierwszej potrzeby sprawił, że w ostatnim czasie największe sieci handlowe nieprzerwanie pracowały nad tym, by dostarczyć Polakom niezbędne towary.

Oznacza to, że w czasie trwania epidemii czołowi gracze branży FMCG stanęli przed wyzwaniem zachowania ciągłości łańcucha dostaw w warunkach nieoczekiwanie wzmożonego popytu.

## Rozwiązaniem outsourcing usług

Dziś, gdy powoli wchodzimy w fazę stabilizacji, lekcja wyciągnięta z tego okresu nie traci na aktualności. Przeciwnie, optymalizacja procesów transportowych i logistycznych pozostaje kluczową kwestią dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw, bo zapewnia ciągłość operacji w najbardziej wymagających warunkach rynkowych. Stanowi to jednak spore wyzwanie, gdy mowa o produktach pierwszej potrzeby, które charakteryzuje wysoki poziom rotacji. A dostępność wymaganej ilości nośników potrzebnych do transportu produktów i dostarczonych w odpowiednim czasie jest jedną z kluczowych kwestii.

Dlatego outsourcing usług związanych z zarządzaniem gospodarką paletową może dziś stanowić odpowiedź dla firm, które szukają rozwiązań mogących zminimalizować ryzyko związane z nieoczekiwanymi zmianami w popycie. Jednym z warunków jest jednak odpowiedni zasób nośników, który w naszym przypadku wynosi ponad 120 mln palet w skali Europy. Potrzebne jest też rozbudowane zaplecze logistyczne, które pozwala szybko reagować na potencjalne zmiany warunków rynkowych, w tym na przykład, w razie potrzeby realizować dostawy z alternatywnych lokalizacji.

Niezbędna jest również rzetelna analiza rynku oraz zwiększanie częstotliwości planowania popytu, aby móc precyzyjnie określić potrzeby klientów i zapewnić ciągłość ich operacji biznesowych.

> Przy wysokiej dynamice zmian zachodzących obecnie w sektorze FMCG, firmy szukają bardziej elastycznych, ale też ekonomicznie uzasadnionych rozwiązań, które będą wspierać wydajność operacyjną i kosztową całego łańcucha dostaw.

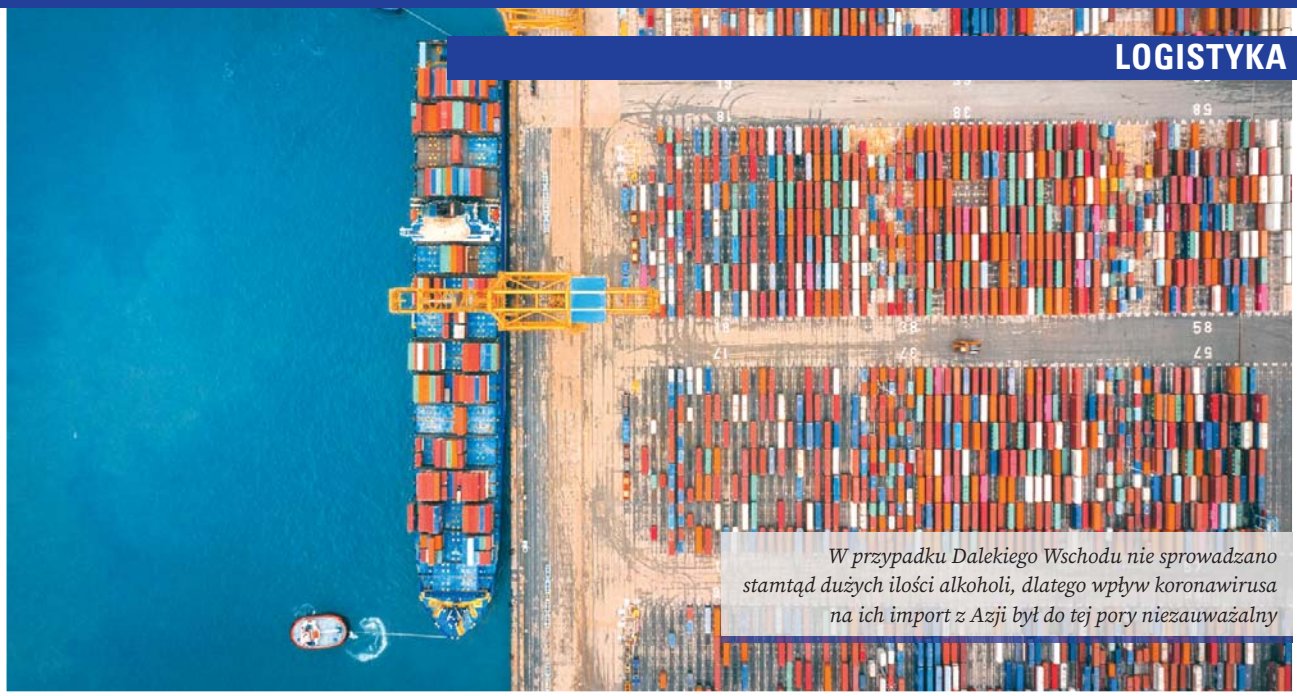
## W poszukiwaniu optymalizacji kosztowej

Obserwujemy także, iż wraz ze zwiększaniem efektywności rośnie potrzeba redukcji kosztów w obszarze łańcucha dostaw. Z uwagi na trudne do przewidzenia realia rynkowe, firmy sektora FMCG szukają dziś optymalizacji kosztowej na wielu poziomach działalności, w tym również w obszarze transportu i logistyki.

W porównaniu z systemem posiadania własnych nośników, outsourcing palet – wraz z optymalizacją procesów logistycznych – pozwala redukować koszty związane z zakupem, magazynowaniem, naprawą oraz odbiorem palet z rynku. Co równie ważne, w przypadku *poolingu* palet firmy płacą tylko za taką ich liczbę, która jest w danej chwili niezbędna dla realizacji ich dostaw, a to generuje dalsze oszczędności. Dla firm, które szukają dziś sposobów na zwiększenie płynności finansowej może mieć to znaczenie zasadnicze. Szczególnie w warunkach, gdy zapotrzebowanie na zakup palet stało się trudne do przewidzenia.

Przy tak wysokiej dynamice zmian zachodzących obecnie w sektorze FMCG, firmy szukają bardziej elastycznych, ale też ekonomicznie uzasadnionych rozwiązań, które będą wspierać wydajność operacyjną i kosztową całego łańcucha dostaw. Rośnie też świadomość, że rozwiązania implementowane dziś będą stanowić o przyszłości wielu firm sektora FMCG. I

*Izabella Maczkowska-Ciborowska,*
*Country General Manager,*
*CHEP Polska i kraje bałtyckie*



Fot. Hillebrand

*W przypadku Dalekiego Wschodu nie sprowadzano stamtąd dużych ilości alkoholi, dlatego wpływ koronawirusa na ich import z Azji był do tej pory niezauważalny*

# JAK UTRZYMAĆ CIĄGŁOŚĆ ŁAŃCUCHÓW DOSTAW NA RYNKU BEVERAGE W CZASACH EPIDEMII?

W czasie epidemii koronawirusa (COVID-19) świat stanął w obliczu nowych wyzwań w zakresie utrzymania ciągłości łańcuchów dostaw. To właśnie od ich zabezpieczenia będzie m.in. zależeć siła kryzysu, który zaczyna dotykać już cały świat. Co robią operatorzy logistyczni w nowych warunkach przepływów towarów, aby nie przerwać ciągłości operacyjnej w transporcie i magazynowaniu?

Hillebrand to firma działająca od ponad 175 lat. Tak więc w swojej historii przeszła kilka poważnych kryzysów, takich jak wojny światowe albo epidemie nękające XIX- i XX-wieczną Europę. Dlatego nawet w sytuacji tak groźnej jak obecna, zarząd i pracownicy Hillebrand zachowują spokój, tworząc rozwiązania oparte na bazie bogatych i długoletnich doświadczeń. Przede wszystkim należy zaznaczyć, że podstawową wartością założycieli Hillebrand była zawsze opieka nad klientami i jednocześnie utrzymanie firmy i jej pracowników w jak najlepszej formie. A to zapewnia między innymi ciągła analiza rynku i szybkie reagowanie na zmieniające się warunki.

## Podstawą bieżąca ocena sytuacji

Rynek napojów i alkoholi uległ także zawirowaniom, zwłaszcza na niektórych europejskich rynkach winiarskich. Mowa tutaj o takich krajach jak Włochy, Hiszpania czy Francja. Chociaż kryzys ten nie wpłynął jeszcze druzgocąco na cały rynek *beverage*, to jednak już teraz wymusił inne spojrzenie na łańcuchy dostaw. Przede wszystkim poszukuje się alternatywnych rozwiązań transportowych. Odpowiedzią na obecną sytuację było powołanie w Hillebrand specjalnego zespołu ekspertów – Covid Core Team, który monitoruje zmiany zachodzące w otoczeniu oraz nowe rozwiązania generowane przez poszczególne biura w globalnej sieci firmy. Celem zespołu jest też pomaganie lokalnym oddziałom we wdrażaniu niezbędnych zmian dla utrzymania łańcuchów dostaw, jak i bezpieczeństwa pracowników zgodnie z wytycznymi WHO.

> Podstawową wartością założycieli Hillebrand była zawsze opieka nad klientami i jednocześnie utrzymanie firmy oraz jej pracowników w jak najlepszej formie. A to zapewnia między innymi ciągła analiza rynku i szybkie reagowanie na zmieniające się warunki.

## W Europie kolej i żegluga

W typowo winiarskich krajach sytuacja zrobiła się na tyle dramatyczna, że zamknięto lub ograniczono w czasie nie-

które miejsca załadunku, a kierowcy odmawiają transportów w obawie o swoje zdrowie. W momencie zamknięcia granic i pojawienia się utrudnień z dostępem do transportu drogowego, chcąc utrzymać płynność dostaw, Hillebrand zaproponował nowe rozwiązania. Wykorzystano sieć transportu kolejowego, która w wielu krajach Europy jest dosyć dobrze rozwinięta, zwłaszcza we Włoszech. Drugą z alternatyw jest żegluga bliskiego zasięgu – *short sea shipping*, o zwiększenie której w ruchu transportowym zabiegała od kilku lat UE. Te dwa rodzaje transportów zapewniają dostęp do większości krajów, z wykorzystaniem jedynie przewozów drogowych na ostatniej mili. Należy tutaj podkreślić, że mogą one być przy tym wykorzystywane do transportu innych towarów spożywczych lub medycznych, a nawet komponentów do produkcji. Pozwala to na utrzymanie bezpiecznych łańcuchów dostaw bez drastycznego podnoszenia ich kosztów. To może być też alternatywa na czas po epidemii, kiedy będzie można spodziewać się znacznego wzrostu stawek za fracht drogowy i wzmożonego ruchu ze względu na większe zapotrzebowanie na pojazdy ciężarowe.

## Na rynkach światowych dostawy raczej bez zmian

Inaczej wygląda transport napojów i alkoholi z odleglejszych części świata. Tutaj większych zmian, póki co, branża *beverage* nie odczuwa. Nadal wykorzystuje się głównie transport morski, kolejowy i lotniczy. Chociaż ten ostatni, z uwagi na zamknięte połączenia lotnicze, jest dzisiaj trudno dostępny na wielu destynacjach. Co do wolumenów, w przypadku Dalekiego Wschodu nie sprowadzano stamtąd dużych ilości alkoholi, dlatego wpływ koronawirusa na ich import z Azji był do tej pory niezauważalny. Z kolei odmienna sytuacja jest w eksporcie piwa np. z Polski do USA, gdzie miesięcznie Hillebrand dostarcza nawet ponad 100 kontenerów tego trunku. Tutaj odczuwalny jest brak kontenerów do załadunku, bowiem w przewozach morskich z powodu kwarantanny w Chinach utknęła ich spora część, co przyczyniło się do deficytu w Europie. Eksportowe kontenery jeszcze nie powróciły albo ich zwrot jest mocno spowolniony ze względu na kongestię w chińskich portach morskich. To może oznaczać wzrost kosztów dostaw. Obecnie operatorzy logistyczni negocjują ceny frachtów z armatorami i dostępność kontenerów. Jak pokazuje doświadczenie Hillebrand, nawet w tak trudnej sytuacji, dzięki planowaniu i elastyczności, można znacznie minimalizować ryzyko dużych strat.

## Flexitanki – bezpieczny transport i przechowywanie

Do tej pory niektóre napoje i alkohole transportowano głównie w opakowaniach jednostkowych (w butelkach albo kartonach). Sytuacja zmusza jednak rynek do zmian. Z uwagi na ograniczenia w łańcuchach dostaw w niektórych regionach, branża *beverage* zaczęła myśleć o zapasach. Utrzymywanie stanów magazynowych może zagwarantować bezpieczeństwo biznesu. Na przykład wino albo soki mogą być transportowane w tzw. *flexitankach*, które zwiększają możliwości transportowe i obniżają koszty dostaw nawet do 25%, a przy tym nie wpływają na jakość i świeżość płynów. *Flexitank* zaprojektowany przez Hillebrand to elastyczny zbiornik o objętości 25 m$^3$, który jest dostosowany do 40' kontenera chłodniczego. *Flexitanki* umożliwiają bezpieczny przelew płynów (bez utraty ich jakości) do innych zbiorników, w których mogą być one przechowywane w magazynach przez dłuższy czas. Zastosowanie tej metody zmniejsza podatność na zakłócenia w łańcuchach dostaw.



*Ellina Lolis*

**Odpowiedzią na obecną sytuację było powołanie w Hillebrand specjalnego zespołu ekspertów – Covid Core Team, który monitoruje zmiany zachodzące w otoczeniu oraz nowe rozwiązania generowane przez poszczególne biura w globalnej sieci firmy.**




*W Europie transport kolejowy i żegluga bliskiego zasięgu zapewniają dostęp do większości krajów. Przewozy drogowe wykorzystywane są jedynie na ostatniej mili*

Fot. Hillebrand

Branża *beverage*, tak jak cała branża FMCG, została uznana w większości krajów jako *essential*, czyli jako niezbędna. Obecnie może ona tracić chwilowo przepływy, jednakże operatorzy logistyczni wciąż znajdują nowe rozwiązania. Hillebrand nie tylko korzysta ze swoich długoletnich doświadczeń, ale zapewnia utrzymanie łańcuchów dostaw dzięki zasobom technologicznym, elastyczności i globalnej sieci z wykorzystaniem wszystkich gałęzi transportowych, wspierając również dostawy innych produktów żywnościowych. I

*Ellina Lolis,*
*wiceprezes Hillebrand Poland Sp. z o.o.*



Fot. Fracht FWO

*Ze względu na odległość i związane z nią koszty transportu, na Dalekim Wschodzie prym wiedzie spedycja morska*

# NIEJASNE PERSPEKTYWY DZIAŁALNOŚCI NA DALEKIM WSCHODZIE

**Mimo pandemii, Daleki Wschód nadal jest miejscem, gdzie produkuje się najwięcej towarów. Wśród operatorów logistycznych obsługujących łańcuch dostaw w tym kierunku jest Fracht FWO. O tym gdzie prowadzi swoją działalność i jakiego typu, mówi Jarosław Jankowski, business development director, Fracht FWO Polska.**

Grupa Fracht z ponad 100 oddziałami rozsianymi po całym świecie jest licznie reprezentowana w tym ważnym rejonie świata. Oczywiście Chiny jako największy rynek wymiany handlowej stanowi dla nas równie ważny region działalności – Fracht ma tam aż 7 biur w najważniejszych miastach. Fracht ma również swoje oddziały w Japonii, Hongkongu, Indonezji, na Filipinach, Tajwanie oraz współpracuje z licznymi agentami w tym regionie. Wykonujemy pełen zakres usług związanych ze spedycją morską i lotniczą. Także w obszarze Project Cargo.

**Na ile ten region jest interesujący lub ważny dla operatora? Które kraje najbardziej i dlaczego?**

Wiodącym kierunkiem rozwoju, głównie w kontekście importu morskiego i kolejowego, są Chiny. Rośnie rola transportu kolejowego i działań zmierzających do odbudowy znaczenia Nowego Jedwabnego Szlaku. Odnotowujemy też znaczny wzrost współpracy z innymi krajami, jak chociażby z Indonezją. Tak się składa, że ostatnio realizujemy kilka projektów Project Cargo związanych z wysyłkami w ten region.

**Jakimi rodzajami środków transportu przewożone są towary pomiędzy Polską a Dalekim Wschodem?**

Ze względu na odległość i związane z nią koszty transportu prym wiedzie spedycja morska kontenerowa. Jednakże notujemy coraz większy udział wysyłek kolejowych, co znacznie skraca czas tranzytu.

**Jak koronawirus wpłynął na działalność w tym regionie świata?**

Chiny to bezapelacyjnie kluczowa gospodarka w globalnym łańcuchu produkcji przemysłowej. To drugi największy importer dóbr przemysłowych na świecie oraz największy eksporter, odpowiadający za 14% światowego eksportu. To również znaczący partner w wymianie handlowej z Polską. Należy spodziewać się, że wszelkie ograniczenia produkcji, zamknięcia fabryk i inne bariery nakładane na swobodną wymianę handlową będą miały znaczący wpływ na gospodarkę chińską, a tym samym na światową. Z powodu pandemii koronawirusa niektóre globalne firmy zawiesiły działalność. Skutki tej sytuacji odczuwa wiele branż, a wśród nich jest TSL. Wstrzymanie zamówień, przerwane łańcuchy dostaw, odwołanie rejsów, opóźnienia transportu towarów i komponentów niezbędnych do produkcji to główne konsekwencje. Pomimo, że co roku odczuwamy skutki przerwy świątecznej związanej z Chińskim Nowym Rokiem i nauczyliśmy się już odpowiednio reagować na odwoływane rejsy z powodu przestoju fabryk, to jednak w tym roku sytuacja była inna, gdyż produkcja została częściowo odmrożona dopiero w marcu. Kolejnym odczuwalnym problemem było pozyskanie pustych kontenerów w kraju z powodu tego, że nie powróciły one z Chin.

**Jakie kompetencje są wymagane od operatora działającego na Dalekim Wschodzie? Czy to coś zmieniło w związku z koronawirusem?**

Zdecydowanie rynek oczekuje zwiększonej elastyczności i szybkości reakcji w nowej rzeczywistości. W wyniku pandemii połączenia lotnicze z dnia na dzień zostały wstrzymane. Wysyłka towarów połączeniami rejsowymi stała się niemożliwa. Operatorzy logistyczni musieli więc szukać alternatywnych rozwiązań opartych na dedykowanych lotach czarterowych. Grupa Fracht również uruchomiła takie połączenia lotnicze.



*Jarosław Jankowski*

**Jakie są obecnie perspektywy rozwoju działalności w tamtym regionie?**

Trudno w tym momencie mówić o jakichkolwiek perspektywach. Chińska gospodarka budzi się z kwarantanny. Zapewne, gdy pandemia się skończy, będzie chciała powrócić na ścieżkę wzrostu, ale jak szybko to nastąpi jest niewiadomą.

Pamiętajmy, że pandemia wymusiła spadek popytu. Ludzie pozostają w domach, nie podróżują, a konsumpcja spadła. Z drugiej strony spadła też podaż, np. siły roboczej w konsekwencji kwarantanny. Pierwszy kwartał jest już stracony, drugi zapewne też będzie recesyjny. Teraz pozostaje tylko liczyć, że w drugim półroczu nastąpi odbicie. Niewykluczone, że będą potrzebne inicjatywy na szczeblu globalnym. Liberalizacja handlu, cofnięcie ceł wprowadzonych przez Stany Zjednoczone – takie działania mogą pobudzić podaż i popyt. Nie jest jednak wykluczone, że obecna sytuacja spowoduje w dłuższej perspektywie wycofanie produkcji z Chin i lokowanie jej bliżej rynków zbytu, co może wpłynąć na większe bezpieczeństwo łańcuchów logistycznych.

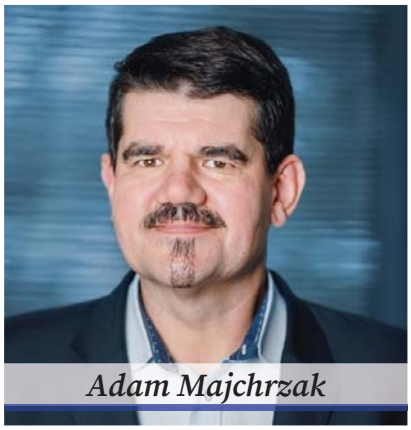
**Wiodącym kierunkiem rozwoju Fracht FWO na Dalekim Wschodzie, głównie w kontekście importu morskiego i kolejowego, są Chiny. Rośnie rola transportu kolejowego i działań zmierzających do odbudowy znaczenia Nowego Jedwabnego Szlaku.**




*Branża odzieżowa to jeden z najszybciej rosnących segmentów e-commerce. Jej podstawowym problemem jest bardzo wysoki procent zwrotów – pomiędzy 20 a 30% w stosunku do wysyłek. Często przekraczają one 50% kosztów logistyki w tej branży*

# CZEGO OCZEKUJEMY OD OPERATORA LOGISTYCZNEGO?

Już wiele tygodni temu sieci handlowe powinny zamówić kolekcję jesienno-zimową, problem jednak tkwi w tym, że jeszcze nie sprzedały tej wiosenno-letniej i nie mają pewności ile klienci kupią na jesienie ubrań (na pewno mniej....). Koszulki na mistrzostwa sportowe są w magazynie, ale imprezy zostały przełożone na przyszły rok – czy ktoś je teraz kupi? Nie zmienia to jednak odwiecznego pytania czy iść do sklepu, czy zamówić on-line?



*Adam Majchrzak*

Według Wiesława Majewskiego, doświadczonego menedżera z firm oferujących produkty w kanałach offline i online, a obecnie eksperta logistyki z firmy WM Projekt, różnice pomiędzy obsługą kanału tradycyjnego i online istnieją: – *Pozornie logistyka handlu detalicznego i internetowego jest podobna. Szczególnie jeśli analizujemy branże non-FMCG, tj. pomijając towary szybkorotujące, takie jak art. spożywcze i chemiczno-drogeryjne. Pozostałe grupy, takie jak odzież, obuwie, zabawki, książki czy też dekoracje wnętrz i DIY charaktery-*

Kiedy wracam z pracy do domu i żona prosi mnie, żebym odebrał paczkę z Paczkomatu, a wchodząc do domu potykam się o kartony zwrotne do Zalando, omijam wielką paczkę ze ściółką dla gryzoni najstarszej córki, zastanawiam się co jest dla mnie najbardziej wygodne?

No właśnie, wygoda lub ogólnie „Customer Experience" jest jednym z czynników, na których skupiają się firmy będące liderami e-commerce. Już w 1999 r. (przed pęknięciem bańki internetowej) Jeff Bezos mówił, że najważniejszy jest „Customer Service", nie przywiązując uwagi do tego, czy jest firmą offline czy online. Możemy powiedzieć, że były to początki myślenia o omni-channel...

## Tradycyjnie czy online

Najlepiej widać poszukiwania najlepszych rozwiązań (w tym logistycznych) w branży odzieżowej. To tutaj możemy dokonywać szeregu wyborów – od wizyty w sklepie Pepco znajdującym się w pobliżu z hasłem „Więcej za mniej…codziennie!" do zakupów online we wcześniej wspomnianym Zalando oferującym dostęp do dziesiątek tysięcy światowych i lokalnych marek.

**Pozornie logistyka handlu detalicznego i internetowego jest podobna. Odzież, obuwie, zabawki, książki, DIY charakteryzują się w handlu tradycyjnym i e-commerce szeroką gamą asortymentową, dużą zmiennością oferty i związanymi z tym rozdrobnionymi wysyłkami.**

*zują się zarówno w handlu tradycyjnym jak i e-commerce szeroką gamą asortymentową, dużą zmiennością oferty oraz związanymi z tym rozdrobnionymi wysyłkami, tj. pobraniem bliskim jednostki sprzedażowej. Różnice w praktyce są jednak ogromne. W offline to nadal najczęściej poziom inner-pack (display unit), a w e-commerce praktycznie zawsze 1 szt. do zamówienia. Dodatkowym elementem różnicującym obsługę tych kanałów jest model składania zamówień. W offline to kontrolowany pull + push do sklepów. Nadzorowany centralnie, możliwy do zaplanowania i relatywnie stały wolumenowo w skali tygodnia.*



*Wiesław Majewski*



*Andrzej Stoiński*

Częścią wyzwania jest wdrożenie skutecznych procesów u operatora logistycznego, aby zapewnić płynne, szybkie i dokładne dostarczanie produktów po kliknięciu przez klientów „Kup teraz".

*W e-commerce niepodzielne rządzi pull, tj. indywidualne zamówienie klienta. Powoduje to wyraźną nierównomierność tygodniową oraz niską przewidywalność obciążeń wynikających z promocji. Rynek e-commerce, jako rynek prawie doskonale konkurencyjny, reaguje na nawet nieznaczne zmiany cen, akcje reklamowe, zdecydowanie bardziej dynamicznie niż offline. Dodatkowo, w przeciwieństwie do handlu tradycyjnego, klient e-com wymaga obsługi natychmiastowej. Nie można korzystać z buforów logistycznych, tj. zapasu na półce sklepowej. To stanowi duże wyzwanie dla elastyczności obsługiwanych wolumenów przy zachowaniu wysokiej efektywności kosztowej.*

## Wyzwanie dla marek odzieżowych w 2020 roku

Jakie są w takim razie wymagania stawiane operatorowi logistycznemu obsługującemu klientów z branży odzieżowej?

Oprócz wiedzy i doświadczenia w obsłudze tej branży (nikt nie chce być królikiem doświadczalnym) ważne jest sprostanie zmieniającym się wymaganiom i posiadanie odpowiednich do tego zasobów. Możliwość wdrożenia zmiany lub nowej strategii biznesowej u klienta, związanej z rozpoczęciem dostaw B2C (bezpośrednio do finalnych odbiorców), nie może wiązać się z koniecznością wyboru innego operatora logistycznego – wiązałoby się to m.in. z koniecznością zwiększenia zapasu magazynowego i zamrożonego w tym kapitału.

Od operatora logistycznego oczekuje się, że w miarę ewolucji handlu elektronicznego sprosta oczekiwaniom klientów dotyczącym tego, czego chcą – kiedy, gdzie i jak tego chcą. To może stanowić wyzwanie dla marek w 2020 r. Czasy, w których wyszukiwanie i cena były jedynymi kryteriami przy podejmowaniu decyzji o zakupie – minęły, a sprzedawcy detaliczni potrzebują dziś klarownych strategii handlu elektronicznego, które promują i utrzymują wzrost krajowy i międzynarodowy, aby osiągnąć pozytywne wyniki.

Częścią wyzwania jest wdrożenie skutecznych procesów u operatora logistycznego, aby zapewnić płynne, szybkie i dokładne dostarczanie produktów po kliknięciu przez klientów „kup teraz", a optymalizacja realizacji zamówień stała się jednym z najważniejszych czynników w osiągnięciu tego rodzaju sukcesu. Dla sprzedawców e-commerce, którzy nie wykorzystują tego

Przy zwiększonych oczekiwaniach konsumentów dotyczących opcji dostawy i doświadczenia, wymiana danych i wymagana łączność rośnie wykładniczo między różnymi zaangażowanymi podmiotami, takimi jak rynki, płatności, logistyka dostawcy i przewoźnicy.



*W przeciwieństwie do handlu tradycyjnego, klient e-com wymaga obsługi natychmiastowej. Nie można korzystać z buforów logistycznych, tj. zapasu na półce sklepowej*

jako broni konkurencyjnej i nie poprawiają przepływu pracy dzięki technologiom automatyzacji handlu elektronicznego i logistyki, ryzyko przegranej z konkurencją staje się coraz bardziej realne.

Big data – dane, dane i więcej danych – to kolejne wymaganie stawiane operatorowi (trudno już obsługiwać zamówienia w magazynie na drukowanych listach kompletacyjnych): ekosystemy handlu elektronicznego są złożone, a przy zwiększonych oczekiwaniach konsumentów dotyczących opcji dostawy i doświadczenia, wymiana danych i wymagana łączność rośnie wykładniczo między różnymi zaangażowany-

mi podmiotami, takimi jak rynki, płatności, logistyka dostawcy i przewoźnicy. Będzie to wymagało możliwości wymiany danych w czasie rzeczywistym bardziej niż kiedy-



*Jednym z większych wyzwań w procesie obsługi zwrotów w centrach dystrybucyjnych jest klasyfikacja odesłanego produktu. Ustalenie kryteriów oceny produktu i dobra kontrola jakościowa jest niezbędna, by właściwie zaklasyfikować dany artykuł i przeznaczyć go do ponownej sprzedaży*

kolwiek wcześniej, w tym danych analitycznych, które mogą pomóc firmom w zrozumieniu tych danych i podejmowaniu decyzji w celu zapewnienia ciągłego sukcesu.

## Jeden rynek i jeden klient

Ciągłe poszukiwanie oszczędności, szybkości, dokładności w kompletacji to szansa na nowe technologie, takie jak rzeczywistość rozszerzona (AR), która ma zastosowanie w magazynie i pomaga wspierać przepływy pracy wewnątrz logistyki oraz zwiększać produktywność procesów pracy i podejmo-



*Oprócz wiedzy i doświadczenia w obsłudze branży odzieżowej ważne jest sprostanie zmieniającym się wymaganiom i posiadanie odpowiednich do tego zasobów*

wać decyzje w sposób bardziej inteligentny.

Ciekawą opinię na temat obsługi omni-channel przedstawia Wiesław Majewski. – *Od lat stoję na stanowisku, że nie ma handlu internetowego i tradycyjnego. Jest jeden rynek i jeden klient, tylko wchodzi do sklepu różnymi drzwiami. Gdy się śpieszy to kupuje w komunikacji publicznej przez smartfona, w przerwie w pracy przez komputer, a gdy szuka inspiracji, ma czas wolny i chciałby towaru dotknąć, porozmawiać z obsługą – to tradycyjnie. Jeszcze 10 lat temu była wyraźna grupa klientów tradycyjnych. Dziś się bardzo skurczyła i 60- a nawet 70-latek kupujący w internecie nikogo nie dziwi. Klientów czysto online nie było praktycznie nigdy. Młodzież może muzykę, film czy też książkę i elektronikę kupować w internecie, jednak po mrożoną pizzę i napoje wejdzie już do najbliższego sklepu. To jest ogromna przestrzeń dla rozwoju odmienianego przez wszystkie przypadki omni-channel jak również dobrze zrealizowanego cross channel. Oba te modele są dość utopijne, zakładają absolutny komfort klienta. Jak więc łatwo stwierdzić – nikt ich jeszcze w pełni nie wdrożył. Wielu się stara i robi szybkie postępy. Czas pełnego komfortu klienta jest więc jeszcze przed nami* – twierdzi Majewski.

## Usprawnienie efektem wprowadzenia technologii

Niektórzy mogą obawiać się, że automatyka i robotyka całkowicie zastąpią ludzi, w rzeczywistości jest odwrotnie – przynajmniej w najbliższej przyszłości. Zastosowanie tego rodzaju technologii w łańcuchu dostaw w coraz większym stopniu pomoże przedsiębiorstwom zwiększyć synergię i poprawić wydajność. Nawet w centrach realizacji Amazon.com, w których wprowadzono roboty, technologia ma pomagać współpracownikom, skracać czas wysyłki i minimalizować zapasy, nie całkowicie eliminując potrzebę ludzkiego wysiłku. Amazon twierdzi, że w pełni zautomatyzowane „magazyny z wyłączonym oświetleniem" będą funkcjonować za dziesięć lat. Chociaż koszty początkowe niektórych rodzajów tych technologii mogą zniechęcać do wczesnego wdrożenia, potencjalne oszczędności mogą przynieść korzyści. Można to również potraktować jako podróż przyszłościową, zaczynając od automatyzacji pojedynczych procesów, takich jak maszyny pakujące i przenośniki taśmowe, i stopniowo przechodząc do bardziej zautomatyzowanych procesów kompletacji z systemami robotyki.

Czy faktycznie chodzi o to by koszty logistyczne były najmniejsze?

Rosnące koszty płac dla pracowników, rosnące koszty wysyłki, przewoźnika, nieruchomości i rynku powodują, że obawy związane z marżami nie znikną w 2020 r. Wielu przedsiębiorców będzie miało trudności ze znalezieniem sposobów skutecznego zarządzania tymi wydatkami. Koncentrując się na dwóch głównych elementach realizacji – usprawnieniu i usprawnieniu procesów logistycznych – firmy zajmujące się handlem elektronicznym będą miały lepszą pozycję do ograniczenia dodatkowych wydatków. Mogą również znaleźć nowe możliwości sprzedaży dodatkowych usług o wartości dodanej, takich jak okna dostawy na czas określony lub na następny dzień, dodatkowe usługi konfiguracyjne dla nieporęcznych produktów, bezpłatna wysyłka, jeśli klient będzie chciał poczekać kilka dni dłużej lub dodatkowa opłata za dostawę dwudniową. Daje to większe zróżnicowanie konkurencyjne i generuje większe przychody.

**Od operatora logistycznego oczekuje się, że w miarę ewolucji handlu elektronicznego sprosta oczekiwaniom klientów dotyczącym tego, czego chcą – kiedy, gdzie i jak tego chcą. To może stanowić wyzwanie dla marek w 2020 r.**

## Problemem wysoki procent zwrotów

Jakie najważniejsze zmiany zachodzą w obsłudze branży odzieżowej? Jaką rolę odgrywa rozwój nowych technologii i automatyzacji?

Według Wiesława Majewskiego, branża odzieżowa to jeden z najszybciej ro-

snących segmentów e-commerce. – *Jej podstawowym problemem jest bardzo wysoki procent zwrotów. Standardowym zachowaniem konsumenckim jest zakup kilku sztuk „do przymierzenia" w różnych wzorach, rozmiarach i kolorach, a następnie odesłanie wszystkich lub „niepasujących'"do sprzedawcy. To generuje pomiędzy 20 a 30% wolumenu zwrotów w stosunku do wysyłek. Ponieważ jednak zwroty są droższe w obsłudze ze względu na rozdrobnienie przyjęć, indywidualną ocenę jakościową oraz konieczność przepakowania i uzdatnienia do dalszej sprzedaży, często przekraczają 50% kosztów logistyki w tej branży. Aby sobie z tym radzić, sprzedawcy działają dwukierunkowo: wspierają właściwe dopasowanie produktu do klienta (wirtualne przymierzalnie i doskonała inicjatywa eobuwie.pl „esize.me" – dopasowanie modelu do rzeczywistych rozmiarów stopy klienta) oraz poprawę efektywności kosztowej obsługi zwrotów. W tym drugim zakresie działania polegają na outsourcingu zwrotów poza magazyn główny, do firm wyspecjalizowanych (Polska stała się miejscem obsługi zwrotów największych firm odzieżowych w Europie!) oraz automatyzację procesów przyjęcia, sortowania i uzdatniania.*

Na temat zwrotów swoją opinię przedstawia też Andrzej Stoiński, zarządzający w DHL Supply Chain Centrum Dystrybucyjnym dla jednego z liderów sprzedaży on-line z branży modowej. – *Możliwość zwrotu zakupionego towaru, a dokładniej mówiąc darmowa możliwość zwrotu, jest jednym z kluczowych elementów dla klientów podczas zakupów internetowych. Klienci oczekują łatwej i sprawnej możliwości oddania niechcianego produktu. Coraz popularniejsze jest zamawianie kilku rozmiarów, tylko po to by zostawić sobie ten pasujący, a resztę darmowo odesłać. Niewątpliwie firmy oferujące przyjazną politykę zwrotów zakupionego towaru, mają przewagę nad konkurencją.*

*Jednym z większych wyzwań w procesie obsługi zwrotów w centrach dystrybucyjnych jest klasyfikacja odesłanego produktu. Klient ma prawo otworzyć opakowanie, przymierzyć ubranie czy buty, przetestować produkt podobnie jak zrobiłby to w sklepie z towarem wystawowym. Ustalenie kryteriów oceny produktu i dobra kontrola jakościowa, jest niezbędna, by właściwie zaklasyfikować dany artykuł i przeznaczyć go do ponownej sprzedaży. W branży modowej bywa, że nawet do 60% zakupionych towarów jest zwracanych. Dla biznesu niezbędne jest, by możliwie wszystkie artykuły wróciły do ponownej sprzedaży. Pracownicy obsługi zwrotów otrzymują kompleksowe szkolenia i narzędzia niezbędne do odpowiedniego przygotowania produktów do ponownej sprzedaży. Jest to proces bardzo czasochłonny, jednakże kluczowy do uzyskania wysokiego poziomu zadowolenia klientów.*

> Koncentrując się na dwóch głównych elementach realizacji – usprawnieniu i usprawnieniu procesów logistycznych – firmy zajmujące się handlem elektronicznym będą miały lepszą pozycję do ograniczenia dodatkowych wydatków.

*W procesie przyjmowania zwróconego towaru na stan magazynowy produkty są doczyszczane, przepakowywane zgodnie z wytycznymi producenta, otrzymają nowe opakowanie oraz etykiety. Właściwie przygotowany produkt jest praktycznie nie do odróżnienia, a często jakość jego przygotowania przewyższa fabryczne standardy* – komentuje Andrzej Stoiński.

To co? Idziemy do sklepu czy zamawiamy on-line? Każdy z nas ma inne preferencje i tak samo jest z oczekiwaniami wobec operatorów logistycznych.

*Adam Majchrzak*
*Senior Business Development Manager*
*DHL Supply Chain*


KOMPLEKSTOWE USŁUGI
LOGISTYCZNE

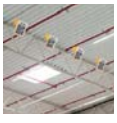
COLIAN Logistic

Stawiamy na nowatorskie rozwiązania techniczne, podnoszenie kwalifikacji kadry oraz dbałość o jak najwyższą jakość pracy. **To wszystko sprawia, że towar powierzony Colian Logistic jest bezpieczny, a jakość pracy spełnia najwyższe standardy.**

Realizujemy usługi logistyczne na najwyższym poziomie, a Klienta stawia na pierwszym miejscu. Dzięki temu jesteśmy wiarygodnym i rzetelnym partnerem biznesowym.





**DOSTĘPNE POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE**

| | | |
|---|---|---|
| Bielany Wrocławskie | Katowice | Robakowo |
| Bydgoszcz | Kostrzyn Wielkopolski | Stryków |
| Glinka Duchowna | Lublin | Wykroty |
| Kalisz | Pruszków | |

OTWIERAMY NOWE LOKALIZACJE NA ŻYCZENIE KLIENTA

**W ZAKRESIE USŁUG MAGAZYNOWYCH OFERUJEMY:**

- **Załadunki i rozładunki** dostaw
- Krótko i długoterminowe **składowanie towarów**
- **Co-Packing**
- Kontrolę ilościową i jakościową towaru w procesie magazynowania
- Foliowanie, etykietowanie, zabezpieczenie przesyłek do celów transportowych
- **Obsługę zwrotów, reklamacji**
- Zarządzanie gospodarką opakowań zwrotnych
- **Przeprowadzanie prac inwentaryzacyjnych** w zakresie powierzonego towaru zgodnie z poleceniami i ustaleniami zleceniodawcy
- **Innowacyjne rozwiązania** dostosowane do potrzeb naszego Klienta
- **Konkurencyjne ceny** przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości usług

handlowy@colian.com colianlogistic.pl




*W obliczu wzrostu liczby klęsk żywiołowych, naruszeń bezpieczeństwa cybernetycznego, nieprzewidywalnych czynników społeczno-ekonomicznych i zmiennych wymagań klientów, firmy muszą być przygotowane niemal na wszystko*

# ŁAŃCUCH DOSTAW ODPORNY NA RYZYKA

Jak firmy mogą minimalizować ryzyka związane z przerwami w łańcuchu dostaw? Co można zrobić, aby uniknąć potencjalnych kosztów związanych z zakłóceniami w tym łańcuchu i zapewnić zrównoważony wzrost i dobrą koniunkturę?

Przede wszystkim należy zadbać o poprawę widoczności łańcucha dostaw, identyfikację jego słabych punktów, opracowanie strategii ograniczania ryzyk, dywersyfikację dostawców i optymalizację poziomu zapasów bezpieczeństwa w celu zapewnienia stałych zdolności produkcyjnych. Dodatkowo należy proaktywne przeciwdziałać zagrożeniom cybernetycznym czy też stale wzmacniać współpracę i komunikację z partnerami.

## Jak zaawansowana analityka może zmniejszyć ryzyko?

Analityka jest coraz skuteczniejszym narzędziem rozwiązywania problemów będących przyczyną zagrożeń dla łańcucha dostaw. Josh Green, dyrektor generalny i założyciel Panjivy, firmy analitycznej sektora TSL, mówi o dwóch krokach milowych jakie dokonały się w dziedzinie analizy w branży logistycznej: – *Pierwszym jest świadomość. Menadżerowie łańcucha dostaw zaczęli rozumieć, że mogą i powinni wykorzystywać dane w sposób taki, jak wiele innych funkcji biznesowych. Drugi to rozwój uczenia maszynowego (ang. machine learning) jako narzędzia do organizowania i interpretacji danych. Można z nich wyciągnąć wiele wniosków, ale problem polega na tym, że dane dotyczące łańcucha dostaw są nieuporządkowane. Techniki uczenia maszynowego dają nam dużo lepsze możliwości organizowania danych, dzięki czemu mamy większe szanse na znalezienie cennych spostrzeżeń.*

Odpowiednia analiza może pomóc zwiększyć widoczność i zapewnić lepszy wgląd w cały łańcuch dostaw oraz poprawić jego ogólną wydajność. Dodatkowo pomoże lepiej przewidywać potrzeby klientów, przyspieszy czas reakcji oraz dokładniej oceni ryzyka związane z całym łańcuchem dostaw.

## Rola ubezpieczeń w zrównoważonym rozwoju

Na temat wyzwań związanych z widocznością łańcucha dostaw Nick Wildgoose, Global Supply Chain Product Leader w Zurich Insurance, mówi jednoznacznie: – *Ważne jest właściwe zrozumienie swoich kluczowych dostawców – tych, którzy odpowiadają za największą część naszych zysków. Szokująca jest sytuacja, gdy rozmawiam z przedstawicielami zespołów ds. zaopatrzenia w największych firmach świata, którzy przyznają, że nigdy nie sprawdzili, czy ich kluczowi dostawcy nie są narażeni na katastrofy naturalne. Mogą być uzależnieni w 30% od jednego zakładu w Azji Południowo-Wschodniej, nie sprawdzając nigdy prawdopodobieństwa wystąpienia tam powodzi lub trzęsienia ziemi.*

> Chociaż ubezpieczenie nie jest w stanie ochronić przed losowymi wypadkami i późniejszymi zakłóceniami, to jednak jest kluczowym źródłem odszkodowania za straty, jeśli i kiedy zdarzenia objęte ubezpieczeniem się urzeczywistnią.

Jeśli firmy nie będą w stanie utrzymać ciągłości działalności lub sfinansować swoich strat po nieprzewidzianym zdarzeniu, poniosą porażkę. Chociaż ubezpieczenie nie jest w stanie ochronić przed losowymi wypadkami i późniejszymi zakłóceniami, to jednak jest kluczowym źródłem odszkodowania za straty, jeśli i kiedy zdarzenia objęte ubezpieczeniem się urzeczywistnią.

## Znaczenie proaktywnego zarządzania ryzykiem

*– W obliczu wzrostu liczby klęsk żywiołowych, naruszeń bezpieczeństwa cybernetycznego, nieprzewidywalnych czynników społeczno-ekonomicznych i zmiennych wymagań klientów, firmy muszą być przygotowane na niemal wszystko* – mówi Gary Neights, Product Manager w firmie Elemica. Straty mogą obejmować bazy dostawców i klientów, obiekty produkcyjne, dystrybucyjne, magazynowe i logistyczne, szlaki transportowe lub środki transportu, pracowników, a nawet własność intelektualną. *– Przy tak dużym potencjale wystąpienia strat, przedsiębiorstwa muszą dziś być proaktywne, a nie tylko reagować na swoje priorytety i praktyki w zakresie zarządzania ryzykiem. Jeśli proces ten nie będzie miał charakteru ciągłego, przedsiębiorstwa nigdy nie staną naprzeciw ryzyka. Zawsze będą tylko reagować, nadrabiać zaległości i minimalizować powstałe szkody* – podsumowuje Neights.




*Ważne jest właściwe zrozumienie swoich kluczowych dostawców – tych, którzy odpowiadają za największą część naszych zysków*

## Cztery kroki według GEFCO

Specjaliści GEFCO wskazują cztery kroki w kierunku ograniczenia ryzyka związanego z łańcuchem dostaw.

1. **Identyfikowanie słabych punktów łańcucha dostaw za pomocą analizy wpływu na działalność gospodarczą.** Identyfikując kluczowe procesy biznesowe oraz zasoby i działania niezbędne do prowadzenia działalności, można ocenić długo- i krótkoterminowe czynniki, które mogą stwarzać zagrożenia i ryzyka dla powodzenia łańcucha dostaw, a także scenariusze, w których te zagrożenia, ryzyka i słabe punkty mogą ewoluować. Skoncentruj swoje wysiłki na tych czynnikach, które mają największy wpływ na wynik finansowy. Pozwoli to na szybkie i skuteczne reagowanie w przypadku wystąpienia zakłóceń.

2. **Ocena i monitoring nowych i istniejących dostawców.** Wnikliwa ocena możliwości, zasobów, reputacji i kondycji finansowej dostawców ma kluczowe znaczenie dla określenia stopnia narażenia na ryzyka związane z łańcuchem dostaw i proaktywnego ograniczania tych ryzyk. Dokładnie przeanalizuj procesy i zasady cyberbezpieczeństwa stosowane przez dostawców, zwłaszcza w odniesieniu do ich wewnętrznych procedur bezpieczeństwa IT.

3. **Odpowiednie stany magazynowe z użyciem zróżnicowanych dostaw.** Zmniejszając uzależnienie od pojedynczych dostawców zmniejszysz ryzyko wystąpienia zakłóceń. Uzależnienie od jednego dostawcy, kraju lub regionu może mieć katastrofalne skutki. Dla dodatkowego bezpieczeństwa należy stworzyć relacje z alternatywnymi dostawcami pierwotnymi i wtórnymi z różnych regionów geograficznych. Zapewnienie sobie zróżnicowanej bazy dostawców może uratować Twoją firmę, jeśli dany kraj lub region nie może już zaspokoić Twoich potrzeb.

> Menadżerowie łańcucha dostaw zaczęli rozumieć, że mogą i powinni wykorzystywać dane w sposób taki, jak wiele innych funkcji biznesowych.




*Odpowiednia analiza może pomóc zwiększyć widoczność i zapewnić lepszy wgląd w łańcuch dostaw, poprawić jego ogólną wydajność, a także lepiej przewidywać potrzeby klientów, przyspieszy czas reakcji i dokładniej oceni ryzyka związane z całym łańcuchem dostaw*

4. **Bliska współpraca z dostawcami i innymi partnerami.** Dzielenie się informacjami, integrowanie działań i wdrażanie wspólnych rozwiązań w łańcuchu dostaw jest kluczem do budowania silnych relacji, które zwiększają niezawodność i zapewniają przestrzeganie planów ryzyka w Twoim łańcuchu dostaw.

Wdrażając te i inne środki, możesz sprawić, że Twój łańcuch dostaw będzie bardziej odporny na ryzyka. Zadaj sobie pytanie: *– Jeśli w Twojej firmie wystąpiły dziś poważne zakłócenia, to na ile jesteś pewien, że Twój łańcuch dostaw może przetrwać burzę?*

*KK*

Więcej informacji o GEFCO Polska znajdziesz na stronie
http://pl.gefco.net/pl/newsroom/newsy

# IDENTYFIKACJA EUROPALETY. CZĘŚĆ 3

W trzecim z kolei artykule poświęconym przygotowaniu do szkolenia „Identyfikacja europalet" (poprzednie w maju i wrześniu 2019 r. ) przybliżymy kolejne kroki tej procedury.



*Obniżenie jakości elementów drewnianych zagraża bezpieczeństwu!*

Dla przypomnienia, w poprzednich artykułach poznaliśmy pierwsze trzy czynności/kroki, jakie należy podjąć przy próbie identyfikacji europalety. Na potrzeby naszych szkoleń zaproponowaliśmy po kolei:

- obejrzeć i ocenić znaki naniesione na palecie;
- odnaleźć i sprawdzić klamry kontrolne lub gwoździe naprawcze umieszczone na palecie;
- zidentyfikować gwoździe użyte do montażu palety oraz ocenić, czy paleta zmontowana była na linii produkcyjnej.

## Liczymy plusy i minusy

Podczas każdego szkolenia zachęcamy uczestników do tworzenia w pamięci nazwijmy to „wirtualnej tabelki". W pamięci odznaczamy sobie przy każdej czynności/etapie plus „+" lub minus „–", co pomoże nam ostatecznie – po podliczeniu owych plusów i minusów – podjąć słuszną decyzję podczas klasyfikacji danej palety. Na tym etapie możemy już umówić się, jak będziemy klasyfikować europalety. Otóż dla maksymalnego ułatwienia pracy i uporządkowania dalszego postępowania identyfikowane europalety dzielić będziemy na:

- palety prawidłowe/dobre do dalszego użytkowania;
- palety prawidłowe/dobre, ale wymagające naprawy;
- palety nieprawidłowe, przeznaczone do utylizacji.

Taki podział może być powszechnie stosowany, jest jasny i przejrzysty, a do tego ułatwia prowadzenie gospodarki paletowej w firmie. Do jego omówienia wrócimy w podsumowaniu całego cyklu. Teraz zajmijmy się identyfikacją i kolejnymi krokami – etapami badania palet.

## Ocena jakości drewna

Po ocenie oznakowania, klamer kontrolnych i gwoździ montażowych przychodzi czas na ocenę jakości i wymiarów elementów drewnianych palety. Na koniec ocenimy stan palety z perspektywy stanu jej poszczególnych elementów i ustalimy, do której grupy zaliczyć paletę, a co za tym idzie – co z daną paletą należy zrobić.

Kwestia jakości drewna jest najtrudniejszą, ponieważ najbardziej obszerną. Jej fachowa ocena wymaga sporej wiedzy i doświadczenia. Dlatego też ten temat na potrzeby szkolenia musimy potraktować nieco ogólnikowo. Na domiar złego, norma opisująca europalety, czyli kodeks UIC 435 jest z oczywistych względów tak skonstruowany, że nie pozwala odpowiedzieć jednoznacznie na pytanie: ile dopuszczalnych jest np. sęków w palecie? Komplikuje to nieco życie, dlatego też ograniczyć się trzeba do stwierdzeń, że ilość wad drewna w europalecie musi być ograniczona. Mogą wystąpić wady typu sęki, obliny, sinizna, zakorki, a nawet zgnilizna, ale w ograniczonej ilości i rozmiarze! Wady drewna nie mogą znacząco ograniczać wytrzymałości elementów, a co za tym idzie, całej palety.

Wady te nie mogą występować licznie – duża ilość i dobrze widocznych musi zwrócić naszą uwagę! Zaznaczmy w tej sytuacji „minus" w wirtualnej tabeli i bacznie obserwujmy pozostałe elementy naszej ukła-



*Trudno nie zauważyć problemów w jakości surowca*

> Ilość wad drewna w europalecie musi być ograniczona. Mogą wystąpić wady typu sęki, obliny, sinizna, zakorki, a nawet zgnilizna, ale w ograniczonej ilości i rozmiarze. Wady te nie mogą znacząco ograniczać wytrzymałości elementów, a więc i całej palety.

danki – badania dążącego do identyfikacji europalety. Pamiętajmy bowiem o tym, że zagrożenie jakie chcemy wyeliminować, czyli fałszerstwo, opierać się będzie zawsze na szukaniu potencjalnych oszczędności – w ilości i jakości materiału. Drewno jest bardzo drogie, szczególnie to dobrej jakości. Stąd też stosowanie mimo wyraźnych wymogów, drewna niższej jakości, będącego często odpadem po produkcji europalet, dać może nieuczciwym producentom złudne oszczędności. Przyjrzyjmy się jakości drewnianych elementów, a naszą uwagę niech zwróci każde odstępstwo od kanciastych elementów bez zaokrągleń, dużych sęków i zgnilizn.

## Ważne są też wymiary

Co do wymiarów elementów drewnianych, przyjąć należy również uproszczone podejście. Proszę sobie wyobrazić jak czasochłonne byłoby badanie pojedynczej palety, gdybyśmy chcieli dokonywać szczegółowych pomiarów – a wymiarów jest niemało. Sprawna identyfikacja jest priorytetem, dlatego też musimy ograniczyć się do oględzin gołym okiem. Wydaje się to niemożliwe, a nawet niedorzeczne. Nic jednak bardziej mylnego! Można by wpaść w taką pułapkę, gdybyśmy oceniać mieli jedną europaletę i to na pustym placu. Jednak w sytuacji, kiedy badamy większą liczbę palet – a taki jest nasz cel – do dyspozycji mamy przynajmniej kilka, kilkanaście i więcej ich egzemparzy w stosie. Dzięki temu uzyskujemy doskonały materiał porównawczy i wystarcza nam wówczas w miarę dobry wzrok. Przekonać się o tym można tylko w praktyce. Podobnie jak w przypadku jakości drewna i tutaj wyraźnie „odstające" wymiarowo elementy skłonić nas muszą do refleksji – zaznaczamy „minus" i bacznie obserwujemy pozostałe elementy układanki. Proszę mi wierzyć, że nawet na tym poziomie wiedzy „minusy" dotyczące jakości i wymiarów drewna łatwo połączymy z innymi „minusami" za oznakowania, klamry, czy gwoździe. No chyba, że przesadzimy…

> W sytuacji, kiedy badamy większą liczbę palet, do dyspozycji mamy przynajmniej kilka, kilkanaście i więcej ich egzemplarzy w stosie. Dzięki temu uzyskujemy materiał porównawczy i wystarcza nam wówczas w miarę dobry wzrok.

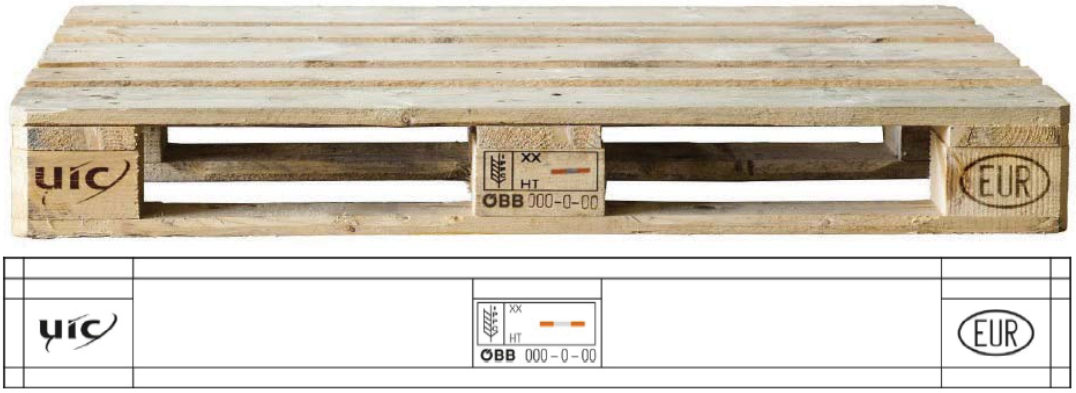


*Odstępstwa wymiarowe można łatwo dostrzec w stosie palet*

Pamiętajmy, że europaleta nie jest meblem – wytwarzana jest z drewna bez strugania, szlifowania i lakierowania. Przecież priorytetem produkcji jest stały, powtarzalny wymiar i nośność – to właśnie oznacza znak EUR w owalu na prawym wsporniku! Ale nie zapominajmy też, że produkcja europalet ma być tania i ekologiczna, a surowcem drewno średnich wymiarów i średniej jakości. Paleta jest w końcu tylko opakowaniem, a nie towarem!

*Sławomir Rusek,*
*Prezes Związku Producentów Europalet UIC*


UIC EUR **UJEDNOLICONA PALETA EUR**




Znak EUR w owalu na prawym wsporniku gwarantuje oryginalność palety EUR wykonanej w oparciu o normę UIC 435 w zapewnionym systemie kontroli jakości UIC. Jedyna europaleta, to ta ze znakiem EUR!

- **Produkowana i naprawiana zgodnie z Kodeksem UIC-435**
- **Wymienna z innymi paletami EUR będącymi w obiegu w Europejskim Poolu Paletowym**
- **Jakość kontrolowana i monitorowana przez UIC i SGS**

**www.uic-eur.pl**

**Związek Producentów Europalet UIC**
**05-091 Ząbki, ul. Radzymińska 326/322**
**biuro@zpeuic.pl tel. +48 601 371 520**

UIC-EUR ZWIĄZEK PRODUCENTÓW EUROPALET UIC

**OFERUJEMY:**
**Wsparcie w uzyskaniu licencji UIC • Szkolenia „Identyfikacja europalet"**



*Aby w strefie wstępnej magazynu wysokiego składowania utrzymać jak najniższą temperaturę, przed każdą bramą zainstalowano szybkobieżną bramę rolowaną EFA-SRT-L. Projekt w Mélykút powstał jako efek ścisłej współpracy między SSI Schaefer Hungary a Efaflex Hungaria*

# HERMETYCZNE ZAMYKANIE CHŁODNI SZAFOWYCH XXL

## FIRMA EFAFLEX DOSTARCZYŁA BRAMY DO MAGAZYNÓW CHŁODNICZYCH W NAJNOWOCZEŚNIEJSZYM ZAKŁADZIE PRZETWÓRSTWA DROBIU NA WĘGRZECH

Aż 4500 t produktów mięsnych można przechowywać od października 2018 r. w magazynie-chłodni wysokiego składowania o powierzchni 38 tys. m$^3$, należącym do firmy Hunent Zrt. Odpowiada to 9 mln 500-gramowych opakowań. W zakładzie przetwórczym w Mélykút (południowe Węgry) produkty mięsne rozpoczynają swoją drogę głównie do niemieckich supermarketów, „przechodząc" przez sześć bram do chłodni – EFA-SST-TK-100 firmy Efaflex.

Brama EFA-SST-TK-100 jest niezwykle wytrzymała na obciążenia, dlatego może być efektywnie używana zwłaszcza w chłodniach, w których występuje duża częstotliwość załadunku i wyładunku produktów. Dynamiczne prowadzenie skrzydła i prowadnica spiralna AFM *(Active Framework Mechanism)* zapewniają przesunięcie skrzydła w stanie zamkniętym w kierunku ościeżnicy, do obwodowej uszczelki profilowej, co pozwala na uzyskanie niemal hermetycznego zamknięcia obszaru zamrażania.

## Minimalizowanie strat powietrza

System śluzowy oparty na bramach do chłodni zdecydowanie minimalizuje straty zimnego powietrza w magazynie wysokiego składowania. Aby w strefie wstępnej magazynu wysokiego składowania utrzymać jak najniższą temperaturę, przed każdą bramą zainstalowano szybkobieżną bramę rolowaną EFA-SRT-L. Projekt w Mélykút powstał jako efekt ścisłej współpracy między SSI Schaefer Hungary a Efaflex Hungaria.

Firma Hunent Zrt. buduje nowy zakład przetwórczy o wartości inwestycji 12,6 mld forintów (40 mln euro), tworząc 350 nowych miejsc pracy. Dofinansowanie od państwa wynosi 4,4 mld forintów. Nowa fabryka zostanie zbudowana na nieruchomości o powierzchni 8,8 ha i będzie miała powierzchnię około 18 tys. m$^2$. Pod względem możliwości przerobowych i technologii zakład w Mélykút jest wyjątkowy w skali całej Europy – będzie w stanie przetwarzać 50 tys. kaczek podczas jednej dziesięciogodzinnej zmiany. W pierwszej fazie budowy (do października 2018 r.) postawiono pierwsze obiekty produkcyjne, wydział obróbki, chłodnię i zamrażalnię oraz oczyszczalnię ścieków. Zgodnie z planem drugi etap budowy zostanie ukończony pod koniec 2019 r.

Brama EFA-SST-TK-100 jest niezwykle wytrzymała na obciążenia, dlatego może być efektywnie używana zwłaszcza w chłodniach, w których występuje duża częstotliwość załadunku i wyładunku produktów.

## Hermetyczne zamykanie chłodni

Konstrukcja bramy do chłodni (EFA-SST-TK-100) jest zgodna z trendem stosowania produktów i urządzeń, które mają pozytywny wpływ na bilans energetyczny przedsiębiorstw. W porównaniu do innych konstrukcji, skrzydło bramy jest zamocowane w spirali, a system bramowy może być montowany zarówno po stronie ciepłej, jak i po stronie mrożenia. Brama jest wyposażona w zintegrowane ogrzewanie w obiegowych profilach uszczelniających, uszczelkach lameli i w profilu listwy kasety, aby chronić przed oblodzeniem powierzchnie styku uszczelek ze skrzydłem bramy, posadzką i poszczególnymi lamelami skrzydła. Dzięki temu, przy współczynniku przenikania ciepła wynoszącym 0,62 W/m$^2$K i wymiarach: 4000×4500 mm, brama TK firmy Efaflex zapewnia bardzo dobrą szczelność i izolację.

Doskonała izolacja, uzyskana dzięki bramie EFA-SST-TK-100 z EFA-AFM, wynika m.in. z zastosowania odseparowanych termicznie i izolowanych lameli EFA-THERM o grubości 100 mm. Są one pojedynczo mocowane do zawiasów, co zapewnia doskonałe warunki pracy, niezrównaną trwałość i maksymalną funkcjonalność. Ponadto, w razie potrzeby, można w każdej chwili przeprowadzić szybką i łatwą wymianę lameli.

### EFAFLEX

- Produkuje bramy szybkobieżne do zastosowań przemysłowych. Został założony w 1974 r. i jest m.in. dostawcą produktów dla klientów z branży: przemysłowej, rzemieślniczej, spożywczej, a także chemicznej i farmaceutycznej.
- Jako jedyny producent szybkobieżnych bram przemysłowych, figuruje w spisie liderów rynku światowego.
- Firma rodzinna, która dziś zatrudnia ponad 1200 osób na świecie. Centrala Efaflex w bawarskim Bruckbergu ma pozycję największego pracodawcy w tym regionie.
- Posiada 10 spółek-córek działających na pięciu kontynentach. 40% sprzedaży generuje za granicą.

Targi Kielce
exhibition & congress centre

IGKM

15 EDYCJA

# TRANSEXPO

XV Międzynarodowe Targi Transportu Zbiorowego

## 21-23.10.2020

Kielce




**154**
WYSTAWCÓW

**11 141 m²**
POWIERZCHNII WYSTAWIENNICZEJ

**6 433**
BRANŻOWYCH ZWIEDZAJĄCYCH

DEBIUT

**22**
PREMIERY PRODUKTOWE

KIERUNEK
PRZYSZŁOŚĆ

WWW.TRANSEXPO.PL



*Polska nadal jest w tyle, jeżeli chodzi o wielkość rynku KEP w stosunku do innych krajów, stanowiąc jedynie 2,5% europejskiego rynku pod względem wartości i 4,8% pod względem liczebności*

Fot. DPD

# POTENCJAŁ RYNKU KURIERSKIEGO JESZCZE NIEWYCZERPANY

**W 2019 roku wartość rynku KEP zwiększyła się o 7,9%, osiągając 330,3 mld euro, a liczba wzrosła o 9,1%, do 60,7 mld sztuk. Zgodnie z przewidywaniami (sprzed pandemii) w 2020 r. wartość tego rynku wyniesie 356 mld euro, a liczba przesyłek – 63,6 mld. Obecnie udział e-handlu w całkowitym polskim handlu wynosi ok. 6%.**

GS1 Polska, zarządzająca systemem standardów identyfikacyjnych, w tym Seryjnym Numerem Jednostki Logistycznej (SSCC) rekomendowanym do jednoznacznej identyfikacji przesyłek paczkowych oraz poprawiającym sprawność w obsłudze zwrotów i reklamacji przy zakupie towarów e-commerce, przygotowała raport na temat rynku KEP. Opisuje w nim kluczowe trendy, głównych rynkowych graczy i problemy, z którymi zmaga się ta branża.

Wg raportu GS1 Polska, światowy rynek przesyłek KEP (kurierskich, ekspresowych i paczkowych) w 2018 r. osiągnął wartość 306,2 mld euro, stając się jednym z najszybciej rozwijających się segmentów sektora logistycznego. W Polsce rozbudowuje się on z równie dużą prędkością. Jak podaje raport Analiza rynku KEP w Polsce, przygotowany przez GS1 Polska, tempo wzrostu jest obecnie prawie 3 razy większe niż wzrost naszego narodowego PKB, co oznacza, że potencjał rynku nie będzie jeszcze przez długi czas wyczerpany.

## Przesyłki z zeszłego stulecia

Na całym świecie rynek KEP to ponad 200 milionów paczek dziennie, które obsługuje około 4 milionów pracowników. Sieć ta złożona jest z ponad 2,5 miliona samochodów kurierskich, tysiąca samolotów, kilkuset tysięcy samochodów ciężarowych, które łączą setki centralnych sortowni i tysiące oddziałów na poziomie globalnym – a liczby te wciąż rosną.

Choć globalna historia KEP sięga początków XX wieku, to w Polsce jest to dosyć „młoda" usługa – pierwsze dostawy ekspresowe pojawiły się nad Wisłą w latach 80/90 i dotyczyły głównie banków oraz bardzo wartościowych przesyłek. Dopiero później usługi te zaczęły się upowszechniać, a nowo powstałe polskie firmy były wówczas stopniowo przejmowane przez międzynarodowych integratorów, co skutkowało konsolidacją rynku.

## Branża KEP w Polsce

Polska nadal jest w tyle, jeżeli chodzi o wielkość rynku w stosunku do innych krajów, stanowiąc jedynie 2,5% europejskiego rynku pod względem wartości i 4,8% pod względem liczebności. Jak wynika z analizy Poczty Polskiej, w samym 2018 r. operatorzy KEP obsłużyli ponad 476 mln paczek. Średnioroczny wzrost waha się na poziomie 15%, co oznacza ogromne tempo.

Obecnie, według rejestru operatorów pocztowych Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), w Polsce działa 284 podmiotów – tyle zezwoleń zostało

*Według rejestru operatorów pocztowych Urzędu Komunikacji Elektronicznej (UKE), w Polsce działa 284 podmiotów. Na czele stoi firma DPD dysponująca siecią ponad 2500 punktów*




Fot. DPD Pickup

**GS1 Polska, zarządzająca systemem standardów identyfikacyjnych, przygotowała raport na temat rynku KEP. Opisuje w nim kluczowe trendy, głównych rynkowych graczy i problemy, z którymi zmaga się ta branża.**

DANE Z RAPORTU GS1 POLSKA NA TEMAT RYNKU KEP




wydanych na prowadzenie tego rodzaju działalności (stan na grudzień 2019). Rynek KEP w naszym kraju zdominowany jest przez siedem podmiotów, na których czele stoi firma DPD (Poczta Francuska) dysponująca siecią ponad 2200 punktów nadania i odbioru osobistego. Inna europejska firma to GLS (Poczta Brytyjska). Ponadto znajdziemy w tym gronie również trzech globalnych integratorów: DHL, UPS i FedEx (TNT). Polskim podmiotem z kapitałem zagranicznym jest z kolei InPost (Advent International). Poczta Polska zamyka tę grupę, z ok. 12,5 tys. punktami odbioru.

## Branża z przyszłością

*– KEP ulega ciągłym transformacjom proponując coraz więcej udogodnień dla swoich klientów* – komentuje Agata Horzela, menedżer ds. standardów GS1 w TSL.

Według prognozy Poczty Polskiej, w 2023 r. operatorzy KEP obsłużą prawie 850 mln paczek, co stanowi podwojenie liczby przesyłek nadanych w 2017 r. i wzrost o 78% w stosunku do 2018 r. Poczta Polska zakłada również, że średni wskaźnik rocznego wzrostu w latach 2019-2023 wyniesie 11%. Jest to nadal dużo więcej niż średnia na świecie i w Europie. W 2023 r. prognozowana wartość rynku osiągnie poziom blisko 12 mld złotych.

**Cały raport znajduje się tu:**
**http://bit.ly/2I6NqLY**

dpd



**Łukasz Zembowicz, dyrektor sprzedaży i marketingu DPD Polska**

Rynek KEP w Europie rozwija się bardzo dynamicznie, co potwierdzają przedstawione w raporcie dane – w 2019 jego wartość wzrosła o 7,9% osiągając 330,3 mld euro. Z perspektywy czasu możemy jasno wskazać, że kryzys finansowy lat 2008-2009 był jednym z ważniejszych czynników rozwoju e-commerce. Konsumenci docenili wygodę zakupów w internecie, sieci handlowe rozszerzyły kanały dystrybucji o rozwiązania elektroniczne dla internautów, a firmy kurierskie stały się naturalnym partnerem obu stron transakcji handlowej.

Spodziewamy się, że podobnym impulsem do utrwalenia niektórych zmian okaże się stan epidemii Covid-19. W wyniku ograniczeń sanitarnych zwiększyła się popularność zakupów w sklepach online, a usługi kurierskie stały się niemal krwiobiegiem obrotu handlowego z udziałem konsumentów. Zamawianie niezbędnych produktów w internecie i odbieranie ich za pośrednictwem kurierów jest dobrą alternatywą dla tradycyjnych zakupów. Zwiększony popyt na usługi kurierskie oraz konieczność zapewnienia ochrony zdrowia wszystkim uczestnikom procesu doręczenia spowodowały, że z dnia na dzień musieliśmy opracować i wdrożyć zupełnie nowe procedury, przeszkolić pod kątem bezpieczeństwa naszych pracowników i współpracowników. Już teraz widzimy, że każdy kryzys otwiera nowe możliwości. Doszło do uproszczenia niektórych procedur i pojawiły się nowe usługi, takie jak odbiór przesyłki z domu od klienta indywidualnego czy doręczenie pod drzwi bez podpisu – szybsze i bezpieczniejsze. Część z podjętych przez nas działań mających na celu usprawnienie procesów i zapewnienie bezpieczeństwa biznesowego i osobistego dla całej społeczności wokół e-commerce na pewno znajdzie zastosowanie w przyszłości. Dziś – w sytuacji bezprecedensowego kryzysu – wiemy, że logistyka ma i będzie miała jeszcze większe znaczenie w naszym życiu.



*Mimo apeli ministrów odpowiadających za transport z Polski, Węgier, Litwy, Łotwy, Bułgarii, Rumunii, Malty i Cypru o zawieszenie prac nad pakietem w czasie pandemii, nie zostały one uwzględnione*

Fot. Volvo

# PRZEDSIĘBIORCO, PRZYGOTUJ SIĘ NA ZMIANY

O pakiecie mobilności w transporcie mówi się od dawna. Mimo apeli sprzeciwu i niezadowolenia niektórych ministrów transportu, 7 kwietnia 2020 r. Rada Europy przyjęła reformę przepisów dotyczących unijnego sektora transportu drogowego, powszechnie nazywaną Pakietem Mobilności.

Jak branża transportowa powinna przygotować się do zmian? I jak firmy powinny budować swój model biznesowy w okresie pandemii?

## O pakiecie mobilności

Pierwsze zmiany zasady funkcjonowania międzynarodowego systemu transportu drogowego poczynili Niemcy wprowadzając MiLoG. Od lipca 2016 r. obowiązuje też francuska ustawa Loi Macron. Natomiast w maju 2017 r. Komisja Europejska wystąpiła do Parlamentu z oficjalnym wnioskiem ustawodawczym nazwanym „Pakiet Mobilności 1". Pakiet ten ma wprowadzić zmianę w:

- wymaganiach dotyczących maksymalnego dziennego i tygodniowego czasu prowadzenia pojazdu, minimalnych przerw oraz dziennych i tygodniowych okresów odpoczynków, a także w przepisach dotyczących tachografów;
- delegowaniu kierowców w sektorze transportu drogowego oraz kontrolach drogowych;
- warunkach wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i dostępie do międzynarodowego rynku przewozów drogowych.

Chociaż obecnie polski rząd przedłużył tymczasowe odstępstwa w zakresie czasu pracy kierowców, to Pakiet Mobilności trafił pod obrany Rady Europejskiej. Mimo apeli ministrów odpowiadających za transport z Polski, Węgier, Litwy, Łotwy, Bułgarii, Rumunii, Malty i Cypru o zawieszenie prac nad pakietem w czasie pandemii, nie zostały one uwzględnione. Zgodnie z głosem większości, Pakiet Mobilności został przyjęty na pierwszym czytaniu Rady Europejskiej. Teraz musi zostać zaakceptowany na drugim czytaniu przez Parlament Europejski. Przepisy rozporządzenia o dostępie do rynku i dyrektywy o delegowaniu kierowców zaczną obowiązywać 18 miesięcy po wejściu tych aktów prawnych w życie.

**Właściciele firm transportowych powinni zadbać o zabezpieczenie firmy: monitoring obecnej sytuacji na rynku, dokładną kontrolę przyszłych kontrahentów czy krytyczny przegląd portfela odbiorców. Warto już wcześniej rozważyć dodatkowe opcje finansowania.**

## Dodatkowe koszty dla przedsiębiorców

Pakiet mobilności przewiduje regularny powrót ciężarówek bez ładunku do kraju, w którym zarejestrowany jest przewoźnik, co w praktyce oznacza wzrost kosztów ponoszonych przez polskie firmy przewozowe. Dodatkowo pakiet zakłada m.in. objęcie przewoźników drogowych przepisami o delegowaniu pracowników. Oznacza to, że kierowca powinien mieć zapewnioną płacę minimalną zgodnie z przepisami kraju, w którym przebywa. W 2019 r. Francja, Austria i Holandia zdążyły już po raz kolejny podnieść wynagrodzenia minimalne, co wiąże się z większymi kosztami pracowniczymi w branży transportowej. Według ustaleń, od przedsiębiorcy będzie się również wymagało montażu nowych inteligentnych tachografów drugiej generacji w nowych pojazdach, w dwa lata po wejściu w życie przepisów technicznych oraz obowiązkowej wymiany tachografów w transporcie międzynarodowym na kolejną generację. Wszystkie te zmiany wymagają od przedsiębiorców sporych nakładów finansowych. Biorąc pod uwagę niepewną sytuację na rynku gospodarczym w związku z epidemią, przedsiębiorcy czarno widzą przyszłość.



Fot. Mercedes Benz

*MŚP nie mają wpływu na decyzje rządowe, jak otwarcie granic, czy etapy „odmrożenia" gospodarki, ale mimo negatywnych nastrojów, mogą wprowadzać zmiany w zarządzaniu przedsiębiorstwem, uwzględniając m.in. Pakiet Mobilności czy regulacje dotyczące $CO_2$*

## MŚP z obawą patrzą w przyszłość

Bibby Financial Services od ponad 9 lat bada nastroje polskich przedsiębiorców, ich sytuację płatniczą oraz oczekiwania i plany biznesowe. Z ostatniej fali badania Bibby MSP Index, przeprowadzonego w pierwszych

dniach kwietnia tego roku wynika, że aż 67% przedsiębiorców z branży transportowej spodziewa się drastycznego spadku płynności finansowej. Dla porównania, obawy te podziela 32% przedsiębiorców z budownictwa i 43% firm produkcyjnych. Podobne wyniki pojawiają się w obszarze inwestycji. Aż 80% firm transportowych uważa, że wydatki na inwestycje w najbliższych miesiącach drastycznie spadną. Przedsiębiorcy już teraz skarżą się na opóźnienia w płatnościach od kontrahentów. 38% MŚP zaznacza, że kontrahenci chcą opłacić faktury, ale nie mają z czego – nagle utracili zlecenia i sami mają większą liczbę faktur nieopłaconych na czas. Błędne koło tej sytuacji może spowodować utratę płynności finansowej. Część kontrahentów odwołuje całkowicie umowy i zrywa kontrakty (27%), a część stara się wynegocjować inne warunki cenowe (24%).

Fot. Volvo



*Z ostatniej fali badania Bibby MSP Index, przeprowadzonego w pierwszych dniach kwietnia tego roku wynika, że aż 67% przedsiębiorców z branży transportowej spodziewa się drastycznego spadku płynności finansowej*

## Płynność finansową traci się tylko raz

Jedynie 26% MŚP jeszcze nie zauważyło problemów z płatnościami od swoich kontrahentów. Jest to oczywiście kwestia indywidualna danego przedsiębiorstwa i w dużej mierze zależy od modelu biznesowego firmy. Przedsiębiorcy, którzy zadbali wcześniej o dywersyfikację źródeł finansowania czy ubezpieczenie transakcji, czują się spokojniejsi. Właściciele firm transportowych, i nie tylko, powinni zadbać o zabezpieczenie firmy: monitoring obecnej sytuacji na rynku, dokładną kontrolę przyszłych kontrahentów czy krytyczny przegląd portfela odbiorców. Warto już wcześniej rozważyć dodatkowe opcje finansowania. W obecnych czasach dobrym rozwiązaniem jest postawienie na faktoring, który zabezpieczy biznes (sprawdzi kontrahentów pod kątem ich wypłacalności) i zadba o ciągłość finansowania firmy (pieniądze za fakturę przedsiębiorca otrzymuje od razu po wykonaniu usługi). Dzięki temu, że firma otrzyma pieniądze wcześniej, ma szanse szybciej reagować na zmiany, które zachodzą w gospodarce. Dodatkowo, w przypadku faktoringu pełnego (czyli bez regresu), to firma faktoringowa przejmuje całe ryzyko niewypłacalności kontrahenta. Przedsiębiorca dzięki temu ma mniej obaw co do przyszłości swojej firmy i może dalej prowadzić swój biznes.



*Jerzy Dąbrowski*

## Plan na przyszłość?

74% MŚP już aktywnie podjęło działania w związku z koronawirusem, aby zabezpieczyć swoje funkcjonowanie. Ważne jest jednak, aby firmy nie dbały tylko o doraźne działania, a myślały przyszłościowo. Mając w pamięci Pakiet Mobilności, przedsiębiorcy powinni już dziś planować swój model biznesowy na najbliższe lata, aby zadbać o płynność finansową. Oczywiście, zdarzają się takie sytuacje jak nagła epidemia, której nikt nie mógł przewidzieć. Jednakże firmy, które wcześniej zadbały o zabezpieczenie finansów swojej firmy, inaczej do tych zmian podchodzą. Trudno przewidzieć, jak będzie wyglądać rynek, MŚP nie mają wpływu na decyzje rządowe, jak otwarcie granic czy etapy „odmrożenia" gospodarki, ale mimo negatywnych nastrojów, mogą wprowadzać zmiany w zarządzaniu przedsiębiorstwem, uwzględniając m.in. Pakiet Mobilności czy regulacje dotyczące $CO_2$. Gospodarka dalej ma potencjał wzrostowy i kiedy uderzenie epidemii minie, trzeba być gotowym do rozwoju. I

*Jerzy Dąbrowski,*
*prezes Bibby Financial Services*

### NOWE KIERUNKI EKSPANSJI



**dr Anna Czarczyńska,**
Katedra Ekonomii Akademii Leona Koźmińskiego,
ekspert Bibby Financial Services

Zdecydowanie nie jest to czas na przeczekanie, zatrzymanie, odpuszczenie, ale raczej na szukanie nowych przyczółków stałego lądu i szukanie nowych kierunków ekspansji. Pierwszym towarem, na który rośnie zapotrzebowanie w czasach chaosu gospodarki pandemicznej jest informacja – rzetelna, sprawdzona i wiarygodna. Paradoksalnie czas zejścia na poziom wirtualny wyrównuje szanse biznesów małych i średnich, jeśli tylko potrafią się poruszać w przestrzeni wirtualnej.

## PANDEMIA A PŁATNOŚCI NA RZECZ FIRM

### Czy obecna sytuacja uderza w płatności? Klienci:

| | |
|---|---|
| Chcą płacić faktury, ale mówią, że nie mają z czego (nagle utracili zlecenia i rośnie liczba opóźnień i nieopłaconych faktur. | 38% |
| Odwołują całkowicie umowy, zrywają kontrakty. | 27% |
| Chcą negocjować ceny, warunki handlowe, spada marża. | 24% |
| Płatności robią dłużej, bo klienci przebranżawiają się na prace zdalne, nie ma ludzi, wszystko jest załatwiane dłużej. | 21% |
| Tracią zaliczki, wpłaty na poczet umów, oczekują zwrotów. | 10% |
| Klienci zmniejszaja liczbę zamówień/wstrzymują zamówienia. | 5% |
| Inne. | 7% |
| Jeszcze nie ma u nas takich sytuacji (jeszcze nie odczuwamy skutków pandemii). | 26% |
| Nie wiem, trudno powiedzieć. | 5% |




*Zmiany umożliwiły znacznie szybsze ukończenie kursów ADR przez kierowców, a tym samym szybsze uzyskanie uprawnień do przewozu towarów niebezpiecznych (np. kurs i egzamin uprawniający do przewozu paliw w cysternach można zrealizować już ciągu 4 dni)*

Fot. Pixabay

# NIEPEWNA PRZYSZŁOŚĆ ZNOWELIZOWANYCH PRZEPISÓW KRAJOWYCH DOTYCZĄCYCH KURSÓW ADR WOBEC EPIDEMII COVID-19

Od 11 stycznia 2020 r. w Polsce obowiązują nowe przepisy, określające prowadzenie kursów w zakresie przewozu drogowego towarów niebezpiecznych[1)]. Przepisy te realizują główne postulaty zgłaszane od czterech lat przez branżę transportową, w tym Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP).

Obejmują one przede wszystkim dostosowanie czasu trwania, rodzaju i zakresu tematycznego kursów do funkcji i zadań kierowców w przewozie omawianych towarów, a także uproszczenie procedur dla ośrodków szkoleń i marszałków województw zaangażowanych w proces egzaminowania kierowców po ukończonych kursach.

## Poprawa niekorzystnej sytuacji

W ten sposób początek roku 2020 przyniósł poprawę niekorzystnej sytuacji polskich przewoźników, kierowców i prowadzących kursy ADR, w której przez wiele lat ukończenie wszystkich niezbędnych kursów ADR trwało nawet 7-9 dni, zaś większość przedsiębiorców konkurowała ze sobą walcząc o kursantów i obniżając ceny kosztem jakości szkoleń i przygotowania kierowców do bezpiecznej pracy. Nikt jednak nie przewidział, że w niespełna dwa miesiące po ww. nowelizacji i wprowadzeniu wielu korzystnych zmian, powrócą trudne dla branży czasy, tym razem spowodowane wyjątkową sytuacją, związaną z epidemią COVID-19 nie tylko w Europie, ale i na całym świecie.

Czy nowe przepisy sprawdzają się w niezależnej od nas epidemii i czy w obecnym czasie można je stosować? Jak dziś wygląda stan szkoleń z perspektywy ośrodków oraz przewoźników drogowych? I czy planowane są dodatkowe rozwiązania na przyszłość w tym zakresie?

| Rodzaj kursu | Zakres kursu | Minimalny czas trwania (godz. lekcyjne) |
|---|---|---|
| **Kurs ADR początkowy** | Kurs podstawowy | 18 + 1 (zajęcia praktyczne na każde 5 osób) |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu w cysternach | 13 + 1 (zajęcia praktyczne na każde 5 osób) |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu materiałów i przedmiotów klasy 1 | 8 |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu materiałów promieniotwórczych klasy 7 | 8 |
| **Kurs ADR doskonalący** | Kurs podstawowy | 14 + 1 (zajęcia praktyczne na każde 5 osób) |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu w cysternach | 6 + 1 (zajęcia praktyczne na każde 5 osób) |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu materiałów i przedmiotów klasy 1 | 5 |
| | Kurs specjalistyczny w zakresie przewozu materiałów promieniotwórczych klasy 7 | 5 |
| | w zakresie obowiązujących regulacji prawnych oraz nowych rozwiązań merytorycznych dotyczących przewozu drogowego towarów niebezpiecznych objętych ramowym programem kursu ADR początkowego | |

[1)] Rozporządzenie Ministra Infrastruktury oraz Ministra Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej z dnia 21 listopada 2019 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie prowadzenia kursów z zakresu przewozu towarów niebezpiecznych (Dz. U. Z 2019 r., poz. 2383)

Początek roku 2020 przyniósł poprawę niekorzystnej sytuacji polskich przewoźników, kierowców i prowadzących kursy ADR, w której przez wiele lat ukończenie wszystkich niezbędnych kursów ADR trwało nawet 7-9 dni.

Szczegółowa analiza wprowadzonych zmian oraz ich skutków w codziennej rzeczywistości transportowej, ze szczególnym uwzględnieniem stanu epidemii w Polsce, pozwoli odpowiedzieć na te pytania i sformułować ewentualne wnioski.

Do najważniejszych, pozytywnie ocenianych zmian należy skrócenie zajęć na kursach podstawowych i specjalistycznych do minimalnych wymagań w tym zakresie, wynikających z Umowy ADR[2], a także ujednolicenie oraz uproszczenie nazw stosowanych do określenia rodzajów i zakresu tych kursów. Nowy, skrócony czas ich trwania i nowe nazwy przedstawia tabela powyżej.

## Pozytywne zmiany

Pomimo skrócenia zajęć, zachowano dotychczasową zasadę, zgodnie z którą godzina lekcyjna wynosi 45 minut, a czas trwania kursu w ciągu jednego dnia to maksymalnie 8 godzin, przy czym doprecyzowano, że kursant nie może odbyć więcej niż 8 godzin zajęć dziennie, jeżeli uczestniczy w więcej niż jednym kursie. W przypadku zintegrowanego kursu podstawowego oraz specjalistycznego w zakresie przewozu w cysternach, nadal można przeprowadzać jedne zajęcia praktyczne, wspólne dla tych kursów. Ograniczono natomiast dopuszczalne limity nieobecności, wyznaczając je na 45 minut dla kursu ADR początkowego podstawowego oraz na 30 minut dla pozostałych rodzajów kursów.

Kolejną istotną i pozytywną zmianą jest również modyfikacja tematów zajęć, dostosowująca je do obowiązków i codziennej pracy kierowców przewożących towary niebezpieczne. W nowym zakresie kursów znalazły się wyłączenia stosowania przepisów Umowy ADR, podstawowe definicje, szczegółowe informacje o załadunku i rozładunku towarów niebezpiecznych oraz o wieloaspektowej odpowiedzialności kierowcy i innych uczestników omawianego przewozu. Dodatkowo wprowadzono szczegółowe tematy nauczania na zajęciach praktycznych, które uporządkowano i podzielono na te, dotyczące gaszenia pożarów, pierwszej pomocy oraz postępowania w razie zaistnienia wypadku lub awarii. Każdemu tematowi przyporządkowano precyzyjnie określony cel i treść nauczania (np. nabycie umiejętności posługiwania się gaśnicą) oraz odrębny sposób realizacji (np. ćwiczenia z instruktażem).

Ponadto, realizując postulat likwidacji ograniczeń organizacyjno-technicznych, zniesiono obowiązek gromadzenia w ośrodkach szkoleń kopii wydanych zaświadczeń o ukończeniu kursów ADR, a w zamian przywrócono obwiązującą przed laty ewidencję wydanych zaświadczeń, zawierającą tylko niezbędne dane o kursantach. Wprowadzono także zmiany o charakterze administracyjnym dotyczące dokumentów związanych z ukończeniem kursów ADR oraz z wpisem ośrodka szkolenia do rejestru marszałka województwa, polegające na znacznym uproszczeniu treści tych dokumentów i zastosowaniu jednolitych nazw, odpowiednich do prowadzonych kursów ADR.

Warto zauważyć, że zmiany przepisów objęły również doradców do spraw bezpieczeństwa przewozu drogowego towarów niebezpiecznych (DGSA), m.in. porządkując zakres



*W zakresie kursów znalazły się wyłączenia stosowania przepisów Umowy ADR, podstawowe definicje, szczegółowe informacje o załadunku i rozładunku towarów niebezpiecznych oraz o wieloaspektowej odpowiedzialności kierowcy i innych uczestników omawianego przewozu*

Fot. Pixabay

ZWIĄZEK PRACODAWCÓW „TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA"

Jedna z najbardziej wpływowych organizacji reprezentujących interesy branży transportowej w Polsce i Unii Europejskiej. Zrzesza ponad 70 firm – liderów europejskiego rynku, zatrudniających łącznie ok. 40 tys. pracowników. Działa, aby chronić, promować i reprezentować transport, spedycję i logistykę, w tym również ekonomiczne i prawne interesy swoich członków. Organizacja aktywnie uczestniczy w procesie legislacyjnym na poziomie krajowym i Unii Europejskiej. Bierze również udział w pracach Rady Dialogu Społecznego oraz Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego. TLP wspiera zrównoważony rozwój biznesu, również poprzez członkostwo w inicjatywnie Organizacji Narodów Zjednoczonych – United Nations Global Compact.



*Pomimo skrócenia zajęć, zachowano dotychczasową zasadę, zgodnie z którą godzina lekcyjna wynosi 45 minut, a czas trwania kursu w ciągu jednego dnia wynosi maksymalnie 8 godzin, przy czym kursant nie może odbyć więcej niż 8 godzin zajęć dziennie*

Fot. Pixabay

[2] Umowa europejska dotycząca międzynarodowego przewozu drogowego towarów niebezpiecznych (ADR) (Dz. U. Z 2029 r., poz. 769 oraz 2471)

tematyczny kursu doradcy i dostosowując zajęcia do funkcji i obowiązków wykonywanych przez te osoby w omawianym przewozie.

Z informacji posiadanych przez TLP wynika, że powyższe zmiany zostały przyjęte pozytywnie przez branżę TSL. Zmiany te umożliwiły znacznie szybsze ukończenie kursów ADR przez kierowców, a tym samym szybsze uzyskanie uprawnień do przewozu towarów niebezpiecznych (np. kurs i egzamin uprawniający do przewozu paliw w cysternach można zrealizować już ciągu 4 dni). Zajęcia stały się uporządkowane tematycznie i ciekawsze dla kierowców, którzy uzyskiwali wiedzę w zakresie niezbędnym do zakresu kursu, w którym uczestniczyli i do ich zadań realizowanych w omawianym przewozie.

## Wymuszenie zawieszenia prowadzenia działalności szkoleniowej

Niestety, wprowadzane w Polsce od połowy marca 2020 r. ograniczenia związane z rozprzestrzenianiem się epidemii, spowodowały całkowity paraliż kursów ADR, czyniąc tym samym niemożliwe stosowanie nowych, korzystnych przepisów. Spowodowane sytuacją wyjątkową zamknięcie polskich granic i początkowo stosowana kwarantanna wobec kierowców zawodowych, ograniczenie liczby osób na zgromadzeniach, szeroki zakres zakazu poruszania się w przestrzeni publicznej, a także ograniczenie kosztów przez pracodawców, zaprzestanie egzaminowania kierowców ADR przez marszałków województw i doradców DGSA przez Transportowy Dozór Techniczny, wymusiły zawieszenie prowadzenia działalności szkoleniowej oraz czasowe zamknięcie większości ośrodków szkoleń nastawionych na organizowanie zajęć dla tych osób.

> Nadal jest całkowicie zamknięty dostęp do rynku dla tych, chcących uzyskać po raz pierwszy uprawnienia ADR, lub tych, których uprawnienia takie skończyły się tuż przed 1 marca 2020 r.

Znalezienie dobrego i jednocześnie skutecznego rozwiązania w tej trudnej sytuacji, komplikuje brak prawnej możliwości prowadzenia w Polsce kursów ADR (i kursów doradcy) z zastosowaniem transmisji danych na odległość, przy użyciu specjalnie przygotowanych do tego platform internetowych. Obecne obowiązujące, nawet te znowelizowane przepisy, nadal wymagają osobistego uczestnictwa kierowcy w każdym dniu kursu ADR, a następnie w przeprowadzanym egzaminie.



Fot. Pixabay

*Obecne obowiązujące, nawet te znowelizowane przepisy, nadal wymagają osobistego uczestnictwa kierowcy w każdym dniu kursu ADR, a następnie w przeprowadzanym egzaminie*

Tymczasowym, skutecznym rozwiązaniem dla polskich firm transportowych stało się przystąpienie Polski do Umowy wielostronnej M324, zrealizowane 26 marca 2020 r., m.in. dzięki licznym interwencjom TLP oraz szybkiemu działaniu ministra infrastruktury w tym zakresie. Zgodnie z niniejszą umową, wszystkie zaświadczenia ADR oraz świadectwa przeszkolenia doradców, których ważność kończy się w okresie od 1 marca do 1 listopada 2020 r., zachowują ważność do 30 listopada 2020 r. Nadal jednak, nawet zgodnie z niniejsza umową, nie ma ani możliwości prowadzenia kursów ADR, ani egzaminowania kierowców, a tym samym jest całkowicie zamknięty dostęp do rynku dla tych, chcących uzyskać po raz pierwszy uprawnienia ADR lub tych, których uprawnienia takie skończyły się tuż przed 1 marca 2020 r.

## Rozwiązanie w sytuacji wyjątkowej

Wobec zapowiadanej na przyszłość zmiany w podejściu do prowadzenia działalności gospodarczej, być może warto rozważyć kolejną nowelizację przepisów umożliwiającą zdalne prowadzenie kursów ADR, a także innych szkoleń dla kierowców zawodowych. Takie rozwiązanie można zastrzec na sytuacje wyjątkowe, jak ta obecna albo fakultatywnie dla każdego ośrodka szkolenia w normalnie funkcjonującej gospodarce, wzorem rozwiązania zaproponowanego w lutym 2020 r. w projekcie ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw[3].

W ewentualne działania podejmowane w opisanych sprawach włączy się TLP, a aktualne informacje będziemy zamieszczać na naszej stronie internetowej: www.tlp.org.pl.

*Małgorzata Wieleba-Walicka,*
*radca prawny,*
*Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska*

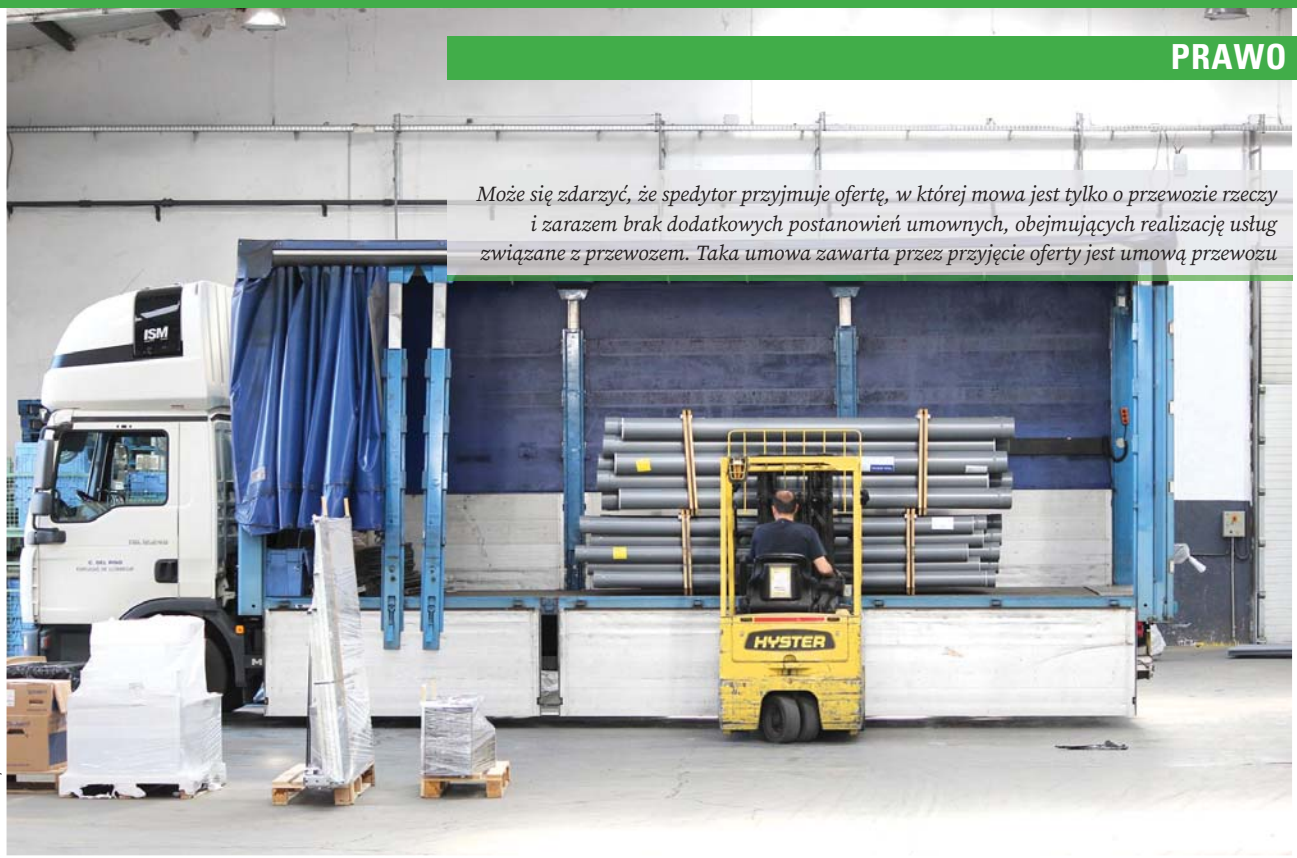

ZWIĄZEK PRACODAWCÓW „TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA"



**Małgorzata Wieleba-Walicka,**
radca prawny – Transport i Logistyka Polska

Radca prawny w związku pracodawców „Transport i Logistyka Polska". Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego (kierunek prawo międzynarodowe i prawo Unii Europejskiej), ukończyła aplikację legislacyjną organizowaną przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów, a także studia doktoranckie na Wydziale Bezpieczeństwa Narodowego d. Akademii Obrony Narodowej (AON) w Warszawie oraz aplikację radcowską w Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Warszawie. Z transportem związana od 16 lat. W swojej karierze pracowała najpierw jako urzędnik w Ministerstwie Infrastruktury w Departamencie Transportu Drogowego zajmując się przewozem drogowym towarów niebezpiecznych i w Departamencie Prawnym zajmując się obsługą prawną oraz legislacją, a następnie, jako prawnik-koordynator ds. szkoleń, w związanym z transportem ośrodku doradztwa i szkoleń „Buch-Car" w Błoniu oraz jako radca prawny w Izbie Gospodarczej Komunikacji Miejskiej w Warszawie. Posiada rozległą wiedzę w zakresie bezpieczeństwa transportu, tworzenia prawa krajowego, unijnego i międzynarodowego dot. transportu oraz bogate doświadczenie uzyskane podczas pracy z krajowymi i międzynarodowymi przedsiębiorstwami transportowymi. Aktywna społecznie w branży TSL. Jest wiceprezesem Stowarzyszenia Doradców ds. Transportu Towarów Niebezpiecznych oraz członkiem Europejskiego Stowarzyszenia Doradców ADR, które należą do European Association of Dangerous Goods Safety Advisers (EASA).


[3] Projekt ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw. Projekt posiada numer UC18 w Wykazie prac legislacyjnych Prezesa Rady Ministrów, dostępny jest na stronie internetowej: https://legislacja.gov.pl/projekt/12329952/katalog/12660944#12660944




Fot. Pixabay

*Może się zdarzyć, że spedytor przyjmuje ofertę, w której mowa jest tylko o przewozie rzeczy i zarazem brak dodatkowych postanowień umownych, obejmujących realizację usług związane z przewozem. Taka umowa zawarta przez przyjęcie oferty jest umową przewozu*

# NAJCZĘSTSZE BŁĘDY SPEDYTORÓW PRZY ZAWIERANIU UMÓW Z KLIENTAMI

Spedycja wydaje się dobrym i zyskownym wyborem dla przedsiębiorców, którzy chcą działać w branży TSL. Specyfika usług spedycyjnych wymaga jednakże indywidualnego podejścia do kwestii umów zawieranych z klientami, aby uniknąć kosztownych błędów. Jakie to błędy i jak można ich uniknąć?

W obiegowej opinii, krążącej wśród wielu przedsiębiorców działających w branży TSL, spedycja jest lekką i zyskowną gałęzią transportu. Spedytor nie musi martwić się o tabor samochodowy i zapewnianie wynagrodzenia kierowcom, a wszystko do czego może sprowadzać się praca spedytora, to proste „przeklejanie" ładunków z zagranicznych giełd ładunków na polski Trans. Jest to interesujący pogląd, bowiem pokazuje, że niewielu przedsiębiorców ma świadomość, na czym tak naprawdę powinno polegać świadczenie usług spedycyjnych. Brak takiej wiedzy często ma odzwierciedlenie w umowach spedycyjnych zawieranych z klientami. Umowy, w których są błędy, mogą spowodować dla spedycji dotkliwe konsekwencje finansowe, związane np. z odpowiedzialnością za szkodę na zasadzie odpowiedzialności przewoźnika, bądź brak realizacji odszkodowania z polisy OC.

## Błędne oznaczenie usług

Najczęstszym błędem spedycji jest świadczenie usług, które w rzeczywistości spedycją w ogóle nie są. Według kodeksu cywilnego, usługi spedycyjne to „wysyłanie lub odbiór przesyłki albo inne usługi związane z jej przewozem". Zadaniem spedytora jest organizacja całego procesu przewozu towaru, a więc wszelkich kwestii związanych z bezpiecznym transportem ładunku do miejsca jego przeznaczenia. Nie ma przy tym znaczenia, jak zatytułowana została umowa. Kluczowe jest to, jakie czynności ma w ramach tej umowy wykonać spedytor.

> Umowy spedycyjne, zarówno jednorazowe jak i ramowe, zwykle posiadają odnośniki do odpowiednich aktów prawnych w zakresie nieuregulowanym umową. Ciężko bowiem uregulować w niej wszystkie newralgiczne kwestie.

Może się więc zdarzyć, że spedytor przyjmuje ofertę, w której mowa jest tylko o przewozie rzeczy i zarazem brak dodatkowych postanowień umownych, obejmujących realizację usług związane z przewozem. Taka umowa zawarta przez przyjęcie oferty jest umową przewozu, a nie umową spedycji. Może się także zdarzyć (jest to coraz częstszy wariant), że wzór umowy zaproponowany klientowi przez spedycję przenosi tak wiele obowiązków na klienta lub przewoźnika, że spedycja prawie nie wykonuje usług organizowania procesu przewozu. Taka umowa również może nie zostać uznana za umowę spedy-

Według kodeksu cywilnego usługi spedycyjne to „wysyłanie lub odbiór przesyłki albo inne usługi związane z jej przewozem". Zadaniem spedytora jest organizacja całego procesu przewozu towaru, a więc wszelkich kwestii związanych z bezpiecznym transportem ładunku do miejsca jego przeznaczenia.



Cezary Młotek

cji, zwłaszcza jeśli w wyniku konfliktu z klientem dojdzie do późniejszej kontroli umowy przez sąd.

Konsekwencją powyższego błędu jest zwiększenie zakresu odpowiedzialności spedytora. W razie szkody w przesyłce nie będzie on odpowiadał wyłącznie za wybór niewłaściwego przewoźnika, ale za towar, jak przewoźnik.

Chmura i Partnerzy

RADCOWIE PRAWNI SP.P.

KANCELARIA
CHMURA I PARTNERZY
RADCOWIE PRAWNI SP.P.

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

## Brak właściwej polisy OC

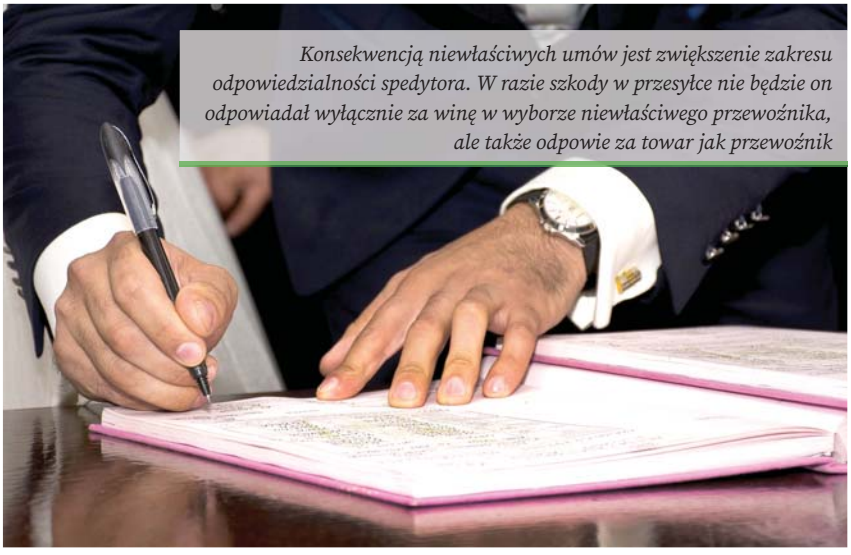
Przedsiębiorca działający w branży transportowej z reguły legitymuje się posiadaniem polisy ubezpieczeniowej z tytułu odpowiedzialności cywilnej, co zwykle jest wyszczególnione w zawieranej umowie. Ubezpieczyciele oferują odrębne polisy dla przewoźników i odrębne dla spedytorów. Wybór właściwej polisy powinien być skorelowany z odpowiednimi usługami świadczonymi przez spedytora. W przypadku, gdy spedytor równocześnie świadczy przewóz towarów własnym środkiem transportu – nie ma żadnej wątpliwości co do polisy OC. W tej sytuacji powinien mieć również ubezpieczenie jak przewoźnik.



*Problem pojawia się, gdy spedytor w rzeczywistości wykonuje usługę przewozu, błędnie zakładając że jest to usługa spedycyjna. W tej sytuacji, jeśli dojdzie do szkody, która teoretycznie powinna być pokryta z ubezpieczenia spedytora, ubezpieczyciel wnikliwie przypatrzy się umowie z klientem*

Fot. Pixabay

Problem pojawia się w sytuacji, gdy spedytor w rzeczywistości wykonuje usługę przewozu, błędnie zakładając że jest to usługa spedycyjna. W tej sytuacji, jeśli dojdzie do szkody, która teoretycznie powinna być pokryta z ubezpieczenia spedytora, ubezpieczyciel wnikliwie przypatrzy się umowie z klientem. Jeśli dojdzie do wniosku, że nie ma do czynienia z umową przewozu, po prostu odmówi pokrycia szkody z polisy i będzie mieć całkowitą rację. Jest to więc błąd spedytora będący zarazem konsekwencją błędnego oznaczania świadczonych usług. Niestety, konsekwencje te są widoczne dopiero przy próbie realizacji roszczeń odszkodowawczych z polisy.



*Konsekwencją niewłaściwych umów jest zwiększenie zakresu odpowiedzialności spedytora. W razie szkody w przesyłce nie będzie on odpowiadał wyłącznie za winę w wyborze niewłaściwego przewoźnika, ale także odpowie za towar jak przewoźnik*

Fot. Pixabay

## Odwołanie do konwencji CMR w umowie spedycyjnej

Umowy spedycyjne, zarówno jednorazowe jak i ramowe, zwykle posiada-

ją odnośniki do odpowiednich aktów prawnych w zakresie nieuregulowanym umową. Ciężko bowiem uregulować w niej wszystkie newralgiczne kwestie.

Niezależnie od powodu zastosowania kar umownych, są one często zastrzeżone w sposób nieprawidłowy, co może w praktyce utrudnić (bądź uniemożliwić) dochodzenie roszczenia.

Ważne natomiast, jakie odniesienia zawiera umowa. Jeśli odnosi się do kodeksu cywilnego, jest to jak najbardziej prawidłowa regulacja, bowiem umowa spedycji została uregulowana w art. 794-804 kodeksu. Problem pojawia się, gdy umowa spedycyjna odwołuje się do konwencji CMR, bowiem ta konwencja w ogóle nie reguluje kwestii spedycji.



Fot. Volvo

*Umowa może się odnosić do Ogólnych Polskich Warunków Spedycyjnych. Jest to dokument przyjęty uchwałą Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Nie jest ona oficjalnym źródłem prawa, ale z praktycznych zapisów nie stanowi przeszkody powoływanie się na nią*

Przeznaczeniem konwencji jest wyłącznie regulowanie międzynarodowego przewozu rzeczy. Umowa spedycyjna może odwoływać się do konwencji CMR tylko wtedy, gdy przedmiot regulacji nie dotyczy spedycji, ale pewnych kwestii związanych z przewozem, które z jakiś względów muszą zostać w umowie poruszone.

Jak można zauważyć, kodeks cywilny posiada tylko 11 artykułów dotyczących spedycji, czyli dość mało. Do czego więc powinna odnosić się umowa, jeśli nie do konwencji CMR? Może się odnosić np. do Ogólnych Polskich Warunków Spedycyjnych. Jest to dokument przyjęty uchwałą Rady Polskiej Izby Spedycji i Logistyki, organu samorządu gospodarczego zrzeszającego przedsiębiorców. Nie jest więc oficjalnym źródłem prawa, ale z racji szeregu praktycznych zapisów, nie stanowi przeszkody powoływanie się na niego – jeśli treść OPWS zostanie udostępniona wraz z zawieraną umową.

## Nieprawidłowe kary umowne

Stosowanie kar umownych jest zjawiskiem powszechnie występującym we wszelkich umowach zawieranych w transporcie. Szczególne natężenie kar umownych następuje w umowach z przewoźnikami, ale nie tylko. Również umowy z klientami mogą zawierać kary umowne zastrzeżone na wypadek określonych zdarzeń. Niezależnie od powodu zastosowania kary umownej, są one często zastrzeżone w sposób nieprawidłowy, co może w praktyce utrudnić (bądź uniemożliwić) dochodzenie roszczenia.

Kara umowna powinna dotyczyć określonej kwoty, bądź wskazywać chociażby podstawę do jej ustalenia. Najczęstszym błędem jest zastrzeżenie kary umownej poprzez tzw. widełki kwot wskazujące możliwy zakres, w ramach którego zastrzegający karę może sobie swobodnie wybrać interesującą go wartość. Innym błędem jest zastrzeganie kar umownych na wypadek opóźnienia w płatności wynagrodzenia. W tej sytuacji spedycja ma prawo żądać odsetek za nieterminowe wykonanie zobowiązania, nie może natomiast żądać zapłaty kary umownej. Takie kary umowne były wielokrotnie negatywnie oceniane przez sądy.

Przy okazji kar umownych można spotkać się z jeszcze jedną sytuacją. Jeśli oprócz kary umownej nie zostanie zastrzeżona możliwość wyższego odszkodowania, to nie można w przyszłości dochodzić odszkodowania przewyższającego wartość kary umownej. Warto o tym pamiętać, bo niekiedy w umowach zawieranych przez spedycję brak jest takich zapisów.

## Skorzystać ze wsparcia profesjonalisty

Spedycja jest specyficzną gałęzią transportu, w związku z czym wymaga szczególnego podejścia w kwestii zawierania umów. Aby przygotować dobrą umowę spedycyjną, wolną od błędów, warto skorzystać ze wsparcia profesjonalisty, który doskonale zna zasady funkcjonowania spedycji w branży TSL. Jak bowiem wskazują wyżej przedstawione przykłady, o błędy w umowach spedycyjnych jest nietrudno, a ich negatywne skutki mogą być widoczne dopiero po pewnym czasie. I

Jeśli umowa odnosi się do kodeksu cywilnego, jest to prawidłowa regulacja, bowiem umowa spedycji została uregulowana w art. 794-804 kodeksu. Problem pojawia się, gdy taka umowa odwołuje się do konwencji CMR – ta konwencja w ogóle nie reguluje kwestii spedycji.

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



*Trwają roboty ziemne polegające na profilowaniu podłoża pod warstwy konstrukcyjne nawierzchni placów postojowych*

Fot. Wiesław Mileńko

# TRANSFORMACJA TERMINALA PROMOWEGO W ŚWINOUJŚCIU

**Do obsługi transportu intermodalnego intensywnie przygotowywany jest terminal promowy w Świnoujściu. Prace budowlane idą zgodnie z założonym harmonogramem.**

Wykonawca przejął plac budowy 19 września 2019 roku i od tego momentu terminal niemal z każdym dniem zmienia swoje oblicze. Zniknęły już stare magazyny, dawne rampy przeładunkowe oraz dotychczasowe wyposażenie nabrzeży nr 5 i 6. Usunięto również nawierzchnię i podbudowę wcześniejszych parkingów oraz umocnienia dna na długości 300 m.

## Prace w toku

Obecnie prowadzone są roboty polegające na zabijaniu pali pod konstrukcję nowego nabrzeża oraz pod konstrukcję wsporczą estakady. Trwają też roboty ziemne polegające na profilowaniu podłoża pod warstwy konstrukcyjne nawierzchni placów postojowych, układana jest kanalizacja deszczowa. W toku są również roboty elektryczne, teletechniczne oraz zbrojarskie pod fundamenty oświetlenia i przygotowawcze pod przebudowywany układ torów kolejowych.

**Terminal w Świnoujściu stanowi element globalnego projektu dotyczącego usprawnienia i optymalizacji łańcuchów logistycznych pomiędzy Skandynawią i Europą Południową, obejmujących m.in. korytarz transportowy Bałtyk–Adriatyk.**

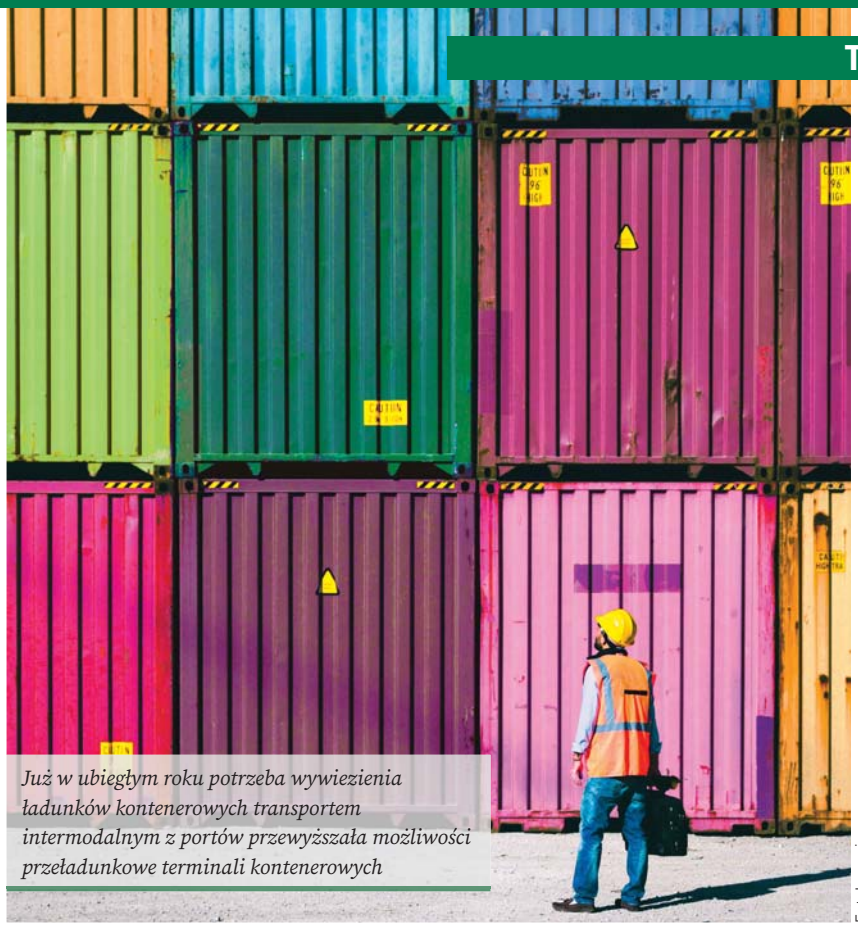
## W ramach „Autostrady morskiej"

Inwestycja stanowi element globalnego projektu dotyczącego usprawnienia i optymalizacji łańcuchów logistycznych pomiędzy Skandynawią i Europą Południową, obejmujących m.in. korytarz transportowy Bałtyk–Adriatyk. Przedsięwzięcie jest kontynuacją współpracy w ramach „Autostrady morskiej" z Portem Trelleborg, rozpoczętej w 2014 r., a ma na celu przystosowanie istniejącej infrastruktury terminalu promowego w Świnoujściu do obsługi transportu intermodalnego, w tym obsługi promów o długości do 270 m. Obszarem działań objęta jest północna część terminala, tj. stanowiska promowe nr 5 i 6 oraz ich zaplecze. Roboty budowlane polegają na modernizacji stanowiska nr 5 w celu uzyskania głębokości technicznej Ht = 12,0m i dopuszczalnej Hdop = 13,0 m oraz przedłużeniu stanowiska nr 5 o stanowisko nr 6.W rezultacie powstanie jedna linia cumownicza o długości 294 m, umocnione będzie także dno. Istniejąca rampa przeładunkowa o szerokości 14 m i nośności 60T zostanie przebudowana do nowych parametrów technicznych i uzyska 35 m szerokości i 180T nośności.

## Zakres prac

Obejmuje on również przebudowę istniejącej i wykonanie nowej niezbędnej infrastruktury technicznej na nabrzeżu i zapleczu. Kwestią kluczową będzie przebudowa istniejących oraz budowa nowych torów kolejowych oraz placów manewrowo-postojowych. Z kolei zakup i montaż rękawa pasażerskiego umożliwi bezkolizyjne przemieszczanie się pieszych, a budowa estakady nad stacją kolejową Świnoujście w znakomity sposób skomunikuje zaplecze z terenem terminala. Zakupione będą też cztery ciągniki siodłowe i dwa wózki wysokiego składowania typu *reach stacker* służące do transportu i przeładunku kontenerów na terminalu. Całkowity koszt robót budowlanych przekracza 185 mln złotych netto, wsparcie z funduszy unijnego instrumentu finansowego CEF (Łącząc Europę) to 75,26% kosztów kwalifikowalnych. Zakończenie realizacji inwestycji planowane jest na koniec 2021 roku.

*Monika Woźniak-Lewandowska*



*Już w ubiegłym roku potrzeba wywiezienia ładunków kontenerowych transportem intermodalnym z portów przewyższała możliwości przeładunkowe terminali kontenerowych*

Fot. Loconi

# WYZWANIA RYNKU INTERMODALNEGO W OBECNYM ROKU

**Od kilku lat dynamika przeładunków kontenerów w polskich portach morskich rośnie w rekordowym tempie. To powinno również sprzyjać rozwojowi przewozów intermodalnych. Jednakże, pomimo tych wzrostów, odwozy i przywozy kontenerów koleją z polskich terminali morskich nie przekraczają 25% przeładunków ogółem.**

Co stanowi barierę w zwiększeniu udziału intermodalu w obsłudze polskich portów morskich i jakie wyzwania czekają branżę w roku 2020? To problemy, z którymi obecnie mierzy się Loconi Intermodal.

## Rekordowy rok 2019

Większość polskich portów morskich rok 2019 określa jako rekordowy pod względem wyników w przeładunkach kontenerów. Port Gdynia odnotował wzrost ichprzeładunków o ponad 13%, osiągając na koniec roku 2019 prawie 900 tys. TEU. W tym Baltic Container Terminal (BCT) w Gdyni przeładował ponad 511 tys. TEU, z czego 128 tys. TEU z udziałem transportu kolejowego, a Gdynia Container Terminal (GCT) obsłużył ponad 383 tys. TEU, w tym w przeładunkach koleją prawie 70 tys. TEU. Jeśli chodzi o gdański port, DCT Gdańsk przeładował również rekordową liczbę kontenerów – ponad 2 mln TEU (DCT nie podaje danych dotyczących przeładunków kontenerów na kolei).

Rok 2019 był także rekordowy dla Loconi Intermodal. Firma przetransportowała 220 tys. TEU. Obsługując miesięcznie ponad 250 pociągów intermodalnych z/do morskich terminali kontenerowych w Gdyni i Gdańsku, Loconi zajęło wiodącą pozycję w ilości obsłużonych kontenerów na kolei w trójmiejskich terminalach kontenerowych.

## Covid-19 – nieprzewidywalny przeciwnik

Czynniki zewnętrzne, takie jak między innymi wpływ koronawirusa na wstrzymanie dostaw morskich z/do Chin, czy też prognozowane spowolnienie globalnej gospodarki mogą zachwiać wynikami w tym roku. Jesteśmy obecnie w połowie drugiego kwartału 2020 r. Od końca lutego spadki wolumenów w przewozach intermodalnych spowodowane pandemią koronawirusa można szacować na ok. 40% w stosunku do okresu przed epidemią. Podobne spadki obserwowaliśmy także na terminalu DCT, w którym główny wolumen kontenerowy dociera bezpośrednio połączeniami oceanicznymi z Chin. O ile wolumen z chińskich portów stopniowo się odbudowywał, to mamy obecnie do czynienia ze spadkiem popytu i przeładowanymi centrami dystrybucyjnymi. Zamknął się też rynek zbytu w Europie przez co znacznie wyhamował eksport.

Trudno oceniać skalę strat, ponieważ mierzymy się z przeciwnikiem, którego zachowania nie potrafimy w 100% przewidzieć. Tym samym nie wiemy jak długo przyjdzie nam się mierzyć z kryzysem wywołanym przez Covid-19. Ale już dziś szacujemy, że na stabilizację rynku i przewozów poczekamy około 2 lata, podobnie jak było to podczas kryzysu w latach 2007-2009.

## Ograniczona przepustowość

Oprócz tych czynników jest też kilka wewnętrznych ograniczeń spowalniających rozwój intermodalnych połączeń realizowanych przez polskie porty morskie. Spadki w przewozach masowych

**W Gdyni ponad 60% pociągów Loconi wymaga pogrupowania wagonów na stacji według terminala rozładunkowego i podstawienia ich na poszczególne terminale portowe – do BCT i GCT.**

węgla i rud metali, a także materiałów budowlanych, z uwagi na kończące się fundusze unijne, mogą przyczynić się do uwolnienia części zasobów lokomotyw, maszynistów oraz skłaniać przewoźników do pozyskiwania platform do przewozów intermodalnych, które niezmiennie notują kilkunastoprocentowe wzrosty liczone w liczbie przewiezionych jednostek UTI rok do roku. Oczywiście należy zwrócić uwagę na fakt, iż w dalszym ciągu rynek przewozów



Fot. Loconi

*Loconi Intermodal w 2019 r. przetransportował 220 tys. TEU. Obsługując miesięcznie ponad 250 pociągów intermodalnych z/do morskich terminali kontenerowych w Gdyni i Gdańsku, Loconi zajęło wiodącą pozycję w ilości obsłużonych kontenerów na kolei w trójmiejskich terminalach kontenerowych*

intermodalnych mierzy się takimi bolączkami jak m.in. słaba jakość linii kolejowych dla przewozów towarowych. Wysoki wskaźnik ruchu pasażerskiego na niektórych trasach, a tym samym brak możliwości przejazdu pociągiem towarowym w pożądanym czasie, czy konieczność objazdów ze względu na trwające prace modernizacyjne infrastruktury kolejowej, czyni przewozy bardziej kosztowne i mniej konkurencyjne w stosunku do transportu drogowego.

Nadal jesteśmy na pierwszym etapie wielkiego placu budowy, jeżeli chodzi o poprawę dostępu do portów morskich, a także potrzeby inwestycji w infrastrukturę kolejową w samych terminalach portowych. Już w ubiegłym roku potrzeba wywiezienia ładunków kontenerowych transportem intermodalnym z portów przewyższała możliwości przeładunkowe terminali kontenerowych.

Na przykład z początkiem 2020 r. terminal DCT Gdańsk przekazał informację o wyczerpaniu zdolności przeładunkowych na kolei i braku możliwości zwiększenia przepustowości kolejowej do czasu zakończenia trwających prac budowlanych na bocznicy DCT. Do końca roku nie zostaną uruchomione dodatkowe okna przeładunkowe. Ograniczenia te spowodują konieczność wprowadzenia przez Loconi większego reżimu planistycznego. Będzie to wymagało od klientów, gestorów ładunków bardziej stabilnej i trwałej współpracy z operatorami intermodalnymi, aby *sloty* na pociągach były regularnie wypełniane, a okna przeładunkowe utrzymane w DCT.

> Czynniki zewnętrzne, takie jak między innymi wpływ koronawirusa na wstrzymanie dostaw morskich z/do Chin, czy też prognozowane spowolnienie globalnej gospodarki, mogą zachwiać wynikami w tym roku.

> Aby zapobiec kongestii na stacjach portowych, konieczna jest ściślejsza współpraca operatorów intermodalnych z terminalami i przewoźnikami kolejowymi, jak i większy rygor wśród przewoźników w obsłudze pociągów na ostatniej mili.

Od 2019 r. trwają też prace remontowe związane z poprawą dostępu kolei do trójmiejskich portów morskich. Działania te, mimo że zapowiadane wcześniej (tj. remonty linii i stacji kolejowych w Gdyni i Gdańsku), ograniczają przepustowość. Wyłączane są dostępy do torów, ograniczony jest wjazd na bocznice firm działających na terenie trwających inwestycji, takich jak np. depoty kontenerowe. Aby zapobiec kongestii na stacjach portowych konieczna jest ściślejsza współpraca operatorów intermodalnych z terminalami i przewoźnikami kolejowymi, jak i większy rygor wśród przewoźników w obsłudze pociągów na ostatniej mili.

## W terminalach w Gdyni

Współpraca z terminalami kontenerowymi w Gdyni stanowi jeszcze innego rodzaju wyzwanie, tak dla operatorów intermodalnych, przewoźników kolejowych, jak i samych terminali. Z uwagi na fakt, iż w Porcie Gdynia działają dwa terminale kontenerowe, znacznie trudniej jest zarządzać procesem koordynacji i podstawień pociągów. W Gdańsku Loconi realizuje wszystkie pociągi przez DCT, w dodatku w oparciu o stałe okna przeładunkowe. Natomiast w Gdyni ponad 60% pociągów Loconi wymaga pogrupowania wagonów na stacji według terminala rozładunkowego i podstawienia ich na poszczególne terminale portowe – BCT i GCT. W terminalach w Gdyni nigdy też nie funkcjonował system stałych okien przeładunkowych dla poszczególnych operatorów. Zwyczajowo przyjęty sposób uzgadniania terminów obsługi pociągów utrudnia bieżącą współpracę i generuje wyższe koszty realizacji połączeń, wynikające z nieprzewidywalności terminów w jakim pociągi są podstawiane i czasu ich obsługi na terminalach.

*Brak możliwości przejazdu pociągiem towarowym w pożądanym czasie czy konieczność objazdów ze względu na trwające prace modernizacyjne infrastruktury kolejowej, czyni przewozy bardziej kosztowne i mniej konkurencyjne w stosunku do transportu drogowego*



Fot. Flicker

## Początek zmian

Terminale BCT i GCT w Gdyni dostrzegają potrzebę zmian, które wprowadzą wymierne korzyści dla wszystkich uczestniczących w procesie, tj. przewoźników, operatorów, klientów oraz samych terminali. Loconi Intermodal wspólnie z gdyńskimi terminalami angażuje się w prace nad usystematyzowaniem procesu obsługi pociągów i wprowadzeniem stałych okien dla operatorów realizujących regularne po-

łączenia intermodalne. Już od miesiąca, wraz z jednym z przewoźników kolejowych, Loconi testuje podstawienia pociągów w BCT i GCT w oparciu o stałe okna kolejowe. Po tak krótkim czasie można już dostrzec wymierne korzyści związane z wyższą rotacją wagonów, skróceniem o połowę czasu postoju pociągów w Gdyni i zwiększeniem terminowości połączeń.

Loconi Intermodal wspólnie z gdyńskimi terminalami angażuje się w prace nad usystematyzowaniem procesu obsługi pociągów i wprowadzeniem stałych okien dla operatorów realizujących regularne połączenia intermodalne.

## Komunikacja elektroniczna

Intermodal wymaga wysokiego wskaźnika terminowości połączeń i sprawnej obsługi pociągów przez przewoźników kolejowych na ostatniej mili: stacja portowa – terminal kontenerowy. Terminowa wymiana składów skraca czas postoju pociągów na terminalach i tym samym zwiększa możliwość obsługi ich większej liczby. Sprawna obsługa pociągów wymaga też uproszczeń i poprawy ścieżki komunikowania się operatorów intermodalnych z terminalami kontenerowymi. Wdrożenie systemu elektronicznej wymiany informacji znacznie by to usprawniło. BCT Gdynia ruszył właśnie z pierwszym programem mającym zwiększyć efektywność obsługi intermodalu. Oprócz systemu stałych okien dla operatorów intermodalnych rozpoczęto też prace nad uruchomieniem platformy IT do planowania i zarządzania podstawieniami wagonów w ramach międzynarodowego projektu „COMODALCE". Będzie to dedykowany system obsługi kolei zakładający możliwość pełnej integracji IT z operatorami intermodalnymi.

## Plany rozwoju Loconi Intermodal w 2020 roku

Loconi planuje dalszy rozwój przewozów intermodalnych w Polsce. Zamierza uruchomić nowe połączenia między terminalami kontenerowymi w Gdyni i Gdańsku a południem Polski. Wierzymy, że długofalowo zawirowania na rynku spowodowane pandemią Covid 19 nie pokrzyżują naszych planów związanych z rozwojem. Spółka przymierza się też do pozyskania finansowania na rozbudowę własnych terminali intermodalnych, w tym na modernizację terminala przeładunkowego w Radomsku. Powierzchnia tego terminala zwiększy się o 2,5 ha. Dwukrotnie wzrośnie też jego zdolność przeładunkowa na kolei, gdyż jednocześnie będzie można obsługiwać pociągi na dwóch niezależnych torach kolejowych. Wartość tej inwestycji szacowana jest na kilkadziesiąt milionów złotych. ■

*Karolina Wlazło,*
*dyrektor ds. kluczowych klientów i projektów,*
*Loconi Intermodal*

*Spółka przymierza się też do pozyskania finansowania na rozbudowę własnych terminali intermodalnych*



Fot. Loconi


**MAŁASZEWICZE POKAZUJĄ MOC.**
**NA HORYZONCIE NOWY JEDWABNY SZLAK.**

PARK LOGISTYCZNY MAŁASZEWICZE

**Ruch w REJONIE PRZEŁADUNKOWYM MAŁASZEWICZE (RPM) odbywa się na niespotykaną dotychczas skalę. W kwietniu br. wykorzystano maksymalne możliwości obecnego układu torowego. Funkcjonowanie na najwyższych obrotach potwierdza tezę, że RPM, po modernizacji, stanie się największym i najważniejszym hubem przeładunkowym w Europie oraz głównym punktem przeładunkowym na trasie Nowego Jedwabnego Szlaku.**

KWIECIEŃ 2019 – po torze szerokim przejechało **335** par pociągów **> 25 682** wagony.

KWIECIEŃ 2020 – po torze szerokim przejechało **379** par pociągów **> 28 044** wagony.

**NA PEŁNYCH OBROTACH**

Nigdy wcześniej transport intermodalny nie był w RPM tak intensywny jak w ostatnim czasie. W kwietniu br. do Kobylan, po torze szerokim, wjechało i wyjechało 379 par pociągów towarowych, łącznie były to 28.044 wagony, z czego 250 par pociągów stanowiły pociągi kontenerowe, a w nich 14.582 wagony. Spółka CARGOTOR notuje rekordowe ilości transportowanej koleją masy torowej. Przewóz towarów odbywa się bez jakichkolwiek zakłóceń w płynności ruchu. W kwietniu br. kilkukrotnie osiągnięto przepustowość 15 par pociągów po torze szerokim, co oznacza maksymalne wykorzystanie możliwości obecnego układu torowego 1520 mm. Przez Rejon Przeładunkowy Małaszewicze przejeżdża dziennie do 40 par pociągów po torach szerokim i normalnym.

**MAŁASZEWICZE NA NOWYM JEDWABNYM SZLAKU**

Wzmożony obrót towarowy pomiędzy Azją i Europą sprawia, że coraz mocniej trzeba dbać o jego płynność. Ułatwieniem stanie się Nowy Jedwabny Szlak, którego sercem powinien być Park Logistyczny Małaszewicze. Już teraz RPM jest jednym z najważniejszych miejsc dla transportu towarów w Europie. Rozbudowa ma zwiększyć jego znaczenie na skalę globalną. Park Logistyczny Małaszewicze może stać się najnowocześniejszym hubem przeładunkowym Europy o powierzchni 30 km$^2$, pełniącym kluczową rolę w transporcie intermodalnym pomiędzy Azją a Starym Kontynentem.

Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji. Informację przygotowali Marta Rokita i Cezary Mitrus.



**www.cargotor.com**

cargoTOR

Rzeczpospolita Polska

Współfinansowane przez instrument Unii Europejskiej „Łącząc Europę"



*Kolej utrzymała przewozy do takich państw jak Włochy, czy Hiszpania, gdyż organizacja transportów szynowych znacznie ogranicza ryzyko zarażenia się koronawirusem. Tym samym wzrosło strategiczne znaczenie branży dla utrzymania łańcuchów dostaw w Europie*

# KORONAWIRUS
# WYZWANIEM DLA PKP CARGO

## DANE FINANSOWE GRUPY PKP CARGO ZA ROK 2019

Mimo epidemii koronawirusa PKP CARGO bez przeszkód realizuje zadania przewozowe i to zarówno w ruchu krajowym, jak i międzynarodowym. Podczas konferencji podsumowującej wyniki Spółki w 2019 r. prezes Czesław Warsewicz mówił, że w PKP CARGO wprowadzono procedury bezpieczeństwa, które mają zapewnić bezproblemowe funkcjonowanie przedsiębiorstwa w warunkach kwarantanny.

W PKP CARGO powołany został Zespół Zarządzania Kryzysowego, który opracował i wdrożył w całej Grupie procedury bezpieczeństwa dla pracowników dyspozytur, drużyn trakcyjnych i innych osób bezpośrednio odpowiadających za obsługę pociągów i ładunków. Zaostrzone zasady bezpieczeństwa epidemiologicznego objęły także pracowników administracyjnych. – *Naszym najważniejszym zadaniem jest zabezpieczenie procesu przewozowego, aby bez problemów przewieźć każdy ładunek nadany przez klienta. I to zadanie w pełni realizujemy* – podkreśla Czesław Warsewicz, prezes PKP CARGO S.A. – *Z powodu koronawirusa działalność ograniczyły niektóre firmy transportu drogowego, które nie wożą towarów np. do Włoch, czy Hiszpanii, gdzie jest najwięcej przypadków zarażenia koronawirusem. Kolej natomiast utrzymała przewozy do tych państw, gdyż organizacja transportów szynowych znacznie ogranicza ryzyko zarażenia się koronawirusem i zachorowania na COVID-19. Tym samym wzrosło strategiczne znaczenie naszej branży dla utrzymania łańcuchów dostaw w Polsce i Europie* – wyjaśnia Warsewicz.

### Podsumowanie 2019 roku

Oczywiście koronawirus stanowi duże wyzwanie dla kolei i ten rok też jest wymagający dla przewozów szynowych, choć z innego powodu. Rok 2019 był trudnym okresem dla całego sektora kolejowych przewozów towarowych. Spadek przewozów, który dotknął cały rynek kolejowych przewozów towarowych, nie miał symetrycznego przełożenia na generowane przez Grupę Spadła zarówno masa transportowanych ładunków, jak i praca przewozowa. Był to rezultat dekoniunktury na rynku przewozów towarów masowych. 2019 r. to także okres przeprowadzenia procesu optymalizacji funkcjonowania wszystkich spółek Grupy PKP CARGO oraz ich wewnętrznej racjonalizacji. Dzięki temu, mimo spadku przewiezionej masy, Grupa wygenerowała zyski na wszystkich poziomach.

W PKP CARGO powołany został Zespół Zarządzania Kryzysowego, który opracował i wdrożył w całej Grupie procedury bezpieczeństwa dla pracowników dyspozytur, drużyn trakcyjnych i innych osób bezpośrednio odpowiadających za obsługę pociągów i ładunków.

Spadek przewozów, który dotknął rynek kolejowych przewozów towarowych w 2019 r., nie miał symetrycznego przełożenia na generowane przez Grupę PKP CARGO przychody operacyjne. Wyniosły one 4,87 mld zł, co oznacza spadek przychodów Grupy o 7,1% w stosunku do 2018 r.

PKP CARGO przychody operacyjne. W 2019 r. wyniosły one 4,87 mld zł, co oznacza zmniejszenie przychodów Grupy o 7,1% w stosunku do roku 2018 (5,24 mld zł). Warto jednak zauważyć, iż 2018 r. był rekordowy pod względem tego wskaźnika – to najwyższy wynik osiągnięty przez Grupę od 2013 r., czyli od momentu wejścia PKP CARGO na giełdę. A wynik osiągnięty w 2019 r. jest drugim w kolejności, po 2018 r., najwyższym przychodem Grupy od 2013 r.

EBITDA w 2019 r. wyniosła 860 mln zł. Była niższa od rekordowego 2018 roku o 5,2% (907 mln zł), a o spadku rentowności przesądziła druga połowa roku. Natomiast wartość wskaźnika EBITDA skorygowana o wpływ Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 16 (MSSF 16) wynosi 723 mln zł. EBIT Grupy PKP CARGO w 2019 r. kształtował się na poziomie nieodbiegającym od wyników historycznych i wyniósł 143 mln zł. Wynik netto Grupy to 36 mln zł, a generowane koszty spadły o 4,8%, do poziomu 4,72 mld zł. Pomimo negatywnego wpływu otoczenia rynkowego Grupa PKP CARGO utrzymuje także wysoki poziom przychodów jednostkowych w przeliczeniu na tkm (+7,8%).



*Pomimo negatywnego wpływu otoczenia rynkowego Grupa PKP CARGO utrzymuje wysoki poziom przychodów jednostkowych w przeliczeniu na tkm (+7,8%)*

WYNIKI GRUPY PKP CARGO W 2019 R.
W POSZCZEGÓLNYCH SEGMENTACH RYNKU

| Segment | Wyniki | Zmiana procentowa w stosunku do 2018 r. |
|---|---|---|
| Intermodal | 9,5 mln ton | + 2,7 procent |
| Rynek kruszyw | 20,4 mln ton | – 21,6 procent |
| Metale i rudy | 9,3 mln ton | – 26,2 procent |
| Węgiel kamienny | 47,9 mln ton | – 6,3 procent |

minuje negatywne otoczenie rynkowe. Przewieziony przez Grupę PKP CARGO wolumen jest niższy od wyników z ubiegłych lat, co jest wynikiem szczególnie trudnego czwartego kwartału 2019 r. W sumie w 2019 r. Grupa przewiozła 108,6 mln ton towarów (–10,9% r/r).



*Dzięki optymalizacji przewozów Grupa PKP CARGO INTERNATIONAL znacząco poprawiła wyniki w 2019 r. – EBITDA wyniosła 122 mln zł, a wynik netto wzrósł ze straty netto 70 mln zł w 2018 r. do zysku netto w wysokości 16 mln zł w 2019*

*– Pracujemy nad stałym wzrostem efektywności naszej działalności biznesowej. To w dużym stopniu pozwala nam na ograniczenie negatywnych skutków sytuacji rynkowej* – podkreśla Czesław Warsewicz.

Sytuację w najważniejszych grupach przewożonych towarów nadal determinuje negatywne otoczenie rynkowe. Przewieziony przez Grupę PKP CARGO wolumen jest niższy od wyników z ubiegłych lat, co jest wynikiem szczególnie trudnego czwartego kwartału 2019 r. W sumie w 2019 r. Grupa przewiozła 108,6 mln ton towarów (–10,9% r/r).

Rok 2020 powinien przynieść pozytywne zmiany dla sektora kolejowych przewozów towarowych, o czym świadczą dane docierające z rynku. Inwestycje infrastrukturalne realizowane przez Generalną Dyrekcję Dróg Krajowych i Autostrad oraz przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. wkraczają w decydującą fazę, w związku z czym spodziewany jest wzrost zapotrzebowania na takie surowce jak kruszywa czy cement. Chociaż oczywiście PKP CARGO podkreśla, że zdaje sobie sprawę z dużego ryzyka związanego z epidemią koronowirusa, która może też negatywnie wpłynąć na inwestycje infrastrukturalne w roku 2020.

*– Ładunki masowe to zdecydowana większość polskiego rynku kolejowego, przez co PKP CARGO i innych przewoźników masowych bardziej dotknął spadek przewozów* – podkreśla prezes Warsewicz.

## Dobre wyniki intermodalu

Kluczowy w strategii działania Grupy pozostaje rynek przewozów intermodalnych, na którym Grupa PKP CARGO buduje swoją przyszłość. W roku 2019 Spółka miała 49,2% udziału w tym rynku według pracy przewozowej.

Wpływ na sytuację w segmencie intermodalnym ma także wzrost transportu towarów realizowany przez PKP CARGO INTERNATIONAL a.s. (d. AWT), wynikający z realizacji nowych przewozów m.in. w relacji Polska – Węgry. Dzięki optymalizacji przewozów Grupa PKP CARGO INTERNATIONAL znacząco poprawiła wyniki w 2019 r. – EBITDA wyniosła 122 mln zł, a wynik netto wzrósł ze straty netto 70 mln zł w 2018 r. do zysku netto w wysokości 16 mln zł w 2019.

*EH*



*Przyjęcie Pakietu Mobilności obciąży firmy transportowe zwiększając koszty ich działania. Spowoduje to stopniową eliminację mniejszych i słabszych podmiotów na rzecz dużych przedsiębiorstw międzynarodowych, nie obciążonych kosztami regulacyjnymi przewoźników spoza UE*

Fot. GDDKiA

# PROTEKCJONIZM PAKIETU MOBILNOŚCI ZAGROŻENIEM DLA PŁYNNEGO I TRWAŁEGO POWROTU DO ZDROWIA PO KRYZYSIE KORONAWIRUSA COVID-19

Prace nad kompleksową zmianą zasad wykonywania transportu drogowego, zwaną Pakietem Mobilności 1, dobiegają końca. Pomimo pandemii COVID-19 i ograniczeń z nią związanych, władze Unii planują przyjąć je do końca lipca br. Przypomnijmy, że jego założenia powstały wiele lat temu, kiedy głównym problemem wydawały się być nierówności społeczne, niedostateczna ochrona pracowników delegowanych oraz dumping socjalny.

Od tamtych lat zaszły duże zmiany. Brak kierowców na rynku, dobra koniunktura, oczekiwania kontrahentów w zakresie standardów zatrudnienia kierowców, a także wdrożone delegowanie, spowodowały znaczącą poprawę warunków pracy w sektorze transportu. Przykładem są powroty kierowców jeżdżących na długich dystansach, gdzie obecnie większość z nich co dwa tygodnie spędza tygodniowy odpoczynek w domu.

W wielu państwach, oskarżanych jeszcze niedawno o dumping socjalny, tempo wzrostu płacy minimalnej oraz świadczeń socjalnych jest od kilku lat szybsze niż w bogatszych państwach Unii. Przykładem jest Polska, gdzie zapoczątkowano w 2015 r. program reform społecznych. A tam, gdzie reformy nie zostały jeszcze podjęte, płace kierowców są i tak już kilkukrotnie wyższe od średniej płacy krajowej.

Oczywiście zdarzają się jaskrawe naruszenia praw pracowniczych. Są one bardzo mocno nagłaśniane przez media. Duży rozgłos nie oznacza jednak, że zjawisko ma charakter istotny statystycznie. Niestety, takie pojedyncze przypadki wciąż są wykorzystywane do uzasadniania konieczności przyjęcia Pakietu Mobilności w proponowanym kształcie.

## Powrót do rynków narodowych

Tymczasem zmiany wprowadzone w ostatnich latach doprowadziły do osiągnięcia celów Pakietu Mobilności poprzez konwergencję rynkową warunków pracy kierowców. W takiej sytuacji, gdy znika potrzeba regulacji, jej przyjęcie obciąży jedynie firmy transportowe zwiększając koszty ich działania. Spowoduje to stopniową eliminację mniejszych i słabszych podmiotów na rzecz dużych przedsiębiorstw międzynarodowych i nie obciążonych kosztami regulacyjnymi przewoźników spoza UE.

Niepokojące jest to, że proponowane zasady dzielą operacje transportowe na związane z państwem siedziby przewoźnika i na te niezwiązane. W ten sposób cofamy rynek o więcej niż 20 lat. Zamiast wspólnego rynku będziemy mieli na powrót rynki narodowe, do których dostęp

> Zamiast wspólnego rynku będziemy mieli na powrót rynki narodowe, do których dostęp będzie limitowany i uwarunkowany koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów wynikających z wprowadzonych w Pakiecie barier.

będzie limitowany i uwarunkowany koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów wynikających z wprowadzonych w Pakiecie barier.

Przykładem takiej bariery jest obowiązek sprowadzania pojazdu do państwa siedziby przewoźnika co osiem tygodni. Nie jest związany z obowiązkiem powrotu kierowców do domu ani inną racjonalną przyczyną. W praktyce spowoduje utrudnienia i koszty dla przewoźników, których centra operacyjne położone są w państwach peryferyjnych Unii, z dala od centrum Europy.

Ponadto, bariery te będą odpowiedzialne za dodatkowe puste przejazdy i operacje z niepełnym wykorzystaniem ładowności, co może doprowadzić do wzrostu emisji $CO_2$ o miliony ton, zatorów i większego ryzyka dla bezpieczeństwa drogowego. Takie postanowienia są sprzeczne z celem neutralnego klimatu dla europejskiego zielonego porozumienia.




Fot. DSV

*Chcąc odbudować wspólny rynek musimy zadbać, aby pandemia nie była pretekstem do przerywania unijnych łańcuchów dostaw, ograniczania współpracy między państwami oraz do zamykania poszczególnych krajowych rynków przed wewnątrzunijną konkurencją*

Uderzający jest brak głębszej refleksji na temat wpływu pakietu na klimat. W 2016 r. transport drogowy przyczynił się do prawie 21-procentowej całkowitej emisji $CO_2$ w UE, głównego gazu cieplarnianego. Dlatego dekarbonizacja transportu za pomocą alternatywnych źródeł energii wraz z innymi środkami zrównoważonej mobilności może stać się wysoce nieskuteczna.

## W obliczu zmieniającej się rzeczywistości

W dyskusji nad Pakietem należy uwzględnić nowy czynnik – pandemię COVID-19. Załamanie światowych łańcuchów dostaw spowodowało ograniczenia produkcji w kluczowych europejskich sektorach gospodarczych. Do tego doszły ograniczenia dla biznesu związane z przeciwdziałaniem rozprzestrzenianiu się COVID-19, załamanie wewnętrznego popytu na dobra konsumpcyjne i usługi, a także absencja pracowników (kwarantanny, choroby, brak możliwości dojazdu do pracy etc.).

To wszystko uderzyło w ekonomiczną podstawę Unii Europejskiej jaką jest wspólny rynek. Chcąc go odbudować musimy zadbać, aby pandemia nie była pretekstem do przerywania unijnych łańcuchów dostaw, ograniczania współpracy między państwami oraz do zamykania poszczególnych krajowych rynków przed wewnątrzunijną konkurencją.

Niestety, kontynuowanie prac nad Pakietem Mobilności zmierza do pogłębienia fragmentacji europejskiej gospodarki. A koszty tego poniesie nie tylko biznes, ale także obywatele Unii jako konsumenci i pracownicy.

Nie można pominąć faktu, iż ponad 90% unijnych przewoźników stanowią firmy MSP. Cechuje je niska zdolność finansowa niepozwalająca na przetrwanie w czasie wielotygodniowego przestoju z powodu COVID-19. Część z nich nie przetrwa obecnego kryzysu. A ci, co wyjdą z niego cało, będą osłabieni na tyle, że bariery wprowadzone przez Pakiet Mobilności okażą się dla nich zabójcze.



*Maciej Wroński*

Konsekwencją będzie likwidacja dziesiątek tysięcy miejsc pracy w transporcie oraz brak dostatecznej podaży usług transportowych.

> Kontynuowanie prac nad Pakietem Mobilności zmierza do pogłębienia fragmentacji europejskiej gospodarki. Koszty tego poniesie nie tylko biznes, ale także obywatele Unii jako konsumenci i pracownicy.



*90% unijnych przewoźników to firmy MSP. Cechuje je niska zdolność finansowa niepozwalająca na przetrwanie w czasie przestoju z powodu COVID-19. Ci, co wyjdą z tego kryzysu cało, będą osłabieni na tyle, że bariery wprowadzone przez Pakiet Mobilności okażą się dla nich zabójcze*

Fot. Volvo

O tym, jak ważny jest transport drogowy i dostateczna podaż usług przewozowych, przekonaliśmy się właśnie podczas obecnej pandemii. Gdyby już dziś obowiązywały obostrzenia przewidziane w Pakiecie, to sytuacja kryzysowa miałaby znacznie bardziej dramatyczny przebieg. Poświęćmy temu chwilę refleksji.

Czy Unia Europejska, przyszłość jej gospodarki, dobrobyt obywateli i wreszcie klimatyczne wyzwania muszą być zakładnikiem ambicji grających na protekcjonistycznych nutach polityków? Czy w tym krytycznym momencie dla UE wynikającym z pandemii COVID-19 naprawdę chcemy osłabiać jednolity rynek, zamiast go wzmacniać?

Nie musimy przecież tego robić.

Mądrość nie polega na upartym zamykaniu uszu i oczu na nowe okoliczności i argumenty. Mądrość to umiejętność dostosowywania projektów do zmieniającej się rzeczywistości i podejmowanie nie zawsze popularnych, ale słusznych decyzji. Nawet tych kwestionujących wcześniej przyjęte ustalenia. I

*Dla Politico opracował*
*Maciej Wroński,*
*prezes TLP*



*Opłaty są opisane wg krajów i odcinków, można je łatwo porządkować w programach do zarządzania transakcjami. To duża oszczędność na czasie pracy księgowości i możliwość jednoosobowej optymalizacji myta w wielu krajach*

Fot. DKV

# BOX EETS OD DKV JUŻ DOSTĘPNY

W czasach, gdy każdy bliski kontakt z obcą osobą niesie ryzyko, przyspieszają technologie umożliwiające zdalną obsługę. Tak się dzieje także w kwestii rozliczania opłat drogowych. Na ten temat rozmawiamy z Mariuszem Derdziakiem, kierownikiem sprzedaży DKV Euro Service Polska.

**DKV już dekadę temu zaproponowało jedno urządzenie pokładowe dla opłat w wielu krajach. Niestety, Europie bardzo dużo czasu zajmuje adaptacja pomysłu EETS...**

DKV jest największym operatorem rozliczeń opłat drogowych. Od lat pełniliśmy rolę łącznika między różnymi systemami. Wyzwaniem przy budowie EETS jest zintegrowanie ze sobą opłat drogowych opartych na różnych technologiach: GPS, mikrofalach oraz tradycyjnych winietach. Prace nad jednolitym systemem mogły przyspieszyć po przejściu większości krajów Europy na rozliczenia elektroniczne. Potrzebny był jednak do tego konsensus między operatorami oraz właścicielami poszczególnych systemów opłat drogowych. Mowa tu zarówno o państwach, jak i prywatnych spółkach autostradowych. Udziałowcy zainwestowali ogromne kwoty w budowę systemów, więc nic dziwnego, że jest im dziś trudno zrezygnować z kontroli nad poborem opłat na rzecz jednego *boxa*.

**Ale w końcu się udało. Kolejne kraje dołączają do EETS.**

To prawda. W dużej mierze dzięki pomysłowości międzynarodowych operatorów kart paliwowych i producentów urządzeń. DKV Euro Service, Daimler oraz T-Systems byli jednymi z pierwszych, którzy zaangażowali się w komercjalizację usługi tak, aby wszystkim stronom to się opłacało. I tak powstało urządzenie DKV Box EUROPE do rozliczania opłat w systemie EETS.

**Właśnie, DKV Box EUROPE od marca dostępny jest dla polskich klientów. Czemu dopiero teraz zdecydowaliście się na dystrybucję?**

Negocjowaliśmy najlepsze warunki dla naszych klientów. Chcieliśmy też, aby urządzenie było bezpieczne i sprawdzone. Przez trzy lata testowaliśmy *box* na ponad 10 tysiącach klientów w całej Europie. Jako najdłużej działający na ryn-

> Wyzwaniem przy budowie EETS jest zintegrowanie ze sobą opłat drogowych opartych na różnych technologiach: GPS, mikrofalach oraz tradycyjnych winietach. Prace nad jednolitym systemem mogły przyspieszyć po przejściu większości krajów Europy na rozliczenia elektroniczne.

ku operator paliwo-serwisowy nie mogliśmy sobie pozwolić na błędy w jego funkcjonowaniu. Chodzi na przykład o sytuacje, kiedy system źle naliczy na *box* opłaty, albo gdy urządzenie przestanie działać za granicą między dwiema bramkami autostrad. Nie chcieliśmy narażać kierowców na kary czy przestoje w trasie. Każdy ze scenariuszy wymagał opracowania szybkich procedur reagowania.

**Gdzie można rozliczać się przez DKV Box EUROPE?**

Na dziś są to Niemcy, Austria, Francja, Belgia, Hiszpania i Portugalia, w tym też tunele. Za moment dołączają Włochy i Norwegia, a następnie Polska, Słowenia, Czechy i Węgry.

**Po pierwszych doświadczeniach, jakie cechy urządzeń EETS są ważne dla przewoźników?**

Jeden *box* na szybie zamiast „choinki".

**A z punktu widzenia oferty DKV Box EUROPE i korzyści finansowych?**

to firma otrzymuje *box*, którym może rozliczać się w wielu krajach. Unikamy też kosztownego montażu i demontażu urządzeń pokładowych, jak przy *boxie* Toll Collect.

**Jednolity system to spore uproszczenie dla księgowości.**

Racja. Na co innego zwraca uwagę kierowca, na co innego właściciel firmy. Dla właściciela istotne jest, że ma jedną fakturę za opłaty w wielu krajach, przesyłaną raz na dwa tygodnie. Opłaty są opisane wg krajów i odcinków, można je łatwo porządkować w programach do zarządzania transakcjami. To duża oszczędność na czasie pracy księgowości i możliwość jednoosobowej optymalizacji myta w wielu krajach. Dzięki łatwej instalacji i nowej logice działania, *boxy* EETS można też przenosić pomiędzy pojazdami bez żadnych formalności.

**DKV Euro Service, Daimler oraz T-Systems byli jednymi z pierwszych, którzy zaangażowali się w komercjalizację usługi tak, aby wszystkim stronom to się opłacało. I tak powstało urządzenie DKV Box EUROPE do rozliczania opłat w systemie EETS.**



*Mariusz Derdziak*



*Box EETS to najlepsze rozwiązanie przy jakiejkolwiek wymianie boxów działających dziś w różnych krajach*

Fot. DKV



*W trasie, po minięciu granicy, urządzenie sygnalizuje wjechanie w obszar innego systemu opłat drogowych. Kierowca musi wówczas wcisnąć „YES", aby potwierdzić naliczanie nowego typu opłat*

Fot. Pixabay

Box EETS to najlepsze rozwiązanie przy jakiejkolwiek wymianie *boxów* działających dziś w różnych krajach. Warunki ofertowe są takie same lub lepsze jak w przypadku urządzenia krajowego, za

**Czy kierowca musi posiadać specjalną wiedzę lub wykonywać dodatkowe czynności podczas korzystania z DKV Box EUROPE?**

*Boxy* EETS są bardzo intuicyjne, ale nie oznacza to, że zupełnie bezobsługowe. W trasie, po minięciu granicy, urządzenie sygnalizuje wjechanie w obszar innego systemu opłat drogowych. Kierowca musi wówczas wcisnąć „YES", aby potwierdzić naliczanie nowego typu opłat. Ważne, aby pamiętać, że technologia EETS stanowi dodatkowy wybór dla przewoźnika, nie obowiązek. Firma może wybrać, w których krajach chce się rozliczać dotychczasowymi *boxami*, np. Toll Collect czy GO Box, a w których przechodzi na jeden *box*. Warto przy tym przeanalizować warunki handlowe, aby upewnić się, że po zmianie będą one równie korzystne, jak wcześniej.




# TARGI AUTOSTRADA W NOWYM, JESIENNYM TERMINIE

Ponad 261 wystawców z 18 krajów, 10 500 gości, branżowe wystawy oraz liczne wydarzenia towarzyszące – taką skale miała ubiegłoroczna edycja Międzynarodowych Targów Budownictwa Drogowego AUTOSTRADA. Stan światowej pandemii i okoliczności w jakich przyszło wszystkim funkcjonować, nie pozwala na organizację wydarzenia w zaplanowanym terminie, w dniach od 30 czerwca do 2 lipca 2020 roku.

*– Pomimo ogromu pracy, jaki wszyscy włożyliśmy w organizację targów AUTOSTRADA oraz towarzyszących im wystaw MASZBUD i ROTRA, jako nadrzędne uznaliśmy zdrowie ogółu. W trosce o bezpieczeństwo wystawców i zwiedzających oraz naszą wspólną przyszłość na rynku, poszukujemy najbardziej dogodnych rozwiązań dla naszych klientów* – podkreśla prezes Zarządu Targów Kielce, Andrzej Mochoń.

Po przeanalizowaniu kalendarza zarówno Targów Kielce jak i podobnych wydarzeń w kraju i w Europie, jako najlepsze rozwiązanie wybrano termin jesienny tego roku. Targi AUTOSTRADA, MASZBUD i ROTRA odbędą się w terminie Międzynarodowych Targów Transportu Zbiorowego TRANSEXPO, tj. od 21 do 23 października 2020. Wybór organizatorów determinuje pokrewieństwo branżowe obu imprez oraz podobieństwo tematyczne wydarzeń towarzyszących.

Targi TRANSEXPO to wystawa o ugruntowanej pozycji, a edycję 2018 charakteryzowały premiery produktowe, blisko 6,5 tysiąca branżowych zwiedzających oraz wiele biznesowych rozmów. Jesteśmy przekonani, że połączenie wydarzenia poświęconego branży budownictwa drogowego i infrastrukturalnego z najważniejszym wydarzeniem branży transportu zbiorowego, pozwoli stworzyć jedno z najbardziej kompleksowych spotkań w Polsce.

Obecna, trudna sytuacja może zostać wykorzystana również jako okazja do zrealizowania ciekawych pomysłów, wymiany idei oraz nawiązania wartościowych kontaktów.

Organizatorzy targów dołożą wszelkich starań, aby jesienna edycja była równie atrakcyjna, a spotkanie na targach AUTOSTRADA, MASZBUD i ROTRA było sztuką spotkań, z których wszyscy wyniosą najlepsze kontakty, procentujące w przyszłości. I



9 - 10 września 2020
Sosnowiec

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

# Silesia KOMUNIKACJA

## Targi Transportu Publicznego

# PRZYSTANEK INNOWACJE

**KONFERENCJA** | *„Transport Niskoemisyjny w Górnośląsko Zagłębiowskiej Metropolii. Elektromobilność a gazomobilność – praktyczne spojrzenie"*

**MotoSerwis Expo**

**Salon Wyposażenia Warsztatów**

**Silesia EcoMOBILITY**

**Salon Elektromobilności i Paliw Alternatywnych**

**www.silesiakomunikacja.pl**

# 9 - 10 września 2020
# Sosnowiec

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

## TRANSPORTEX

**Targi Transportu i Spedycji**

## LOGISTEX

**Salon Logistyki i Magazynowania**

## WYDARZENIA TOWARZYSZĄCE:

**PANEL DYSKUSYJNY**
*„Finansowanie inwestycji w transporcie i spedycji"*
Akademia WSB

**SZKOLENIE**
*„RODO w transporcie"*
DPAG Data Protection® Advisory Group
nr 1 w ochronie danych osobowych w Polsce

**KONFERENCJA**
*„Rewolucja ANDROID – zmiany w mobilnych systemach operacyjnych"*
aspekt

**SZKOLENIE**
*„4 filary transportu międzynarodowego – transport drogowy, morski, lotniczy i kolejowy"*
bbats.pl
BBA TRANSPORT SYSTEM

**WARSZTAT**
*„Optymalizacja procesów z wykorzystaniem narzędzi KAIZEN"*
KAIZEN™ INSTITUTE

**NOWY TERMIN**



## TRANSPORTEX – droga do sukcesu!


www.tslexpo.pl

**Menedżer Projektu - Karolina Łuszcz**
tel.: + 48 510 031 658 | e-mail: karolina.luszcz@exposilesia.pl