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

ISSN 2081–5255

CZERWIEC – 6/2020 (114)

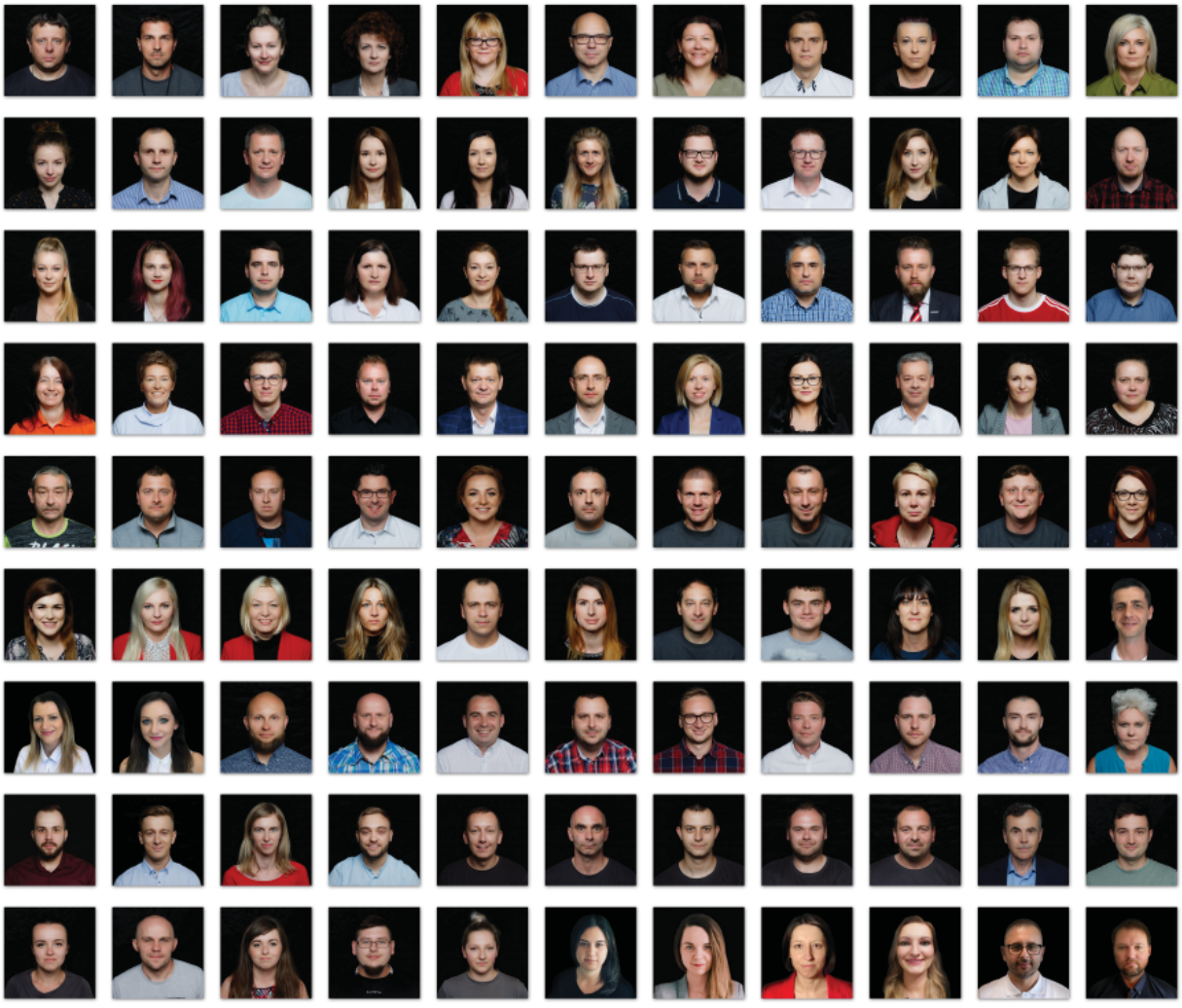
TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



Twarz firmy

Seifert Polska



www.seifert-logistics.com

ISSN 2081 5255

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

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

Wstęp bezpłatny po rejestracji on-line



TRANSPORTEX – droga do sukcesu!

www.tslexpo.pl

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



No i stało się – 8 czerwca Komisja Transportu Parlamentu Europejskiego przegłosowała Pakiet Mobilności. I to bez żadnych poprawek, które zostały złożone w ramach drugiego czytania. Inicjatywę na rzecz zmiany zapisów podejmowały zrzeszenia przewoźników przede wszystkim z Europy Wschodniej, w tym TLP i ZMPD. W sumie do Pakietu Mobilności europosłowie złożyli 82 poprawki. Praktycznie wszystkie z nich były autorstwa przedstawicieli z krajów *like-minded,* czyli podobnie myślących: Polski, Węgier, Bułgarii, Rumunii, Litwy, Łotwy oraz Malty. Poprawki przewidywały m.in. wykreślenie obowiązku powrotu ciężarówki do kraju siedziby co 8 tygodni; wykreślenie obowiązkowego, 4-dniowego okresu *cooling off* pomiędzy ponownym kabotażem w tym samym kraju UE lub skrócenie tego okresu do 48 godz.; wprowadzenie możliwości odbioru regularnego odpoczynku w kabinie pojazdu pod warunkiem, że pojazd wyposażony jest w miejsce do spania oraz wyłączenie spod zasad delegowania trzech operacji *cross-trade* połączonych z operacją bilateralną. Europosłowie proponowali także, aby Pakiet wszedł w życie 18 miesięcy po publikacji w Dzienniku Urzędowym UE i aby w ciągu czterech miesięcy od jego przyjęcia przeprowadzono studium skutków.
Przedstawiciele Europy Zachodniej jednak zignorowali poprawki. Stosunek głosów: lex specialis: 30/19, czas jazdy i odpoczynku: 33/15/1, dostęp do rynku i zawodu: 33/16. Podział na kraje peryferyjne Europy i Europę Zachodnią utrzymał się więc mimo pandemii koronowirusa. Niestety, to smutna wiadomość dla naszych przewoźników, gdyż jednolity rynek zostanie osłabiony i to w chwili, gdy jego właściwe funkcjonowanie jest kluczowe dla ożywienia naszej gospodarki po kryzysie spowodowanym pandemią.
Nadzieja w tym, że Pakiet Mobilności musi jeszcze trafić do Parlamentu Europejskiego, gdzie będzie rozpatrywany podczas sesji plenarnej w dniach 8-10 lipca w wersji przyjętej podczas tzw. *trilogów*. Jeśli poprawki nie zostaną przyjęte, a jest to bardzo prawdopodobne, Pakiet w obecnej formie stanie się rzeczywistością. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 6

LOGISTYKA

Seifert Polska w czasie pandemii koronawirusa 10
Operator logistyczny w roli partnera 12
Bezpośrednie połączenie z Chinami 15
Rynek otwiera się na nowe trendy 16
Agility rozwija działalność w Omanie 18
Pandemia determinuje rozwój branży TSL na Bliskim Wschodzie 20
Blisko, dalej, wszędzie – transport międzynarodowy w Geis PL 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Łatwa i szybka realizacja projektu 24
10 lat współpracy CHEP Polska i Colian . . . 25

SYSTEMY IT

Grupa AB ósmym największym dystrybutorem w Europie 26
Informatyka wsparciem dla procesów biznesowych 27

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

W perspektywie dwóch-trzech lat 28
Gdy bycie eko staje się standardem 30

PRAWO

Czy polisa OC zawodowej pokryje zobowiązania finansowe przewoźnika? 32
Jak prawidłowo i szybko rozliczyć kierowcę, bez uszczerbku na jego wynagrodzeniu? 36
Nota obciążeniowa w transporcie – czy jej wystawienie jest wystarczające? 40
Zmiana w wysokości rekompensaty przysługującej wierzycielowi 43

TRANSPORT DROGOWY

Kryzys w branży transportowej trwa 44
Kompleksowa oferta 45
Skrócenie łańcucha dostaw sprzyja przewoŹnikom 46

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Ostre hamowanie w branży leasingowej 48
W branży transportowej większy optymizm niż w innych 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.

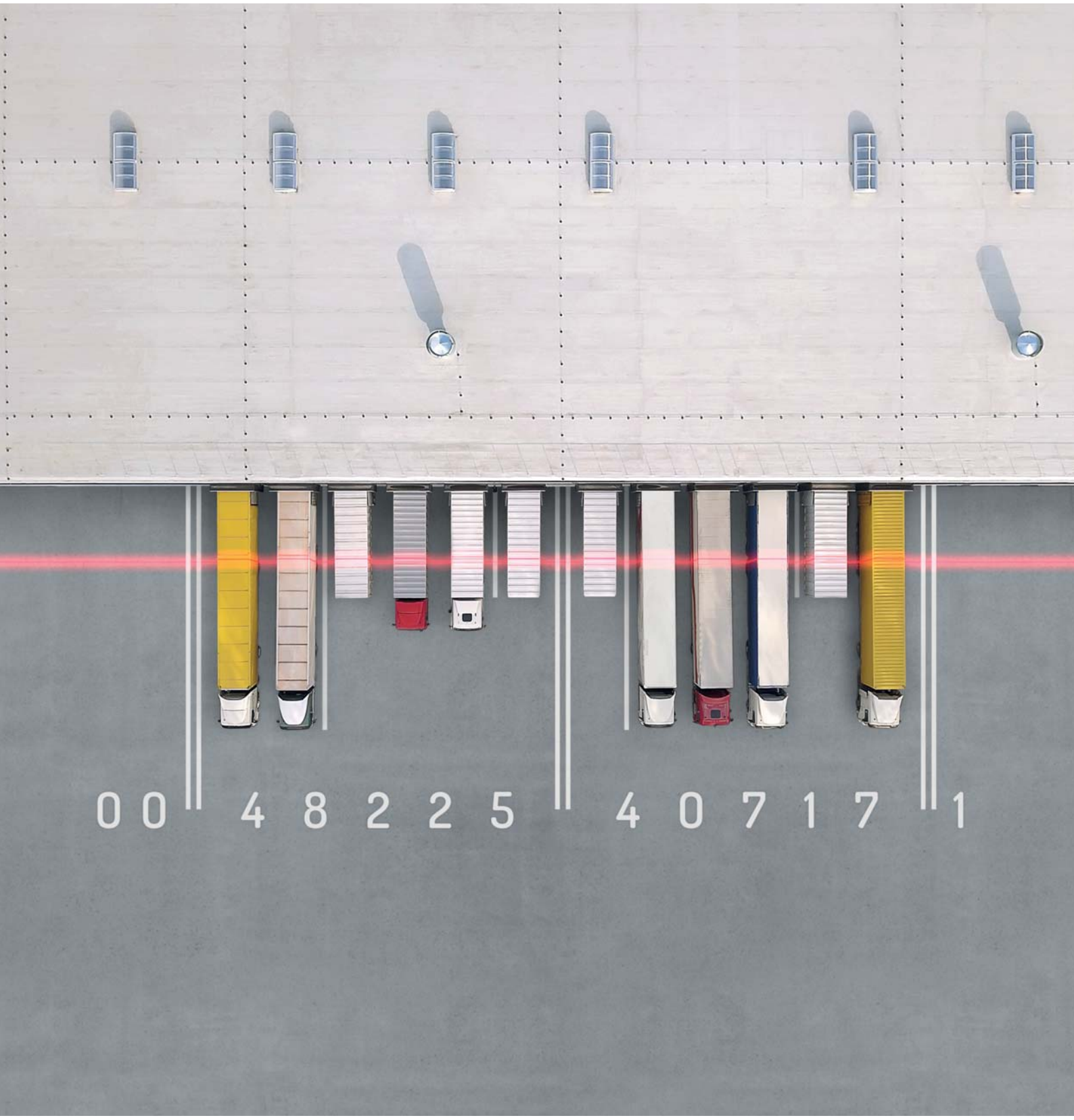
KMG media

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

e-commerce is part of our core



PANATTONI

Check our e-commerce solutions
at www.panattonieurope.com

CEVA LOGISTICS WŁĄCZA SIĘ W PRODUKCJĘ RESPIRATORÓW

Firma CEVA Logistics została wybrana przez General Motors (GM) na operatora 4PL odpowiedzialnego za zarządzanie łańcuchem dostaw komponentów do masowej produkcji respiratorów w USA.



Z General Motors CEVA współpracuje od 10 lat. Teraz, w ramach specjalnego projektu, zespół firmy odpowiada za zarządzanie dostawami, zamówieniami, transport, obsługę celną oraz monitoring dostaw komponentów niezbędnych do produkcji respiratorów. Na mocy umowy między GM a amerykańskim Departamentem Zdrowia i Opieki Społecznej, CEVA Logistics została wyłącznym dostawcą usług logistycznych w zakresie organizacji przywozu towarów przychodzących w tym projekcie. Ma zapewnić dostawy do fabryki GM w Kokomo w stanie Indiana.

Do produkcji jednego respiratora Ventec Life Systems V+Pro potrzeba aż kilkuset części, które produkowane są w różnych miejscach na świecie. Za realizację oraz zarządzanie całym ich łańcuchem dostaw odpowiadają CEVA Control Towers w Singapurze, Houston i Detroit. Po zakończeniu produkcji, respiratory zostaną przetransportowane z fabryki w Kokomo do szpitali w m.in. w Gary (Indiana) i Chicago. W tym miesiącu zostanie wysłanych ponad 600 z łącznej liczby 30 tys. urządzeń.

90 DNI PROLONGATY NA MYTO W CZECHACH Z DKV

Czeski rząd przyjął w maju rezolucję wydłużającą termin rozliczeń za opłaty drogowe do 90 dni, ale tylko w systemie postpay.

W przypadku rozliczeń czeskiego myta kartami paliwowymi należy sprawdzić u swojego operatora, czy daje możliwość prolongaty. Odroczenie terminu potwierdziło już DKV Euro Service. Firma gwarantuje wydłużone płatności od początku maja do końca lipca 2020. – *Poprzez wspieranie tej inicjatywy chcemy pokazać naszą solidarność z przewoźnikami w tym trudnym czasie* – mówi Jerome Lejeune, zarządzający pionem opłat drogowych w DKV Euro Service.

Wprowadzenie tego ułatwienia jest o tyle istotne, że od grudnia 2019 r. opłaty w Czechach są pobierane na wszystkich drogach państwowych. Rozszerzenie sieci płatnych dróg miało związek z niedawnym uruchomieniem nowego systemu opłat



drogowych Myto CZ, łączącego technologię mikrofali i GPS. Średni czas płatności za myto w Czechach u operatorów kart paliwowych wynosił do tej pory 14 dni.

Szczegóły na temat odroczenia płatności i lista operatorów kart udostępniających usługę dostępne są na: https://mytocz.eu/en/news-20200429

FM LOGISTIC WSPIERA STARTUPY

FM Logistic CE uruchamia program dedykowany start-upom o nazwie FM Open Lab. Jest on skierowany do przedsiębiorców, którzy chcieliby rozwijać swój produkt lub usługę w rzeczywistych warunkach biznesowych.



Są to przedsiębiorcy początkujący, działający w obszarach logistyki miejskiej, przyszłości transportu, zielonego łańcucha dostaw, robotyzacji automatyzacji oraz waloryzacji danych i blockchain.

Grupa FM, do której należy FM Logistic CE, inwestuje w innowacje od 1967 r. Hasło przewodnie aktualnego programu FM Logistic CE brzmi „Turn your ideas into reality" i ma zachęcać start-upowców do podjęcia wyzwania i rozpoczęcia działań.

Program FM Open Lab opiera się na trzech filarach, na które składają się finansowanie, know-how i mentoring. Akcelerator pomagać będzie w uzyskaniu środków z funduszy inwestycyjnych, przewidując w dalszej perspektywie budżet na tzw. *seed funding*, czyli zapewnienie środków na rozpoczęcie biznesu. W finansowaniu dla wybranych start-upów zapewnione będą przestrzenie *co-workingowe* w ponad 20 centrach logistycznych, biurach FM oraz biurach partnerów (VCs, akceleratory). Firma FM Logistic CE oferować będzie również wsparcie na etapie opracowywania projektu i zapewnienie ekosystemu swojej działalności – dostęp do platform i całej infrastruktury, dostarczanie danych operacyjnych, pomoc ekspertów. Dzięki temu start-up będzie mógł skupić się na tworzeniu innowacji.

Program wystartował w Polsce, Czechach i Słowacji jednocześnie, a gdy nabierze tempa, zostanie powielony we wszystkich krajach, w których operuje FM Logistic CE.

NOWOCZESNY MAGAZYN WE WŁOSKIEJ WERONIE



Kuehne + Nagel otworzyło nowy magazyn o powierzchni 27 tys. m^2 w mieście Oppeano, we włoskiej prowincji Werona. Obiekt jest umiejscowiony tak, aby obsługiwać porty w Trieście i w Wenecji.

Dzięki strategicznej lokalizacji w pobliżu miasta Werona dostępne są szybkie i efektywne kosztowo połączenia kolejowe z rynkiem europejskim.

Magazyn wspiera włoski przemysł w zakresie magazynowania, pakowania, etykietowania i konsolidacji produktów winiarskich oraz spirytusowych na potrzeby eksportu drogą morską i drogową. Jest bezpośrednim łącznikiem między producentami a importerami. Dzięki specjalistycznej wiedzy pracowników i wykorzystaniu innowacyjnych technologii znacznie usprawnia zarządzanie zamówieniami i zapasami. Duża pojemność magazynowa ułatwia sprostanie wyzwaniom stawianym przez epidemię COVID-19.

Obiekt jest dostosowany do produkcji wina i napojów spirytusowych w temperaturze kontrolowanej i objęty całkowitą kontrolą celną. Ponadto oferuje szereg usług o wartości dodanej. System zarządzania zamówieniami i zapasami w czasie rzeczywistym jest dostosowany do potrzeb rozwiązania VinLog i umożliwia wszystkim stronom w łańcuchu dostaw monitorowanie procesów, optymalizację produkcji i poziomów dostaw zgodnie z popytem.

Otwarcie tej inwestycji ułatwia VinLog optymalizację wszelkich procesów oraz skrócenie czasu transportu w kierunku głównych rynków, jakimi są Ameryka Północna i Azja. Zaangażowanie zespołu VinLog polega na połączeniu specjalistycznej wiedzy i nowoczesnej infrastruktury oraz na zbliżeniu do siebie obsługiwanych społeczności winiarskich. Aktualnie firma analizuje kolejne lokalizacje w głównych krajach pochodzenia oraz importu wina i napojów spirytusowych.

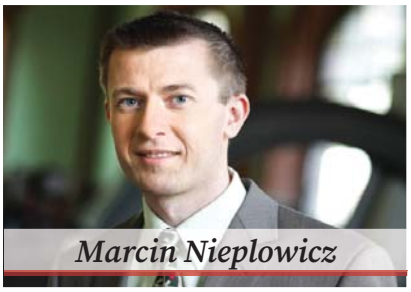
ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG
ENJOY YOUR LOGISTICS!
TOGETHER. EFFECTIVE. SAFE.
DOSTAWY „OD DRZWI DO DRZWI”
LOGISTYKA PROJEKTOWA
USŁUGI HANDLOWE
USŁUGI CELNE
UBIEZPIECZENIE ŁADUNKÓW
MAGAZYNOWANIE
sales@asstra.pl +48 22 59 29 500 asstra.pl

PANDEMIA CIOSEM DLA POLSKIEGO LEASINGU

Marcin Nieplowicz, główny ekonomista EFL uważa, że Polska branża leasingowa na uzyskanie poziomu finansowania sprzed kryzysu spowodowanego pandemią będzie potrzebowała więcej czasu niż miało to miejsce po upadku banku Lehman Brothers.

Jego zdaniem, w 2020 r. branża ta udzieli finansowania w wysokości ponad 51 mld zł, czyli o 34% mniej niż rok wcześniej. Dodatnią dynamikę rynku leasingu powinniśmy zobaczyć na początku 2021 r., jednak wartość sfinansowanych środków trwałych przez firmy leasingowe będzie znacznie niższa niż w 2019 r. Sytuacja będzie rozwijać się podobnie do tej podczas kryzysu finansowego po upadku banku Lehman Brothers w 2008 r. Wówczas wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy leasingowe dopiero w 2013 r. przekroczyła poziom z 2008.

W wyniku COVID-19 spadki sprzedaży detalicznej i produkcji przemysłowej za kwiecień znacznie przekroczyły 20% w ujęciu rocznym. Pandemia mocno uderza w ufność konsumencką, a przez to w konsumpcję prywatną i plany inwestycyjne przedsiębiorców. Do tego Parlament Europejski zaakceptował Pakiet Mobilności, co ograniczy rozwój polskich firm transportowych, a ich finansowanie jest istotnym obszarem działalności firm leasingowych. Poza tym, zbliżający



Marcin Nieplowicz

się koniec perspektywy unijnej 2014-2020 sprawia, że coraz niższe będą wolumeny inwestycji współfinansowanych z Unii Europejskiej. I na koniec, widzimy jak ogromna jest skala środków pomocowych uruchamianych przez rządy państw europejskich. To w perspektywie 2-3 lat doprowadzi do dużych napięć budżetowych, a w rezultacie do istotnego spowolnienia – może nawet dojść do niewielkiej recesji w strefie euro.

W związku z tym w kolejnych latach tempo rozwoju rynku leasingu pozostanie umiarkowane, a poziom finansowania z 2019 r. (77,8 mld zł) może zostać osiągnięty nawet dopiero w 2025. I

SPEDCONT JEDZIE NA WSCHÓD AZJI

SPEDCONT, spółka będąca częścią Grupy PEKAES rozszerzyła ofertę o przewóz kontenerów do i z Korei Południowej oraz Wietnamu.

Kierunki te to nowość w portfelu usług SPEDCONT. Kontenery do Wietnamu (Hai Phong/ Ho Chi Minh) i Korei Południowej (Inczon/ Pusan) wyjeżdżają z terminalu SPEDCONT w każdą środę i piątek. Czas ich podróży pomiędzy Polską a Koreą Południową czy Wietnamem wynosi 25 dni. SPEDCONT przewozi towary z wykorzystaniem transportu drogowego, morskiego i kolejowego.

SPEDCONT zajmuje się całą logistyką, wynajmem kontenerów, podstawieniem ich pod wskazane miejsce załadunku oraz dostawą drogową do odbiorcy. Wspiera klientów w rozliczaniu opłat związanych z transferem ładunków, zapewnia odprawy celne importowe, eksportowe i tranzytowe. Konsolidacja i dekonsolidacja kontenerów prowadzona jest we własnym magazynie, zlokalizowany w terminalu kontenerowym SPEDCONT w Łodzi. Pozwala to obniżyć koszt obsługi transportu i skrócić czas podróży ładunku średnio o jeden dzień.

Klienci mogą też skorzystać z siatki połączeń feederowych z portów chińskich (Qingdao, Xiamen) do portów w Korei Południowej i Wietnamie. I

DACHSER INWESTUJE W NORYMBERDZE



Dachser zainwestował 22,5 mln euro w oddział w Norymberdze, rozbudowując o ponad 5,2 tys. m² terminale przeładunkowe. Oprócz tego powiększył „biuro o 1,2 tys. m² i parking dla ciężarówek oraz pojazdów służbowych.

Dachser rozpoczął działalność w parku biznesowym Nürnberg-Feucht-Wendelstein na początku 2009 r. W ciągu 10 lat oddział w Norymberdze znacząco rozwinął się w obszarach transportu towarów przemysłowych i żywności, a także magazynowania. W efekcie w pełni zostały wykorzystane możliwości istniejącego obiektu. Dlatego liczba bram w terminalach przeładunkowych i magazynie zostanie zwiększona ze 188 do 251. Wraz z rozbudową terminali Dachser tworzy 1,1 m² dodatkowej powierzchni na potrzeby logistyki kontraktowej, gdyż oddział w Norymberdze służy jako centralny magazyn m.in. dla znanego klienta z branży win i napojów spirytusowych premium. Operator zapewnia na jego potrzeby szeroki zakres usług dodatkowych jako uzupełnienie magazynowania, kompletacji i transportu. Z terminala realizowane są dostawy sklepów, hoteli i firm kateringowych, barów, klubów, linii żeglugowych i na wydarzenia.

W oddziale Dachser w Norymberdze powiększona została także strefa postojowa dla ciężarówek i utworzono parking dla samochodów podwykonawców, dzięki czemu zmieści się tu 130 pojazdów. I

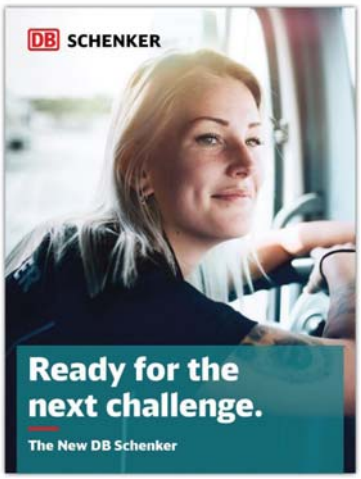
NOWY BRANDING DB SCHENKER OD PONAD 10 LAT

DB Schenker wprowadził nową wizualizację swojej marki, która ma podkreślić atuty tej korporacji. To najbardziej istotna zmiana pod względem komunikacyjnym od czasu włączenia firmy do spółki matki: Deutsche Bahn.

Old Brand Design



New Brand Design



Znacząco zmieniona została kolorystyka marketingowa: granatowy, który jest powszechnie stosowany w branży, został ograniczony, a zamiast niego wykorzystano kolor morski „Teal" jako odcień podstawowy. Taka kolorystyka podkreśla działania i cele, jakie DB Schenker stawia sobie w zakresie zrównoważonego rozwoju w logistyce. Jednocześnie takie elementy, jak czerwony akcent tzw. „Pulse", ułatwiają skojarzenie z marką parasolową DB.

Nowe walory wizualne są także odzwierciedlone w doborze motywów w materiałach fotograficznych. Zdjęcia prezentują przede wszystkim pracowników DB Schenker. Poszczególne kadry pokazano w naturalnym świetle. Ten akcent i odejście od obrazów przedstawiających środki transportu zostały przetestowane w ramach bieżącej kampanii #OurAnwerIsYes, która spotkała się z bardzo pozytywnym odzewem.

Nie jest już wymagane obowiązkowe zastosowanie białego tła. Dotyczy to nazwy własnej „Schenker" i zintegrowanego logo „DB" Deutsche Bahn AG. Opcjonalna zmiana koloru czcionki na biały zamiast czarnego umożliwia stosowanie znaku również na ciemnym tle.

Zostało ograniczone umieszczanie obowiązkowych elementów w kampaniach i motywach reklamowych, pojawia się więcej miejsca i swobody w zakresie pozycjonowania marki pod kątem wartości.

W najbliższych miesiącach planowane jest dalsze, kilkuetapowe, globalne wdrażanie nowego wizerunku. W planach jest również utworzenie nowego hasła korporacyjnego. |

ZMIANY W DYWIZJI GEFCO AIR & SEA

GEFCO Air & Sea poinformowało o zmianach w kierownictwie i reorganizacji dywizji w celu mocniejszego ukierunkowania działań na klienta i wsparcia rozwoju biznesu w sektorach: przemysłowym, motoryzacyjnym oraz life science i farmaceutycznym.


Paul-Henri Fréret

Od lutego dywizją GEFCO Air & Sea zarządza Paul-Henri Fréret, Executive Vice President w GEFCO, który przez lata zarządzał wszystkimi operacjami w Azji i Ameryce Łacińskiej, a także działaniami Grupy PSA w siedzibie głównej. Zajmował się również globalnymi sprawami korporacyjnymi GEFCO w zakresie logistyki magazynowej i transportu drogowego.

Z kolei w maju Cyril Lefebvre awansował na stanowisko globalnego dyrektora ds. sprzedaży i marketingu GEFCO Air & Sea.

GEFCO Air & Sea wzmocniło również swoje struktury, aby rozwijać się w trzech głównych sektorach: przemysłowym, motoryzacyjnym oraz *life science* i farmaceutycznym. Pracami dla klientów z sektora przemysłowego pokieruje Serge Kisselevsky, operacjami dla rynku motoryzacyjnego Adrian Draghici. a działania dla klientów z branży life science i farmaceutycznej nadal będzie prowadzić Karin Van-Den Brekel.Obszary te będą wspierane przez Amera Benoudę, nowego menadżera ds. handlowych oraz Romaina Bérarda, szefa centrum przetargowego.

– *Nowa struktura organizacyjna obejmuje 116 krajów i koncentruje się na odpowiadaniu potrzebom klientów w pełnym zakresie usług spedycyjnych. Wykorzystamy naszą wiedzę specjalistyczną w zakresie transportu lotniczego i morskiego we współpracy z innymi dywizjami GEFCO. Dzięki temu będziemy mogli oferować unikalne i zintegrowane rozwiązania* – komentuje Paul-Henri Fréret. |



SEIFERT POLSKA W CZASIE PANDEMII KORONAWIRUSA

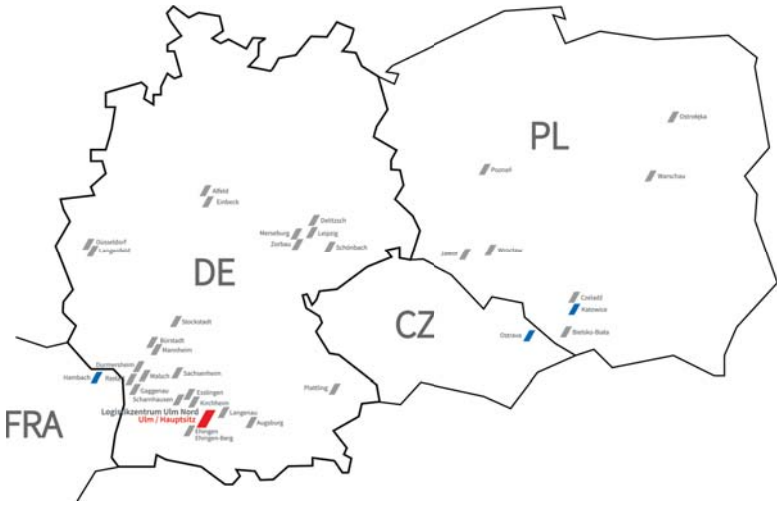
W momencie wybuchu pandemii koronawirusa wrażliwa na wszelkie zmiany branża logistyczna, zaraz po turystyce i gastronomii, najszybciej odnotowała skutki wprowadzonych reżimów.

To okres, kiedy porównanie TSL do krwiobiegu jest wyjątkowo trafne. Operator logistyczny odpowiada bowiem za działanie swoistego układu krwionośnego, którego wyspecjalizowane komórki realizują zadania z zakresu transportu i magazynowania, a więc za kompleksowy obieg i zaopatrzenie w produkty potrzebne do funkcjonowania „organizmu". Przerwanie łańcuchów dostaw jest niczym zator czy wstrząs, który wywołuje bezpośrednie utrudnienia w wykonywaniu kolejnych operacji (zaopatrzenia czy produkcji).

W porównaniu z innymi

Data Group Consulting, w celu udokumentowania „na gorąco stanu rynku usług logistycznych po wybuchu pandemii", przeprowadziła dwukrotnie badania: RYNEK LOGISTYCZNY W DOBIE PANDEMII COVID-19 (nr 1 i 2, tydzień 14 i 19/2020). Opublikowane na podstawie ich wyników raporty wymieniają działania podjęte przez 80 firm logistycznych na rzecz zapewnienia ciągłości operacji w warunkach pandemii.

W ich kontekście, decyzje podjęte przez Zarząd Seifert Polska w zakresie częściowego urlopowania, wycofania wyspecjalizowanej floty i wypłacenia tzw. wynagrodzenia postojowego są tożsame z działaniami wszystkich przebadanych firm. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że zawieszenie floty (deficyt ładunków transportowych wywołał nadpodaż wyspecjalizowanych samochodów) oraz wypłacenie tzw. wynagrodzenia postojowego były bezpośrednim rezultatem wstrzymania produkcji w sektorze automotive. Natomiast Seifert Polska nie




Jan Brachmann

zastosowała metody wydłużania czasu pracy czy zwolnień, które wśród konkurencji osiągnęły odpowiednio 14 i 18%.

Raporty wykazały, że „im firma jest większa, tym mniej odczuła spadek zapotrzebowania na usługi", a za najbardziej ryzykowne uznano uzależnienie od obsługi konkretnej branży.

– *Należymy do Top 500 największych firm logistycznych w kraju. Ponadto branży dóbr konsumpcyjnych i farmaceutyków jesteśmy bowiem istotnym elementem podstawowego zaopatrzenia* – dodaje Brachmann. – *O ile usługi logistyczne są niezbędne do zapewnienia ciągłości zaopatrzenia i produkcji, pamiętajmy jednak, że wiele firm z obecnego kryzysu „wróci z tarczą", wiele niestety „na tarczy", a obrona, którą symbolizuje tarcza to jedynie część taktyki. Niezmiennie zatem wychodzimy o krok do przodu z elastyczną ofertą dostosowaną do potrzeb chwili* – podkreśla prezes Seifert Polska.

GRUPA SEIFERT

- Specjalizuje się w obsłudze logistycznej sześciu potężnych sektorów gospodarki: przemysł motoryzacyjny, papierniczy, chemiczny, materiałów budowlanych, dóbr konsumpcyjnych, farmaceutyczny.
- Świadczy usługi logistyki kontraktowej i spedycyjne na terenie całej Europy oraz rozwiązania branżowe.
- W ogłoszonym w lutym dorocznym badaniu Top1500 Najbardziej Efektywnych Firm Logistycznych, prowadzonym regularnie od 2004 r. przez agencję badań rynkowych Data Group Consulting, Seifert Polska po raz kolejny sklasyfikowano w gronie Top 500 Największych Firm Logistycznych w Polsce.



70-letnie doświadczenie na rynku TSL to nasz atut. A szerokie portfolio jako efekt strategii dywersyfikacji stanowi solidny fundament Groupy Seifert – ocenia sytuację Jan Brachmann, prezes Seifert Polska.

Dla firm, które odnotowują zwiększony popyt na swoje produkty, Seifert Polska oferuje najem powierzchni magazynowych na dogodnych warunkach, z dostępną usługą dezynfekcji towaru, w bardzo dobrze zlokalizowanych magazynach w Mysłowicach, Bielsku-Białej i Wrocławiu.

„Z tarczą", nie „na tarczy"

Aktualnie gospodarka odczuwa silne zapotrzebowanie na szereg towarów, których obieg zapewnia branża TSL. – *Czujemy na sobie odpowiedzialność w czasie pandemii. Jako operator logistyczny*

Dla firm, które odnotowują zwiększony popyt na swoje produkty, Seifert Polska oferuje najem powierzchni magazynowych na dogodnych warunkach, z dostępną usługą dezynfekcji towaru, w bardzo dobrze zlokalizowanych magazynach w Mysłowicach, Bielsku-Białej i Wrocławiu.

Z kolei dla branży automotive, która wraz z odmrażaniem gospodarki sukcesywnie wznawia produkcję, Seifert Polska otwiera pierwszy w Polsce magazyn Stay



Twarz firmy
Seifert Polska

DOSTĘPNE POWIERZCHNIE LOGISTYCZNO-MAGAZYNOWE Z PROFESJONALNĄ OBSŁUGĄ

bezpłatny numer kontaktowy

+48 800 801 040

Safe Automotive, prowadzący przedprodukcyjną dezynfekcję komponentów samochodowych w celu podwyższenia bezpieczeństwa pracy pracowników na halach montażowych oraz ciągłości produkcji w sektorze motoryzacyjnym.

W tym miejscu, Zarząd Seifert Polska pragnie jednocześnie ponownie, niezmiernie podziękować za zaangażowanie swoim Pracownikom. Nawiązując do metafory krwiobiegu – jesteście sercem i kręgosłupem naszej działalności. Dzięki Waszej pracy pozostajemy dla Naszych Klientów i Podwykonawców niezmiennie stabilnym i niezawodnym partnerem. Wszyscy jesteśmy twarzą firmy Seifert Polska i łączy nas wspólny priorytet, jakim jest utrzymanie skuteczności firmy, a przede wszystkim zabezpieczanie miejsc pracy w perspektywie nadchodzących wydarzeń.

Warto zaznaczyć, że drugie badanie Data Group Consulting podkreśla, że „widać oznaki normalizacji, tzn. przystosowania do aktualnych warunków prowadzenia działalności (...). Zmniejszył się tym samym determinujący wpływ niepewności przyszłych wydarzeń".

#RAZEMWCZASIEKORONAWIRUSA



Oferowane przez Kuehne+Nagel systemy oparte na sztucznej inteligencji, Big Data i uczeniu maszynowym mogą pomóc w prognozowaniu przyszłego popytu na towary, biorąc pod uwagę czynniki zewnętrzne: stawki, podaż, globalny popyt oraz zmiany geopolityczne

OPERATOR LOGISTYCZNY W ROLI PARTNERA

Żyjemy w erze coraz większej dominacji technologii, w której przemysł high-tech ma ogromny wpływ na wiele sektorów gospodarki i na ludzi na całym świecie. Dostarcza nowoczesnych rozwiązań technologicznych, które są wykorzystywane zarówno przez zwykłych konsumentów, jak i przez liczne branże, m.in. rakietową i lotniczą, zbrojeniową, rządową, chemiczną czy medyczną. Wymagania w stosunku do operatora zajmującego się logistyką przemysłu high-tech zależą głownie od rodzaju transportowanych towarów oraz od zakresu zakontraktowanej współpracy.

Jednym z nich jest Kuehne+Nagel, a transportuje on zarówno elektronikę użytkową, przemysłową, jak i realizuje zlecenia na logistykę zaawansowanych technologicznie, gabarytowych sprzętów w ramach logistyki projektów. Łańcuchy dostaw towarów high-tech są najczęściej skomplikowane i rozłożone na wiele regionów.

Z zachowaniem zasad bezpieczeństwa

Rynek zaawansowanych technologii jest mocno ograniczony przez liczne regulacje, które nie są ujednolicone i zmieniają się w zależności od regionu – dotyczą zarówno procesu transportu i składowania, jak i odpowiedzialnego gospodarowania odpadami elektronicznymi.

Głównym wymogiem jest, w miarę możliwości, osobny transport baterii litowych, ponieważ zmagazynowana wewnątrz energia może w skrajnych przypadkach doprowadzić do zapłonu i pożaru. Niejednokrotnie działo się tak poprzez mechaniczne uszkodzenie paczki lub samoistne zwarcie. Zgodnie z przepisami dotyczącymi transportu towarów niebezpiecznych, określonymi m.in. przez IATA, czy międzynarodową konwencję dotyczącą drogowego przewozu towarów i ładunków niebezpiecznych ADR, transport baterii litowych, czy to samych, czy w urządzeniach, wymaga spełnienia określonych wymagań. Nawet jeśli to nadawca jest odpowiedzialny za wszelkie obowiązki związane z przekazaniem towaru przewoźnikowi (odpowiednie spakowanie, oklejenie towaru, dokumentacje), to i tak za zweryfikowanie zgodności i bezpieczeństwo w czasie transportu lub magazynowania odpowiada operator logistyczny.

Klienci z branży high-tech często rozszerzają współpracę z Kuehne+Nagel o szereg działań związanych z logistyką zwrotną zużytych towarów. To również wiąże się z dostosowaniem serwisu do obowiązujących w danym regionie regulacji. Dla przykładu,

w Unii Europejskiej od 2003 roku obowiązuje dyrektywa WEEE, która określa producentom w jaki sposób mają postępować ze zużytym sprzętem elektrycznym i elektronicznym.

Najważniejsze w transporcie i magazynowaniu produktów wysokiej technologii jest bezpieczeństwo. Kuehne+Nagel na te potrzeby wdrożyło specjalne rozwiązanie KN SecureChain, które jest zgodne zarówno z normą ISO 28001, jak i z rządowymi przepisami bezpieczeństwa. Wprowadzone przez firmę regulacje i procedury minimalizują ryzyko narażenia towarów w całym cyklu dostawy oraz ograniczają możliwość kradzieży.



Kuehne+Nagel wspiera producentów w procesie produkcji i w zakresie logistyki dostaw z wykorzystaniem zautomatyzowanego systemu do zarządzania zapasami i dostawami. Oferuje kompleksowe zarządzanie magazynem według określonych wraz z klientem standardów

Kuehne+Nagel, aby sprostać wszelkim wymogom i dostosować serwis nawet do najbardziej wymagających projektów, zatrudnia wysoce wykwalifikowanych pracowników i weryfikuje swoich dostawców. Oferuje różne rodzaje ubezpieczeń, wykorzystuje technologie, takie jak Internet Rzeczy, w celu śledzenia produktów w łańcuchu dostaw i dokonuje ocen ryzyka, aby uniknąć jakichkolwiek zakłóceń.

Wielokanałowość a obsługa branży high-tech

Ograniczenie zakupów w sklepach stacjonarnych na rzecz e-sklepów powoduje wzrost znaczenia logistyki magazynowej. Taka transformacja wymaga od operatora znacznego skrócenia czasu realizacji zamówienia, szybkich reakcji na jakiekolwiek zmiany oraz zapewnienia efektywnej obsługi klienta końcowego.

Z magazynów korzystają zarówno producenci, jak i detaliści, jednak zmiana modelu konsumenta ogranicza w pewnym stopniu łańcuch dostaw, łącząc finalnego odbiorcę z magazynem, a nie ze sklepem stacjonarnym. Konsument ma coraz większe oczekiwania co do szybkości dostaw i dostępnego asortymentu. Wielokanałowość wpływa na to, że gdy towar w danym miejscu jest niedostępny, kupi tę samą rzecz w innym. Ten model jest idealnie widoczny w branży elektroniki użytkowej, ten sam smartfon kupimy w kilkunastu różnych punktach i na różnych stronach internetowych. Rola operatora logistycznego, który obsługuje sklep internetowy znacznie wzrasta, a jego wydajność świadczy o tym, czy zwiększy zyski swojego partnera, czy też nie.



Magdalena Kraszewska

Branża elektroniczna, z uwagi na rodzaj działalności znacznie wspiera logistykę wszystkich sektorów gospodarki. Prace nad robotyzacją, wykorzystaniem dronów do przewozów ostatniej mili, czy platformy cyfrowe oferowane przez operatorów znacznie podwyższają jakość serwisu i pozwalają ograniczać koszty wszystkim stronom.



Prace nad robotyzacją, wykorzystaniem dronów do przewozów ostatniej mili, czy platformy cyfrowe oferowane przez operatorów znacznie podwyższają jakość serwisu i pozwalają ograniczać koszty wszystkim stronom

> Najważniejsze w transporcie i magazynowaniu produktów wysokiej technologii jest bezpieczeństwo. Kuehne+Nagel na te potrzeby wdrożyło specjalne rozwiązanie KN SecureChain, zgodne z normą ISO 28001 i z rządowymi przepisami bezpieczeństwa.

Kuehne+Nagel już dawno zauważyło potrzebę transformacji cyfrowej i w swoich Centrach Innowacji, we współpracy ze start-upami, testuje nowinki technologiczne, które mogą nie tylko usprawnić transport z punku A do punktu B, ale i wspierać klientów w rozwijaniu biznesu, w podejmowaniu trafnych decyzji biznesowych oraz w ograniczeniu kosztów kryjących się pod wieloma aspektami funkcjonowania.

Wpływ koronawirusa

Globalna pandemia wpłynęła na logistykę wszystkich branż. Bardzo dużo fabryk na

całym świecie przez kilka miesięcy nie pracowało, występowały duże opóźnienia na granicach, niektóre drogi były całkowicie zablokowane. Zatrudnieni w większości firm pracowali krócej lub zdalnie. Ograniczone zostały możliwości transportu ładunków drogą lotniczą z uwagi na odwoływane loty pasażerskie. Istniała również konieczność szybkiego przewozu zasobów niezbędnych do walki z pandemią. Sprzęt technologiczny składa się z setek lub z tysięcy części. Każda z nich jest produkowana, a następnie transportowana w konkretne miejsce i w konkretnym czasie do dalszego montażu. Koronawirus nie tyle wpłynął na dostawy, ale całkowicie zablokował globalne możliwości produkcyjne. Nawet najbardziej wydajny i oparty na technologii łańcuch dostaw był niemożliwy do zrealizowania.

Szeroki zakres usług w Kuehne + Nagel

Kuehne+Nagel obsługuje bardzo wielu klientów z branży high-tech. Są to zarówno czołowi dostawcy elektroniki użytkowej, przemysłowej jak i firmy zorientowane na tworzeniu innowacji technologicznych. Firma świadczy usługi transportu międzynarodowego, w tym usługi intermodalne i multimodalne. Gwarantuje pośrednictwo w zakresie odprawy celnej oraz dba o to, aby cały proces był w pełni zgodny ze wszystkimi lokalnymi i międzynarodowymi przepisami. Kuehne+Nagel wspiera producentów w procesie produkcji i w zakresie logistyki dostaw z wykorzystaniem zautomatyzowanego systemu do zarządzania zapasami i dostawami. Ponadto, oferuje kompleksowe zarządzanie magazynem według dokładnie określonych wraz z klientem standardów. Eksperci firmy wspierają producentów również w podstawowym montażu komponentów. Do tego szerokiego wachlarza oferowanych usług dochodzą także usługi posprzedażowe. Inicjatywy firmy w zakresie logistyki zwrotnej pozwalają na odzyskanie zużytych towarów poprzez ponowne wykorzystanie tychże produktów.

Kuehne+Nagel wykorzystuje wiele rodzajów transportu, aby umożliwić szybki tranzyt cennych lub niezbędnych części i produktów. Zazwyczaj towary o wyższej wartości lub większym popycie są transportowane drogą lotniczą, a bardziej podstawowe produkty użytkowe – drogą morską. Spedycja lotnicza zapewnia jednak znaczną przewagę przy wprowadzaniu nowych produktów na rynek. Producenci, którzy chcą ograniczyć koszty wybierają najczęściej spedycję morską lub – do transportu towarów z Chin do Europy Wschodniej i Środkowej – spedycję kolejową.



Producenci, którzy chcą ograniczyć koszty wybierają najczęściej spedycję morską lub – do transportu towarów z Chin do Europy Wschodniej i Środkowej – spedycję kolejową

Za każdą wprowadzaną na rynek innowacją stoi rozległy, złożony, międzynarodowy, zaawansowany technologicznie łańcuch dostaw. Kuehne+Nagel ma świadomość, że innowacje nie zwalniają tempa, więc projektuje rozwiązania logistyczne dla każdego klienta, z uwagą na jego indywidualne potrzeby.

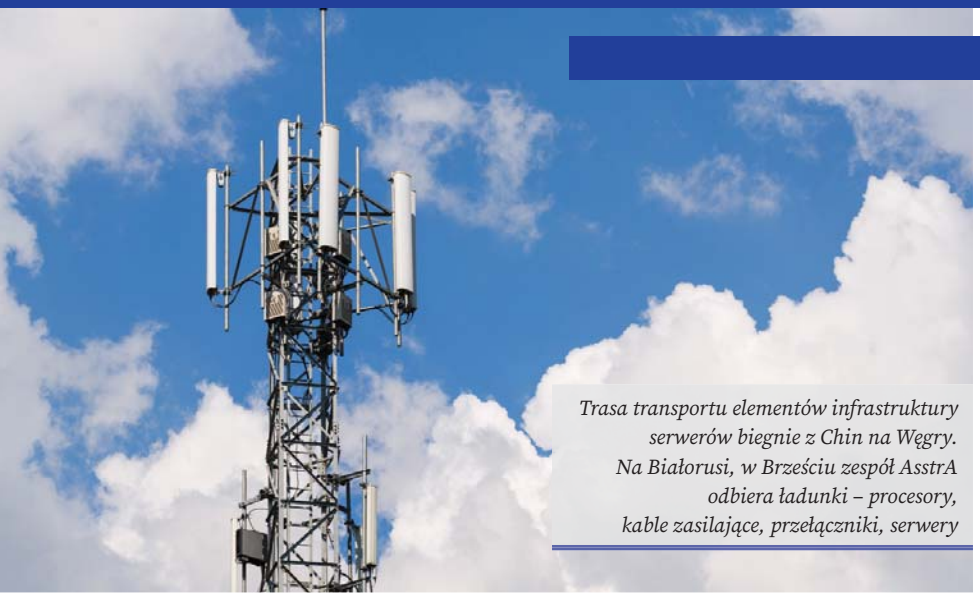
Zmiana roli operatora

Dzisiejsze globalne łańcuchy dostaw stają się coraz bardziej złożone i fragmentaryczne. Rynki są niestabilne, konkurencja silna, a klienci bardziej wymagający niż kiedykolwiek wcześniej. Firmy korzystające z usług operatorów logistycznych wymagają przede wszystkim rzetelnych i udostępnianych w czasie rzeczywistym informacji oraz większej wydajności, szczególnie w zakresie skróconego czasu dostawy. Czy to producenci, czy firmy zajmujące się obrotem konkretnych wyrobów coraz chętniej nawiązują współpracę z operatorem, który nie tylko przewiezie towar, ale wystąpi w roli partnera, pomoże w usprawnieniu biznesu. Coraz chętniej podejmują oni współpracę z firmą, która dysponuje wiedzą, zapleczem logistycznym, technologią oraz globalnym zasięgiem. W taki sposób, za pośrednictwem nowoczesnego operatora, mogą zwizualizować swój skomplikowany łańcuch dostaw, bez obawy o konsekwencje podjęcia złych decyzji biznesowych. Obecnie odzywają się do Kuehne+Nagel także firmy, które oprócz zapotrzebowania na transport występują o poradę, ponieważ wiedzą, że oferowane przez firmę systemy oparte na sztucznej inteligencji, Big Data i uczeniu maszynowym mogą pomóc w prognozowaniu przyszłego popytu na towary, biorąc pod uwagę czynniki zewnętrzne, takie jak stawki, podaż, globalny popyt oraz zmiany geopolityczne. Klasyczna logistyka obejmuje więc coraz więcej usług, a rola operatora logistycznego stopniowo wzrasta.

> Rynek zaawansowanych technologii jest mocno ograniczony przez liczne regulacje, które nie są ujednolicone i zmieniają się w zależności od regionu – dotyczą zarówno procesu transportu i składowania, jak i odpowiedzialnego gospodarowania odpadami elektronicznymi.

> Przeniesienie zakupów ze sklepów stacjonarnych do e-sklepów powoduje wzrost znaczenia logistyki magazynowej. Transformacja ta wymaga od operatora skrócenia czasu realizacji zamówienia, szybkich reakcji na zmiany i zapewnienia efektywnej obsługi klienta końcowego.

Magdalena Kraszewska
National Marketing & Digital Sales Manager / Poz ZV-M
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.



Trasa transportu elementów infrastruktury serwerów biegnie z Chin na Węgry. Na Białorusi, w Brześciu zespół AsstrA odbiera ładunki – procesory, kable zasilające, przełączniki, serwery

BEZPOŚREDNIE POŁĄCZENIE Z CHINAMI

Co drugi mieszkaniec planety korzysta z telefonu komórkowego. Co piąty ma dostęp do Internetu. Postępujący rozwój telekomunikacji jest cechą współczesnego społeczeństwa. W ciągu ostatnich dziesięcioleci obserwujemy systematyczny rozwój technologii transmisji sygnału. Agencja Insight Research przewiduje, że globalne przychody z usług komunikacyjnych wzrosną o 8,3% w ciągu 5 lat – z 2,2 bln dolarów amerykańskich w 2015 r. do 2,4 bln w 2020 r.

Od 2004 r. Chińska Republika Ludowa jest liderem na globalnej liście eksporterów sprzętu telekomunikacyjnego. Sektor komunikacyjny rozwija się dynamicznie na chińskim rynku elektronicznym. Dominującą stopę wzrostu sprzedaży wykazują urządzenia do komunikacji mobilnej.

Według Ministerstwa Przemysłu i Technologii Informacyjnych Chin przychody trzech największych chińskich operatorów – China Telecom, China Mobile i China Unicom – wyniosły 383,4 miliarda juanów w ciągu 11 miesięcy. To o 9,4% więcej niż w tym samym okresie ubiegłego roku.

Dla sektora elektronicznego z Chin

Klienci z sektora telekomunikacyjnego i elektronicznego regularnie kontaktują się z grupą kapitałową AsstrA w sprawie usług transportowych i logistycznych. Transport części dla sektora mobilnego z Chin to projekty, nad którymi zespół AsstrA pracował przez ostatni rok.

Trasa transportu elementów infrastruktury serwerów biegnie z Chin na Węgry. Na Białorusi, w Brześciu zespół AsstrA odbiera ładunki – procesory, kable zasilające, przełączniki, serwery. W terminalu kolejowym towary są przeładowywane na kontenerowozy i dostarczane przez terytorium zachodniej Ukrainy na Węgry.

– Współpraca producenta systemów telekomunikacyjnych i grupy kapitałowej AsstrA rozpoczęła się od dostawy jednego kontenera. Aktualnie przewieziono ich już 50. Eksperci z grupy transportowo-logistycznej miesięcznie dostarczają około 10-15 kontenerów. Liczba ta stale rośnie. Klient planuje zwiększyć przepływ ładunków do 350-400 kontenerów rocznie – informuje Vladislav Martin, specjalista z działu chińskiego w AsstrA.

Podstawienie wymaganej liczby pojazdów jednocześnie i szybkie przygotowanie dokumentów do odprawy celnej podczas rozładunku kilku kontenerów to zadanie z gwiazdką. Oprócz odbioru towarów i dostarczenia ich na ostatniej mili, eksperci AsstrA wypełniają i przesyłają zgłoszenie tranzytowe. Dzięki własnemu urzędowi celnemu w Brześciu i rozwiniętej bazie partnerów zespół grupy kapitałowej radzi sobie z zadaniem nawet w warunkach stale rosnącego przepływu towarów.

Dostawa z zachowaniem zasad bezpieczeństwa

– Dla klienta szybkość i bezpieczeństwo dostaw ładunku pozostaje priorytetem. Z tego powodu zorganizowano eskortę bezpieczeństwa – w celu dostarczenia wartościowych części towarów na terytorium Ukrainy – kontynuuje Vladislav Martin.

Innym przykładem usługi transportowo-logistycznej dla branży telekomunikacyjnej jest dostawa anten na zamówienie operatora komórkowego. Klient korporacyjny zwrócił się do biura grupy AsstrA w Szanghaju z prośbą o zorganizowanie dostawy od drzwi do drzwi, z Chin na Ukrainę. W projekt zaangażowani są pracownicy chińskiego działu w oddziałach firmy w Szanghaju i Warszawie. Po dostarczeniu ładunków przyspieszonymi pociągami kontenerowymi do Małaszewicz towary są ładowane na środki transportu drogowego, w terminalu kolejowym i dostarczane do miejsca docelowego na Ukrainie. Własne agencje celne AsstrA zajmują się odprawą eksportową i tranzytową.



Vladislav Martin

> Podstawienie wymaganej liczby pojazdów jednocześnie i szybkie przygotowanie dokumentów do odprawy celnej podczas rozładunku kilku kontenerów to zadanie z gwiazdką.

– Kompleksowe usługi transportowo-logistyczne dla firm z branży telekomunikacyjnej i elektronicznej są wynikiem pracy zespołowej. Z reguły chińscy spedytorzy wolą współpracować z chińskimi dostawcami logistycznymi. Dzięki szerokiej geografii lokalnych biur AsstrA staje się „rodziną" w każdym kraju, w którym jest obecna. – podsumowuje Vladislav Martin.



Obsługa branży high-tech powierzana jest operatorom logistycznym, którzy gwarantują wysokie standardy bezpieczeństwa i niezakłócony proces dostaw. Duże znaczenie ma także transparentność łańcucha dostaw i informowanie klienta na bieżąco o statusie przesyłek

RYNEK OTWIERA SIĘ NA NOWE TRENDY

Elektronika staje się coraz bardziej obecna w każdej dziedzinie naszego życia i powoli opanowuje wszystkie sektory gospodarki. Jest to branża, która intensywnie się rozwija, a od operatora logistycznego, który ją obsługuje wymaga dużych umiejętności i kompetencji. Jak radzi sobie z tymi wyzwaniami DB Schenker, mówi Marcin Bryjak, zatrudniony na stanowisku Key Account Managera w tej firmie.

Jaka jest specyfika obsługi logistycznej branży elektronicznej i jakie wymagania musi spełnić operator ją obsługujący?

Branża elektroniczna to bardzo szerokie pojęcie, począwszy od producentów części i komponentów, poprzez elektronikę użytkową typu laptopy, smartfony, tablety, kamery, aparaty, czy sprzęt RTV do rynku małego i dużego AGD. Wyróżnia się także elektronikę dla branży automotive, która jeszcze do niedawna ograniczała się np. do produkcji nawigacji, a obecnie wiąże się z wytwarzaniem układów telematycznych czy napędów do pojazdów i stale się rozwija. Elektronika króluje niemal w każdej dziedzinie naszego życia.

Rynek otwiera się na nowe trendy. Sieć 5G zapewni rozwój cyfrowych możliwości, Internetu Rzeczy i automatyzacji, która usprawni procesy produkcyjne i jeszcze szybsze reagowanie na potrzeby klienta. Wiąże się to z rozwojem branży elektronicznej, szeregiem innowacyjnych pomysłów na biznes i popytem na nowoczesne urządzenia, które ułatwią życie firmom i konsumentom. Z punktu widzenia logistyki, urządzenia elektroniczne to setki elementów, co wiąże się z ogromną liczbę dostawców i sprawnym działaniem łańcucha dostaw. Ważny jest także aspekt bezpieczeństwa, ponieważ elektronika to towary o znacznej wartości. Obsługa powierzana jest więc operatorom logistycznym, którzy gwarantują wysokie standardy bezpieczeństwa i niezakłócony proces dostaw. Duże znaczenie ma także transparentność łańcucha dostaw i informowanie klienta na bieżąco o statusie przesyłek.

Z punktu widzenia logistyki, urządzenia elektroniczne to setki elementów, co wiąże się z ogromną liczbę dostawców i sprawnym działaniem łańcucha dostaw.

Co jest tu największym wyzwaniem?

Zarówno dla firm z branży elektronicznej, jak i operatorów logistycznych wyzwanie stanowią zmieniające się upodobania i preferencje konsumentów. Na rynku mamy dużą dostępność towarów, których klienci nie mają w zwyczaju kupować na zapas, a sprzedaż produktów wzrasta najczęściej pod koniec miesiąca lub roku. Firmy logistyczne muszą więc poradzić sobie z wolumenem i zapewnić elastyczność obsługi. Sprzyjają temu nowoczesne technologie czy automatyzacja procesów.

Ważne jest też, by operator działał zarówno lokalnie, jak i globalnie, a także posiadał w swoim portfelu szeroki zakres usług obejmujący m.in. transport lotniczy, kolejowy, magazynowanie czy realizację odpraw celnych. Możliwość kompleksowej obsługi sprawia, że firmy z branży elektronicznej chętniej rozmawiają na temat współpracy.

Jak rozwój kanału e-commerce wpływa na obsługę logistyczną branży elektronicznej, a jak branża elektroniczna wpływa na ten kanał sprzedaży?

Kanał e-commerce znacząco pomógł firmom z branży elektronicznej w czasie

pandemii, umożliwiając szybką sprzedaż towarów w obliczu zamknięcia sklepów stacjonarnych. Wyzwania ostatnich miesięcy jeszcze silniej wpłynęły na rozwój e-handlu w Polsce. Jak wynika z danych Głównego Urzędu Statystycznego, w kwietniu br. w porównaniu z poprzednim miesiącem prawie o 30% wzrosła sprzedaż detaliczna przez Internet.[1]

Z drugiej strony coraz bardziej nowoczesne produkty dostarczane przez branżę elektroniczną usprawniają zakupy przez Internet. Według raportu Gemius z 2019 r. poświęconego e-commerce, 74% Polaków zamawia przesyłki za pomocą laptopa, ale wzrasta sprzedaż z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, m.in. smartfonów czy tabletów.[2]



Możliwość kompleksowej obsługi przez operatora logistycznego sprawia, że firmy z branży elektronicznej chętniej rozmawiają na temat współpracy

Na ile koronawirus miał wpływ na obsługę tej branży?

W związku z wprowadzeniem licznych obostrzeń, a także dystansem społecznym wiele firm odnotowało spadek popytu. Część konsumentów zaczęła analizować domowe budżety i zastanawiać się, czy to właściwy moment na zakup elektroniki. Jednocześnie zmalała podaż, ponieważ pandemia spowodowała globalne perturbacje w łańcuchu dostaw. Dostawcy komponentów musieli zamknąć fabryki, pojawiły się także opóźnienia w dostarczaniu towarów do magazynów.

Pandemia zwiększyła wymagania klientów wobec operatorów logistycznych. Konieczna stała się optymalizacja łańcucha dostaw i poszukiwanie oszczędności w trosce o dobrą kondycję finansową.

> Pandemia zwiększyła wymagania klientów wobec operatorów logistycznych. Konieczna stała się optymalizacja łańcucha dostaw i poszukiwanie oszczędności w trosce o dobrą kondycję finansową.

Na ile DB Schenker jest zaangażowany w obsługę branży high-tech i czy ma jakieś plany z nią związane? Jaki zakres usług świadczy?

DB Schenker ma świadomość jak ważną rolę w światowej gospodarce odgrywa branża elektroniczna, dlatego stale rozwija ofertę dla tego rynku. Świadczymy klientom pełen pakiet usług w zakresie transportu lotniczego, drogowego, intermodalnego, oceanicznego czy magazynowania, a także szeroki zakres usług VAS. Z uwagi na wysoką wartość produktów organizujemy np. transporty konwojowane. Nasi pracownicy uczestniczą też w procesie produkcji towarów klientów.

W jakim kierunku, w związku z rozwojem elektroniki i pandemią, zmienia się obsługa branży high-tech i jak będzie zmieniała się w przyszłości?

Działalność firm z branży elektronicznej od lat napędza światową gospodarkę. Zapewnia postęp technologiczny i sprzyja globalizacji, co wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstw na innych rynkach. Natomiast pandemia skutkowała poszukiwaniem innych rodzajów transportu niż te wybierane dotychczas przez klientów. W wyniku opóźnień w biznesie oceanicznym wrosło zainteresowanie przewozem towarów koleją. Firmy szukają rozwiązań, by zwiększyć płynność dostaw i uniknąć opóźnień w przyszłości.


Marcin Bryjak


Firmy logistyczne coraz częściej pomagają swoim partnerom w podejmowaniu strategicznych decyzji usprawniających procesy – wzrasta przy tym znacznie kultury Lean. Podczas realizacji usług konieczne staje się uwzględnianie ekologicznych rozwiązań

Jak będzie zmieniała się rola operatora logistycznego?

Zauważamy, że wzrasta rola operatora logistycznego w zakresie outsourcingu. Nie jest już tylko wykonawcą usług, ale doradcą, który wspiera klientów swoim doświadczeniem i pomaga optymalizować działania. Firmy logistyczne coraz częściej pomagają swoim partnerom w podejmowaniu strategicznych decyzji usprawniających procesy – wzrasta przy tym znacznie kultury Lean. Podczas realizacji usług konieczne staje się również uwzględnianie ekologicznych rozwiązań. I

[1] https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/dynamika-sprzedazy-detalicznej-w-kwietniu-2020-roku,14,64.html
[2] https://www.gemius.pl/wszystkie-artykuly-aktualnosci/raport-e-commerce.html



Wśród przewożonych ładunków były ponadgabaryty – 3 skrzynie z uzwojeniem generatorów (o łącznej wadze ponad 23 ton, długości 730 m, szerokości i wysokości 220 m) oraz materiały niebezpieczne różnych klas

AGILITY ROZWIJA DZIAŁALNOŚĆ W OMANIE

Agility swoją działalność w Omanie rozpoczęło w 2006 r. Obecnie Agility Oman (Global Logistics (Oman) LLC) jest jedną z niewielu największych globalnych firm spedycyjnych, które posiadają własną licencję na wykonywanie usług pośrednictwa celnego w tym kraju. W ostatnich miesiącach polski oddział Agiliy nawiązał z nim udaną współpracę.

Impulsem do jej podjęcia był rozwój oferty dla branży energetycznej przez oddział polski. W ciągu miesiąca firma, przy współpracy z oddziałem w Omanie, zorganizowała dostawy lotnicze ponad 500 ładunków, zapewniając kompleksową obsługę logistyczną prac serwisowych prowadzonych w jednej z elektrowni w Omanie.

W polskich rękach

Do zadań polskiego zespołu Agility należało zorganizowanie dostaw lotniczych na trasach: Polska-Oman, Oman-Polska i Oman – inny kraj na świecie. Transportowanymi ładunkami były różnego rodzaju części zamienne, materiały eksploatacyjne, urządzenia i części generatorów prądotwórczych o łącznej wadze ponad 40 ton. Obsługa prac serwisowych wymagała organizacji nie tylko standardowych transportów cargo. Wśród przewożonych ładunków były też ponadgabaryty – 3 skrzynie z uzwojeniem generatorów (o łącznej wadze ponad 23 ton, długości 730 m, szerokości i wysokości 220 m) oraz materiały niebezpieczne różnych klas, w tym substancje chemiczne, łatwopalne, żywice i gazy, m.in. ponad dwumetrowa maszyna wypełniona gazem.

Samo przygotowanie do organizacji dostaw części serwisowych dla elektrowni w Omanie trwało miesiąc i wymagało bardzo dobrego zaplanowania. Zespół Agility Logistics musiał dostosować się do harmonogramu prac serwisowych i jednocześnie być gotowy do szybkiej organizacji pilnych transportów *just-in-time*.

> Przygotowanie do organizacji dostaw części serwisowych dla elektrowni w Omanie trwało miesiąc. Zespół Agility Logistics musiał dostosować się do harmonogramu prac serwisowych i jednocześnie być gotowy do szybkiej organizacji pilnych transportów *just-in-time*.

– Przykładem może być organizacja ekspresowej dostawy sprzętu dla polskiego zespołu inżynierów serwisowych. Ładunek odebrany w piątek z fabryki w Polsce, już w niedzielę oczekiwał na przewóz do elektrowni z lotniska w Muskacie. Do naszych zadań należała dostawa części wymiennych z omańskiej elektrowni do fabryki w Polsce i z powrotem, także do innej elektrowni w dowolnym miejscu na świecie. Specjalnych przygotowań wymagał transport ponadgabarytowy trzech skrzyń z uzwojeniem, tu wykorzystaliśmy samolot frachtowy Boeing 747 – wyjaśnia Piotr Klimecki, business de-



Oddział Agility Oman, jako największy dostawca logistyki kontraktowej zarządza powierzchnią magazynową 19 tys. m². Świadczy również usługi frachtu lotniczego, morskiego i drogowego, a specjalizuje się w obsłudze branży chemicznej

velopment manager Agility Logistics, odpowiedzialny za organizację dostaw serwisowych do elektrowni w Omanie.

Przy współpracy z oddziałem w Omanie

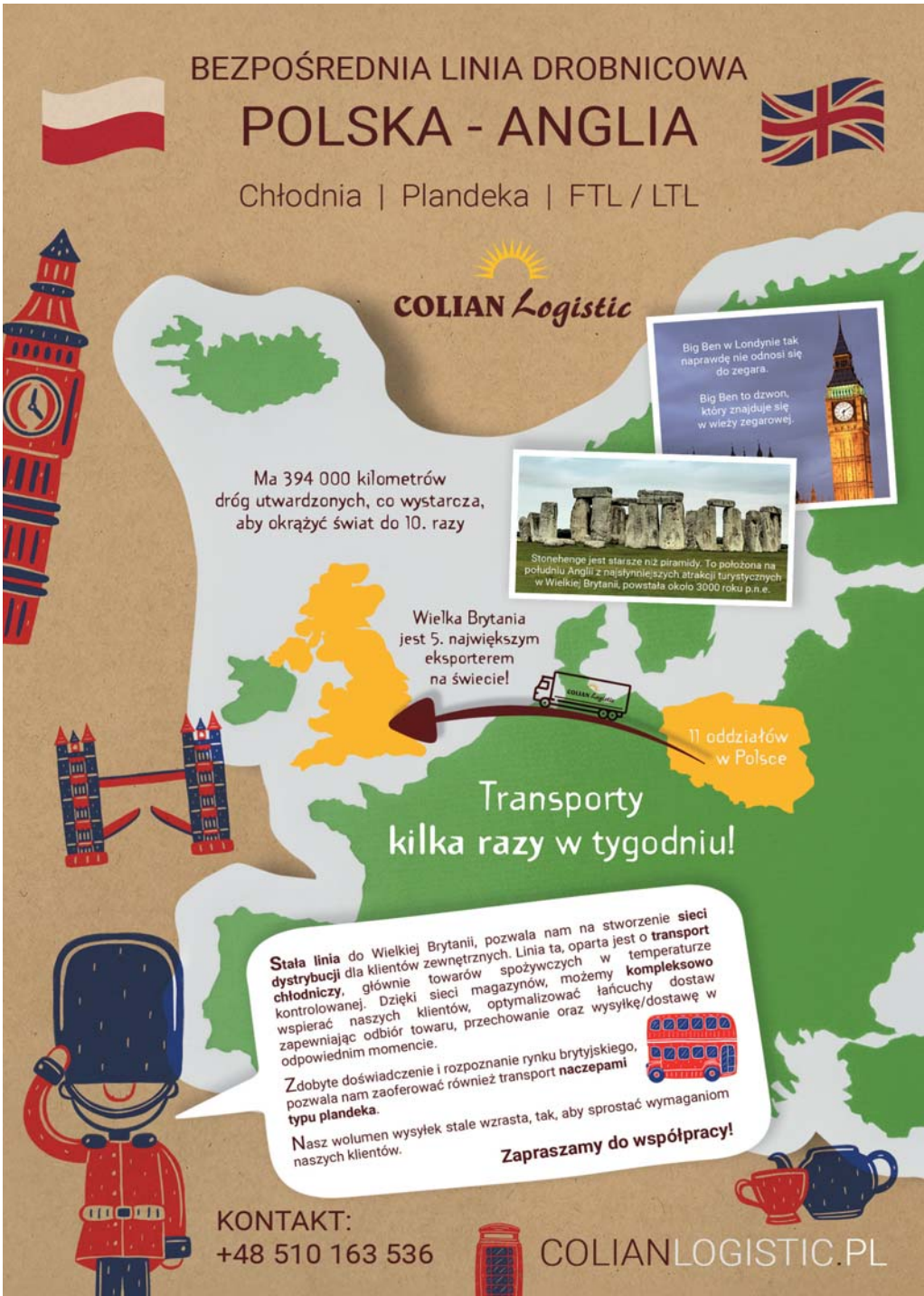
Agility zapewniło specjalistyczny sprzęt do przewozu i rozładunku ponadgabarytowych skrzyń oraz innych ładunków w elektrowni w Omanie, w tym samochody z dźwigiem/HDS (żuraw przeładunkowy). Zespół firmy odpowiadał też za formalności celno-podatkowe i przygotowanie dokumentacji celnej oraz certyfikatów. W przypadku transportu materiałów niebezpiecznych konieczne było przygotowanie dokumentacji w transporcie lotniczym (DGR), zapewnienie specjalistycznych opakowań do transportu lotniczego ładunków niebezpiecznych i ich oznakowanie.

Agility sp. z o.o. w ciągu miesiąca, przy współpracy z oddziałem w Omanie, zorganizowała dostawy lotnicze ponad 500 ładunków, zapewniając kompleksową obsługę logistyczną prac serwisowych prowadzonych w jednej z elektrowni w Omanie.

– *Obsługa logistyczna prac serwisowych wymaga od operatora elastyczności, doświadczenia, szybkiej reakcji i umiejętności zarządzania całym łańcuchem dostaw. Od zabezpieczenia ładunków, zapewnienia odpowiednich środków transportu, przygotowania np. dokumentacji do odprawy importowej i wystawienia certyfikatów po awizacje związane z dostawami do elektrowni. Wsparciem było dla nas know-how oddziału Agility w Omanie, z którym współpracowaliśmy przy tym projekcie* – dodaje Piotr Klimecki. Oddział ten świadczy usługi frachtu lotniczego, morskiego i drogowego, specjalizuje się też w obsłudze branży chemicznej. Jako największy dostawca logistyki kontraktowej zarządza powierzchnią magazynową 19 tys. m², posiada też własną flotę pojazdów. Obsługuje także międzynarodowe lotnisko w Maskacie oraz porty morskie w Maskacie, Sohar i Salalah.

Dostawy do omańskiej elektrowni były kolejnym zleceniem zrealizowanym przez polski oddział Agility dla klientów z branży energetycznej działających na Bliskim Wschodzie, tak jak np. transporty morskie i lotnicze urządzeń oraz materiałów niebezpiecznych do elektrowni w Abu Dhabi. I

KK





W czasach koronawirusa, gdy transport drogowy praktycznie przestał funkcjonować, kluczowe okazało się to, że firma Ekol od wielu lat świadczy również usługi transportu intermodalnego

PANDEMIA DETERMINUJE ROZWÓJ BRANŻY TSL NA BLISKIM WSCHODZIE

Od początku pandemicznego zamieszania jasne było, że branżą, która w ślad za swoimi klientami bardzo mocno odczuje negatywne skutki wpływu koronawirusa, będzie TSL. Dlatego, gdy ogłaszane są kolejne etapy odmrażania światowych gospodarek, przychodzi czas na spojrzenie z perspektywy ostatnich trzech miesięcy i zrobienie pierwszych podsumowań dotyczących tego, jak gracze tej branży poradzili sobie z wyzwaniami pandemicznej rzeczywistości oraz w jakiej kondycji wchodzą w jej kolejny etap.

Najtrudniejsze i miejmy nadzieję, że już minione chwile, lepiej przetrwały firmy, które tak jak Ekol Logistics mogły oferować swoim klientom szeroki zakres zróżnicowanych usług. W tej konkretnej sytuacji, z szerokiej oferty naszej firmy klienci najczęściej wybierali usługi transportu intermodalnego. A wraz z ponownym uruchomieniem chińskiej gospodarki zapotrzebowanie na ten rodzaj transportu zaczęło szybko rosnąć.

Większe zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową

Dzięki wymuszonym zmianom zachowań konsumenckich do grona beneficjentów trudnej sytuacji z pewnością będzie można zaliczyć całą część logistyki związaną z obsługą kanału e-commerce. Większe niż do tej pory obroty magazynów pracujących na potrzeby internetowej sprzedaży (czego doświadczamy także w magazynach firmy Ekol w całej Europie), a co za tym idzie zwiększona liczba dostarczanych przesyłek, stawia firmy kurierskie w pierwszym rzędzie, wśród tych, którzy będą mogli dokonać pozytywnej weryfikacji swoich, zaplanowanych budżetów sprzedaży. Jednym z efektów jest również, obserwowane na rynku, zwiększone zainteresowanie powierzchnią magazynową powodowane chęcią większego uniezależnienia się od (przede wszystkim) azjatyckich dostawców, a także możliwością zmagazynowania większych zapasów. Również w tym przypadku Ekol w Polsce może pochwalić się podpisaniem nowego kontraktu z klientem, który był impulsem do zwiększenia posiadanej powierzchni magazynowej. Już w lipcu tego roku poznański oddział firmy uruchomi nowy magazyn o dodatkowej powierzchni 11,5 tys. m^2, a w lipcu 2021 powiększy go o kolejne 11 tys. m^2. To oznacza, iż powierzchnia magazynowa firmy Ekol w Polsce będzie

Ekol Logistics od 30 lat zajmuje się świadczeniem usług logistycznych na terenie Turcji oraz całego Bliskiego Wschodu. W macierzystej Turcji firma posiada kilkanaście oddziałów i dysponuje ponad 700 tys. m^2 powierzchni magazynowej.

Dzięki wymuszonym zmianom zachowań konsumenckich do grona beneficjentów trudnej sytuacji z pewnością będzie można zaliczyć całą część logistyki związaną z obsługą kanału e-commerce.



Marcin Trawczyński

wynosić blisko 40 tys. m². A nasza firma oferuje nie tylko usługi magazynowe dla dużych firm, ale również średnich czy małych. Biorąc pod uwagę zmieniające się potrzeby oferujemy również usługi magazynowe na krótszy okres np. na kilka miesięcy, w zależności od potrzeb.

Spoglądając z umiarkowanym optymizmem w przyszłość nie można zapominać o tych obszarach działalności, zwłaszcza firm transportowych, których powrót do normalności nadal wydaje się być jeszcze daleki. Jednym z takich obszarów jest z pewnością transport realizowany dla klientów branży autmotive. Pomimo, że producenci już kilka tygodni temu ogłosili ponowne uruchomienie linii produkcyjnych, to jednak większość z nich robi to stopniowo i w ograniczonym zakresie, a to powoduje, że nadal duża część taboru nie jest optymalnie wykorzystywana.

Na terenie Bliskiego Wschodu

Ekol Logistics od 30 lat zajmuje się świadczeniem usług logistycznych na terenie Turcji oraz całego Bliskiego Wschodu. W macierzystej Turcji firma posiada kilkanaście oddziałów i dysonuje ponad 700 tys. m² powierzchni magazynowej. W czasach koronawirusa, gdy transport drogowy praktycznie przestał funkcjonować, kluczowe okazało się to, że firma Ekol od wielu lat świadczy również usługi transportu intermodalnego. Ponad 50 dedykowanych pociągów tygodniowo rozwozi towary klientów, a siatka połączeń Ro-Ro wykorzystuje m.in. port w Yalova, należący do firmy Ekol. Wszystko to umożliwiło świadczenie usług w tych najtrudniejszych tygodniach. Port w Yalova (koło Istambułu) jest wykorzystywany do realizacji połączeń pomiędzy Turcją, Bliskim Wschodem a Europą. Oczywiście, ilość przewożonego towaru znacząco spadła w pierwszych tygodniach po zamrożeniu gospodarek światowych, ale widzimy już wzrosty ilości nadawanych przesyłek. Poza umożliwieniem klientom funkcjonowania w tym okresie, naszym priorytetem było bezpieczeństwo pracowników.



Na rynku widać zwiększone zainteresowanie powierzchnią magazynową powodowane chęcią większego uniezależnienia się od (przede wszystkim) azjatyckich dostawców a także możliwością zmagazynowania większych zapasów

Przygotowaliśmy plan działania, tworząc możliwe scenariusze pandemii zgodnie z oświadczeniami WHO. Dbaliśmy też o samopoczucie pracowników organizując na przykład zajęcia sportowe online. Na szczęście wszystko powoli wraca do „normy", a my w Polsce bardzo intensywnie przygotowujemy się do wdrożenia rozszerzonego kontraktu logistycznego, który wygraliśmy w tych trudnych czasach. Będziemy też nadal rozwijać usługi e-commerce oraz transportu lotniczego, morskiego i kolejowego.

Port w Yalova (koło Istambułu) jest wykorzystywany do realizacji połączeń pomiędzy Turcją, Bliskim Wschodem a Europą.

Marcin Trawczyński,
kierownik oddziału Ekol Logistics w Poznaniu



Pomimo, że producenci z branży już kilka tygodni temu ogłosili ponowne uruchomienie linii produkcyjnych, to jednak większość z nich robi to stopniowo i w ograniczonym zakresie, a to powoduje, że nadal duża część taboru nie jest optymalnie wykorzystywana



W roku 2019 Geis zrealizował blisko 10 mln zleceń, osiągając przychód z działalności spedycyjno-logistycznej w wysokości 1 038 mln euro

BLISKO, DALEJ, WSZĘDZIE – TRANSPORT MIĘDZYNARODOWY W GEIS PL

Ostatnie miesiące zostały zdominowane przez tematy związane z COVID-19. Ograniczenia, z jakimi nadal mamy do czynienia, wywarły olbrzymie piętno na biznesie. Wszyscy obserwujemy błyskawiczne zmiany nawyków konsumenckich oraz gwałtowne modyfikacje w międzynarodowych łańcuchach dostaw.



Mariusz Kazimierczak

Po globalnym *lock downie* i związanym z nim paraliżem, z tygodnia na tydzień intensywność działań biznesowych rośnie. Totalny zastój jest już na szczęście niejako przeszłością, a gospodarka uczy się koegzystencji z wirusem.

Stopniowe wychodzenie z letargu – projektowe podejście podstawą sukcesu

Geis PL to jedna ze spółek niemieckiej Grupy Geis z siedzibą w Bad Neustadt, a także lider rynku logistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej. Warto podkreślić, że Geis to ponad 70 lat doświadczeń w Europie, zaś serwisy międzynarodowe, w tym eksportowe, są głęboko osadzone w biznesowym DNA grupy. Nieustannie poszerzając zasięg działalności w regionie CEE, w roku 2019 firma zrealizowała blisko 10 mln zleceń, osiągając przychód z działalności spedycyjno-logistycznej w wysokości 1 038 mln euro.

Eksport przez ostatnie wiele lat stał się wizytówką Polski na arenie europejskiej. Jesteśmy liderami w produkcji AGD, stolarki okiennej, mebli, armatury oraz w innych branżach. W Geis PL, pomimo ogólnych rekomendacji tzw. „trzymania dystansu", od kilku tygodni jesteśmy bardzo blisko biznesu – szczególnie biznesu eksportowego.

Mocno wspieramy klientów w szybkim powrocie na rynki europejskie. Wszystkie serwisy eksportowe działają w pełnych zakresach. Każdy z klientów znajdzie odpowiednią usługę w ramach naszego portfela. System drobnicy międzynarodowej swoim zasięgiem obejmuje blisko 30 krajów europejskich. Z największymi partnerami biznesowymi Polski posiadamy codzienne linie międzynarodowe, którymi przesyłamy towary w najkrótszym możliwym czasie tranzytu. Mowa tutaj o Niemczech, Czechach, Słowacji, krajach Beneluksu, krajach bałtyckich, Francji oraz innych. Drobnica międzynarodowa to serwis dla biznesu o każdym formacie.

Eksport bez względu na skalę

Zaczynasz swoją sprzedaż międzynarodową od niewielkich zamówień lub rozwijasz kanały sprzedaży e-commerce na rynkach zagranicznych?

Pakiet międzynarodowych usług drobnicowych, które realizujemy w Grupie Geis umożliwi Ci dynamiczny rozwój oraz dostępność produktu na arenie europejskiej. Naszym głównym celem jest dostarczanie usług na najwyższym poziomie, w atrakcyjnej cenie. Stawiamy na kompleksowość i pełną synergię produktową. W ramach spedycji międzynarodowej z powodzeniem organizujemy przewozy pełnopojazdowe (FTL). Jest to zdecydowanie jeden z filarów organizacji.

FTL jest rozwijany w dwóch płaszczyznach. Pierwsza to typowy ładunek bezpośredni – dedykowany z wykorzystaniem pełnego spektrum taborowego, tonażowego, przy stosowaniu różnych rodzajów zabudowy: plandeki, chłodnie, kufry. Druga z płaszczyzn rozwoju to tzw. ładunki częściowe – PTL. Posiadanie własnej sieci krajowej i międzynarodowej to solidny kręgosłup tego serwisu. Duże wolumeny umożliwiają efektywne wykorzystanie taboru oraz łączenie potencjałów na rynkach, gdzie operujemy bardzo mocno. I

Mariusz Kazimierczak,
dyrektor sprzedaży Geis PL

Nie skupiajmy się na ograniczeniach, porozmawiajmy o możliwościach.
Dowiedz się więcej na:
www.geis.pl



najpiękniejsze ciężarówki * koncerty * konkursy * pokazy * muzyka na żywo
targi branżowe * night light show * głosowanie z nagrodami * inne atrakcje

NA OSI

Zaprasza program „Na Osi" i media:

MOTO WIZJA HD · TELE 5 · ntl · Adventure HD · TVR · Truck&Van www.truck-van.pl · TSL biznes

Informacje i zapisy:

www.mastertruck.pl

Sponsor programu i zlotu: OPOLTRANS SIEĆ HURTOWNI MOTORYZACYJNYCH

Partnerzy: IMEX PIECHOTA Sp. z o.o. sp. k. DOSTARCZAMY CIEPŁO DO TWOJEGO DOMU · ANMAG

Tankuj i parkuj na:

NEVADA CENTER

oraz

moya sieć stacji paliw



Producent oferuje seryjnie izolowane, termicznie lamele EFA-THERM do bram EFA-SST, które osiągają doskonałe wartości współczynnika przenikania ciepła w zależności od wielkości bramy i liczby widocznych lamelek ISO

ŁATWA I SZYBKA REALIZACJA PROJEKTU

EFAFLEX JEST ODPOWIEDZIALNY ZA SZYBKI MONTAŻ BRAM ZAMYKAJĄCYCH HALE W FIRMIE ROBERT HOFMANN GmbH

Gdy powstają nowe hale przemysłowe, ważny jest każdy dzień budowy, ponieważ relokacje i przyszłe procesy produkcyjne są logistycznie dostosowane do terminów jej zakończenia. Dlatego dla firmy Robert Hofmann GmbH, podczas budowy hali produkcyjnej, tak ważni byli niezawodni partnerzy i dostawcy.

– Ze względu na szybką i łatwą realizację projektu, zdecydowaliśmy się na bramy firmy Efaflex. Równie ważny był serwis tego specjalisty od bram, który w przypadku wystąpienia awarii reaguje szybko, a współpraca przebiega bez komplikacji – mówi Waldemar Ziegler, specjalista ds. bezpieczeństwa w firmie Robert Hofmann GmbH. – *Znaliśmy tę firmę, ponieważ już wcześniej kupowaliśmy bramy szybkobieżne Efaflex. Wybór był zatem prosty* – dodaje.

Argumenty przemawiające za Efaflexem

Ponad 300 pracowników w firmie Robert Hofmann produkuje prototypy, narzędzia, testy i przyrządy kontrolne, serie pilotażowe i produkty seryjne dla producentów OEM z branży motoryzacyjnej, lotniczej, kosmicznej i medycznej oraz dla ich dostawców. Kolejnymi ważnymi kryteriami wyboru bram EFA-STT i EFA-SST były: izolacja termiczna, prędkość działania i terminy konserwacji. – *Nasze działy produkcyjne są w pełni klimatyzowane ze względu na bardzo złożone procesy, które się w nich odbywają. We wszystkich obszarach utrzymujemy temperaturę 23°C i może się ona wahać nie więcej niż o 2 stopnie w górę lub w dół* – wyjaśnia Waldemar Ziegler. – *Nasza produkcja jest niezwykle precyzyjna. Utrzymanie dokładności nie byłoby możliwe przy wahaniach temperatury* – dodaje. Warunkiem zapewnienia jednolitej klimatyzacji hal produkcyjnych jest niezawodność bram, a te, gdyby działały nieprawidłowo, mogłyby spowodować niechciane przestoje na produkcji.

Sterowanie śluzami bramowymi w firmie Hofmann jest prowadzone w taki sposób, aby po wjechaniu pojazdu do hali brama wewnętrzna otworzyła się dopiero wtedy, gdy brama zewnętrzna zostanie zamknięta. W takim systemie bramy są otwarte tylko przez ok. 5 sekund, a więc wyłącznie na czas przejazdu. Dzięki temu strata ciepła lub schłodzonego powietrza jest niezwykle mała.

> Energooszczędność była jednym z powodów, dla których inżynierowie z Efaflex przeprojektowali szybkobieżne bramy spiralne EFA-SST do zamykania hal. Wpłynęło to na poprawę ich właściwości fizycznych, a także optymalizację funkcjonalności.

Atutem energooszczędności przezroczyste lamele

Energooszczędność była jednym z powodów, dla których inżynierowie z Efaflex przeprojektowali szybkobieżne bramy spiralne EFA-SST do zamykania hal. Wpłynęło to na poprawę ich właściwości fizycznych, a także optymalizację funkcjonalności. Nowe skrzydło bramy jest wyjątkowo wytrzymałe i trwałe, zapewnia izolację cieplną i akustyczną. Producent oferuje seryjnie izolowane, termicznie lamele EFA-THERM do bram EFA-SST, które osiągają doskonałe wartości współczynnika przenikania ciepła

w zależności od wielkości bramy i liczby widocznych lamelek ISO. Zapewnia to pracownikom komfortową temperaturę pracy. W zależności od wymaganego współczynnika przenikania światła i lokalizacji bramy, klienci Efaflex mogą wybrać liczbę przezroczystych lameli EFA-CLEAR w bramach EFA-SST.

– Bramy EFA-STT, które w firmie Hofmann są zainstalowane głównie jako wewnętrzne bramy śluzowe, stwarzają doskonałe warunki dla pracowników – mówi Waldemar Ziegler. Skrzydło bramy EFA-STT jest w ponad 70% przezroczyste dzięki lamelom z krystalicznie przezroczystego szkła akrylowego, które wpuszczają dużo światła do hali, a także do śluz bramowych. Skrzydło bramy jest solidne i jednocześnie prawie całkowicie przezroczyste. Swobodne wpadanie światła przez bramę EFA-STT przynosi decydujące korzyści dla pracowników – zmniejsza ryzyko wypadków i usprawnia procesy transportowe. Ponadto bramy o maksymalnej prędkości skrzydła do 3,0 m/s są znacznie szybsze niż ich poprzedniczki. Oznacza to, że w sezonie grzewczym ciepło pozostaje w budynku.

Przezroczyste lamele nie stykają się podczas nawijania na spiralę – skrzydło bramy jest trzymane w odpowiedniej odległości w spirali. Dzięki temu pracownicy od wielu lat cieszą się doskonałym widokiem tego, co dzieje się na zewnątrz hal, a brama pozostaje bez rys. Bramy EFA-STT mają bardzo uniwersalne zastosowania. Cechy produktu, takie jak: nowoczesna i przejrzysta optyka, duża prędkość otwierania, rozmiary do 8 tys. mm x 7,8 tys. mm oraz elektromechaniczny napęd o doskonałej wydajności, umożliwiają pracę bram w trybie ciągłym, w szerokim zakresie zastosowań przemysłowych. ❙



Skrzydło bramy EFA-STT jest w ponad 70% przezroczyste dzięki lamelom z krystalicznie przezroczystego szkła akrylowego, które wpuszczają dużo światła do hali, a także do śluz bramowych. Skrzydło bramy jest solidne i jednocześnie prawie całkowicie przezroczyste

Sterowanie śluzami bramowymi w firmie Hofmann jest prowadzone w taki sposób, aby po wjechaniu pojazdu do hali brama wewnętrzna otworzyła się dopiero wtedy, gdy brama zewnętrzna zostanie zamknięta. W takim systemie bramy są otwarte tylko przez ok. 5 sekund.

ROBERT HOFMANN GmbH

- Firmę Hofmann założono ponad 25 lat temu. Dziś to średniej wielkości firma rodzinna z oddziałami w Turcji, Chinach i w Hiszpanii.
- Dzięki szybkiemu rozwojowi jest obecnie jednym z największych i odnoszących największe sukcesy dostawców rozwiązań z zakresu szybkiego prototypowania.
- Oferuje optymalne rozwiązania do indywidualnych celów i w zależności od wymagań klienta praktycznie nieograniczony zakres metod produkcyjnych: druk 3D, szybkie wykonywanie prototypów, produkcja serii pilotażowych i małych serii, konstrukcja przyrządów i osprzętu lub montaż całych podzespołów.

10 LAT WSPÓŁPRACY CHEP POLSKA I COLIAN

Firma CHEP Polska od 10 lat zarządza gospodarką paletową grupy Colian, co pozwala zwiększyć efektywność i jakość łańcucha dostaw tego producenta słodyczy i napojów.

Firma Colian to grupa kapitałowa aktywna w obszarze trzech dywizji biznesowych: słodyczy, napojów i kulinarnym. Z kolei model biznesowy CHEP odpowiada na potrzeby sektora FMCG, który charakteryzuje się dużą dynamiką popytu. *Pooling* CHEP gwarantuje bezpieczeństwo dostawy nośników wtedy i w takiej ilości, jaka jest w danej chwili wymagana. Europejska sieć firmy liczy obecnie 240 lokalizacji, co pozwala szybko reagować na zmieniające się potrzeby klientów i zarządzać dostawami z wielu lokalizacji.

Obecnie udział palet CHEP w łańcuchu dostaw grupy Colian wynosi ok. 99%. Największy wzrost odnotowano w obszarze Last Mile Solutions (rozwiązań dla ostatniej mili), gdzie tylko w 2019 r. pobrania półpalet i ćwierćpalet powiększyły się odpowiednio o 110% i 80% rok do roku.

– Współpraca z CHEP pozwoliła nam zoptymalizować procesy związane z załadunkiem i rozładunkiem palet w magazynach, jak również zapewniła gwarancję dostaw nośników oraz ich rzetelną ocenę jakościową. Dzięki temu możemy skupić się na kluczowych dla nas obszarach działalności i tym samym podnosić doskonałość operacyjną firmy – mówi Tomasz Kosik, prezes zarządu Colian.

– Na wczesnym etapie naszej działalności związanej z transportem i logistyką, współpraca z CHEP pomagała nam budować pozycję rynkową. Z jednej strony odbieraliśmy palety z rynku i dowoziliśmy je do centrów serwisowych, z drugiej realizowaliśmy dostawy palet do klientów CHEP. To pozwoliło zoptymalizować system transportowy i wyeliminować puste przebiegi oraz znacznie zredukować koszty – dodaje Daniel Nowicki, dyrektor ds. sprzedaży i rozwoju Colian. ❙



Dużą dynamikę prezentują relatywnie nowe segmenty działalności, jak wpisująca się w światową rewolucję modelu sprzedaży software'u dystrybucja oprogramowania w chmurze, w ramach której Grupa AB w roku 2019 sprzedała o 89% więcej usług niż rok wcześniej

GRUPA AB ÓSMYM NAJWIĘKSZYM DYSTRYBUTOREM W EUROPIE

Jedyną polską firmą znajdującą się w gronie 8 największych dystrybutorów IT i dostawców rozwiązań e-commerce w Europie jest Grupa AB. Oferuje ona najszersze na rynku portfolio produktów, w tym największych światowych producentów nowoczesnych technologii, do ponad 16 tys. partnerów handlowych.

Grupa AB jest zarazem największym dystrybutorem IT oraz elektroniki użytkowej w regionie CEE notowanym na GPW. W swoim portfolio ma produkty Apple, Microsoft, HP Inc., Hewlett Packard Enterprise (HPE), Lenovo, Samsung czy Dell. Dzięki temu jest znaczącym dostawcą usług chmurowych oraz wartości dodanej w dystrybucji (VAD). Rozwija także dystrybucję AGD/RTV i zabawek.

Zarządza własnymi markami TB, Optimus i Triline oraz własnymi sieciami franczyzowymi Alsen (Polska), Comfor (Czechy i Słowacja), Premio (Czechy) i Triline (Czechy), a także Optimus (integratorzy – Polska), Kakto (AGD/RTV – Polska), Digimax (rozwiązania mobilne i smart home – Czechy i Słowacja) i Wyspa Szkrabów (zabawki – Polska). Z ponad 1,8 tys. punktów sprzedaży detalicznej to największa branżowa sieć franczyzowa w regionie CEE.

Dużo lepiej niż rok wcześniej

W drugim kwartale roku finansowego 2019/2020 (okres październik-grudzień 2019) Grupa AB zanotowała 3.256,5 mln zł przychodów, przekraczając pierwszy raz w historii 3 mld zł kwartalnej sprzedaży. Sukces najwyższego sezonu sprzedażowego (przychody +10% r/r) przełożył się na wzrost wyniku EBITDA o 10% r/r, do 39,4 mln zł oraz zysku netto – o 13%, do 26,7 mln zł. Wraz z pomyślnym otwarciem nowego roku finansowego oznacza to bardzo dobre rezultaty całego pierwszego półrocza (okres lipiec-grudzień 2019): przychody przekroczyły 5,4 mld zł (+12% rdr), wynik EBITDA 63 mln zł (+12% rdr), a zysk netto 38 mln zł (+9% rdr).

W 2019 r. Grupa AB, pomimo zawirowań w otoczeniu konkurencyjnym, wypracowała przychody o 932 mln zł wyższe niż rok wcześniej, osiągając 9,4 mld zł rocznej sprzedaży i stając się ósmym największym dystrybutorem w Europie.

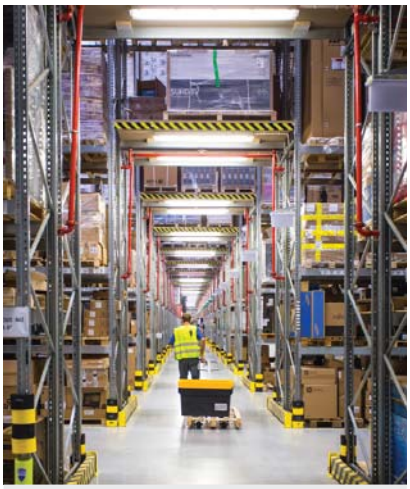
– Cieszą nas kolejne rekordy, ale skupiamy się na generowaniu wartości dodanej w łańcuchu dostaw i wsłuchiwaniu się w potrzeby 16 tysięcy klientów. Cały zespół Grupy AB może czuć satysfakcję z pełnego wyzwań roku 2019, w którym pomimo zawirowań w otoczeniu konkurencyjnym wypracowaliśmy przychody o 932 mln zł wyższe niż rok wcześniej, osiągając 9,4 mld zł rocznej sprzedaży i stając się ósmym największym dystrybutorem w skali Europy. Zanotowaliśmy również solidne wyniki finansowe (105 mln zł EBITDA i 61 mln zł zysku netto), będące odzwierciedleniem realizacji konsekwentnej strategii zdywersyfikowanego rozwoju z wpisanym w nią bezpieczeństwem i długoterminowym budowaniem wartości. W 10 lat potroiliśmy skalę działalności i wiemy, jak osiągnąć jeszcze więcej – tak miniony okres na konferencji prasowej podsumował Andrzej Przybyło, prezes zarządu AB S.A.

Popyt na elektronikę

Grupie AB sprzyjał rosnący popyt na elektronikę zarówno ze strony segmentu konsumenckiego, jak również korporacyjnego (dedykowany dział VAD) oraz korzystne uwarunkowania makroekonomiczne w regionie CEE. AB wykorzystuje również wewnętrzne atuty, jak najlepszą ofertę handlową, najszerszą bazę klientów i najefektywniejszą zautomatyzowaną logistykę wraz z nowoczesnymi rozwiązaniami wspierającymi e-commerce (85% sprzedaży realizowanej w modelu automatycznym). Dużą dynamikę prezentują relatywnie nowe segmenty działalności, jak wpisująca się w światową rewolucję modelu sprzedaży *software'u* dystrybucja oprogramowania w chmurze, w ramach której Grupa AB w roku kalendarzowym 2019 sprzedała o 89% więcej usług niż rok wcześniej. Jednocześnie przestrzeń do dalszego wzrostu stwarzają solidne fundamenty finansowe.

– Maksymalizując wartość dla akcjonariuszy, finansujemy wzrost skali działania ze źródeł zewnętrznych oraz w oparciu o gwarantujące bezpieczeństwo kapitały własne. W ramach finansowania dłużnego dywersyfikujemy okresy zapadalności poszczególnych instrumentów, opierając się na kredytach bankowych i obligacjach korporacyjnych. Obecne linie kredytowe

mamy wykorzystane mniej niż w połowie, a nasz wskaźnik dług netto do EBITDA znajduje się na bezpiecznym poziomie 2,5 – powiedział Grzegorz Ochędzan, członek zarządu ds. Finansowych w AB S.A. W połowie października 2019 r. został uruchomiony skup akcji własnych o wartości do 15 mln zł, w ramach którego spółka zakupiła do tej pory, za pośrednictwem Santander BM podczas sesji giełdowych, ponad 25 tys. walorów.



W drugim kwartale roku finansowego 2019/2020 (okres październik-grudzień 2019) Grupa AB zanotowała 3.256,5 mln zł przychodów, przekraczając pierwszy raz w historii 3 mld zł kwartalnej sprzedaży

Pomoc w walce z koronawirusem

Poza działalnością biznesową spółka AB wspiera walkę z epidemią koronawirusa SARS-CoV-2. W odpowiedzi na zgłaszane przez lekarzy Wojewódzkiego Szpitala Specjalistycznego im. J. Gromkowskiego we Wrocławiu pilne potrzeby, przekazała tej placówce sprzęt elektroniczny – laptopy Lenovo i smartfony Motorola.

– Nie mamy niestety w magazynie sprzętu medycznego, ale lekarzom – będącym na pierwszej linii – brakuje komputerów do pracy, a pacjenci leczeni w pełnej izolacji nie mają innej możliwości kontaktu z bliskimi niż zdalna – starsze osoby nie posiadają przy tym często własnych urządzeń – stwierdził Andrzej Przybyło.

– Apelujemy tym samym do innych odpowiedzialnych przedsiębiorców, aby włączyli się we wspieranie walki z koronawirusem nawet w sytuacji, gdy nie posiadają na stanie maseczek, kombinezonów czy rękawiczek. Potrzeby są szerokie. Nasze doświadczenia z walki o wały na Odrze pokazują, że my wrocławianie, Polacy, potrafimy razem zdziałać cuda i dokonać wielkich rzeczy – dodał prezes AB S.A.



Grupie AB sprzyjał rosnący popyt na elektronikę zarówno ze strony segmentu konsumenckiego, jak również korporacyjnego oraz korzystne uwarunkowania makroekonomiczne w regionie CEE

Darowizna sprzętu elektronicznego dotyczy 20 laptopów Lenovo ThinkPad E590 oraz 20 smartfonów Motorola Moto G7 Play. W pomocy tej uczestniczyli również producenci urządzeń – firmy Lenovo oraz Motorola. I

KK

INFORMATYKA WSPARCIEM DLA PROCESÓW BIZNESOWYCH

W dzisiejszych czasach nie można nie doceniać potęgi wszechobecnej digitalizacji. Świat zmienia się każdego dnia, a systemy informatyczne wspierają nas w coraz większej ilości procesów, tak biznesowych jak i codziennych. Branża logistyczna nie odbiega od tego schematu.

Wiemy z własnego doświadczenia, że dla małych firm inwestycja w systemy informatyczne jest dużym dylematem. Kiedy Vesta Polska dopiero rozwijała swoje skrzydła nie korzystaliśmy z pomocy systemów z powodów oszczędności i faktu, że przy mniejszych obrotach praca ludzka i podstawowe programy, takie jak Excel, wystarczają. Przełomowym momentem w naszej historii było wprowadzenie systemu InterLAN SPEED dla działów: Spedycji, Transportu i Obiegu Dokumentów. Usprawnienie i przyspieszenie działań oraz brak błędów ludzkich szybko zwróciło koszty inwestycji. To zmieniło też podejście zarządu do wprowadzania kolejnych programów. Z polecenia naszego dyrektora transportu wprowadziliśmy program Tronik, który przeznaczony jest do kompleksowego monitorowania parametrów eksploatacyjnych pojazdów i maszyn. Wspiera on monitorowanie aktywności pracowników, w tym między innymi czasu pracy kierowców czy przebiegu trasy.





Witalij Rudnicki

Obecnie ciągle szukamy ulepszeń, programów, które pomogą nam rozwijać firmę. Również czas pandemii przyspieszył nasz rozwój w zakresie informatyzacji i pozwolił na przejście pracowników w tryb pracy zdalnej. I

Witalij Rudnicki,
prezes zarządu Vesta Polska



Reorganizacja łańcuchów dostaw w celu realizacji większej liczby zamówień powinna zwiększyć popyt netto o 13–17 mln m² powierzchni

Fot. Zalando

W PERSPEKTYWIE DWÓCH-TRZECH LAT

Eksperci jednogłośnie twierdzą, że obostrzenia związane z pandemią koronawirusa nie będą miały negatywnego wpływu na rynek magazynowy. Motorem rozwoju tego rynku jest rosnący sektor e-commerce i zwiększenie poziomu zapasów. Prologis w swoim raporcie w piątej części przewiduje, że gwałtowny wzrost popytu na nieruchomości logistyczne, związany z rozwojem handlu elektronicznego i wyższym poziomem zapsów, nastąpi w ciągu najbliższych dwóch-trzech lat.

Analitycy Prologis podkreślają, że wnioski z sytuacji spowodowanej pandemią COVID-19 wyciągną klienci ze wszystkich sektorów i w związku z tym będą dążyli do dostosowania łańcuchów dostaw do potrzeb „nowej normalności". Dotyczy to branży spożywczej, medycznej, produktów konsumenckich i różnorodnej sprzedaży detalicznej. Zwiększone upowszechnienie handlu elektronicznego i wyższe poziomy zapasów mają potencjał do wygenerowania popytu na nieruchomości logistyczne w USA na poziomie 37 mln m² lub więcej powierzchni rocznie, w perspektywie dwóch do trzech lat. To z kolei przekłada się na wzrost od 14 do 18,5 mln m² powierzchni rocznie, w perspektywie dwóch do trzech lat.

Szacunki oparte są na oczekiwaniach, że reorganizacja łańcuchów dostaw w celu realizacji większej liczby zamówień powinna zwiększyć popyt netto o 13–17 mln m² powierzchni. Największego zapotrzebowania w obszarze *e-fulfillment* można się spodziewać w lokalizacjach znajdujących się w pobliżu konsumentów końcowych (obiekty typu Last Touch® i miejskie centra dystrybucji). Z kolei, aby zapewnić odpowiednią odporność, firmy mogą zwiększyć swoje zapasy o 5–10%, co przełoży się na wzrost popytu na poziomie 26–53 mln m² powierzchni magazynowej. Nowy popyt wygenerowany zwiększeniem zapasów, może zostać równomiernie rozłożony w poszczególnych sieciach dystrybucji.

> Zwiększone upowszechnienie handlu elektronicznego i wyższe poziomy zapasów mają potencjał do wygenerowania popytu na nieruchomości logistyczne w USA na poziomie 37 mln m² lub więcej powierzchni rocznie, w perspektywie dwóch do trzech lat.

We wczesnej fazie e-commerce

W przypadku części sektorów, w których działają klienci rynku nieruchomości, handel elektroniczny dopiero raczkuje – jest tak na przykład w branży artykułów spożywczych oraz artykułów budowlano-remontowych. W ostatnim czasie sklepy spożywcze odnotowały trzy-, a nawet czterokrotnie wyższą sprzedaż internetową rok do roku. Nawet jeśli tendencja ta nie zagości u nich na stałe, będziemy nadal mogli obserwować wzrosty w tym obszarze, ponieważ nowi gracze na rynku zdążyli już poznać możliwości i korzyści, jakie oferuje handel elektroniczny. W tych sektorach operacje typu *e-fulfillment* stanowią stosunkowo niewielki odsetek, a odpowiednia modernizacja łańcuchów dostaw będzie wymagała znacznych inwestycji w nieruchomości. Na tej zmianie mogą skorzystać dostawcy usług logistycznych. W sektorach takich jak różnorodna sprzedaż detaliczna i elektronika operacje *e-fulfillment* są na bardziej

stabilnym poziomie, jednak i tu odnotowuje się wzrost sprzedaży. Klienci z sektorów spożywczego, medycznego, produktów konsumenckich oraz różnorodnej sprzedaży detalicznej stanowią około jednej trzeciej portfolio Prologis.

Również wśród swoich europejskich klientów Prologis spodziewa się wysokich wyników, z sektorem spożywczym na czele. To właśnie klienci z tej branży już w pierwszych tygodniach kwarantanny, w fazie gospodarki „zostań w domu", w największym stopniu przyczynili się do wzrostu liczby umów najmu krótkoterminowego. Europejskie aktywa Prologis zlokalizowane są na największych rynkach konsumenckich, w pobliżu kluczowych węzłów logistycznych, co zdaniem spółki pozwoli jej zachować odporność podczas spowolnienia gospodarczego. Znaczna większość klientów Prologis w Europie nadal prowadzi działalność, a podczas szczytu pandemii na przełomie marca i kwietnia działało aż 95% z nich. Co istotne, żaden obiekt Prologis nie został zamknięty na mocy decyzji rządowych ani z powodów sanitarnych.



Europejskie aktywa Prologis zlokalizowane są na największych rynkach konsumenckich, w pobliżu kluczowych węzłów logistycznych, co zdaniem spółki pozwoli jej zachować odporność podczas spowolnienia gospodarczego

Fot. Prologis

Konieczne inwestycje w potencjał dystrybucyjny

W raporcie czytamy, że każda zmiana proporcji między handlem stacjonarnym i sprzedażą online o 100 punktów bazowych przekłada się w USA na 4,3 mln m² popytu netto. Współczynnik penetracji wzrasta obecnie o 100–150 punktów bazowych rocznie, a odnotowany ponad trzydziestoprocentowy wzrost w e-handlu w okresie od marca do połowy kwietnia wskazuje, że w 2020 r. współczynnik ten może poszybować o 300–400 punktów bazowych w górę. To z kolei spowoduje zwiększenie popytu netto o 13-17 mln m². Firmy prześcigają się w rozwiązaniach mających stanowić odpowiedź na sytuację związaną z pandemią, dlatego można już teraz zaobserwować zwiększony popyt. Jednak pełne przełożenie tendencji wzrostowej na potencjał dystrybucyjny może potrwać ponad rok. Szacuje się, że w USA każde zwiększenie stanu zapasów o 100 punktów bazowych wymaga dodatkowych 5,3 mln m² powierzchni logistycznej.

> W przypadku Europy obecny średni poziom penetracji e-handlu wynosi 11%. Natomiast wzrost handlu elektronicznego o każde 100 punktów bazowych może przełożyć się na zwiększenie popytu na nieruchomości logistyczne o niemal 2 mln m².

Klienci z sektora e-commerce odpowiadali za 40% nowych umów najmu w marcu i kwietniu – to wynik znacznie lepszy w porównaniu do 20% odnotowanych przed wybuchem pandemii. Prologis na podstawie danych historycznych dotyczących popytu oszacował, że w przypadku Europy obecny średni poziom penetracji e-handlu wynosi 11%. Natomiast wzrost handlu elektronicznego o każde 100 punktów bazowych może przełożyć się na zwiększenie popytu na nieruchomości logistyczne o niemal 2 mln m².



Aby zapewnić odpowiednią odporność, firmy mogą zwiększyć swoje zapasy o 5–10%, co przełoży się na wzrost popytu na poziomie 26–53 mln m² powierzchni magazynowej

Fot. Prologis

Przeniesienie produkcji, a popyt na nieruchomości

Analitycy Prologis wskazują również, że wiele firm chcąc przygotować się na przyszłe zakłócenia, może stopniowo przenosić swoje procesy produkcyjne do różnorodnych lokalizacji, zarówno w kraju jak i poza jego granicami. Pomimo tego, że produkcja generuje znacznie mniejszy popyt na nieruchomości logistyczne niż obsługa konsumentów w łańcuchach dostaw, to zmiana lokalizacji może przyczynić się do powstania nowych ośrodków konsumpcji. Te z kolei będą wymagały obsługi ze strony klientów rynku nieruchomości logistycznych w wielu sektorach. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się ośrodki produkcyjne wymagające mniejszych nakładów finansowych, takie jak Meksyk czy Europa Środkowo-Wschodnia. Zmiany w tym obszarze – bardziej kosztowne i złożone niż opisane powyżej stosunkowo nieskomplikowane zmiany w sieciach dystrybucji – prawdopodobnie będą nadal obserwowane w dłuższej, wieloletniej perspektywie.

Opr. EH

Pełny raport (wszystkie pięć części) dostępny jest na stronie Prologis.



Panattoni Park Żory

GDY BYCIE EKO STAJE SIĘ STANDARDEM

Panattoni wprowadziło nowy standard elewacji swoich parków. Dominują aluminiowo-szklane fasady, nowy układ kolorystyczny, a także zwiększone strefy zieleni. Innowacyjna metamorfoza jest częścią realizowanej koncepcji zrównoważonego rozwoju.

Na koncepcję składają się: redukcja emisji CO_2, *wellbeing*, odpowiedzialne zarządzanie środowiskiem oraz certyfikacja nowopowstających obiektów w BREEAM na poziome VERY GOOD.

Go Earthwise

Dzięki temu, że deweloper realizuje koncepcję zrównoważonego rozwoju i tworzy nowy standard magazynów w Europie, również minimalizuje oddziaływanie inwestycji na środowisko naturalne. Najbardziej widoczną zmianą jest wprowadzony nowy wygląd elewacji hal. W bryle budynków dominują aluminiowo-szklane fasady w częściach biurowo-socjalnych, z powiększonymi zielonymi strefami buforowymi przy wejściach. Jak komentuje Robert Dobrzycki, CEO Panattoni: – *Za tak spektakularną metamorfozą wyglądu fasady stoją nowoczesne i ekologiczne rozwiązania wprowadzone do całego projektu. Obiekty charakteryzują się podwyższoną izolacyjnością ścian i dachów oraz szczelnością, dzięki czemu budynki Panattoni zmniejszają emisję spalin i dwutlenku węgla, pozwalającą zaoszczędzić nawet do 20% energii cieplnej potrzebnej do ogrzania obiektu. Dodatkowo wszystkie nowopowstające inwestycje wyposażone są w liczne systemy, np. automatycznego zarządzania energią elektryczną, ograniczające zużycie wody, nie wspominając o stosowanym od dawana oświetleniu LED w standardzie i obowiązkowej certyfikacji BREEAM, teraz na poziomie Very Good.*

W ramach nowego konceptu Panattoni zrealizowało Panattoni Park Żory, Panattoni Park Bydgoszcz II, Panattoni Park Toruń, A2 Warsaw Park oraz City Logistics Łodź II. Proces oceny środowiskowej ostatnio przeszły pomyślnie City Logistics Łódź I (ponad 30 tys. m²), Panattoni Park Opole (blisko 29 tys. m²) i Panattoni Park Pruszków III (hala A o powierzchni blisko 31 tys. m²). Wcześniej deweloper ogłosił pomyślne przejście procesu certyfikacji dla obiektu Amazona (60 tys. m²) w Okmianach koło Bolesławca. Oznacza to, że wszystkie otrzymały nowe certyfikaty BREEAM na poziomie Very Good. Tylko w pierwszej połowie br. certyfikaty z notą Very Good otrzymały inwestycje o łącznej powierzchni 150 tys m². O certyfikaty BREEAM na poziomie Very Good ubiega się m.in. park w Częstochowie, Trójmieście, Lublinie Warszawie czy Legnicy.

Zgodnie z BREEAM i LEED

Certyfikacja metodą BREEAM realizowana w Panattoni jest od lat. Deweloper



Panattoni Park Toruń II

wprowadza do swoich inwestycji rozwiązania ekologiczne otrzymując najwięcej w całej branży certyfikatów środowiskowych w BREEAM, LEED i DGNB. Od początku 2020 r. wszystkie nowopowstałe magazyny w ramach parków Panattoni, są certyfikowane metodą BREEAM New Construction International na poziomie VERY GOOD. Obecnie Panattoni ma około 1,2 mln m^2 w procesie certyfikacji i 30 inwestycji zrealizowanych zgodnie z BREEAM i LEED. 14 z nich przeszło certyfikację metodą BREEAM na poziomie GOOD, 8 pozytywnie ubiegało się o ocenę VERY GOOD i dwie zdobyły LEED na poziomie GOLD oraz SILVER. To łącznie 1,4 mln m^2, a kolejne 1,75 mln jest w planach, co oznacza, że Panattoni certyfikuje najwięcej obiektów w branży magazynowej.



Panattoni Park Żory

– Realizowana od tego roku koncepcja zrównoważonego rozwoju pod hasłem Go Earthwise with Panattoni ma na celu stworzenie nowego standardu magazynów w Europie i zminimalizowanie oddziaływania inwestycji na środowisko naturalne – komentuje Robert Dobrzycki. I dodaje: *– Bycie liderem branży zobowiązuje i stanowi pewnego rodzaju punkt odniesienia dla innych podmiotów działających na rynku. Dlatego przyjęliśmy to wyzwanie i robimy wszystko, aby nie tylko rozwijać sektor obiektów przemysłowych, ale wyznaczać kierunki, którymi wszyscy powinniśmy podążać. Już teraz Panattoni certyfikuje najwięcej i prowadzi w rankingu BREEAM w Polsce.*

Realizowana polityka zrównoważonego rozwoju przez Panattoni obowiązuje w całej Europie. Tylko w ciągu ostatniego roku deweloper uzyskał dla swoich inwestycji 18 certyfikatów BREEAM na poziomie VERY GOOD w Wielkiej Brytanii i 5 w Czechach, w tym jeden przeszedł weryfikację na poziomie EXCELLENT. W całej Europie Panattoni planuje certyfikację kolejnych 2,5 mln m^2.

Wellbeing w parkach Panattoni

Panattoni nie tylko dba o zwiększony dostęp do światła dziennego dzięki szklanym elewacjom o lepszej przepuszczalności i o zielone aneksy wejściowe, ale również o dobrostan osób pracujących w budynku. Za sprawą odsunięcia miejsc parkingowych od budynków stworzone zostały zielone placyki wyposażone w ekologiczne meble miejskie. Wybór roślinności dla każdej strefy buforowej – oprócz aspektów wizualnych – ma na celu stworzenie lepszego mikroklimatu dla osób przebywających w sąsiedztwie, jak obniżenie temperatury otoczenia latem. Również wiaty rowerowe na terenie parków przeszły metamorfozę, a w standardzie będą stacje do ładowania samochodów elektrycznych. W zależności od dostępności terenu i zainteresowania najemców tworzone będą strefy relaksu, wyposażone w siłownie zewnętrzne.

Zarządzanie środowiskiem / Land stewardship

Kolejnym etapem wprowadzanej metamorfozy inwestycji Panattoni jest połączenie idei zrównoważonego rozwoju z etyką gruntów, co w przypadku dewelopera prowadzi do odpowiedzialnego wykorzystania istniejących zasobów. W tym celu Panattoni pozostawia tereny biologicznie czynne na obszarach parków, zwiększa nasadzenia zamienne przy zastosowaniu gatunków roślin nieinwazyjnych oraz drzew i krzewów rodzimych, atrakcyjnych dla ptaków i owadów. Deweloper rezygnuje też z terenów zielonych wymagających częstego koszenia. W miejsca równo przystrzyżonych trawników pojawiają się proekologiczne kwitnące łąki, które utrzymują wilgoć, zapobiegają erozji ziemi, obniżają temperaturę powietrza, są jednym z największych producentów tlenu i pochłaniaczy dwutlenku węgla i dodatkowo zapewniają bioróżnorodność. Ta będzie zachowana również dzięki licznym domkom dla ptaków i bezkręgowców, a także ulom. I

Opr. EH

Najbardziej widoczną zmianą jest wprowadzony przez dewelopera nowy wygląd elewacji hal. W bryle budynków dominują aluminiowo-szklane fasady w częściach biurowo-socjalnych z powiększonymi zielonymi strefami buforowymi przy wejściach.



Panattoni – projekt strefy relaksu



Utraty zdolności finansowej nie należy utożsamiać z całkowitą utratą kapitału i rezerw. Może bowiem dojść do sytuacji, gdy wartość kapitału i rezerw zmniejszy się w stosunku do wymaganej art. 7 ust. 1 rozporządzenia, ale będzie cały czas dodatnia

Fot. Ford

CZY POLISA OC ZAWODOWEJ POKRYJE ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE PRZEWOŹNIKA?

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (zawodowej) przewoźnika stanowi jedną z dwóch form dokumentowania zdolności finansowej wymaganej od przewoźników drogowych przy ubieganiu się o licencje transportowe. Pomimo, że obejmuje ochroną zobowiązania finansowe powstałe po stronie przewoźnika, nikt nie traktuje go jako produktu ubezpieczeniowego. Obecna sytuacja wywołana koronawirusem doprowadziła do zmniejszenia liczby zleceń, ograniczenia przychodów i możliwości regulowania zobowiązań finansowych. Czy posiadana polisa OC zawodowej jest w stanie pokryć długi przewoźnika, których on nie jest w stanie zapłacić?

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. określa warunki jakie musi spełnić przewoźnik wykonujący swój zawód. Jednym z kluczowych jest wymóg określony w art. 3 ust. 1 lit. c), zgodnie z którym musi posiadać odpowiednią zdolność finansową. Warunki związane z wymogiem posiadania zdolności finansowej określa art. 7 ust. 1 rozporządzenia. Zgodnie z tym przepisem, w celu spełnienia wymogu określonego w art. 3 ust. 1 lit. c) przewoźnik musi być w stanie w każdym momencie roku finansowego spełnić swoje zobowiązania finansowe. W tym celu musi potwierdzić, że dysponuje kapitałem i rezerwami o wartości co najmniej równej 9.000 EUR w przypadku wykorzystywania tylko jednego pojazdu i 5.000 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd. Art. 7 ust. 2 rozporządzenia daje przewoźnikom możliwość wykazywania zdolności finansowej za pomocą zabezpieczenia innego niż sprawozdanie finansowe. GITD uznał ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika (tzw. OCZ) za „inne zabezpieczenie" i dopuścił możliwość dokumentowania zdolności finansowej takimi polisami. Obecnie ubezpieczenie to stanowi alternatywę dla dokumentowania zdolności finansowej sprawozdaniem finansowym i jest dystrybuowane przez większość zakładów ubezpieczeń.

Polisa OC zawodowej przewoźnika (OCZ) jest ubezpieczeniem

Ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika służy głównie jako zabezpieczenie finansowe do licencji. Z uwagi na to, że jest ono produktem ubezpieczeniowym, od 8 lat trwają dyskusje na temat skuteczności udzielanej przez zakłady ubezpieczeń ochrony ubezpieczeniowej. W dobie trudnej sytuacji finansowej spowodowanej pandemią koronawirusa i w związku z pytaniami przewoźników o skuteczność tych polis, podjęta została próba oceny, czy faktycznie pozwalają one na uzyskanie od zakładów ubezpieczeń pokrycia zobowiązań finansowych. Ocenie poddane zostały ogólne warunki ubezpieczenia oferowane przez sześciu ubezpieczycieli.

Cel ubezpieczenia

Treść ocenianych warunków wskazuje, że powstały one „w celu spełnienia" lub „w związku z koniecznością spełnienia" wymogu określonego w art. 7 ust 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 1071/2009 z dnia 21 października 2009 roku. Należy zatem uznać, że produkt ten z założenia pełni funkcję ochronną związaną z zapewnieniem ubezpieczonemu

ochrony ubezpieczeniowej na wypadek niemożności spełnienia przez niego zobowiązań finansowych, o których mówi przepis.

Przedmiot ubezpieczenia

Zgodnie z warunkami ubezpieczenia, zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej w razie powstania po stronie przewoźnika zobowiązania lub roszczenia finansowego, bądź zobowiązania do świadczenia pieniężnego. Potwierdza to jednoznacznie istnienie funkcji ochronnej charakterystycznej dla produktu ubezpieczeniowego.

Warunki ubezpieczenia

Zakłady ubezpieczeń stawiają kilka warunków, które muszą być spełnione, aby uzyskać możliwość pokrycia zobowiązań finansowych z posiadanego ubezpieczenia. Główne warunki to:

1. Musi wystąpić zdarzenie lub wypadek ubezpieczeniowy (nagłe, niespodziewane i przyszłe oraz niezależne od woli przewoźnika zdarzenie losowe), które doprowadziło do utraty możliwości regulowania zobowiązań finansowych.

2. Zdarzenie losowe musi powodować utratę zdolności finansowej do regulowania zobowiązań finansowych.

3. Zobowiązanie finansowe musi pozostawać w bezpośrednim związku z zawodową działalnością przewoźnika.

4. Wszystkie przesłanki, a więc: zdarzenie losowe, utrata zdolności finansowej i wymagalne zobowiązanie finansowe (w przypadku jednego zakładu ubezpieczeń również prawomocny tytuł wykonawczy oraz decyzja o bezskuteczności egzekucji) muszą mieć miejsce w okresie ubezpieczenia.

5. Dowody potwierdzające zaistnienie wszystkich przesłanek opisanych powyżej muszą być przedstawione zakładowi ubezpieczeń w okresie ubezpieczenia.



Ubezpieczenie OCZ jest obwarowane warunkami, które mogą być trudne do spełnienia przez przewoźników. Nie oznacza to, że ubezpieczenie nie daje szans na pokrycie przez zakłady ubezpieczeń zobowiązań finansowych przewoźników w przypadku utraty zdolności finansowej

Fot. Volvo

GITD uznał ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika (tzw. OCZ) za „inne zabezpieczenie" i dopuścił możliwość dokumentowania zdolności finansowej takimi polisami. Ubezpieczenie to stanowi alternatywę dla dokumentowania zdolności finansowej sprawozdaniem finansowym.

Wyłączenia odpowiedzialności

Wszystkie oceniane warunki zawierają dość obszerną listę wyłączeń. Do głównych należą wyłączenia odpowiedzialności za utratę możliwości uregulowania przez przewoźnika roszczeń i zobowiązań finansowych lub płatniczych wskutek:

1. wojny domowej, rebelii, rewolucji, powstania, *lokautu*, aktów sabotażu, wystąpień osób działających z pobudek politycznych, sabotażu, strajków, zamieszek i rozruchów lub tym podobnych zdarzeń, które noszą znamiona siły wyższej (większość zakładów ubezpieczeń),

2. innych niż wymienione powyżej działania lub zjawiska noszące znamiona siły wyższej, do których można zaliczyć np. huragan, powódź lub trzęsienie ziemi, ale również różnego rodzaju działania władz państwowych wynikające z zapobiegania rozprzestrzenianiu się koronawirusa, np. zamknięcie granic lub dróg, ograniczenia w przemieszczaniu się, obowiązek odbycia kwarantanny itp. (jeden zakład ubezpieczeń),

oraz zobowiązań finansowych które:

3. wynikają z otrzymanych kar administracyjnych i sądowych, kar o charakterze pieniężnym, w tym mandatów, grzywien, kar umownych i odszkodowań o charakterze karnym (wszystkie zakłady ubezpieczeń),

4. podlegają obowiązkowemu ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych (cztery zakłady ubezpieczeń), odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego (trzy zakłady ubezpieczeń), pozostające w związku z zawartymi umowami leasingowymi (wszystkie oceniane warunki) lub zostały zaspokojone z innych ubezpieczeń zawartych przez przewoźnika (jeden zakład ubezpieczeń), a nawet które mogłyby być zaspokojone z określonych powyżej lub innych ubezpieczeń zawartych przez przewoźnika, np. ubezpieczeń gwarancji kontraktowych lub płatniczych (trzy zakłady ubezpieczeń).

Jak widać, ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika jest obwarowane warunkami, które mogą być trudne do spełnienia przez przewoźników. Nie oznacza to, że ubezpieczenie nie daje szans na pokrycie przez zakłady ubezpieczeń zobowiązań finansowych przewoźników w przypadku utraty zdolności finansowej.



Zakłady ubezpieczeń, przy określaniu zdolności finansowej pod kątem jej utraty mogą zadowolić się sprawozdaniami finansowymi, jednakże mogą też wymagać dowodów potwierdzających stan posiadanego majątku

Fot. Raben

„Utrata zdolności finansowej". Co należy rozumieć pod tym pojęciem?

Warunki ubezpieczenia OC zawodowej przewoźnika posługują się pojęciem „utrata zdolności finansowej". O ile udowodnienie wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego i zobowiązania finansowego nie powinno stanowić problemu, udowodnienie utraty zdolności finansowej nie jest już takie proste. Warunki ubezpieczeń nie definiują bowiem tego pojęcia, a także nie określają (poza jednym wyjątkiem), metod jakimi powinna być oceniana sytuacja finansowa przewoźnika przy badaniu jego zdolności finansowej.



Zgodnie z warunkami ubezpieczenia, zakład ubezpieczeń udziela ochrony ubezpieczeniowej w razie powstania po stronie przewoźnika zobowiązania lub roszczenia finansowego, bądź zobowiązania do świadczenia pieniężnego

Fot. Raben

Warunki wyraźnie odwołują do art. 3 ust. 1 lit. c) i art. 7 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, zatem użytego pojęcia nie należy interpretować w oderwaniu od rozporządzenia.

Art. 3 ust. 1 lit. c) rozporządzenia wymaga od przewoźnika, aby posiadał odpowiednią zdolność finansową. Tę precyzyjnie określa art. 7 ust. 1 rozporządzenia. Przepis nie wskazuje jednak wprost, że kapitał i rezerwy, którymi dysponuje przewoźnik, muszą być związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą, pomimo że wskazuje na to forma dokumentowania tej zdolności (sprawozdaniami finansowymi). Istnieje jednak pogląd, że osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą jednoosobowo lub w postaci spółek osobowych odpowiadają całym swoim majątkiem, a ich kapitałem i rezerwami jest zarówno majątek wykorzystywany w działalności gospodarczej, jak również majątek osobisty. Mogą to być zatem prywatne i firmowe zasoby finansowe (środki pieniężne, obligacje, lokaty, weksle lub wymagalne wierzytelności) oraz prywatne i firmowe inne składniki majątkowe, np. budynki, lokale mieszkalne, środki transportu, maszyny, urządzenia, wyposażenie firmy, telefony komórkowe i laptopy (z określonymi w stosownych przepisach wyjątkami), które posiadają określoną wartość i można je zamienić na pieniądze. Utraty zdolności finansowej nie należy zatem utożsamiać z utratą kapitału i rezerw związanych wyłącznie z prowadzoną działalnością gospodarczą. Nie należy bowiem wykluczać, że w przypadku przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą lub w postaci spółek osobowych, za kapitał i rezerwy, o których mówi przepis, zakłady ubezpieczeń uznają również majątek osobisty jednoosobowego przedsiębiorcy lub każdego ze wspólników spółki.

Utraty zdolności finansowej nie należy utożsamiać z całkowitą utratą kapitału i rezerw. Może bowiem dojść do sytuacji, gdy wartość kapitału i rezerw zmniejszy się w stosunku do wymaganej art. 7 ust. 1 rozporządzenia, ale będzie cały czas dodatnia. W takiej sytuacji przewoźnik utraci odpowiednią zdolność finansową, jednakże wyłącznie w części stanowiącej różnicę pomiędzy faktyczną wartością kapitału i rezerw, a wartością kapitału i rezerw wymaganą art. 7 ust. 1 rozporządzenia.

Stanem, w którym przewoźnik utracił zdolność finansową może być zatem taki stan, w którym:

- wystąpił całkowity brak kapitału i rezerw po stronie przewoźnika – co nie pozwala mu na uregulowanie wszystkich zobowiązań finansowych lub
- wartość kapitału i rezerw będących w dyspozycji przewoźnika jest niższa od minimalnej wartości kapitału i rezerw wymaganej art. 7 ust. 1 rozporządzenia – co nie pozwala mu na uregulowanie tylko części zobowiązań finansowych.

Przy ocenie należy również wziąć pod uwagę stan zadłużenia przewoźnika oraz wiele innych czynników, w tym między innymi: formę prowadzenia działalności gospodarczej, formę własności mienia będącego w dyspozycji przewoźnika, współwłasność majątkową oraz przepisy prawa regulującego sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Jak dokumentować utratę zdolności finansowej?

Sprawozdanie finansowe nie jest traktowane jako jedyna forma dokumentowania zdolności finansowej przez przewoźnika, gdyż zgodnie z art. 7 ust. 2 rozporządzenia ma on możliwość dokumentowania zdolności finansowej, ubezpieczeniem odpowiedzialności cywilnej zawodowej przewoźnika. Zakłady ubezpieczeń, przy określaniu zdolności finansowej pod kątem jej utraty mogą zadowolić się sprawozdaniami finansowymi, jednakże mogą też wymagać dowodów potwierdzających stan posiadanego majątku. Dużo łatwiej będą miały spółki kapitałowe, których majątkiem jest wyłącznie majątek wykorzystywany do prowadzenia działalności gospodarczej. Nie wykluczone, że

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk

szef zespołu, broker

33 lata w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 17 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód) oraz studnia magisterskie na tejże uczelni.

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.



w przypadku osób fizycznych i spółek osobowych, zakłady ubezpieczeń będą wymagać, aby taki wykaz zawierał również majątek osobisty. Obecnie trudno jest ocenić, jaki majątek przewoźnika będzie brany pod uwagę i w jakiej formie przewoźnicy będą musieli wykazywać stan posiadanego majątku, gdyż nie wynika to wprost z warunków ubezpieczenia. Warunki tylko jednego zakładu ubezpieczeń uzależniają wydanie decyzji odszkodowawczej od dostarczenia ubezpieczycielowi prawomocnego tytułu wykonawczego oraz decyzji o bezskuteczności egzekucji. Może to powodować, że w przypadku, gdy wierzyciel nie będzie domagał się od przewoźnika zapłaty należności przed sądem, możliwości uzyskania powyższych dokumentów, a tym samym również odszkodowania, będą znikome. Gdy jednak wierzyciel będzie próbował egzekwować wierzytelność od przewoźnika na drodze sądowej, obecna sytuacja nie daje raczej szans na zakończenie procesu w okresie ubezpieczenia, co również nie daje możliwości spełnienia warunków umowy ubezpieczenia.

Skuteczność polisy OC zawodowej przewoźnika w praktyce

Zgodnie z warunkami ubezpieczenia OC zawodowej przewoźnika, zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność za zobowiązania finansowe (płatnicze) przewoźnika w przypadku utraty przez niego zdolności finansowej spowodowanej wypadkiem lub zdarzeniem ubezpieczeniowym, do wysokości sumy ubezpieczenia. Reasumując, aby ubezpieczyciel mógł spełnić swoje zobowiązanie odszkodowawcze, muszą zostać spełnione łącznie następujące warunki:

1. Musi wystąpić zdarzenie ubezpieczeniowe, które:
   - musi mieć charakter losowy i być niezależne od przewoźnika,
   - musi powstać w okresie ubezpieczenia,
   - musi zostać zgłoszone ubezpieczycielowi w okresie ubezpieczenia.
2. Wypadek lub zdarzenie ubezpieczeniowe musi powodować utratę zdolności finansowej, która:
   - musi zostać udowodniona (opisano powyżej),
   - musi zostać zgłoszona ubezpieczycielowi w okresie ubezpieczenia.
3. Musi powstać po stronie przewoźnika zobowiązanie finansowe, które:
   - musi pozostawać w bezpośrednim związku z zakresem zawodowej działalności przewoźnika,
   - musi być zasadne,
   - musi być niemożliwe do spełnienia wyłącznie z powodu utraty zdolności finansowej (opisano powyżej),
   - musi być wymagalne, a w jednym przypadku również wykonalne (musi być wydany tytuł wykonawczy),
   - musi powstać w okresie ubezpieczenia,
   - musi zostać zgłoszone ubezpieczycielowi w okresie ubezpieczenia,
   - nie może wynikać z przyczyn i z tytułów wyłączonych z ubezpieczenia.

Po spełnieniu powyższych warunków przewoźnik może liczyć na pokrycie przez ubezpieczyciela z polisy OC zawodowej przewoźnika swoich zobowiązań finansowych w części lub całości.

Podsumowanie

Pomimo istnienia tego produktu na rynku od 8 lat, warunki ubezpieczenia OC zawodowej przewoźnika nie były przedmiotem analiz prawnych. Nie pojawiają się również w orzecznictwie, co oznacza, że branża transportowa przyjęła produkt wyłącznie jako „podkładkę" dla organów wydających licencje transportowe.



Być może, niekorzystna sytuacja gospodarcza, obniżenie możliwości zarobkowych oraz zmniejszenie płynności finansowej spowodowane koronawirusem przypomni przewoźnikom, że posiadają ubezpieczenie, którego celem jest pokrycie przez zakład ubezpieczeń zobowiązań lub zaspokojenie wysuniętych wobec nich roszczeń finansowych

Fot. GDDKiA

Ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika z założenia pełni funkcję ochronną związaną z zapewnieniem ubezpieczonemu ochrony ubezpieczeniowej na wypadek niemożności spełnienia przez niego zobowiązań finansowych, o których mówi przepis.

Być może, niekorzystna sytuacja gospodarcza, obniżenie możliwości zarobkowych oraz zmniejszenie płynności finansowej spowodowane koronawirusem przypomni niektórym przewoźnikom, że posiadają ubezpieczenie, którego celem jest pokrycie przez zakład ubezpieczeń zobowiązań lub zaspokojenie wysuniętych wobec nich roszczeń finansowych. Jeżeli skorzystają z przysługujących im uprawnień i zgłoszą u swoich ubezpieczycieli otrzymane roszczenia, w ciągu roku, dwóch, a w obecnej sytuacji nawet trzech lat będziemy mogli ocenić faktyczną skuteczność posiadanych przez nich polis OCZ. Nie znając konkretnych okoliczności faktycznych towarzyszących sprawom, do tego czasu raczej tego nie ocenimy. ❙

Jerzy Różyk,
ekspert ds. prawa przewozowego,
oceny ryzyka w transporcie
i ubezpieczeń transportowych
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoznika.info



Fot. Pixabay

Wymuszone formalności we wnioskach o dotacje wymagają rzetelności w dokumentach, wprowadzenia prawidłowych zapisów w umowach i zawarcia prawidłowych umów ze swoimi pracownikami. Wszystko to po to, aby spełnić wymóg utrzymania poziomu zatrudnienia

JAK PRAWIDŁOWO I SZYBKO ROZLICZYĆ KIEROWCĘ, BEZ USZCZERBKU NA JEGO WYNAGRODZENIU?

Z ogromną radością popełniam ten artykuł na zlecenie redakcji TSL Biznes, której przedstawiciele poprosili naszą kancelarię, aby przekaz był pozytywny i motywujący do działania w dobrym kierunku. Pomimo ciężkich czasów warto zobaczyć szanse. Czy kryzys w ogóle je przynosi? Tak. Wystarczy tylko je dostrzec.

Branża transportowa wraca do normalności, co widać po wzmożonym ruchu na drogach. Słychać to podczas rozmów w kuluarach czy pytań kierowców o sposoby na wykorzystanie różnego rodzaju odstępstw prawnych od przepisów ograniczających ich czas pracy. Pytają, bo mają chęć i potrzebę pracować więcej, aby odrobić czas przestoju.

Kierowca, który opuszcza siedzibę firmy jest od razu w podróży służbowej. Żadne zapisy blokujące rozliczanie delegacji nie mogą być wpisane do umowy kierowcy. Reguluje to ustawa o czasie pracy kierowców.

Poziom strachu i ogólny marazm wszystkim dał się we znaki, zatem czas otworzyć nowy etap. Mniej więcej w takim tonie prowadziłem ostatnio wiele rozmów z klientami oraz partnerami biznesowymi. Część przedsiębiorców faktycznie nie ma pomysłu na swoją przyszłość, ale starają się, próbują, szukają rozwiązań – chwała im za to. Okazuje się też, że spora część dostosowała swoje zarządzanie do tej konkretnej, trudnej sytuacji. Wszechobecne analizy finansowe, zwiększenie efektywności swoich działań – to przepis na przetrwanie. Głównym tematem tychże rozmów była potrzeba utrzymania zatrudnienia kierowców, zapewnienia im środków do życia (pomimo chwilowego przestoju w wyjazdach) oraz potrzeb formalnych, dokumentacyjnych, aby skorzystać z opcji tarcz finansowych, jakie oferują urzędy i instytucje finansowe. Skąd to zainteresowanie?

Wymuszone formalności we wnioskach o dotacje wymagają rzetelności w dokumentach, wprowadzenia prawidłowych zapisów w umowach, czy nawet zawarcia w końcu prawidłowych umów ze swoimi pracownikami. Wszystko po to, aby spełnić wymóg utrzymania poziomu zatrudnienia.

Jak zatem być w porządku z przepisami oraz nie stracić na tym, że kierowcom będą wypłacane prawidłowe składniki?

Postanowiłem przybliżyć kilka pomysłów jakie stosujemy od lat, ale teraz przydadzą się one szerszej rzeszy przedsiębiorców oraz ich pracownikom. Aby te pomysły miały sens i były skuteczne, warto zaznaczyć na początku, że muszą być stosowane w dobrej wierze i wynikać z pozytywnych przesłanek. Każdy przedsiębiorca chce utrzymać miejsca pracy i tak wykorzystać możliwości prawne, aby jego kierowcy otrzymali możliwie duże świadczenia na życie „do ręki", a nie zadowalać się wynagrodzeniem widocznym tylko na papierze.

Optymalizacja kosztów wynagrodzeń kierowcy

Najczęstsze pytanie dotyczy optymalizacji kosztów wynagrodzeń kierowcy: jak zwiększyć kwoty diet i noclegów, aby więcej pieniędzy trafiało do kieszeni kierowcy, a nie do ZUS?

Maksymalne stawki diet oraz ryczałtów noclegowych są określone w prze-

pisach, dokładnie w Rozporządzeniu MPIPS w sprawie podróży służbowych. Przykładowo, najwyższe diety są naliczane dla podróży do Szwajcarii (88CHF), Austrii (52€) i Francji (50€). Nieco mniej jest dla Niemiec (49€) czy Włoch (48€).

Ryczałt wypłacony za nocleg w kabinie podczas odpoczynku tygodniowego, regularnego nie jest w żadnym wypadku zły i nie musi być oskładkowany. Co do zasady, nadal jest on kosztem przyznanym kierowcy w sytuacji braku możliwości innego nocleg.

Wszystko co zostałoby wypłacone tytułem diety powyżej tych wartości dla danego kraju musi zostać potraktowane jako świadczenie oskładkowane i opodatkowane. Ale nie jest to zabronione. Wy-



Mariusz Hendzel

korzystują to przewoźnicy wyrównujący w ten sposób świadczenia dla kierowców jeżdżących po Polsce lub krajach, gdzie limit diety jest niższy. Ich celem jest nie oszczędność na ZUS-ie, ale wysoki poziom satysfakcji kierowcy. Zalecamy takie rozwiązania właśnie wtedy, gdy firma realizuje przewozy mieszane, nie zawsze w kierunku najkorzystniejszych finansowo państw. Przy takim rozwiązaniu wynagrodzenie kierowcy ma stały poziom, bez względu na kierunki tras, co pozwala zmniejszyć rotację pracowników, którzy są doświadczeni i wartościowi dla firmy.

Ryczałt noclegowy za spanie w kabinie pojazdu

Drugim elementem, nieodzownym w pracy kierowcy, jest ryczałt noclegowy za spanie w kabinie pojazdu. Tutaj, tym bardziej zwracamy zainteresowanym uwagę, że ten składnik również można, a nawet należy wypłacać, aby rzeczywiste świadczenia trafiały do zainteresowanego, czyli kierowcy. Po wyroku SN oraz Trybunału Konstytucyjnego, kilka lat temu pojawiły się głosy o zakazie wypłacania tego świadczenia w transporcie. Oczywiście jest to nieprawdziwa informacja – nie ma takiego zakazu, a wręcz jest jasno powiedziane, że kierowca, który opuszcza siedzibę firmy jest od razu w podróży służbowej. Żadne zapisy blokujące rozliczanie delegacji nie mogą być wpisane do umowy kierowcy. Reguluje to ustawa o czasie pracy kierowców, zatem ani ZUS, ani urząd skarbowy nie negują faktu, że kierowcy przebywają w podróży służbowej i wypłacane ryczałty za spanie w kabinie miałyby być z jakiegoś powodu oskładkowane.

Co zalecamy jako prawnicy i uczestnicy spraw sądowych o roszczenia w tym zakresie? Zapisać jasno i wyraźnie zasady naliczania i dokumentowania odpoczynku spędzanego w pojeździe. Ze względu na fakt, że kabina częściowo jest przygotowana do odbywania noclegu, warto rozwiać wszelkie wątpliwości, aby unikać nieporozumień prawnych. Polecamy zdefiniować w umowie dla kierowcy składnik o nazwie „ryczałt za spanie w kabinie" zamiast „ryczałtu noclegowego". Dlaczego?

Właśnie dlatego, że „ryczałt noclegowy" sugeruje całkowity brak zapewnionego miejsca do spania, a ryczałt za spanie w kabinie wskazuje dokładnie, że to świadczenie jest na pokrycie kosztów związanych z odebraniem odpoczynku konkretnie, w pojeździe. Wysokość tego ryczałtu można ustalać dowolnie, ale maksymalnie do poziomu określonego, podobnie jak dieta, w Rozporządzeniu o podróżach służbowych. Zyskujemy w ten sposób prawnie uzasadnione świadczenie dla kierowcy, bez możliwości podważenia go podczas kontroli ZUS czy US. Jako specjalną informację dodam, że ryczałt wypłacony za nocleg w kabinie podczas odpoczynku tygodniowego, regularnego nie jest w żadnym wypadku zły i nie musi być oskładkowany. Co do zasady, nadal jest on kosztem przyznanym kierowcy w sytuacji braku możliwości innego noclegu, a zatem nie

Fot. Volvo



Wymuszone formalności we wnioskach o dotacje wymagają rzetelności w dokumentach, wprowadzenia prawidłowych zapisów w umowach i zawarcia prawidłowych umów ze swoimi pracownikami. Wszystko to po to, aby spełnić wymóg utrzymania poziomu zatrudnienia

KANCELARIA TRANSPORTOWA ITD-PIP.PL

ITD-PIP Kancelaria transportowa

Zespół ekspertów działających w branży transportowej od 2004 r. Od ponad 15 lat wykwalifikowani specjaliści doradzają polskim przedsiębiorstwom w zakresie pomocy prawnej i eksperckiej tworząc szerokie portfolio produktowe i usługowe.

W ofercie kancelarii transportowej znajdują się m.in. szkolenia otwarte i indywidualne, audyty dokumentacji, usługowe rozliczanie kierowców, delegowanie oraz wyliczanie płacy minimalnej w krajach Unii Europejskiej.

Wychodząc naprzeciw potrzebom, grupa ITD-PIP wprowadziła również na rynek szereg innowacyjnych narzędzi wspierających pracę przedsiębiorstw transportowych. Są to m.in. oprogramowanie SuperTacho służące szybkiej analizie i rozliczaniu składników wynagrodzeń i delegacji, czytnik kart i tachografów TachoDroid. Więcej informacji o kancelarii na www.itd-pip.pl

Informacje na temat płacy minimalnej, zgłaszania pracowników delegowanych do zagranicznych systemów identyfikacyjnych oraz aktualne stawki obowiązujące w krajach Unii Europejskiej: www.minimalna.eu

Portfolio produktowe:

- SuperTacho – szybki i intuicyjny program do prowadzenia ewidencji czasu pracy kierowców, wyliczania diet, płacy minimalnej oraz delegacji www.supertacho.pl
- TachoDroid – czytnik danych z kart kierowcy i tachografów www.tachodroid.pl

może być oskładkowany. Zgadzam się, że taki odpoczynek nie powinien być realizowany w pojeździe, ale bez względu na to, kierowcy przysługuje takie świadczenie. Zarówno w Polsce jak i za granicą (szczególnie w krajach z naliczaną płacą minimalną).

Obowiązek naliczania wynagrodzenia minimalnego w krajach UE

Kolejnym skomplikowanym obciążeniem dla firm transportowych jest obowiązek naliczania wynagrodzenia minimalnego w krajach UE (m.in. Niemcy, Francja, Austria, Włochy, Belgia). Ale na tym polu również jest sporo do uproszczenia i optymalizacji. Można te składniki, naliczane za każdą godzinę wg stawki na ok. 10€, potraktować jako świadczenie oskładkowane, ale można też skorzystać z gotowego przepisu dyrektywy unijnej, mówiącego o tym, że część składników typu dieta czy ryczałt za spanie, należy uznać za elementy płacy minimalnej, jeśli nie zostały one wykorzystane na pokrycie faktycznych kosztów (inaczej: nie zostały wydane, udokumentowane na spanie, jedzenie, podróż). Co nam to daje? – Możliwość rzeczywistego naliczenia tych składników i realnego ich wypłacenia w zmniejszonej o część diet i noclegów, ale nadal jest to kilkaset złotych dodatkowego wynagrodzenia. Z punktu widzenia kierowcy jest to korzystniejsze niż świadomość, że pracodawca nalicza na papierze dopłaty fikcyjne na poziomie 1500-2000 zł, ale ich nie wypłaca wcale, bo go na to nie stać. Nieumiejętne rozliczanie kierowców szkodzi zarówno kierowcom jak i pracodawcom, a wcale nie jest „tańsze". Odwołuję się do założeń na wstępie artykułu: należy kierować się pozytywnymi przesłankami w wyborze ścieżki postępowania. Bo przecież „lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu". Unikanie naliczania tych składników lub ich fikcyjne wykazywanie tylko na papierze, nie jest korzystne ani dla kierowcy, ani dla firmy. Zgodne z prawem, powiązanie składników wypłacanych wg polskich przepisów z należnościami naliczanymi za granicą pozwoli logicznie i prawidłowo spełnić wymagania prawne oraz wypłacić rzeczywiste pieniądze kierowcy, który realizował swoje zadania będąc w podróży służbowej na terenie innego kraju.

> Maksymalne stawki diet oraz ryczałtów noclegowych są określone w przepisach, dokładnie w Rozporządzeniu MPIPS w sprawie podróży służbowych.



Fot. Pixabay

Powiązanie składników wypłacanych wg polskich przepisów z należnościami naliczanymi za granicą pozwoli logicznie i prawidłowo spełnić wymagania prawne oraz wypłacić rzeczywiste pieniądze kierowcy, który realizował swoje zadania będąc w podróży służbowej na terenie innego kraju

Czy zaliczać pełną dietę do płacy minimalnej UE?

Oczywiście, że nie! Przepisy wyraźnie wskazują, że może to być część tego świadczenia, która nie została wykorzystana na zakup pożywienia. Dlatego przygotowując umowę dla kierowcy ustala się wartość minimalnych świadczeń, które nie są uwzględnione w wyrównaniu płacy minimalnej, a dopiero nadwyżkę wykorzystuje się do formalnego wypełnienia obowiązków nałożonych przez przepisy o płacy minimalnej. Taki mechanizm jest w sposób jawny podany np. w Niemczech (tzw. Milog), ale nic nie stoi na przeszkodzie, aby niewykorzystane zaliczki na koszty uznać za część wynagrodzenia w innych krajach – przepisy są takie same. W przeciwnym razie takie zaliczki musiałyby zostać zwrócone, skoro nie zostały wydane. Szereg przeprowadzonych kontroli w tym zakresie potwierdza poprawność takiego podejścia.

> Jeśli wynagrodzenie kierowcy ma stały poziom, bez względu na kierunki tras, to wtedy jest łatwiej zmniejszyć rotację pracowników, którzy są doświadczeni i wartościowi dla firmy.

Wyrównanie płacy minimalnej UE

Jak jeszcze kreatywnie podejść do tematu stabilności płac i kosztów? Wprowadzić dodatkowy składnik o nazwie „Wyrównanie płacy minimalnej UE". Jest to rodzaj ryczałtu, który pokrywa przewidywane dopłaty do wynagrodzenia minimalnego, np. we Francji, Niemczech, Austrii, itd. Wysokość tego składnika ustalana jest na podstawie historycznych wyliczeń, aby sprawdzić jaki jest poziom dopłat w poszczególnych krajach. Co jest najważniejsze – ten składnik rozliczany jest kwotowo, łącznie, wg tego jaka jest rzeczywiście dopłata, np. do Francji, a jaka np. do Niemiec. Wykorzystując taki sposób obliczania ukierunkowujemy te składniki tam, gdzie są faktycznie wymagane (czyli powstaje potrzeba dopłaty). Składnik ten nie wpływa na wysokość stawki za nadgodziny i dyżury. Jest dedykowany firmom realizującym trasy obciążone płacą minimalną. Jest to dodatek całkowicie akceptowany przez polskie i zagraniczne służby kontrolne w zakresie płac.



Fot. GEFCO

„Wyrównanie płacy minimalnej UE" jest dedykowane firmom realizującym trasy obciążone płacą minimalną. Jest to dodatek całkowicie akceptowany przez polskie i zagraniczne służby kontrolne w zakresie płac

Ryczałtowe rozliczenia za nadgodziny i pracę ponad plan

Z rozmów przeprowadzanych codziennie z kierowcami oraz przewoźnikami wynika jeszcze jedna potrzeba dotycząca finansów: STABILNOŚĆ. Z jednej strony stabilność kwoty wynagrodzenia za konkretny miesiąc pracy dla kierowcy, a z drugiej strony stabilny poziom kosztu tego pracownika z punktu widzenia pracodawcy. Jeśli koszt pracownika będzie przewidywalny w każdym miesiącu, wówczas można odpowiednio kalkulować stawki za fracht, płynność finansową firmy.

Dlatego na końcu rozważań o pozytywnych zmianach zachodzących w branży transportowej warto wspomnieć o ryczałtowych rozliczeniach składników za nadgodziny i pracę ponad plan, np. w dni wolne, w porze nocnej oraz o dyżurach, które wynikają m.in. z obowiązkowych przerw kierowcy podczas dnia pracy. Dzięki odpowiedniemu oszacowaniu, składniki te są stałe co miesiąc, a jednocześnie pokrywają rzeczywiste należności dla kierowcy. W przypadku ewentualnej niedopłaty pracodawca jest zobowiązany do jej wyrównania i dzieje się to np. po zakończeniu każdego kwartału w roku. Taki sposób wynagradzania znacząco upraszcza rozliczanie ewidencji czasu pracy kierowcy, ale w żadnym wypadku nie jest dla kierowcy niekorzystny. Niekompletność danych o czasie pracy kierowcy na przełomie miesiąca (np. z powodu wyjazdu w trasę) wymaga późniejszego przeliczenia i zweryfikowania składników rzeczywistych. Wszelkie wyrównania są obowiązkowe i nie mogą „zniknąć". Ale dzięki stałym ryczałtom są łatwe do rozliczania w ustawowych terminach, np. co kilka miesięcy i pozwalają obniżyć również same koszty obsługi takiego rozliczania.

> Niewykorzystane zaliczki na koszty można uznać za część wynagrodzenia w innych krajach – przepisy są takie same. W przeciwnym razie takie zaliczki musiałyby zostać zwrócone, skoro nie zostały wydane.

Biura rachunkowe nie muszą w trybie pilnym rozliczać skomplikowanych danych w przeddzień wypłaty lub korygować co chwilę wynagrodzeń – kierowcy otrzymują stabilne wynagrodzenie, nawet jeśli akurat w danym miesiącu wystąpił tydzień przestoju w domu, po długiej trasie. Pracodawca może rozplanować finanse na dłuży okres czasu, gdyż poziom wynagrodzeń nie jest aż tak zmienny z miesiąca na miesiąc.

Dlatego, podsumowując, jest wiele różnych możliwości szybkiego, ale przede wszystkim prawidłowego rozliczania kierowców bez uciekania się do negatywnych praktyk rodem z poprzedniej epoki, czyli płacenia „pod stołem". Po co narażać się na kłopoty w przypadku kontroli dokumentacji, a tych należy się spodziewać więcej w przyszłości. Bez uszczerbku na wynagrodzeniu kierowcy można ekonomicznie naliczać i dokumentować czas pracy, budując jednocześnie pozytywne relacje ze swoimi pracownikami, do czego wszystkich serdecznie zachęcam.

Mariusz Hendzel,
Kancelaria Transportowa ITD-PIP

P.S. Na życzenie redakcji TSL Biznes pod adresem **www.land.itd-pip.pl/umowa_tslbiznes** udostępniamy za darmo szablon umowy o pracę dla kierowcy z zapisami ułatwiającymi prawidłowe i szybkie rozliczanie ewidencji kierowcy.

Rozliczasz kierowców ryczałtowo? A może chcesz się przekonać do takiego rozwiązania? Zobacz co przygotowaliśmy dla Ciebie pod adresem **www.RozliczamZa10.pl** – rozliczanie kierowcy za jedyne 10 zł miesięcznie jest naprawdę możliwe.

BEZPŁATNA e-PRENUMERATA DLA TWOJEJ FIRMY

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Truck&Van
www.truck-van.pl

Czytaj branżowe miesięczniki oraz portale TSL Biznes i Truck & Van – całkowicie BEZPŁATNIE

Dołącz do grona BEZPŁATNYCH prenumeratorów. Jak? To łatwe.

Po prostu wyślij swój e-mail na adres **prenumerata@kmg-media.pl** a od tej pory będziesz otrzymywał od nas comiesięczny newsletter z linkiem do pobrania najnowszej, pełnej wersji naszych miesięczników w wygodnym formacie PDF.

Odczytasz go na komputerze, tablecie czy smartfonie.



Żadnych ukrytych kosztów, gwiazdek i haczyków:
e-prenumerata jest i będzie w pełni bezpłatna.
W dowolnym momencie można się do niej dopisać lub z niej zrezygnować.

Wolisz tradycyjne wydanie papierowe?
Zamów prenumeratę z 50% rabatem na www.tsl-biznes.pl/prenumerata
(w polu UWAGI wpisz hasło: RabatTSL)



Fot. Feepick

Nota księgowa oraz nota korygująca (korygująca fakturę), to dwa zupełnie różne dokumenty wystawiane w innym celu, których nie należy ze sobą łączyć

NOTA OBCIĄŻENIOWA W TRANSPORCIE – CZY JEJ WYSTAWIENIE JEST WYSTARCZAJĄCE?

Zdarza się, że zlecona usługa transportowa została zrealizowana, przewoźnik jest przekonany że nastąpiło jej pełne rozliczenie, a po jakimś czasie niespodziewanie otrzymuje od kontrahenta wezwanie do zapłaty z załączoną notą obciążeniową. Czy taka nota obciążeniowa powinna – oprócz zdziwienia – zawsze budzić niepokój przewoźnika i jak powinien postąpić z wezwaniem do zapłaty wystawionym w oparciu o nią?

Aby odpowiedzieć na te pytania, najpierw potrzebne jest nieco wyjaśnień.

Transakcje w obrocie gospodarczym w przeważającym zakresie są dokumentowane fakturą. Wystawienie faktury nie jest konieczne, gdy transakcja nie jest opodatkowana VAT. Dokumentem rozliczeniowym może być wówczas nota księgowa. W zależności od tego, w jakim celu jest wystawiona, może stanowić notę obciążeniową, uznaniową lub obciążeniowo-uznaniową. Noty obciążeniowe najczęściej wykorzystywane są w celu obciążenia dłużnika odsetkami od niezapłaconych zobowiązań, karą umowną, udokumentowania żądania odszkodowania, przenoszenia kosztów niepodlegających opodatkowaniu, np. opłat skarbowych. Noty uznaniowe mogą np. dotyczyć uznania dłużnika kwotą umorzonego długu. Natomiast nota załączona do wezwania do zapłaty, stanowiąca uzasadnienie dla dochodzonego roszczenia, jest notą obciążeniową.

Nota księgowa to nie nota korygująca

Mogą zdarzyć się sytuacje, że po wystawieniu noty obciążeniowej strony dojdą do porozumienia i wystawca noty zrezygnuje z dochodzenia należności. Wystawca zastanawia się wówczas czy powinien wystawić notę korygującą, czy przesłać pismo anulujące notę obciążeniową. W takim przypadku nie ma podstaw do sporządzenia noty korygującej. Jeżeli podmiot chce zrezygnować z egzekwowania naliczonej kwoty i uzna, że nota obciążeniowa jest bezzasadna, powinien wystawić notę uznaniową, która skoryguje wartość noty obciążeniowej. Nota księgowa oraz nota korygująca (korygująca fakturę), to dwa zupełnie różne dokumenty wystawiane w in-

nym celu, których nie należy ze sobą łączyć.

Prawidłowo wystawiona nota księgowa to dowód księgowy

Nota może być podstawą do wprowadzenia zapisów w księgach rachunkowych. Musi jednak spełnić warunki określone dla dowodów księgowych wynikające z ustawy o rachunkowości. Nota dla swej ważności nie musi być podpisana (jednak powinna zawierać znaki zapewniające ustalenie tych osób – wystawców). Należy ją wystawić w co najmniej dwóch egzemplarzach, po jednym dla dłużnika i wierzyciela. Nota nie musi być dostarczona i przyjęta w wersji papierowej – można ją również przekazać za pośrednictwem e-maila. Nota księgowa – otrzymana od kontrahenta lub przekazana kontrahentowi – stanowi inny dowód księgowy i jednocześnie podstawę do zapisów w księgach rachunkowych (niekiedy musi być dodatkowo potwierdzona wyciągiem bankowym lub umową).

Nota obciążeniowa jako dowód istnienia zobowiązania

Nota obciążeniowa jest dokumentem wtórnym, potrzebnym do właściwego księgowania. Nota jako jedyna podstawa dochodzenia roszczeń nie jest wystarczająca, aby potwierdzić istnienie zobowiązania. Należy zauważyć, że nota w procesie cywilnym traktowana jest jak dokument prywatny i stanowi jedynie dowód tego, że określona osoba złożyła oświadczenie zawarte w tym dokumencie. Treść takiego oświadczenia nie jest objęta domniemaniem zgodności z prawdą. Dlatego noty, o ile nie zostały podpisane przez dłużnika jako zaakceptowane, należy uznawać za dokumenty obejmujące wyłącznie oświadczenie tego kto je sporządził. Oznaczona w nocie obciążeniowej kwota powinna poddawać się weryfikacji. Powinna istnieć podstawa, na potwierdzenie, że notę można było wystawić oraz że wskazano na niej kwotę właściwą. Ciężar udowodnienia zasadności noty obciąża zawsze tego, kto wywodzi z niej skutki prawne. Osobą taką w przypadku wytoczenia powództwa jest wystawca noty.

Otrzymanie noty jako powód do niepokoju

Czy należy niepokoić się otrzymaniem noty obciążeniowej wraz z wezwaniem do zapłaty? To zależy od sprawy i zawsze trzeba to indywidualnie zbadać.

Do chwili zapłaty z istnieniem noty nie wiążą się dla jej wystawcy żadne obciążenia podatkowe w zakresie podatków dochodowych, zaś podatek VAT w ogóle nie dotyczy transakcji dokumentowanej notą.

W pierwszej kolejności należy sprawdzić czego dotyczyć ma zapłata kwoty żądanej na podstawie noty, czyli jaki wskazano tytuł płatności.



Joanna Korytkowska

gulamin, czy powołano się na przepisy i jakie). Zdarza się bowiem, że umowę przewozu, oprócz podstawowych ustaleń, regulują postanowienia ogólnych warunków czy regulaminu, których treść w chwili zawierania umowy nie zawsze jest szczegółowo analizowana. Dokumenty te, obowiązujące u zlecającego, wiążą jednak drugą stronę, gdy w chwili zawarcia umowy zostały jej



Noty, o ile nie zostały podpisane przez dłużnika jako zaakceptowane, należy uznawać za dokumenty obejmujące wyłącznie oświadczenie tego kto je sporządził. Oznaczona w nocie obciążeniowej kwota powinna poddawać się weryfikacji

Fot. Volvo

Wystawienie faktury nie jest konieczne, gdy transakcja nie jest opodatkowana VAT. Dokumentem rozliczeniowym może być wówczas nota księgowa. W zależności od tego, w jakim celu jest wystawiona, może stanowić notę obciążeniową, uznaniową lub obciążeniowo-uznaniową.

Następnie należy zweryfikować, czy istnieje podstawa pozwalająca zweryfikować zasadność żądania (umowa, regulamin, czy powołano się na przepisy i jakie). Zdarza się bowiem, że umowę przewozu, oprócz podstawowych ustaleń, regulują postanowienia ogólnych warunków czy regulaminu, których treść w chwili zawierania umowy nie zawsze jest szczegółowo analizowana. Dokumenty te, obowiązujące u zlecającego, wiążą jednak drugą stronę, gdy w chwili zawarcia umowy zostały jej doręczone. Jeśli jednak posługiwanie się tymi dokumentami byłoby zwyczajowo przyjęte, to wiążą również wtedy,

gdy można się z łatwością dowiedzieć o ich treści. Jeśli chodzi o wzorce elektroniczne, to powinny być one udostępnione drugiej stronie przed zawarciem umowy tak, aby można było wzorzec przechowywać i odtwarzać w zwykłym toku czynności.

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.

Przedawnienie roszczenia z noty

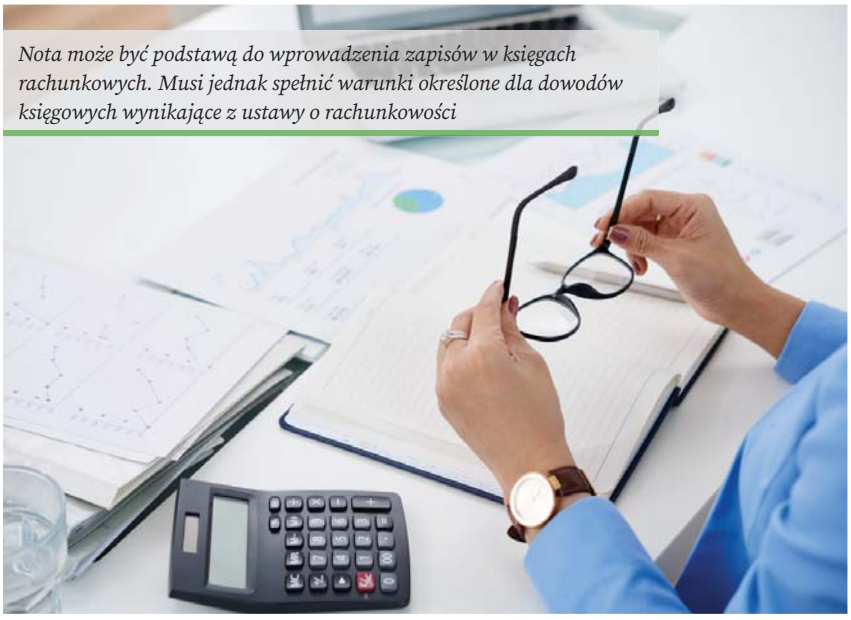
Warto również sprawdzić upływ terminu przedawnienia roszczenia dochodzonego od przewoźnika, biorąc pod uwagę czy był to przewóz międzynarodowy czy krajowy. Po upływie terminu przedawnienia roszczenie nadal może być dochodzone na drodze sądowej, ale pozwany może skutecznie bronić się podnosząc zarzut jego przedawnienia.

Opodatkowanie przychodu z noty obciążeniowej

Termin opodatkowania przychodu wynikającego z noty obciążeniowej skłania do podejmowania prób ich wystawienia i dochodzenia kwot kar, odsetek od kontrahentów, licząc – nawet przy wątpliwej podstawie prawnej – że niektórzy z nich płatność zrealizują bez refleksji i poszukiwania zasadności podstaw, nie chcąc się wdawać w spory oraz bez marnowania energii, czasu i środków na wyjaśnianie. Co do zasad, za datę powstania przychodu związanego z działalnością gospodarczą uważa się dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi nie później niż dzień wystawienia faktury albo uregulowania należności. Biorąc pod uwagę, że otrzymana kwota kary umownej czy odsetek nie stanowi wydania rzeczy, zbycia praw majątkowych ani wykonania usług, za datę powstania przychodu należy uznać dzień otrzymania zapłaty, tj. faktycznego wpływu środków pieniężnych na rachunek bankowy lub w moment wpłaty gotówki do kasy.

> Biorąc pod uwagę, że otrzymana kwota kary umownej czy odsetek nie stanowi wydania rzeczy, zbycia praw majątkowych ani wykonania usług, za datę powstania przychodu należy uznać dzień otrzymania zapłaty.

Samo wystawienie noty obciążeniowej nie skutkuje jeszcze powstaniem przychodu podatkowego. Przychód podatkowy stanowią środki faktycznie otrzymane, a nie wartość wynikająca z wystawionych not obciążeniowych.



Nota może być podstawą do wprowadzenia zapisów w księgach rachunkowych. Musi jednak spełnić warunki określone dla dowodów księgowych wynikające z ustawy o rachunkowości

Fot. Feepick

Rekomendowana – konsultacja z prawnikiem

Nota księgowa jest przydatnym narzędziem pozwalającym obciążyć drugą stronę umowy i mobilizować do płatności. Uprawdopodabnia zasadność żądania zapłaty. Może być szeroko wykorzystywana w transporcie. Do chwili zapłaty z istnieniem noty nie wiążą się dla jej wystawcy żadne obciążenia podatkowe w zakresie podatków dochodowych, zaś podatek VAT w ogóle nie dotyczy transakcji dokumentowanej notą. Podatek dochodowy jest związany z faktyczną płatnością kontrahenta. Można zatem spodziewać się, że noty obciążeniowe mogą okazać się częstym narzędziem do podejmowania prób dochodzenia roszczeń nawet z wątpliwą podstawą prawną. W sytuacji, gdy nota została wystawiona a istnieją jakiekolwiek wątpliwości co jej zasadności, rekomendowanym rozwiązaniem jest zawsze konsultacja z doświadczonym prawnikiem i ustalenie potencjalnych ryzyk i możliwości działania. W ten sposób przewoźnik otrzymuje najkorzystniejsze rozwiązania i unika narażania na zbędne koszty. I

Joanna Korytkowska,
radca prawny
z Kancelarii Chmura i Partnerzy
Radcowie Prawni sp.p.

ZMIANA W WYSOKOŚCI REKOMPENSATY PRZYSŁUGUJĄCEJ WIERZYCIELOWI

Przewoźnicy i przedsiębiorcy z innych branż na długo przed spowolnieniem gospodarczym 2020 r. zmagali się z opóźnieniami w płatnościach. Nieuczciwi przedsiębiorcy zmuszają kontrahentów do finansowania ich działalności przez zamierzone odwlekanie płatności.

Dziś eksperci są zgodni, że mimo zakrojonej na szeroką skalę pomocy rządowej wielu przedsiębiorców nie przetrwa przeciągającej się stagnacji gospodarczej. Jesteśmy w momencie, w którym w szczególności trzeba dbać o rozrachunki w firmie i nieustępliwie domagać się terminowej zapłaty za usługi.

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS od lat aktywnie współdziała z firmami transportowymi, w ramach szeroko rozumianej obsługi prawnej i administracyjnej, prowadzi postępowania windykacyjne w Polsce i zagranicą. Wieloletnia obecność Kancelarii na rynku międzynarodowych usług prawniczych zaowocowała współpracą z prawnikami z takich krajów europejskich, jak: Niemcy, Francji, Portugalia, Hiszpania, Włochy Węgry, Czechy i inne.

Nie tylko należność główna

Firmy, które przekazały Kancelarii Transportowej LEGALTRANS obsługę wierzytelności zaobserwowały znaczącą poprawą płynności finansowej, która uchroni przedsiębiorcę przed niewypłacalnością. Należy pamiętać, iż opóźniający się z płatnościami kontrahent jest obowiązany uregulować nie tylko należność główną wskazaną na fakturze, lecz również odsetki ustawowe w transakcjach handlowych oraz tak zwane koszty windykacji. Od 1 stycznia 2020 r. w życie weszła nowelizacja ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Aktualna nazwa ustawy to „O przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych". Istotna zmiana nastąpiła w wysokości rekompensaty przysługującej wierzycielowi. Przed nowelizacją rekompensat wynosiła 40 euro niezależnie od kwoty. Aktualnie wysokość rekompensaty jest uzależniona od wysokości zaległości i wynosi:

- 40 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 tys. zł;
- 70 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 tys. zł, ale niższa niż 50 tys. zł;
- 100 euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 tys. zł.

Wskazane kwoty należy przeliczyć na złotówki przy zastosowaniu średniego kursu euro ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski ostatniego dnia roboczego miesiąca poprzedzającego miesiąc, w którym świadczenie pieniężne stało się wymagalne. Nowe stawki obowiązują do transakcji zawartych od dnia 1 stycznia 2020 r.

> Firmy, które przekazały Kancelarii Transportowej LEGALTRANS obsługę wierzytelności zaobserwowały znaczącą poprawę płynności finansowej, która uchroni przedsiębiorcę przed niewypłacalnością.



Maciej Broński

Według ekspertów z LEGALTRANS

Czynności windykacyjne powinny zmierzać do złożenia pozwu. Prowadzenie przedłużających się czynności przedsądowych, takich jak wielokrotne wysyłanie pism lub prowadzenie telefonicznych negocjacji, umożliwia dłużnikowi ukrycie majątku lub ogłoszenie upadłości.

Należy pamiętać, że jedynym organem uprawnionym do prowadzenia „przymusowej windykacji" jest komornik sądowy. Żadna firma windykacyjna nie ma uprawnień do zajęcia majątku ruchomego, nieruchomego, wynagrodzenia za pracę, wierzytelności lub instrumentów finansowych. Zajęcie rzeczy przez komornika sądowego jest silnie ingerującym w prawo własność sposobem egzekucji, lecz często stanowi jedyny skuteczny sposób wyegzekwowania należności.

Maciej Broński,
prawnik w Kancelarii Transportowej LEGALTRANS



Efektem braku zleceń, zamkniętych fabryk podwykonawców oraz braku niektórych komponentów i części dotychczas sprowadzanych z Chin są piętrzące się problemy, z którymi nie wiadomo jak długo będą mierzyć się przedsiębiorcy

Fot. GEFCO

KRYZYS W BRANŻY TRANSPORTOWEJ TRWA

Niestety, okres pandemii COVID-19 jeszcze bardziej pogłębił kryzys w transporcie. Według badania Bibby MSP Index jest to najbardziej pesymistycznie patrząca w przyszłość branża. Jednym z kluczowych jej problemów jest brak poduszki finansowej.

Czy można jakoś zaradzić rosnącemu zadłużeniu? Dlaczego mimo spadku cen paliw transport wciąż notuje coraz większe straty?

Skąd pesymizm transportu?

Branża transportowa jest barometrem ogólnoświatowej sytuacji ekonomicznej – z tego powodu tak dużą wagę przywiązuje się do badania nastrojów transportowców. Mają oni problem z elastycznością i szybkim dopasowaniem się do dynamicznych realiów gospodarki. Po kryzysie w 2008 roku, gdy na rynku zabrakło gotówki, trudno było uzyskać jakiekolwiek wsparcie w zakresie finansowania. Wiele firm zdecydowało się

> Polska branża transportowa wydaje się gotowa na zmiany związane z digitalizacją, jednak nie zawsze może sobie na to pozwolić finansowo. Faktoringiem oszczędza czas przedsiębiorcy, który nie musi już monitorować płatności kontrahentów.

wówczas na zakończenie współpracy z kontrahentami i wymówienie umów leasingowych. Spowodowało to wiele problemów, z którymi transport zmaga się do dziś. Mimo iż polska branża transportowa jest liderem w transporcie międzynarodowym, optymistyczne sygnały wieszczące koniec kryzysu słychać z innych krajów, takich jak Estonia lub Litwa, które zmieniają strukturę transportu, są lepiej zdigitalizowane, a więc i coraz bardziej konkurencyjne.

Wzrost kosztów

Mimo spadku ceny paliw w ostatnim czasie branża transportowa znajduje się w wyjątkowo trudnej sytuacji ekonomicznej. Efektem braku zleceń, zamkniętych fabryk podwykonawców oraz braku niektórych komponentów i części dotychczas sprowadzanych z Chin są piętrzące się problemy, z którymi nie wiadomo jak długo będą mierzyć się przedsiębiorcy. Sytuacja jest trudna do oszacowania, ponieważ należności za dawne frachty spływają zazwyczaj z miesięcznym lub dwumiesięcznym opóźnieniem. Prawdziwy kryzys może czekać transport dopiero w sierpniu.

Dostępność finansowania i sprzedaż w transporcie

Według badania Bibby MSP Index, branża transportowa, usługi oraz handel w największej skali spodziewają się spadku sprzedaży (zamówień). Takiego zdania jest kolejno 73% oraz 77% (dwie branże odpowiedziały *ex aequo*) zapytanych. Jeśli chodzi o perspektywę ogólną, cały sektor MŚP oczekuje w tej kwestii spadku (68%). Warto też dodać, że liczba ta wzrosła aż o 55% w porównaniu do badania przeprowadzonego w marcu, przed wybuchem pandemii.

> Według badania Bibby MSP Index, branża transportowa, usługi oraz handel w największej skali spodziewają się spadku sprzedaży (zamówień). Takiego zdania jest kolejno 73% oraz 77% (dwie branże odpowiedziały ex aequo) zapytanych.

Branża transportowa liczy się też raczej z pogorszeniem jeśli chodzi o zewnętrzne finansowanie bieżącej działalności.

Nadzieja na koniec kryzysu?

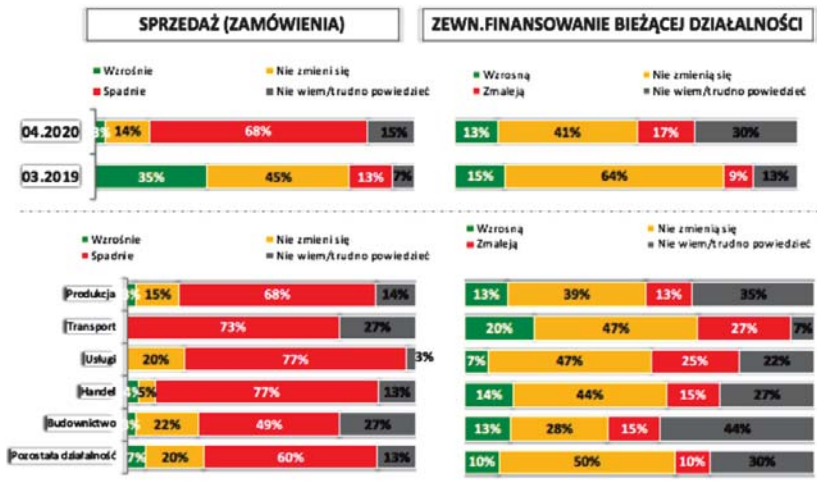
Choć transport jeszcze nie patrzy w przyszłość z optymizmem, pojawiają się sygnały, które mogą zapowiadać odwrócenie negatywnej passy. Obecny czas to stopniowe odmrażanie gospodarki, od maja ciężarówki ruszyły na drogi, a firmy transportowe powoli zaczęły wracać do „normalności". Być może realia domowej izolacji wymuszą na firmach inwestycje w innowacje oraz przeniesienie niektórych swoich działań do kanałów zdalnych. Konkurencyjna cena, będąca dotychczas polską domeną, nie zdaje dziś egzaminu, ponieważ obciąża i tak już zajętych przedsiębiorców negocjacjami, postępowaniem przetargowym, zarządzaniem kontrahentami etc.

Jakie firmy mają szansę na przetrwanie?

Jedną z bolączek transportu są odroczone terminy płatności, które prowadzą do zatorów płatniczych, a w skrajnym przypadku – upadłości przedsiębiorstwa. Również biorąc pod uwagę realia w dobie wirusa COVID-19, dobrze zabezpieczyć płynność finansową firmy faktoringiem, który umożliwia uzyskanie pieniędzy niemal od razu po wystawieniu faktury za fracht. Należy też dodać, że polska branża transportowa wydaje się gotowa na zmiany związane z digitalizacją, jednak nie zawsze może sobie na to pozwolić finansowo. Faktoringiem oszczędza czas przedsiębiorcy, który nie musi już monitorować płatności kontrahentów, a pieniądze wypłacane przed upływem terminu płatności faktury są szansą na inwestycje zwiększające konkurencyjność firmy na rynku. I

Jerzy Dąbrowski,
prezes zarządu
Bibby Financial Services

PROGNOZY SPRZEDAŻY I FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO



KOMPLEKSOWA OFERTA

Należąca do Grupy EFL spółka EFL Finance podpisała list intencyjny z producentem i dostawcą naczep Kässbohrer Polska Sp. z o.o. Dzięki ich współpracy klienci obu partnerów otrzymają kompleksową ofertę finansowania naczep tego dostawcy.



– Zdecydowaliśmy się na nawiązanie współpracy pomimo trudnego okresu, w którym znalazła się polska i światowa gospodarka. Rozmowy oczywiście prowadziliśmy już od jakiegoś czasu. Rynek pojazdów ciężarowych jest jednym z kluczowych obszarów naszej działalności. Dlatego bardzo ważne jest dla nas, żeby współpracować ze sprawdzonymi partnerami, których bogatą ofertę możemy z pełnym przekonaniem rekomendować naszym klientom – stwierdził Paweł Bojko, prezes zarządu EFL Finance.

Firma Kässbohrer to producent naczep, który sprzedaż prowadzi w ponad 55 krajach. Ma cztery zakłady produkcyjne, które znajdują się w Goch i Ulm w Niemczech, Tula w Rosji i Adapazari w Turcji. Posiada również punkty sprzedaży w całej Europie i oferuje szerokie usługi posprzedażne na całym świecie.

Właścicielem EFL – jednego z największych leasingodawców ruchomości w Polsce – jest francuska grupa bankowa Crédit Agricole. Grupa EFL od ponad 29 lat dostarcza usługi leasingu, najmu, pożyczki i faktoringu firmom z sektora MŚP, dużym podmiotom, korporacjom i jednostkom publicznym. Spółka z ponad 8-procentowym udziałem w ryku, jest jednym z głównych graczy w segmencie pojazdów ciężarowych. Wartość sfinansowanych w tym segmencie inwestycji w pierwszym kwartale br. wyniosła 229 mln.

W maju tego roku EFL nabył 7% udziałów w HAMA Polska i tym samym został strategicznym partnerem Grupy DBK. Przejęcie udziałów w HAMA Polska umożliwi rozbudowanie oferty Grupy EFL o wynajem pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 t oraz naczep i przyczep. I



Fot. Volvo

Przewaga podaży nad popytem w transporcie drogowym może doprowadzić do wojny cenowej pomiędzy przewoźnikami. Jednak obniżanie stawek nie jest korzystne, szczególnie wtedy, gdy wzrastają oczekiwania odnośnie jakości usług

SKRÓCENIE ŁAŃCUCHA DOSTAW SPRZYJA PRZEWOŹNIKOM

W czasach pandemii coraz bardziej popularne stają się webinary. Również branża TSL chętnie z nich korzysta. Przykładem jest webinar zorganizowany 3 czerwca przez Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska oraz Santander Bank Polska „Transport drogowy rzeczy w post-covidowej rzeczywistości".

Jego uczestnicy koncentrowali się tym razem nie tylko na zagrożeniach związanych z Covid-19, ale również na szansie dla polskich przewoźników w nowej post-covidowej, globalnej rzeczywistości, jaką jest skrócenie łańcucha dostaw. Jeśli dojdzie ono do skutku, to przełoży się na wzrost regionalnej i europejskiej wymiany towarowej. Niestety, ta potencjalna szansa może zostać ograniczona niekorzystnymi regulacjami unijnymi, które osłabią konkurencyjność naszych przewoźników i uniemożliwią im pracę w eksporcie usług transportowych.

Do tego Covid-19 ma negatywny wpływ na wiele branż produkcyjnych. Skrajnym tego przykładem jest branża motoryzacyjna, która mocno odczuła kryzys, a jej odbudowa do stanu sprzed epidemii będzie miała charakter stopniowy. Dominuje pogląd, że recesja w większości krajów europejskich osiągnie 7-8%, a w Polsce około 4%. Jeśli chodzi o przewoźników drogowych najbardziej ucierpią międzynarodowi. I choć przyszły rok będzie rokiem odbudowy transportu, to – *dopiero w 2022 r. będziemy mogli mówić, że jesteśmy na poziomie wyższym niż przed wybuchem epidemii koronawirusa* – stwierdził Piotr Bielski, dyrektor Departamentu Analiz Ekonomicznych, Santander Bank Polska. Dodał również, że popyt na usługi transportowe może wracać nierównomiernie, w zależności od sytuacji danego kraju. Przewozom międzynarodowym, jak wspomniano, sprzyjać może skrócenie globalnych łańcuchów dostaw.

Jednak zbyt wiele jest niewiadomych, aby przewidywać przyszłość gospodarczą, a przez to prognozować sytuację na rynku transportu towarowego, w tym transportu drogowego rzeczy. Jedno jest pewne – dopóki nie nastąpi przywrócenie pełnych obrotów w europejskiej gospodarce, dopóty koniunktura dla transportu drogowego będzie ograniczona.

Co może pozytywnie wpłynąć na transport

Osoby związane z transportem drogowym liczą na to, że na popyt na usługi transportowe w nowych realiach pozytywnie wpłyną decyzje firm z sektora przemysłowego, które będą chciały zwiększyć dywersyfikację łańcuchów dostaw, tak aby znaczniejszy był udział dostawców pochodzących z danego regionu. To może spowodować nie tylko większe zapotrzebowanie na towary produkowane w Polsce, ale również zwiększyć intensywność przewozów wewnątrz Europy, kosztem mniejszego obrotu międzykontynentalnego. – *Wiele na to wskazuje, że jedną z konsekwencji koronawirusa będzie skrócenie globalnych łańcuchów dostaw, czyli powrót produkcji w wielu obszarach z krajów Dalekiego Wschodu do Europy kontynentalnej. Jest szansa, że Polska przejmie przynajmniej część tej produkcji, co by oznaczało produkcję komponentów w naszym rejonie i konieczność przewożenia ich w Europie, zamiast dostaw transportem morskim z krajów azjatyckich. Po czasie może jednak wrócić myślenie ekonomiczne i zwiększanie współpracy z Chinami* – przewiduje Piotr Bielski.

Zapotrzebowanie na mikrologistykę i przewozy na krótkie odległości zwiększyła już rosnąca skłonność konsumentów do zakupów online. Należy sądzić, że trend ten się utrzyma i cały sektor może zostać nie tyle odbudowany, ale jednocześnie przebudowany. W efekcie może dojść do dużej zmiany strukturalnej transportu. Szczególnie, jeśli ten skokowy wzrost e-handlu dałby impuls np. dla Amazon do uruchomienia oficjalnego sklepu w Polsce.

> Wiele na to wskazuje, że jedną z konsekwencji koronawirusa będzie skrócenie globalnych łańcuchów dostaw, czyli powrót produkcji w wielu obszarach z krajów Dalekiego Wschodu do Europy kontynentalnej.

Konsekwencje przewagi podaży nad popytem

Biorąc pod uwag powyższe czynniki, rozwój transportu w Europie w dłuższej perspektywie nie budziłby obaw, gdyby nie bariery występujące w nowych unijnych przepisach. Chodzi o protekcjonizm unijnych decydentów, który może ograniczyć konkurencyjność przewoźników z krajów peryferyjnych Europy, w tym Polski, i doprowadzić do nierównowagi rynkowej. – *Przedsiębiorcy walczą o życie tu i teraz, więc wydaje im się, że Pakiet Mobilności to odległa perspektywa*[*)]. *Jednak praktycznie rzecz biorąc jest on już przesądzony. Układ sił wskazuje, że państwa bogatej Unii Europejskiej przeforsują swoje zdanie. Będzie to miało bardzo duże znaczenie dla naszej branży. Nadpodaż usług związana z wycofaniem się polskich przewoźników z niektórych rynków będzie skutkowała zwiększoną rywalizacją na tych rynkach, na których będzie nam wolno świadczyć usługi. Koronawirus pokazał, jakie skutki dla rynku przewozowego ma nierównowaga pomiędzy podażą a popytem* – stwierdził Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska. Dodał też, że: – na tym poziomie potrzebne są działania administracyjne: podjęcie prac nad zrewidowaniem wynagrodzeń dla kierowców, zmiana przepisów o pracownikach delegowanych. Musimy wymusić zmiany w umowach dwustronnych, aby nie było tak, że tylko nas dotyczą koszty regulacyjne.

Istnieje jeszcze jedno zagrożenie, przewaga podaży nad popytem w transporcie drogowym może doprowadzić do wojny cenowej pomiędzy przewoźnikami. Jednak obniżanie stawek nie jest korzystne, szczególnie wtedy, gdy wzrastają oczekiwania odnośnie jakości usług. – *W najbliższym czasie, nawet kilkunastu miesięcy, nie wrócimy do popytu z okresu sprzed pandemii. Podstawowe pytanie brzmi – o ile procent trzeba zredukować potencjał polskich przewoźników, żeby przywrócić równowagę na rynku? W sytuacji nierównowagi występuje tendencja po stronie zleceniodawców do wymuszania obniżki stawek frachtowych poniżej kosztu pełnego wykonania usługi. Jednocześnie rozproszeni przewoźnicy poddają się tej presji, gdyż boją się o utratę zleceń. Jednak efekt końcowy występowania tzw. „morderczej konkurencji cenowej" jest niekorzystny dla obu stron rynku, co wiąże się z degeneracją zdolności przewoźników do zapewnienia oczekiwanej jakości usług transportowych* – podkreślił prof. Wojciech Paprocki, dyrektor Instytutu Infrastruktury Transportu i Mobilności, Szkoła Główna Handlowa.



Popyt na usługi transportowe może wracać nierównomiernie, w zależności od sytuacji danego kraju. Przewozom międzynarodowym sprzyjać może skrócenie globalnych łańcuchów dostaw

Fot. Link

Zmiana modelu funkcjonowania

Jeśli chodzi o reprezentantów biznesu, to nie oczekują oni gwałtownych zmian w strukturze podmiotów działających na rynku, a większość z nich koncentruje się przede wszystkim na przetrwaniu, zwłaszcza, że spadki przewozów w transporcie towarów dochodziły do 40% i dopiero w kwietniu i czerwcu nastąpiła pewna poprawa. W przezwyciężeniu tych trudności pomaga duża elastyczność i profesjonalizm, a nie szybkie fuzje i przejęcia. – *Nie jestem przekonany, że modele oparte o duże floty, które się popularyzowały w okresie, gdy popyt na rynku na usługi transportowe był bardzo duży, będą kontynuowane. Wydaje się to być ryzykowne dla części firm, w niektórych pojawiły się już znaczące redukcje floty. Modele mieszane – na bazie floty własnej i kontaktowej – są najbardziej elastyczne i dostosowane do aktualnych potrzeb rynkowych* – podkreślił Paweł Trębicki, dyrektor generalny, wiceprezes, Raben Transport Sp. z o.o.



Modele mieszane – na bazie floty własnej i kontaktowej, są najbardziej elastyczne i dostosowane do aktualnych potrzeb rynkowych

Fot. Raben

Istnieje też obawa, że nie wszystkim firmom uda się przetrwać bez zmiany sposobu działania, zwłaszcza, że są przewoźnicy, jak np. Link sp. z o.o., gdzie po wybuchu epidemii konieczne było zmniejszenie czasu pracy do 4/5, zrezygnowanie z premii oraz wycofanie 20% floty. – *Największy spadek zanotowaliśmy w okresie przed i poświątecznym, sięgał on aż 40%. Teraz w stosunku do tego spadku widzimy już 20-procentowy wzrost. Obecnie najbardziej skupiamy nasze działania na dywersyfikacji zamówień i optymalizacji transportu. Nie jest wcale pewne, że nastąpi teraz przełożenie na rynek krajowy. Nie jest powiedziane, że pomieści on teraz te wszystkie firmy, które będą się na nim koncentrować* – mówił Paweł Moder, CEO spółki Link. I dodał: – *Rynek krajowy nie jest tak pojemny, aby wszystkie podmioty mogły się na nim na nowo znaleźć. Upatrujemy naszych szans w dywersyfikacji rynku, optymalizacji portfolio naszych zamówień i klientów, a także wsparciu klientów w powrocie do normalności.*

Podczas dyskusji zauważono, że wszyscy uczestnicy tego rynku uczą się nowych realiów. Dotyczy to także algorytmów sztucznej inteligencji, wykorzystywanych w coraz większym stopniu w transporcie i logistyce, które w większości przypadków były programowane na normalne warunki i rozwój. Nowe technologie zapewne będą się pojawiały, wobec jeszcze większego zapotrzebowania na poprawę efektywności operacyjnej i kosztowej, ale z uwagi na ich ograniczone możliwości stosowania w nowych warunkach, ich upowszechnianie będzie selektywne.

Opr. Elżbieta Haber

*)] Komisja Transportu Parlamentu Europejskiego przyjęła Pakiet Mobilności 8 czerwca



Wyniki branży leasingowej pokazują, że najbardziej ucierpiał sektor transportu drogowego, głównie w obszarze transportu międzynarodowego. Relatywnie niewielkie spadki obserwowaliśmy na rynku finansowania maszyn

Fot. Volvo

OSTRE HAMOWANIE W BRANŻY LEASINGOWEJ

Koronawirus sprawił, że w pierwszych miesiącach 2020 r. światowa gospodarka wyhamowała. Konsekwencją tego są złe wyniki branży leasingowej. Również w Polsce. A wiele czynników przemawia za tym, że przezwyciężenie obecnego kryzysu może zająć nam więcej lat niż w przypadku kryzysu z roku 2008.

Dane, które podał Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy, nie napawają optymizmem. W ciągu pierwszych trzech miesięcy 2020 r. wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy leasingowe, za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, wyniosła 15,9 mld zł – to mniej o 13,2% niż rok wcześniej. Z kolei kwietniowy wynik sektora leasingowego był niższy o blisko połowę (–49,9% r/r). Finansowanie udzielone przedsiębiorcom przez polskich leasingodawców w kwietniu tego roku wyniosło 3,4 mld zł, podczas gdy czwarty miesiąc ubiegłego roku zakończył się finansowaniem na poziomie 6,9 mld zł.

– *Od drugiej dekady marca obserwujemy tzw. „nową normalność", która jest wynikiem zamknięcia znacznej części gospodarki. Wyniki branży leasingowej pokazują, że najbardziej ucierpiał sektor transportu drogowego, głównie w obszarze transportu międzynarodowego. Relatywnie niewielkie spadki obserwowaliśmy na rynku finansowania maszyn, głównie dzięki dobremu wynikowi w zakresie finansowania maszyn rolniczych oraz sprzętu medycznego pożyczką* – mówił Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

> W ciągu pierwszych trzech miesięcy 2020 r. wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy leasingowe, za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, wyniosła 15,9 mld zł – to mniej o 13,2% niż rok wcześniej.

I kwartał na dużym minusie

W pierwszy kwartale 2020 r. branża leasingowa sfinansowała pojazdy różnego typu (tj. pojazdy osobowe, dostawcze, ciężarowe, autobusy i inne) o łącznej wartości 10,7 mld zł, jednak był to wyniki niższy o 17,1% niż rok wcześniej. Pojazdy stanowią 67,3% w strukturze rynku leasingu. W samym tylko kwietniu 2020 r. dynamika finansowania aktywów z tego segmentu rynku wyniosła –61,3% r/r.

Drugi pod względem istotności dla sektora leasingowego segment, czyli maszyn, odpowiadający za 29,2% całego rynku, w ciągu pierwszych trzech miesięcy roku osiągnął wynik na poziomie 4,6 mld zł, przy 2,6-procentowym spadku r/r. Wynik kwietnia w tym zakresie był niższy o 24,2% r/r.

Nieco lepiej prezentują się wyniki finansowania sprzętu IT (1,4-procentowy udział w rynku). Dzięki nowym kontraktom o wartości 223,5 mln zł, zawartym w I kwartale tego roku, segment finasowania IT zanotował 11,4-procentowy wzrost r/r. Niestety, kwietniowe wyniki branży w zakresie finansowania komputerów i innych sprzętów z tej gałęzi rynku były niższe o 26,1% r/r. Także w segmencie finansowania samolotów, statków czy pociągów, w pierwszym kwartale tego roku nastąpił spadek. Nowe umowy dotyczące finansowania tych środków wyniosły 171,9 mln zł, przy -25,5-procentowej dynamice r/r. Transakcje te odpowiadają za 1% rynku. Powiew optymizmu w obszarze finansowania samolotów, statków i pociągów przyniósł natomiast kwiecień, kiedy obserwowaliśmy znaczące odbicie rynku, przy dynamice finansowania tego segmentu rynku na poziomie 47,5% r/r.

Finansowanie udzielone przedsiębiorcom przez polskich leasingodawców w kwietniu tego roku wyniosło 3,4 mld zł, podczas gdy czwarty miesiąc ubiegłego roku zakończył się finansowaniem na poziomie 6,9 mld zł.



Fot. Volvo

Obszarem, który dotknie najgłębszy kryzys będzie sektor finansowania środków transportu drogowego, ze względu na spadek wolumenu przewożonych ładunków, obostrzenia w transporcie oraz bardzo słabe nastroje wśród firm

Pogorszenie popytu

Komentując analizy ZPL na kolejne miesiące roku, Andrzej Krzeminski stwierdził, że wzrost rejestrowanego bezrobocia do ok. 9% przełoży się na istotne pogorszenie popytu wewnętrznego i nastrojów konsumenckich.

– *Do tego dojdą problemy podażowe – „lock down" branży motoryzacyjnej i problemy z rejestracją pojazdów, co będzie skutkowało niższym niż oczekiwany, poziomem finansowania pojazdów lekkich w kolejnych miesiącach roku. Obszarem, który dotknie najgłębszy kryzys będzie sektor finansowania środków transportu drogowego, ze względu na spadek wolumenu przewożonych ładunków, obostrzenia w transporcie oraz bardzo słabe nastroje wśród firm. Także dla tej gałęzi rynku leasingu nasze prognozy nie są optymistyczne. Dla kontrastu, w kolejnych miesiącach roku relatywnie najlepszych wyników możemy spodziewać się w obszarze finansowania maszyn. Przemysł będzie miał możliwość odrobienia znacznej części strat z I połowy roku w momencie, kiedy powoli odbudują się globalne łańcuchy dostaw i produkcji. Reasumując, w 2020 r. oczekujemy załamania rynku leasingu porównywalnego do czasu kryzysu finansowego z roku 2008 (w 2009 r. rynek leasingu osiągnął dynamikę na poziomie –30,2%)* – stwierdził przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.



Andrzej Krzemiński

ZPL w 2020 r. oczekuje załamania rynku leasingu porównywalnego do czasu kryzysu finansowego z roku 2008 (w 2009 r. rynek leasingu osiągnął dynamikę na poziomie –30,2%).

Długi powrót do normalności

Andrzej Krzemiński uważa, że przezwyciężenie obecnego kryzysu może zająć więcej lat niż potrzebowaliśmy w przypadku kryzysu z 2008 r.

– *Dziś już wiemy, że uderzenie pandemii COVID-19 w gospodarkę będzie bardzo destrukcyjne na poziomie nastrojów społecznych i w kwestii zaufania do przyszłości. Mocno uderzy w ufność konsumencką i plany inwestycyjne przedsiębiorców. Z drugiej strony przyjęty Pakiet Mobilności będzie długotrwałym czynnikiem ograniczającym rozwój polskich firm transportowych. W ciągu najbliższych miesięcy powoli będziemy kończyć perspektywę unijną z lat 2014-2020. Wydatkowanie będzie co prawda trwało do 2023 r., ale już przy coraz niższych wolumenach inwestycji współfinansowanych z UE (szczyt minęliśmy w 2019 r.). Uruchomienie ogromnych programów pomocowych w perspektywie 2-3 lat doprowadzi do dużych napięć budżetowych i spowolnienia wzrostu/niewielkiej recesji w strefie euro. Reasumując, powrót do poziomu finansowania sprzed kryzysu może zająć więcej czasu niż miało to miejsce po kryzysie finansowym z 2008 r. Wówczas poziom finansowania z 2008 r. przekroczyliśmy w 2013 r* – komentuje Andrzej Krzemiński. I

Opr. EH

W BRANŻY TRANSPORTOWEJ WIĘKSZY OPTYMIZM NIŻ W INNYCH

Pod koniec kwietnia Europejski Fundusz Leasingowy, w ramach drugiej edycji Barometru COVID-19, zapytał przedsiębiorców, w tym przewoźników drogowych, o wpływ kryzysu spowodowanego pandemią koronawirusa na kondycję branży w jakiej działają, w perspektywie następnych 6 miesięcy.

Aż 77% przedsiębiorców oceniło, że sytuacja pogorszy się. W opinii 15% pozostanie bez zmian. 45% firm z sektora MŚP uważa, że najwcześniej w przyszłym roku nastąpi powrót koniunktury w ich branży. W opinii 40% na ten powrót będziemy musieli poczekać co najmniej 2-3 lata. Tylko niecałe 9% przedsiębiorców liczy, że optymistyczny scenariusz ziści się jeszcze w tym roku. Co więcej, ponad połowa z nich uważa, że koronawirus spowoduje upadłość wielu firm.

Większy pesymizm w małych firmach

Widać, że im mniejsza firma, tym większy pesymizm w odniesieniu do wpływu pandemii na kondycję branży. W wypadku średnich firm 6 na 10 pesymistycznie spogląda na najbliższe 6 miesięcy. Wśród podmiotów zatrudniających do 9 pracowników pogorszenia spodziewa się aż 9 na 10 zapytanych. Najbardziej przyszłości obawia się HoReCa – 95% zarządzających hotelami, restauracjami i firmami cateringowymi jest zdania, że w ciągu najbliższych 6 miesięcy sytuacja się pogorszy. Wysokie odsetki pesymistycznych odpowiedzi odnotowano także w branży usługowej (85%), handlowej (79% i transportowej (76%).

Przedstawiciele MŚP zostali również zapytani, kiedy ich zdaniem nastąpi powrót koniunktury w branży, w której działają. 8,5% firm uważa, że będzie to jeszcze ten rok; 45% jest zdania, że przyszły; 40%, że nastąpi to najwcześniej za 2-3 lata.

45% firm z sektora MŚP uważa, że najwcześniej w przyszłym roku nastąpi powrót koniunktury w ich branży. W opinii 40% na ten powrót będziemy musieli poczekać co najmniej 2-3 lata.

Najwięcej optymistów, stawiających jeszcze na ten rok, jest wśród przedstawicieli transportu (18%). Ale także po 8% przedstawicieli handlu, budownictwa i przemysłu oraz 7% firm usługowych. Powrotu koniunktury w przyszłym roku spodziewa się 52% przedstawicieli budownictwa, 51% handlu, 48% transportu i 45% produkcji. Za scenariuszem przewidującym odbicie branży w latach 2022-2023 opowiada się 48% przedstawicieli sektora HoReCa i 44% usług.

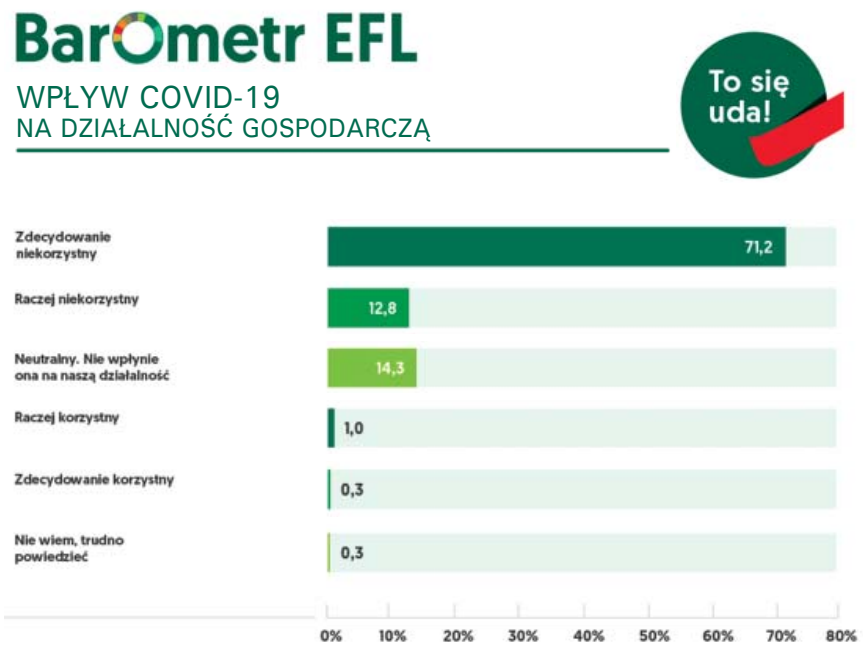
Komu grozi upadłość?

Z Barometru COVID-19 wynika, że w ciągu najbliższych miesięcy polski sektor MŚP może się skurczyć. 51% przedsiębiorców uważa, że najpoważniejszym skutkiem epidemii koronawirusa będą upadki firm. 25% ankietowanych twierdzi, że konsekwencją będzie aktywne poszukiwanie innych rynków, dywersyfikacja obszarów działania lub zmiana profilu działalności.

Aż 7 na 10 mikrofirm jest zdania, że pandemia spowoduje wiele upadłości. Wśród małych podmiotów tego zdania jest niemal połowa zapytanych, a wśród średnich już tylko 3 na 10 respondentów. Im większa firma, tym częściej pojawiało się oczekiwanie, że koronawirus spowoduje poszukiwanie innych rynków, dywersyfikację lub zmianę profilu działalności. Taką opinię wyraziło 37% średnich firm, 24% małych firm i 19% mikrofirm.

Najwięcej pesymistów jest w sektorze HoReCa. Aż 85% z nich uważa, że COVID-19 wywoła lawinę upadłości. Podobnego zdania jest 7 na 10 firm usługowych, 5 na 10 firm handlowych i 5 na 10 transportowych. W przemyśle i budownictwie częściej wskazywano na aktywne poszukiwanie innych rynków, dywersyfikację (46%) lub zmianę profilu działalności (38%). I

Opr. EH



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


DB SCHENKER
1 etat w DB Schenker
tworzy prawie
6 miejsc pracy
w gospodarce.
Przeczytaj nasz Raport
Wpływu na gospodarkę
i społeczeństwo:
www.dbschenker.com/pl