Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

TSL biznes

LISTOPAD 11/2020 (118)

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



Monika DUDA,

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCA
W DHL Supply Chain w Polsce

DHL

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY E-COMMERCE I KURIERSKIEJ
MONIKA DUDA – KOBIETA OD KONKRETNYCH ZADAŃ
RE-COMMERCE. TYLKO JEDNA LITERA, A CAŁKIEM NOWY BIZNES
POTENCJALNE KIERUNKI ROZWOJU DLA BRANŻY TSL

ISSN 2081 5255
9 772081 525000 11>

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



Wszyscy mówią. Jeden robi.
Nowy Actros.

Predictive Powertrain Control. Dzięki nowemu Actrosowi jazda staje się jeszcze bardziej ekonomiczna, korzystna i przyjazna dla środowiska: oprócz satelitarnego systemu monitorowania udoskonalony układ korzysta z rozszerzonych map drogowych w formie cyfrowej, poprawia reakcje pojazdu w trybie regulacji odstępu oraz dostosowuje styl jazdy do zapisanych ograniczeń prędkości, skrzyżowań i rond.
www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Nowe czasy,
nowe rozwiązania

e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Epidemia koronawirusa przekierowała prawie całą gospodarkę na system home office, przez co także wiosenne Spotkania Transportowe nie odbyły się w tradycyjnej formie. Jednak życie i biznes toczą się dalej, ale wymagają nowego podejścia i wprowadzenia zmian, dostosowujących nas do nowej rzeczywistości.

Dlatego uruchamiamy Spotkania Transportowe w nowej, cyfrowej formie jako e-Spotkania Transportowe.

e-Spotkania Transportowe odbywają się na stronie Online.SpotkaniaTransportowe.pl

Na tej platformie będziemy zamieszczać najciekawsze i najważniejsze prezentacje, poradniki i wskazówki, przygotowane przez ekspertów i partnerów Spotkań Transportowych. Dzięki nim przewoźnicy będą mogli bezpieczniej i efektywniej prowadzić swoją działalność transportową w tej nowej, trudnej rzeczywistości.

Spotkania Transportowe Online:

- Najważniejsze i stale aktualizowane tematy
- Sprawdzeni i doświadczeni eksperci
- Wygodne formy dostępu do informacji (online i offline)
- Nowe możliwości, nowe rozwiązania

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU
e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

www.Online.SpotkaniaTransportowe.pl



Ostatnie lata w logistyce związane są z ciągłymi zmianami, wynikającymi przede wszystkim z rozwoju technologii, w tym automatyzacji. Inne czynniki wpływające na zmiany w podejściu do logistyki to świadomość klimatyczna i troska o zrównoważony rozwój, czy też zmiana sposobu zakupu towarów przez klientów – przejście z offline na online. Jednak, gdyby nie pandemia, rozwój tych wszystkich trendów nie uległby takiemu przyspieszeniu jak w ostatnich czasach. Pokuszę się nawet o stwierdzenie, że to już nie ewolucja, ale wręcz rewolucja. Dlaczego?

Po pierwsze, *lockdown* i strach przed koronawirusem spowodowały, że znacznie więcej ludzi korzysta z zakupów przez internet, a konsekwencją tego jest rozwój e-commerce, w tym dostaw kurierskich do klientów i zwiększone zapotrzebowanie na infrastrukturę magazynową. Tylko w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wolumen transakcji najmu w I połowie br. w przekroczył 50% ubiegłorocznego wyniku. Do tego, jak podaje Cushman & Wakefield, dynamiczny rozwój sektora e-commerce i nienotowane dotąd wzrosty wolumenu sprzedaży online wymuszają wprowadzanie usprawnień w obszarze logistyki i powstanie modeli logistycznych opartych na outsourcingu usług.

Po drugie, przejście na pracę zdalną uświadomiło nam jak ważny jest rozwój technologi. W logistyce jest on zaawansowany i dzięki temu możliwe było przeprowadzanie wielu operacji. To z kolei jest impulsem do dalszego ich rozwoju.

Po trzecie, coraz bardziej widoczne zmiany klimatyczne uświadamiają nam, że nie można lekceważyć wpływu CO_2 i innych zanieczyszczeń na środowisko oraz korzystania z odnawialnych źródeł energii. W okresie *lockdownu*, czyli wtedy, gdy ograniczono nie tylko produkcję, ale też konsumpcjonizm, powietrze i woda były bardziej czyste, a dawno nie widziane zwierzęta odważyły się wyjść ze swych kryjówek. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 5

LOGISTYKA

Monika Duda – kobieta od konkretnych zadań 9

Re-commerce. Tylko jedna litera, a całkiem nowy biznes 12

Z globalnym doświadczeniem w branży e-commerce 15

Nowy gracz na polskim rynku logistyki dla e-commerce 16

Jak zoptymalizować proces kompletacji 17

ASAP – ekspresowe rozwiązania logistyczne 18

Bring Linehaul zmienia się w Bring Intermodal 19

Budowanie wartości łańcucha dostaw – sześć złotych zasad 20

USŁUGI KURIERSKIE I POCZTOWE

Ruszyła sortownia w Rudzie Śląskiej 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Zupełnie nowa jakość bezpieczeństwa 24

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Od sprzedaży detalicznej do logistyki 26

Rekordowe wyniki branży magazynowej w regionie CEE 28

11,6 mln m² powierzchni magazynowej więcej na produkcję 31

Panattoni zapowiada jeszcze większą koncentracje na klientach z branży e-commerce 32

TRANSPORT DROGOWY

Innowacyjne rozwiązanie firmy Goodyear 34

Potencjalne kierunki rozwoju dla branży TSL wobec niepewnych scenariuszy 36

Reaguj na zmiany – bądź przygotowany na brexit 38

PRAWO

TLP skarży pakiet mobilności do trybunału sprawiedliwości UE 40

Pakiet Mobilności – w skrócie i po kolei 42

Oszustwa w transporcie. Część 2. Zleceniodawca-oszust, czyli na co zwracać uwagę przy intratnych zleceniach 45

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Przy ujemnej dynamice rynku. Inwestycje o wartości 48,5 mld złotych . . . 48

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

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

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.

KMG media
www.kmg-media.pl

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:
TSL biznes Truck&Van SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

MOBILNA PRZEPAKOWNIA W ID LOGISTICS

W zarządzanym przez ID Logistics centrum dystrybucyjne w Bydgoszczy zespół pracowników zaprojektował mobilną przepakownię.

Pozwala ona na naprawę uszkodzonych opakowań i pojedynczych towarów w miejscu, gdzie są składowane, bez konieczności przewożenia ich do wy znaczonej strefy. To mobilne stanowisko pracy, poruszające się przy pomocy wózka widłowego OSE 250. Wyposażone w laptop i skaner urządzenie połączone jest z systemem do zarządzania magazynowego WMS Infolog, a obsługujący je pracownik magazynowy *(clean picker)* może korzystać ze wszystkich niezbędnych narzędzi ułatwiających mu szybką i prostą wymianę uszkodzonych opakowań. W mobilnej przepakowni znajdują się pojemniki do segregacji odpadów, potrzebne artykuły biurowe czy różne rodzaje folii stretch, zapewniony jest też dostęp do wody.

Wprowadzenie tego rozwiązania przyniosło takie korzyści, jak optymalizacja



kosztów związanych z obsługą strefy przepakowni, wzrost efektywności procesów operacyjnych, poprawę ergonomii pracy i zmniejszenie ilości utylizowanych odpadów. Dzięki temu, że znacznie zmniejszono strefę stacjonarnej przepakowni, uzyskano dodatkową przestrzeń magazynową, a szybsze przepakowanie towarów przyspieszyło ich dystrybucję do sklepów.

Mobilna przepakownia jest jednym z 30 autorskich projektów, przygotowanych przez pracowników ID Logistics, które zgłoszono do konkursu „Lider Innowacji ID Logistics". Bydgoski projekt zajął III miejsce. I

WSPÓŁPRACA BADAWCZA

Instytut Przepływu Materiałów i Logistyki Fraunhofera oraz Dachser przedłużają współpracę w ramach Dachser Enterprise Lab o kolejne trzy lata.

Ich kooperacja dalej będzie koncentrowała się na projektach badawczo-rozwojowych z praktycznymi korzyściami dla sieci Dachser. Obejmą one następujące obszary: technologie cyfrowe – jak nauka o danych i sztuczna inteligencja (AI) – systemy lokalizacji w czasie rzeczywistym (RTLS), 5G, Internet rzeczy (IoT), pojazdy autonomiczne oraz dostosowujące systemy magazynowe.

Pierwszym krokiem współpracy jest zrozumienie nowych technologii i ich potencjału dla logistyki. Następnym rozwijanie prototypów i koncepcji korzystnych dla firmy i jej klientów oraz przekształcenie ich w innowacje.

W Dachser Enterprise Lab eksperci logistyczni z firmy oraz naukowcy z Fraunhofer



IML pracują w mieszanych zespołach laboratoryjnych nad różnymi zadaniami badawczo-rozwojowymi. Partnerstwo pomiędzy operatorem logistycznym a instytutem badawczym rozpoczęło się w październiku 2017 r. i właśnie zostało przedłużone do października 2023 r. I

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

MODNA LEGNICA

Oddział Raben Logistics Polska planuje uruchomienie nowej lokalizacji w Legnicy. W wynajmowanym w Parku Panattoni Legnica, obiekcie o powierzchni 11 tys. m², prowadzony będzie dedykowany projekt logistyki kontraktowej dla Grupy Ahlers AG.

Nowy projekt to połączenie obecnych operacji prowadzonych dla klienta z aktywnościami magazynowymi przeniesionymi z Niemiec. To jeden z przykładów nie tylko znaczenia Polski jako centralnego hubu i zaplecza logistycznego Europy, ale także sposobu na optymalizacje kosztów łańcucha dostaw.

Grupa Ahlers to marki takie jak Pierre Cardin, Baldessarini, Otto Kern, Pioneer czy odzież robocza Pionier Workwear. Już wkrótce obsługa logistyczna tych brandów odbywać się będzie w Legnicy. Z magazynu do odbiorców w Polsce i w wielu krajach Europy wysyłanych będzie kilka milionów sztuk odzieży rocznie.

– *Zdecydowaliśmy się rozszerzyć obecne partnerstwo ze względu na profesjonalizm kooperacji, która sięga 2017 r... Położenie Legnicy (blisko granicy naszego największego rynku), spełnienie strategicznej funkcji międzynarodowego hubu w tym oddziale Raben oraz opracowane przez ostatnie lata rozwiązania techniczne w zakresie transportu przesyłek kurierskich to kolejne argumenty do rozwoju naszego zaangażowania w Polsce na następne lata* – mówi Holger Berg, Managing Director Ahlers Poland.

Legnicki oddział pełni także ważną funkcję w sieci transportowej Grupy Raben, m.in. jako punkt konsolidacji przesyłek w transporcie między Polską a Niemcami. To stąd codziennie w kierunku zachodniej granicy wyjeżdżają towary w ramach 39 połączeń, z czego aż 36 to trasy bezpośrednie do oddziałów Grupy Raben rozsianych w Niemczech. Najnowsze bezpośrednie połączenie do Kempten uruchomione zostało w połowie września i nie jest to ostatnie słowo oddziału. Dynamiczny rozwój połączeń ma przełożenie na liczby. Miesięcznie z Legnicy do Niemiec wyjeżdża 14 tys. przesyłek, które ważą łącznie ok. 8 mln kg. I



WYCHODZĄC NA PRZECIW ZAPOTRZEBOWANIU



Od wielu lat polskie firmy transportowe stanowią potęgę w przewozie ładunków po całej Europie. Polska to lider zarówno w ilości, jakości oraz cenie transportu międzynarodowego.

Chociaż niejednokrotnie odczuwaliśmy przeszkody jakie stawiają przed nami przedstawiciele innych gospodarek oraz zabiegi rządów innych państw, polski przewoźnik jest ciągle docenianym ogniwem łańcucha dostaw. Swobodny przepływ towarów jaki mamy na terenie Unii Europejskiej spowodował, że polski transport koncentruje się w dużej mierze na kierunkach zachodnich. Dodatkowo przyczynia się do tego duże zapotrzebowanie Europy oraz bliskość krajów takich jak Niemcy, Francja, Holandia czy Włochy. Duży wpływ na rozwój transportu międzynarodowego wśród polskich spółek ma również europejska waluta.

2020 rok serwuje nam prawdziwy rollercoaster w logistyce, od załamania rynku, lockdownu, utraty wielu pracowników ze wschodu, aż do wielkiego rozkwitu zapotrzebowania na usługi transportowe. Pomimo zwiększenia ilości zleceń, obserwujemy znaczny spadek ilości dostępnych samochodów, co w konsekwencji powoduje brak możliwości realizacji zobowiązań wobec klientów. Vesta Polska znajduje się w nie najgorszej sytuacji, z jednej strony przedłużone umowy z podwykonawcami na kolejny okres w dziale spedycji, a z drugiej Spółka ostatnio powiększyła tabor o kolejne auta, zestawy



przestrzenne firmowej floty, które dział spedycji wykorzystuje do jakościowej obsługi naszych klientów. Jest to jednak kropla w morzu potrzeb wobec zapotrzebowania na rynku. I

Witalij Rudnicki,
prezes zarządu Vesta Polska

NOWA PLATFORMA eProdukty

Jest to baza produktów stworzona przez Uczestników Systemu GS1. Towary identyfikowane są po kodach EAN (numerach GTIN), co zapewnia ich wiarygodność i jednoznaczność.



Na platformie znajduje się obecnie ponad 30 milionów produktów zawierających podstawowe atrybuty produktowe. Mogą z niej skorzystać firmy tworzące aplikacje mobilne, sklepy internetowe i stacjonarne, sieci handlowe, porównywarki cenowe i agencje badania rynku.

Rynek e-commerce potrzebuje rozwiązań, które umożliwiają przesyłanie sprawdzonej informacji produktowej między nabywcami i sprzedawcami. Dzięki użyciu kodu EAN (numeru GTIN) firmy nie tracą kontroli nad tworzeniem i przetwarzaniem danych produktowych, a kupujący mogą się upewnić, że wybrany w sieci produkt jest unikalny i pochodzi ze sprawdzonego źródła.

Wyszukiwarka numerów EAN na platformie eProdukty służy przedsiębiorstwom z różnych branż do sprawdzania, czy dany kod kreskowy został nadany przez uprawnioną organizację, a także do jakiego produktu został przypisany. Dzięki temu użytkownicy platformy mogą zweryfikować posiadane bazy kodów i usunąć ewentualne błędy czy duplikaty. Możliwe jest też pobranie wybranej bazy danych w postaci pliku CSV. I

Więcej informacji na stronie **https://www.eprodukty.gs1.pl/**

ZGODNIE Z SUGESTIĄ...

Punkty Obsługi Paczek (POP) to nowa, „parasolowa" nazwa sieci partnerskiej DHL Parcel, znanej do tej pory jako Service Point.

Dotyczy to 10 tys. punktów, w których można odebrać lub nadać przesyłki DHL. W skład sieci wchodzą m.in. Żabki, salony Inmedio, Relay, 1 Minute, sklepy abc, Kaufland, a także stacje benzynowe Shell. Ponadto, klienci mają do dyspozycji 170 automatów paczkowych zlokalizowanych przede wszystkim w sklepach Biedronka.

Dlaczego nastąpiła zmiana nazwy z Service Point na Punkty Obsługi Paczek? Wskazały to wyniki badania konsumenckiego SmartScope przeprowadzonego na przełomie sierpnia i września. Aż ¾ osób aktywnie korzystających z usług kurierskich, wiedziało, że DHL posiada punkty partnerskie, ale wskazanie właściwej nazwy sieci sprawiało im kłopot. Badanie potwierdziło też, że konsumenci preferują polskie słownictwo.

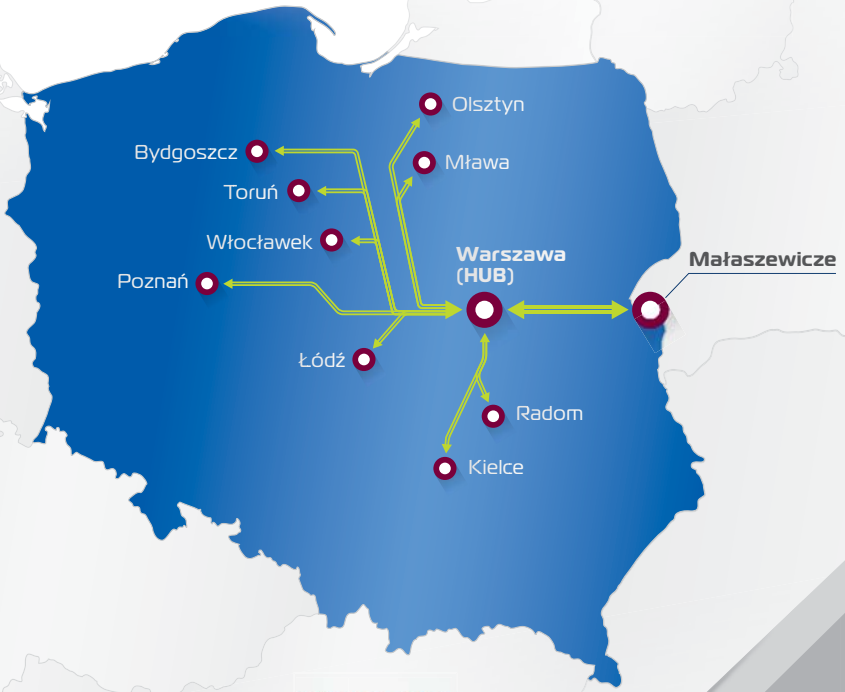


Wyniki te oraz rosnące zainteresowanie ludzi korzystaniem z nadań i odbiorów w punktach DHL Parcel stały się podstawą do opracowania nowej strategii komunikacji sieci partnerskiej DHL. I

CONNECT OPERATOR

ROZWIJAMY POŁĄCZENIA OPERATORSKIE

Nowa oferta już od 8.11.2020 r.
Sprawdź na: www.pkpcc.com



Regularne odjazdy: niedziela, wtorek, czwartek
Czas tranzytu: Małaszewicze – Warszawa – 5h

operator@pkpcc.com

PKPCARGO Connect
PKPCARGO

GEODIS – NOWY WŁAŚCICIEL PEKAES

Innova Capital, środkowoeuropejski doradca private equity, ogłosił sprzedaż udziałów w spółce PEKAES na rzecz francuskiej spółki GEODIS. Transakcja podlega zatwierdzeniu przez organy regulacyjne.



W ciągu ostatniej dekady PEKAES przeszedł gruntowną transformację z tradycyjnego biznesu transportu drogowego w nowoczesny biznes logistyczno-intermodalny. Od momentu wejścia Innova Capital do spółki pod koniec 2015 r. operator logistyczny odnotował znaczący wzrost wartości. Dzięki korzyściom skali oraz zwiększaniu efektywności, wskaźnik EBITDA wzrósł w tym okresie o ponad 100%. Skoncentrowano się na rozwoju kluczowej dla spółki dystrybucji ładunków drobnicowych (LTL) oraz na zwiększeniu przychodów z transportu intermodalnego, które od momentu wejścia funduszu, w obu wypadkach podwoiły się. Obecnie PEKAES rozwija się dzięki zajmowanej pozycji rynkowej, z blisko 5 milionami miejsc paletowych przewożonych w sieci drobnicowej w ciągu roku. Ponadto, stały wzrost wolumenu przewozów drobnicowych na poziomie 13% (średnia roczna stopa wzrostu w latach 2015-2020) potwierdza dobre perspektywy spółki na przyszłość.

– *Przejęcie jest dużym krokiem w kierunku konsolidacji obecności GEODIS w regionie, który uważamy za strategiczny dla rozwoju naszej Grupy. PEKAES ma doskonały zasięg geograficzny działalności, a zespół firmy jest wysoko ceniony za jego profesjonalizm. Uzupełniające się portfele klientów i połączone kompetencje pozwolą nam zaoferować polskim firmom szeroki zakres usług międzynarodowych* – oznajmiła Marie-Christine Lombard, dyrektor generalna GEODIS.

WŚRÓD NAJLEPSZYCH PRACODAWCÓW

Firma DB Schenker Technology Center w Warszawie otrzymała certyfikat świetnego miejsca pracy – Great Place to Work Certification. Jest on przyznawany na podstawie wyników badania poziomu zaufania pracowników i zewnętrznego audytu.

Certyfikat przyznaje Great Place to Work Institute, który prowadzi badania nad kulturą miejsca pracy w różnych sektorach rynku na świecie. Anonimowe badanie trwało od czerwca do lipca 2020 r., a udział w nim wzięło blisko 250 pracowników DB Schenker Technology Center. Poziom ich zadowolenia mierzyła ankieta, która objęła pięć obszarów: wiarygodność, uczciwość, szacunek, dumę i koleżeństwo. Drugi element to „audyt kultury" weryfikujący działania w zakresie praktyk HR i budowania kultury opartej na zaufaniu.

Ogólny poziom zaufania pracowników DB Schenker Technology Center wyniósł 78% i jest zbliżony do średniego poziomu TOP 10 firm w Polsce według zestawienia Instytutu



(84%). Badanie pokazało również, że firma zatrudnia zaangażowanych pracowników, którzy chcą mieć swój udział w kształtowaniu organizacji. Aż 93% osób zaproszonych do badania wypełniło ankietę i podzieliło się swoją opinią. Pracownicy bardzo wysoko oceniają uczciwość i postawę etyczną menedżerów, bezpieczeństwo pracy oraz szacunek dla różnorodności.

GĘSTA SIEĆ OPERACYJNA

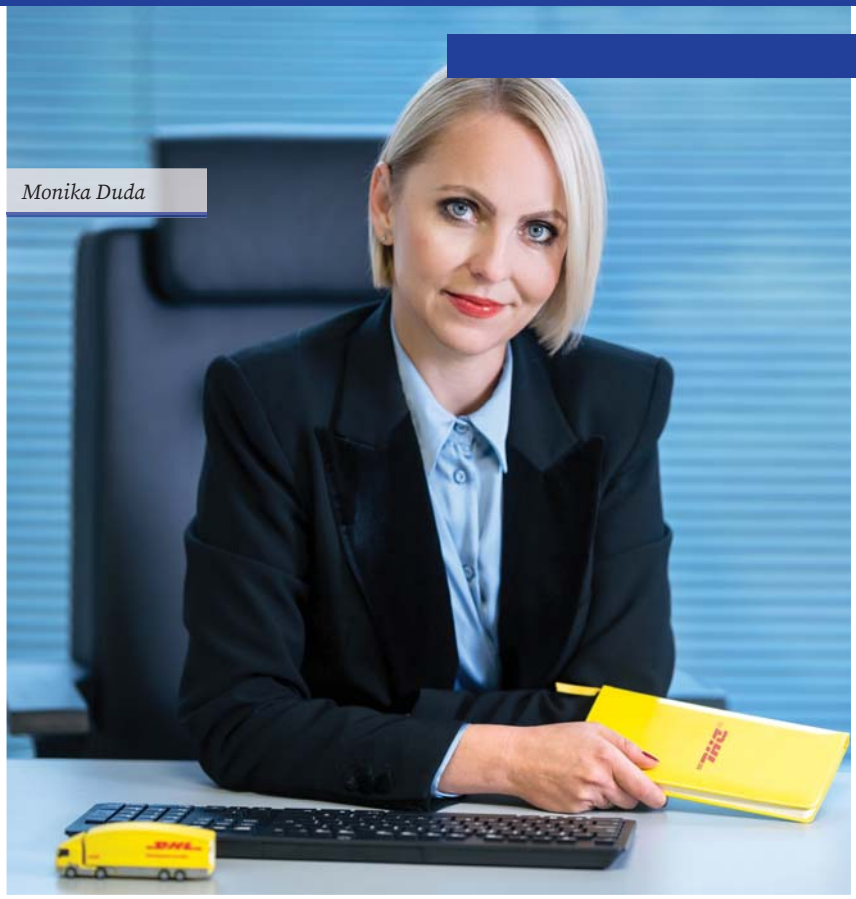
GLS Poland uruchamia trzy nowe filie: pod Starogardem Gdańskim, w miejscowości Różan koło Ostrołęki i w Wodzisławiu Śląskim.

Nowe filie mają uzupełnić i wzmocnić sieć operacyjną GLS Poland. – *Gęsta sieć operacyjna pozwala stale usprawniać proces doręczeń i odbioru. Zależy nam na tym, by być „bliżej" klientów i sukcesywnie wzbogacać wachlarz opcji dostępnych na ostatniej mili. W kontekście rozwoju branży e-commerce jest to strategicznie ważny element nowoczesnych, czyli elastycznych usług kurierskich* – mówi Małgorzata Markowska, marketing manager GLS Poland.



We wrześniu otwarta została filia GLS Poland w Rywałdzie obok Starogardu Gdańskiego. Obiekt ma 18 bram kurierskich, a jego przepustowość wynosi obecnie ok. 3,5 tys. przesyłek dziennie. Pod koniec października ruszyła filia w Różanie, ok. 100 km na północ od Warszawy. Ma powierzchnię ponad 1,4 tys. m^2 i została wyposażony w 31 bram kurierskich, a docelowo może obsłużyć łącznie ok. 6 tys. paczek dziennie. Na początku listopada wystartowała filia w Wodzisławiu Śląskim. Obiekt o pow. blisko 1000 m^2 ma 30 bram kurierskich i w pierwszym etapie obsługuje ok. 4,5 tys. przesyłek dziennie. Przejął część tras oddziałów w Czeladzi i Bielsku-Białej, a później odciąży filię w Opolu. W najbliższych latach można go rozbudować o kolejne 20 bram kurierskich.

Przypomnijmy, że w tym roku rozbudowana została filia GLS w Poznaniu. Obiekt jest w pełni przygotowany do tego, by w przyszłości przejąć funkcję samodzielnej sortowni regionalnej.



Monika Duda

MONIKA DUDA – KOBIETA OD KONKRETNYCH ZADAŃ

Pierwszą kobietą, która w strukturze DHL Supply Chain w Polsce objęła tak wysokie stanowisko kierownicze jak Managing Director Poland DHL Supply Chain, jest Monika Duda. Jest ona odpowiedzialna za dynamiczny rozwój i wzmocnienie pozycji firmy, a także za zarządzanie międzynarodowym i krajowym portfolio jej klientów.

Jest Pani pierwszą kobietą w Polsce, która zaszła tak wysoko w strukturach DHL Supply Chain w Polsce. Czy spotkała się Pani z opinią, że na takim stanowisku lepiej sprawdzają się mężczyźni, zwłaszcza w logistyce? Czy wręcz przeciwnie, w stosunku do Pani są spore oczekiwania?

W dzisiejszych, bardzo specyficznych czasach liderzy stoją przed wieloma wyzwaniami. To właśnie na ich barkach spoczywa odpowiedzialność za zespoły, od ich przywództwa zależy czy pracownicy będą im ufać, uwierzą w wizję jaką liderka/lider chcą realizować. Przywództwo jest dziś jedną z najważniejszych kompetencji, która będzie decydować o sukcesie czy porażce firmy. Do sukcesu potrzebny jest zmotywowany, zaangażowany zespół, który wierzy w wizję swojego przywódcy i który z przekonaniem realizuje strategię firmy. Kluczową sprawą dobrze funkcjonującej organizacji jest różnorodność firmy – nie tylko w odniesieniu do płci, ale również wieku, przekonań, doświadczeń, zainteresowań czy pochodzenia. Badania pokazują, że zróżnicowane zespoły osiągają ponad 15% wyższe zyski – więc myślę, że jest to wystarczający argument do tego, aby organizacja nie była jednorodna tylko pełna indywidualności, które potrafią ze sobą pracować budując zróżnicowany, zmotywowany zespół. Każda osoba pracująca w zespole wnosi do niego swoje kompetencje, doświadczenie i specyficzne umiejętności. Ważne jest, żeby skutecznie i z sukcesem je wykorzystywać.

Jednocześnie psychologowie w wielu badaniach wskazują, że kobiety są bardziej odporne na stres, mają lepsza organizacje pracy, umiejętność pracy zespołowej oraz budowanie relacji. Wierzę, że dzięki kompetencjom, które posiadam, budowanym przez lata, doświadczeniu i pracy w różnych organizacjach, przy różnorodnych projektach będę w stanie z sukcesem zarządzać zespołem, do którego dołączyłam już prawie 3 miesiące temu.

DHL ma świadomą i jasno sformułowaną politykę w zakresie różnorodności. Grupa Deutsche Post DHL jest jednym z największych pracodawców na świecie, zatrudnia ponad 520 tys. pracowników w ponad 220 krajach, z czego globalnie 35% to kobiety. Kobiety na stanowiskach kierowniczych stanowią ponad 21%. Różnorodność jest częścią naszego codziennego życia zawodowego i jest kluczowym czynnikiem sukcesu naszej działalności. Osiągnięcia DHL w tej dziedzinie są zauważane i nagradzane. W uznaniu inicjatywy promowania udziału kobiet w zarządzaniu, firma została uhonorowana nagrodą Catalyst Award 2019. Catalyst jest amerykańską organizacją *non-profit*, która ma na celu promowanie projektów mających na celu rozwój kobiet. W 2018 r. Grupa DP DHL otrzymała nagrodę Total E-Quality Award oraz Europejską Nagrodę Różnorodności. Spółka jest również notowana na dwóch indeksach rynku kapitałowego, które koncentrują się wyłącznie na działaniach związanych z różnorodnością i integracją, rozwojem pracowników i ich ofertami: Thomson Reuters IX Global Diversity & Inclusion Index oraz Bloomberg Gender Equality Index (BBGEI). Grupa DP DHL w oparciu o różnorodność świadomie buduje swoją pozycję na rynku, budując jednocześnie zaufanie i wiarygodność.

> Przywództwo jest w dzisiejszych czasach jedną z najważniejszych kompetencji, która będzie decydować o sukcesie czy porażce firmy. Do sukcesu potrzebny jest zmotywowany, zaangażowany zespół, który wierzy w wizję swojego przywódcy.

Podobno kobiety, aby osiągnąć dane stanowisko, muszą się dużo bardziej starać, mieć dużo większą wiedzę i znacznie więcej determi-

nacji niż mężczyźni. Co Pani na ten temat myśli?

Bazując na własnym doświadczeniu, nie odważyłabym się posunąć aż tak daleko. Sądzę, że powinniśmy przestać w ten sposób postrzegać świat – poprzez pryzmat stereotypów, np. na temat płci. Oczywiście różnimy się i właśnie ten element jest pożądany. W odniesieniu jednak do zarządzania, dobry lider musi charakteryzować się cechami, które są jednakowe niezależnie od płci. W swojej pracy zawodowej zawsze dążę do najwyższych standardów, zawsze stawiam sobie ambitne cele, jestem nauczona rywalizacji z mężczyznami i jest to dla mnie akceptowalny porządek rzeczy. Od siebie oczekuję bardzo dużo i bardzo lubię pracować z ludźmi zaangażowanymi, którzy lubią to co robią i w pracy chętnie biorą na siebie odpowiedzialność za wykonanie zadań.

Jakie ma Pani plany dotyczące firmy na najbliższą przyszłość? Jakie oczekiwania?

W Polsce prowadzimy operacje na ponad 500 tys. m^2 magazynów i zatrudniamy 6 tys. pracowników. Nasi klienci to globalne firmy i znane na całym świecie marki. Rozmawiamy dziś w czasach, kiedy priorytetem staje się zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego w naszych magazynach przy jednoczesnym zapewnieniu ciągłości operacji naszych klientów. Staje się to priorytetowym zadaniem, kiedy tradycyjny handel wstrzymywany jest decyzjami administracyjnymi i zakupy przechodzą do internetu. Konsumenci rzadko zdają sobie sprawę, że aby otrzymać zamówione do domu zakupy, potrzebna jest praca tysięcy ludzi, między innymi w naszej firmie.

W przyszłości będziemy, co naturalne, coraz więcej uwagi kierować na to, co dzieje się na rynku logistyki w obszarze e-commerce. Podejmujemy szeroko zakrojone działania w kierunku digitalizacji naszej firmy. Mamy ambicje, by być preferowanym pracodawcą w branży i mamy narzędzia i warunki by tak rzeczywiście było. Nade wszystko jednak koncentrujemy się na klientach i odpowiednim odczytywaniu zapotrzebowania na wyspecjalizowane usługi logistyczne. DHL to firma innowacyjna, inwestująca w rozwój i nie bojąca się nowych wyzwań.



Epidemia wirusa, a w zasadzie zmiana reguł biznesowej gry jako efekt wprowadzanych administracyjnie zakazów i nakazów, tylko katalizuje i przyspiesza procesy, które od dawna były widoczne. Wszystko będzie teraz następować o wiele szybciej i na to musimy być przygotowani

> Zróżnicowane zespoły osiągają ponad 15% wyższe zyski – jest to argument do tego, aby organizacja nie była jednorodna tylko pełna indywidualności, które potrafią ze sobą pracować budując zróżnicowany, zmotywowany zespół.



DP DHL jest liderem w dziedzinie innowacji i wdrażanych technologii. DHL Supply Chain w ramach strategii cyfryzacji od paru lat wdraża w swoich magazynach roboty, drony, pojazdy autonomiczne oraz wiele innych technologii

Co chciałaby Pani zmienić?

Zmienić należy to co nie działa, nie należy zmieniać jednak strategii, która sprawiła, że DHL jest numerem jeden na świecie. Moją ambicją jednak jest zajęcie przez nas odpowiedniej pozycji na rynku polskim, biorąc pod uwagę potencjał naszego kraju. Uważam, że mamy jeszcze sporo przestrzeni do rozwoju na naszym rynku. Sądzę także, że mimo zawirowań i zmian w łańcuchach dostaw, które przecież zachodzą tak szybko jak tornado, pojawiają się rynkowe szanse, które musimy wykorzystać. Moje zadanie jest bardzo konkretne: zwiększać zarówno przychody, jak i zyski, utrzymując aktualnych i pozyskując nowych klientów, oferując usługi i produkty w aktualnych i nowych sektorach, które zapewnią nam trwałe zwroty z naszych inwestycji. Osiągnięcie wysokiego poziomu usług jest możliwe tylko dzięki naszym pracownikom. To oni są źródłem naszego sukcesu, dzięki ich codziennej pracy możemy reagować na potrzeby naszych klientów i zapewniać wysoki poziom codziennych operacji. Pracownicy są najcenniejszym zasobem naszej Grupy i wierzę w to, że inwestowanie w ich rozwój, szkolenia, budowanie ich zaangażowania poprzez różnego rodzaju inicjatywy, w efekcie przekłada się na większą wydajność i efektywność. Kluczem do sukcesu jest kompetentny, zmotywowany i wykwalifikowany zespół – wierzę, że z moją pomocą zrealizujemy wszystkie plany i założenia.

Sporo miejsca w Pani karierze zajęło zarządzanie nieruchomościami i relacja z partnerami biznesowymi. Jak uzyskane doświadczenie na tym polu może pomóc w zarządzaniu taką firmą jak DHL Supply

Chain? A może inne doświadczenie jest ważniejsze?

Odpowiadając najprościej, DHL inwestuje w nieruchomości logistyczne – jak na przykład park logistyczny w śląskich Psarach – i jest bardzo dużym najemcą. Wypracowane przeze mnie na tym rynku relacje, a także wiedza o tym jak on funkcjonuje, po prostu ułatwią mi pracę.

W jakim kierunku zmierza, czy też powinna zmierzać logistyka, a tym samym DHL Supply Chain? Jaki wpływ na nią ma koronawirus?

Logistyka przez długie lata nie była dziedziną specjalnie innowacyjną. Ta sytuacja od jakiegoś czasu szybko się zmienia. Innowacji i zmian należy spodziewać się w obszarze osiągania dużej elastyczności w zarządzaniu zasobami i odpowiednio szybkim ich skalowaniu do zmieniających się potrzeb; digitalizacji i wykorzystania potencjału tkwiącego w komputeryzacji, oraz automatyzacji operacji magazynowych. Epidemia wirusa, a w zasadzie zmiana reguł biznesowej gry, jako efekt wprowadzanych administracyjnie zakazów i nakazów tylko katalizuje i przyspiesza procesy, które i tak już były od dawna widoczne. Wszystko będzie teraz następować o wiele szybciej i na to musimy być przygotowani. Grupa DP DHL jest liderem w dziedzinie innowacji i wdrażanych technologii. DHL Supply Chain w ramach strategii cyfryzacji od paru lat wdraża w swoich magazynach roboty, drony, pojazdy autonomiczne oraz wiele innych technologii, które znamienicie pooprawiają efektywność, produktywność i spotykają się z pozytywną reakcją pracowników, którzy korzystają z tych technologii na co dzień. Tzw. inteligentne magazyny nie są już czymś na co czekamy, ale są częścią naszej rzeczywistości. Nasze Centrum Innowacji DHL oraz Centra Doskonałości ds. Projektowania Rozwiązań pomagają nam pozostawać w czołówce stawki i wspierają nas nie tylko w tworzeniu nowych rozwiązań technicznych i innowacyjności, ale również w poszukiwaniu zastosowań dla nich i szybkim ich wdrażaniu. Dzięki temu budujemy swoją przewagę konkurencyjną.

Przyszłość logistyki to...

Logistyka w obliczu trzęsienia ziemi w wielu dziedzinach gospodarki nabiera coraz większego znaczenia jako dział zarządzania w przedsiębiorstwach. Bardzo mnie to cieszy, bo ta sytuacja oznacza, że w DHL będziemy mieli dużo pracy w najbliższej przyszłości. Logistyka jest nieodłączną częścią naszego życia, Z całym przekonaniem mogę powiedzieć, że przyszłość logistyki to automatyzacja i digitalizacja. Cieszę się, że jesteśmy na tą przyszłość doskonale przygotowani. I



W Polsce DHL Supply Chain prowadzi operacje na ponad 500 tys. m² magazynów i zatrudniamy 6 tys. pracowników. Klienci to globalne firmy i znane na całym świecie marki



GO Direkt

ŁATWE UISZCZANIE OPŁATY DROGOWEJ

dla pojazdów powyżej 3,5 t



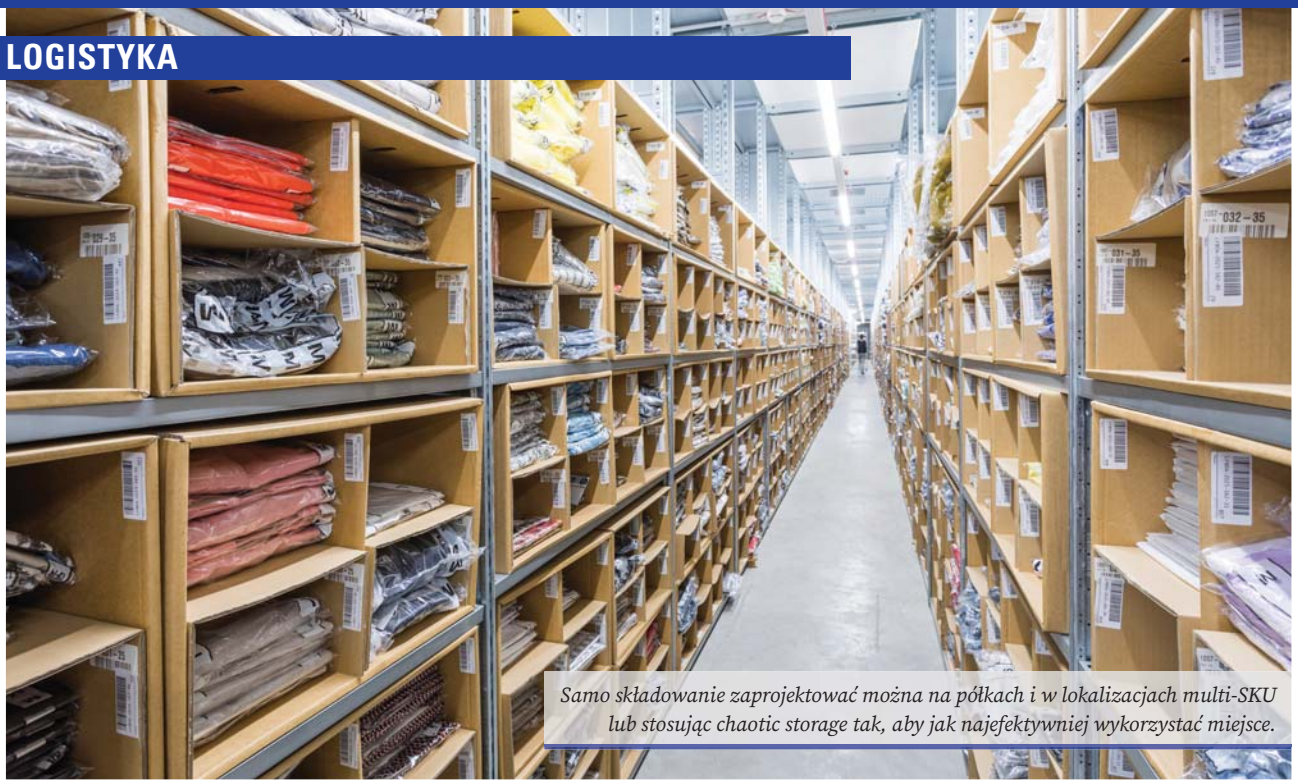
» ZALETY USŁUGI
Indywidualne i sprofilowane informacje o opłacie drogowej w Austrii. Zrobimy to dla Państwa!

» KORZYŚCI FINANSOWE
Brak opłat serwisowych, rocznych lub dodatkowych. Co 12 miesięcy zwrot kosztów w wysokości 0,3%

» UŁATWIENIA W ZARZĄDZANIU FLOTĄ POJAZDÓW
Uproszczenie nakładów administracyjnych i organizacyjnych dzięki portalowi samoobsługowemu na www.go-maut.at

» OSZCZĘDNOŚĆ CZASU
Błyskawiczne rozliczanie wszystkich opłat drogowych – bez uzgadniania różnych płatności. Do wyboru jest rozliczanie miesięczne, dwutygodniowe lub tygodniowe.

ASFINAG



Fot.: FIEGE

Samo składowanie zaprojektować można na półkach i w lokalizacjach multi-SKU lub stosując chaotic storage tak, aby jak najefektywniej wykorzystać miejsce.

RE-COMMERCE. TYLKO JEDNA LITERA, A CAŁKIEM NOWY BIZNES

Pojęcie e-commerce znane jest chyba wszystkim polskim konsumentom. Prawie 75% internautów dokonało już chociaż raz zakupów w sieci. Wielu z nas nie wyobraża sobie poświęcania kilku godzin na wędrowanie po galeriach handlowych i woli złożyć szybkie oraz wygodne zamówienie przez internet. Coraz częściej jednak, oprócz e-commerce, spotykamy się w elektronicznym kanale sprzedaży z pojęciem re-commerce. Co dokładnie ono oznacza?

Re-commerce to drugie życie produktów. Z jednej strony szansa na opróżnienie naszych mieszkań oraz domów i sprzedaż artykułów, które nie spełniają już naszych wymagań, bądź po prostu przestały nam się podobać, a z drugiej – istotny krok w kierunku zrównoważonego rozwoju i ekologiczny sposób na walkę z marnotrawstwem i konsumpcjonizmem.

Drugie życie produktów dzięki platformom

Potencjał rozwoju tej branży jest bardzo duży. Zacznijmy chociażby od segmentu *fashion*. Według raportu Greenpace, w ciągu ostatnich 15 lat globalna produkcja odzieży podwoiła się, a w zeszłym roku wyprodukowano prawie 120 miliardów sztuk. Tylko w Niemczech każdy obywatel kupuje średnio 60 sztuk odzieży rocznie i nosi je jedynie w połowie tak długo, jak jeszcze kilkanaście lat temu. Co ważne, 20% z tych zakupów (czyli miliard sztuk) nie zostanie nigdy założone, a kolejny miliard wyląduje w szafie na zawsze już po trzech miesiącach.

Powszechny ostatnio kurs na *fast fashion* daje nam możliwość wyboru nawet z 24 kolekcji rocznie, co tylko umacnia potencjał drugiego życia tych produktów. Nie tylko na niemieckim rynku. W kolejnym dużym europejskim modowym zagłębiu, Wielkiej Brytanii, każdego tygodnia ląduje na śmietniku aż 13 milionów sztuk odzieży. Z tego właśnie powodu we wrześniu największe brytyjskie marki przyłączyły się do akcji #secondhandseptember i promowały platformę odzieży używanej prowadzonej przez organizację dobroczynną Oxfam.

Czy wyłącznie segment modowy może odnaleźć swoje miejsce w re-commerce? Absolutnie nie. Już teraz 72% naszych zachodnich sąsiadów kupiło chociaż raz używaną książkę. Najczęściej zakupów takich dokonują najmłodsi kon-

Re-commerce to drugie życie produktów. Z jednej strony szansa na sprzedaż artykułów, które nie spełniają już naszych wymagań, bądź przestały nam się podobać, z drugiej – krok w kierunku zrównoważonego rozwoju i ekologiczny sposób na walkę z marnotrawstwem i konsumpcjonizmem.

sumenci w grupie 16-24 lat (81%) i 25-34 lata (80%). Oprócz odzieży i książek, kolejną popularną kategorią odnajdującą swoje drugie życie są oczywiście meble (41%), rowery (34%) i zabawki (również 34%).

Jedną z pierwszych firm, która zauważyła potencjał w kategorii *second-hand* jest niemiecka platforma momox, która działa na rynku używanych artykułów już ponad 15 lat. Zajmuje się skupem i sprzedażą nie tylko używanej odzieży, ale także książek, płyt i zabawek. W zeszłym roku platforma osiągnęła obrót na poziomie 250 mln euro (aż 65% z tego stanowiły książki) i zanotowała 25% wzrostu.

W tyle nie pozostaje kolejny pomysł z zachodniej granicy, czyli Rebuy, który osiąga roczny wzrost na poziomie 24%, osiągając prawie 180 mln euro obrotu. Oferta tej platformy jest o tyle ciekawa, że zawiera nie tylko książki i płyty, ale także elektronikę i telefony. Co więcej – kupujący otrzymują nawet 36-miesięczną gwarancję, a więc ochronę trwającą dłużej niż przy zakupie nowego asortymentu.

Rynek, który stale rośnie

Co skłania konsumentów do zakupów używanych rzeczy? Według raportu „Second Hand Fashion Report 2020" opracowanego przez ubup, wyraźną motywacją do zakupu używanej odzieży jest aspekt zrównoważonego rozwoju: 86% wszystkich respondentów twierdzi, że kupuje używane ubrania, ponieważ jest to krok dobry dla środowiska. W zeszłym roku było to 83%. 79% odwiedza sklepy z używaną odzieżą z powodu oszczędności cenowych w porównaniu z nowymi ubraniami. Prawie połowa respondentów (47%) wybiera się na poszukiwanie używanej odzieży, ponieważ pożądany towar nie jest już dostępny w zwykłych sklepach. Mężczyźni (86%) wydają się być bardziej zainteresowani niską ceną niż kobiety (79%). Te z kolei przywiązują większą wagę do ochrony środowiska (80% dla mężczyzn i 88% dla kobiet).

Jak chłonny może być więc globalny rynek odzieży używanej? W 2019 r. był on wart już 28 mld dolarów. W 2024 jego wartość ma osiągnąć poziom 64 mld dolarów. W ciągu pięciu lat będziemy więc mieć do czynienia z prawie 130% dynamiką. To jednak nie wszystko. Jak szacują badanie opublikowane w „ThredUp 2020 Resale Report", rynek odzieży używanej będzie w 2029 roku prawie dwukrotnie większy, niż będący teraz na szczycie segment *fast fashion*. Sprzyjać mu będą nie tylko trendy pro-klimatyczne, ale także niepewność związana z obecną sytuacją ekonomiczną. Główną siłą napędową będą młodzi konsumenci, przedstawiciele Generacji Z, dla których w znakomitej większości pojęcie *second hand* nie kojarzy się w żaden sposób z ulicznymi sklepami z odzieżą na wagę, a z możliwością zakupu unikalnych, markowych ubrań w bardzo dobrym stanie i okazyjnej cenie.

Na rynek wkraczają potężni gracze

Dobre perspektywy rynkowe sprawiły, że segmentowi *second-hand* zaczęły się przypatrywać nie tylko wąsko wyspecjalizowane firmy, ale potężni, globalni giganci, którzy zobaczyli w nim paradoksalnie szansę na dalsze zwiększenie swoich obrotów.

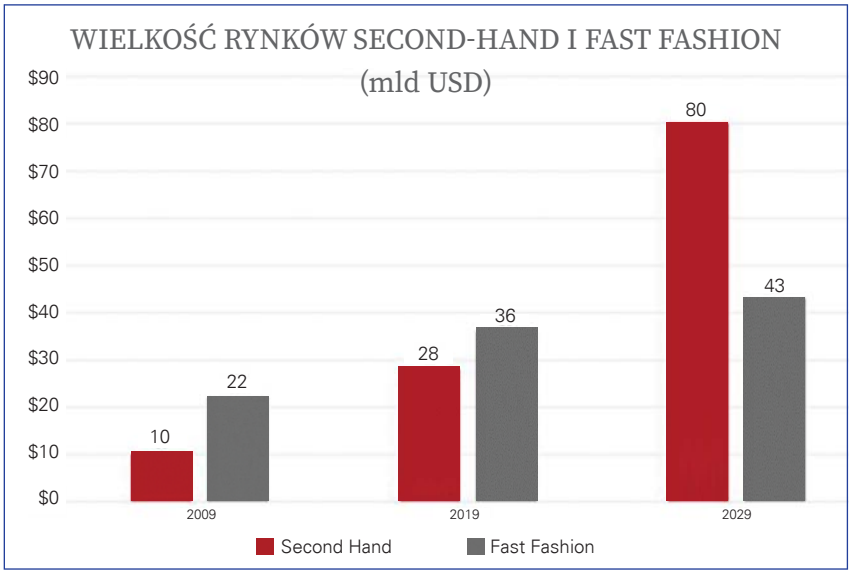
IKEA prawdopodobnie jeszcze w tym roku uruchomi zakrojony na szeroką skalę proces zakupu używanych mebli swojej produkcji. Jako wynagrodzenie, sprzedający otrzymają *voucher* zakupowy w wysokości nawet 50% wartości początkowej sprzedawanych artykułów, oczywiście w zależności od aktualnego stanu i śladów użytkowania. Projekt prowadzony będzie w 27 krajach, a sklepy mają wzbogacić się o strefy, w których zakupione meble będą prezentowane i gotowe do sprzedaży. Już teraz trwa faza testowania, która pomyślnie została wdrożona w Edynburgu i Glasgow.

W rynek odzieży używanej zainwestował też H&M, przejmując dwa lata temu platformę Sellpy. Jeszcze do niedawna



Damian Kołata

była to aktywność ograniczona do rynku szwedzkiego, natomiast w tym roku została rozszerzona o rynek niemiecki. Nie ulega wątpliwości, że jest to kolejny krok w kierunku wprowadzenia usług na wszystkie rynki europejskie. W Wielkiej Brytanii natomiast, marka COS (również należąca do struktury H&M) uruchamia dedykowaną stronę internetową do sprzedaży używanych artykułów swojej marki. Nie sposób w tym miejscu nie wspomnieć też o inicjatywie prowadzonej w Sztokholmie, gdzie H&M zainstalo-



wał mini linię produkcyjną do przetwarzania odzieży. Klienci będą mogli przynieść ubranie, którego nie chcą, Zostanie ono wyczyszczone i włożone do maszyny o nazwie Looop. Maszyna rozbierze ją na części, rozdrabniając na włókna, które następnie zostaną wykorzystane do stworzenia nowego asortymentu. Obecnie można wybrać pomiędzy bluzą, kocem dla dzieci i szalikiem. Cały proces

Dobre perspektywy rynkowe sprawiły, że segmentowi second-hand zaczęły się przypatrywać nie tylko wąsko wyspecjalizowane firmy, ale potężni, globalni giganci, którzy zobaczyli w nim paradoksalnie szansę na dalsze zwiększenie swoich obrotów.

trwa około 5 godz., jest widoczny dla klientów sklepu.

Nadanie nowego życia produktom stało się na tyle popularne, że swoją aktywność w tym zakresie postanowiła uruchomić również największa w Europie platforma modowa, czyli Zalando. Już w maju zeszłego roku wystartował projekt Zalando Wardrobe, który obejmował nie tylko rzeczy używane, ale też te, które co prawda kiedyś kupiliśmy, ale jednak nie są nam już więcej potrzebne. Zalando umożliwiało klientom odkupienie odzieży po ustalonej przez siebie cenie, bądź wystawienie jej po cenie pożądanej przez sprzedającego na dedykowanej do tego stronie.

W tym roku E-platforma z Berlina uruchomiło jednak nową usługę *pre-owned*. Oferta skierowana jest zarówno do klientów, którzy chcą kupować, jak i do tych, którzy zamierzają sprzedawać używane artykuły na Zalando, korzystając z darmowej wysyłki i 100 dni na darmowy zwrot. Zalando *pre-owned* działa już z powodzeniem w Niemczech i Hiszpanii (w tych dwóch krajach zaistniała jako pierwsza), a także w Polsce, Belgii, Francji i Holandii. Cały proces wygląda bardzo prosto i intuicyjnie. Na podstawie zdjęć i krótkiej ankiety jesteśmy wstępnie informowani o wycenie, która zostaje potwierdzona po odbiorze przez kuriera darmowej wysyłki. Otrzymane środki możemy użyć w formie karty upominkowej Zalando lub przekazać je jako darowiznę na rzecz Czerwonego Krzyża lub organizacji WeForest.



Magazyn powinien spełniać liczne wymogi pod względem temperatury, a także doświetlenia miejsca, gdzie odbywać się będzie praca stała

Fot.: FIEGE

Inaczej niż przy obsłudze w e-commerce

Nie sposób nie zakończyć artykułu inaczej, niż krótką analizą możliwości rozwoju branży logistycznej specjalizującej się w re-commerce. Obsługa tego segmentu nie będzie z pewnością związana z typową operacją magazynową polegającą na przyjęciu towaru, procesie *stow*, a następnie kompletacji, pakowaniu i wysyłce. Nie będziemy też potrzebowali w tym wypadku typowego magazynu, a raczej powierzchni z dużym udziałem strefy kontroli jakości, gdzie odzież będzie sprawdzana, odpowiednio klasyfikowana i etykietowana. Strefa taka powinna być połączona ze strefą przyjęć kilkupoziomowym przenośnikiem. Dopiero po sprawdzeniu odzieży, powinna być ona odpowiednio złożona, bądź powieszona na wieszaki i przekazana do strefy składowania. Nieodzownym elementem strefy przyjęć będą też stanowiska do *refurbishmentu*, gdzie będziemy mogli oczyścić odzież z kurzu, ewentualnie zszyć niedoskonałości, czy też wyprać, wyprasować, odświeżyć parą, czy też poddać procesowi usuwania zapachu nikotyny, czy perfum. Strefa taka jest możliwa do stworzenia chociażby za pomocą stanowisk roboczych z regulowaną wysokością blatu, odpowiednimi półkami do akcesoriów, papieru i opakowań foliowych, a także komputerem z zainstalowanym oprogramowaniem przyspieszającym realizację płatności za towar dla osoby sprzedającej nam artykuł. Stanowiska powinny być ułożone jedno za drugim, w dwóch pionowych rzędach, po środku których zainstalowany będzie przenośnik.

Sam magazyn powinien spełniać liczne wymogi pod względem temperatury, a także doświetlenia miejsca, gdzie odbywać się będzie praca stała. Niekoniecznie niezbędny będzie magazyn wysokiego składowania, choć w takim przypadku strefę kontroli zaprojektować można na antresoli, oszczędzając w ten sposób miejsce i stworzyć efektywny proces



Maszyna Loop rozbierze odzież na części, rozdrabniając na włókna, które następnie zostaną wykorzystane do stworzenia nowego asortymentu

Fot.: CNN.com

transportu wertykalnego i horyzontalnego. Samo składowanie zaprojektować można na półkach i w lokalizacjach *multi-SKU* lub stosując *chaotic storage* tak, aby jak najefektywniej wykorzystać miejsce. Ponadto, kilka poziomów półek powinno mieć różną wysokość, aby z łatwością pomieścić zarówno te najbardziej objętościowe artykuły (np. kurtki), a także te najmniejsze, takie jak koszulki, czy spodenki. Warto również pomyśleć, nad wydzielonym pomieszczeniem dla składowania akcesoriów i artykułów *high value*.

W Polsce

Krajowa wartość rynku re-commerce szacowana jest na 5-6 mld złotych rocznie. Na razie niewielka jego część generowana jest w internecie, aczkolwiek to elektroniczny kanał sprzedaży przyniesie największy wzrost. O ile w przypadku re-commerce klienci nie będą zorientowani na szybką dostawę tak mocno, jak w przypadku typowego e-commerce, nie ulega wątpliwości, że jedynie doświadczony w procesach *refurbishment* podmiot będzie mógł zapewnić wysoką jakość i rzetelny poziom obsługi. Tym bardziej, że odpowiednio przygotowany do sprzedaży produkt stanowić będzie kluczowy element powodzenia całego procesu. ❙

Damian Kołata,
E-Commerce Operations Director
Poland / Eastern Europe,
FIEGE

> W Polsce krajowa wartość rynku re-commerce szacowana jest na 5-6 mld złotych rocznie. Na razie niewielka jego część generowana jest w internecie, aczkolwiek to elektroniczny kanał sprzedaży przyniesie największy wzrost.



Z GLOBALNYM DOŚWIADCZENIEM W BRANŻY E-COMMERCE

Sprzedaż internetowa, e-commerce, z każdym rokiem bardzo mocno przybiera na sile. W naszym kraju, również obserwujemy coraz większą aktywność i zwiększającą się ilość osób dokonujących zakupów przez internet.

W obecnej sytuacji, gdzie zagrożenie epidemiczne zmieniło nasze nawyki, zmusiło nas jako społeczeństwo do częstszego korzystania z opcji wirtualnych zakupów. Handel internetowy zaczyna być potrzebny nam wszystkim jak nigdy dotąd.

W DHL Supply Chain jesteśmy częścią codziennego życia bardzo wielu osób, jako firma nie mogliśmy zawieść oczekiwań naszych klientów w wielu branżach, w tym również branży medycznej. Jednocześnie wiemy, że największym naszym kapitałem, są wspaniali ludzie, którzy pracują w naszej organizacji i że to właśnie ich zdrowie oraz ich rodzin jest dla nas najważniejsze. Bardzo się cieszę, że nasi partnerzy podzielają troskę firmy DHL o bezpieczeństwo pracowników, dlatego pierwszym i najważniejszym naszym działaniem było zabezpieczenie zdrowia naszych pracowników.

W odpowiedzi na potrzeby społeczeństwa oraz chcąc wesprzeć lokalne firmy i producentów, pracujemy nad uniwersalnym modelem adresowanym do wszystkich partnerów, którzy poszukują rozwiązania sprzedaży swoich produktów drogą internetową. Pragniemy dotrzeć z naszą ofertą do nawet najmniejszych firm i umożliwić im dalszy, bezpieczny rozwój w sytuacji, gdzie sprzedaż stacjonarna przestaje być wiodącym kanałem docierania do klientów.

E-commerce nie jest aż tak rozpowszechniony w Polsce jak na zachodzie Europy. Wiele firm czy operatorów logistycznych dopiero raczkuje w tym temacie i uczy się strategii, poszukuje rozwiązań oraz bada rynek. DHL jest firmą o globalnym doświadczeniu. Współpracujemy na całym świecie zarówno z największymi markami, jak również z lokalnymi sprzedawcami. Mamy dzięki temu doświadczenie i wiemy jak zaadresować potrzeby partnerów, którzy już nam zaufali, jak również, jak pomóc zwiększyć zasięg sprzedażowy naszych przyszłych klientów. Dzięki globalnemu zasięgowi możemy korzystać z wiedzy i kompetencji naszych kolegów z całego świata i wprowadzać sprawdzone rozwiązania na nasz lokalny rynek. ❙


Andrzej Stoiński

Andrzej Stoiński,
Site General Manager Zalando,
DHL Supply Chain

NOWY GRACZ NA POLSKIM RYNKU LOGISTYKI DLA E-COMMERCE



Na rynku polskim pojawił nowy gracz specjalizujący się w obsłudze technologiczno-operacyjnej handlu wielokanałowego e-commerce. Jest nią międzynarodowa firma Radial.

Swoją działalność operacyjną rozpoczęła od otwarcia we wrześniu nowego centrum logistycznego w Parku MLP II Pruszków, które zostało wybrane na jej siedzibę i centrum magazynowe. Tutaj Radial obsługuje klientów przygotowując zamówienia online i realizując ich dostawy na terenie Polski oraz do około 50 innych krajów na świecie.

W ramach grupy bpost

Radial, należący do grupy bpost, to zaawansowany technologicznie operator logistyczny, oferujący szeroki zakres usług w całym łańcuchu logistycznym e-commerce. Dzięki systemowym rozwiązaniom technicznym dla omnichannel łączy sprzedawców i klientów poprzez wysokojakościowe usługi *fulfillment* oraz różnorodne opcje dostaw.

Firma na rynku polskim pojawiła się w kwietniu tego roku, jednakże operacyjnie magazyn centralny spółki Radial Poland ruszył z początkiem września. Wcześniej operator przejął firmę Landmark Global, działającą na polskim rynku od kilku lat.

– *Radial zapewnia swoim klientom nie tylko pełną obsługę logistyczną ich sieci e-commerce w zakresie fulfillmentu oraz zarządzania dostawami, ale wspiera ich także w konkurowaniu i wchodzeniu na nowe rynki e-handlu. Dla firm, które planują ekspansję na rynkach zagranicznych, może być to nowa droga do realizacji tego celu, gdyż nasze systemy pozwalają przy jednej integracji na łatwy i szybki dostęp do usług w kolejnych centrach Radial, zlokalizowanych w innych częściach świata. Dostarczamy pełną obsługę fulfillmentową transportu, w tym również wysoce wydajną obsługę zwrotów, zapewniając szybką gotowość towarów do ponownej sprzedaży* – mówi Tomasz Okowiak, Site Director i jednocześnie członek zarządu Radial Poland.

> Radial, należący do grupy bpost, to zaawansowany technologicznie operator logistyczny, oferujący szeroki zakres usług w całym łańcuchu logistycznym e-commerce.

Z pełną obsługą fulfillmentową

Radial świadczy usługi *fulfillment*, tj. pełną obsługę logistyczną e-handlu w zakresie realizacji dostaw B2C i B2B, zarządzania zamówieniami w omnichannel (wielokanałowo) dzięki własnemu rozwiązaniu systemowemu ROM (Radial Order Management), a także obsługi klienta i płatności oraz ochrony przed oszustwami w internecie na kilku światowych rynkach. Do grona klientów firmy Radial należy ponad 200 czołowych marek handlowych na świecie, głównie z branż: health&care, fashion, elektroniki, akcesoriów i biżuterii.

Radial Poland swoją siedzibę i magazyn centralny o pow. 9,3 tys. m^2 (klasa A+) posiada na terenie MLP II Pruszków, gdzie pracuje około 150 osób. Operacyjnie polski magazyn rozpoczął działalność we wrześniu 2020 r., stąd przygotowuje obecnie zamówienia online swoich klientów, dostawy B2C i B2B do kilkudziesięciu państw na świecie. Atutem jest bliska odległość od Warszawy i głównych węzłów komunikacyjnych oraz międzynarodowego lotniska Chopina i sieci autostrad (A2, S2, S8), a także głównych magazynów największych firm kurierskich. To umożliwia Radialowi szybką i wysokiej jakości realizację dostaw, zwłaszcza że stale rośnie liczba współpracujących firm kurierskich w ramach globalnej sieci bpost.

– *Korzystamy z międzynarodowego doświadczenia i wewnętrznego transferu know-how grupy bpost na całym świecie. Oferujemy pełną gamę usług fulfillment włącznie z różnorodnymi usługami VAS, takimi jak chociażby projektowanie opakowań dla e-com czy druk cyfrowy i offsetowy. Nasi klienci mają dostęp do wiodącej na świecie technologii zarządzania zamówieniami dla omnichannel w ramach Radial Order Management, a być może, w niedalekiej przyszłości także do technologii płatności oraz inteligentnej ochrony przed oszustwami* – wymienia Mariusz Możdżyński, Sales Director CEE w Radial.

Firma posiada niemalże 30-letnie międzynarodowe doświadczenie w technologiach i usługach związanych z siecią internetową oraz w zakresie usług fulfillment. Radial ma obecnie 26 Centrów Fulfillment, 9 Centrów Obsługi Klienta i kolejnych kilka biur korporacyjnych, które znajdują się m.in. w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Polsce, Holandii, Włoszech, USA oraz Kanadzie.



Używaj systemu WMS, który automatycznie łączy zamówienia lub dzieli je na części, przypisując im najlepszą w danym momencie metodę kompletacji. System WMS pozwoli na przyspieszenie procesu pakowania i zapewnienie jego jakości

JAK ZOPTYMALIZOWAĆ PROCES KOMPLETACJI

Proces kompletacji zamówień w sektorach handlu detalicznego i e-commerce stanowi ponad 50% wszystkich kosztów operacyjnych w magazynie. Dlatego ciągła praca nad jego ulepszaniem ma kluczowe znaczenie.

FM Logistic na swoim blogu 360° Logistic radzi jakie przedsięwzięcia należy podjąć, aby wdrożenie w znaczący sposób wpłynęło na optymalizację kompletacji zamówień.

Osiem porad

1) Umieszczaj najszybciej rotujące artykuły w pobliżu strefy wydań, aby przyśpieszyć cały proces przemieszczania towarów podczas kompletacji zamówień.
2) Korzystaj z informacji zwrotnych od swoich pracowników, aby dotrzeć do pierwotnych przyczyn i znaleźć pomysłowe rozwiązania.
3) Używaj pulpitu nawigacyjnego, aby monitorować poziom obciążenia pracą, bezpieczeństwa, jakości, a także produktywności całego procesu w czasie rzeczywistym. Przeanalizuj kluczowe wskaźniki efektywności, a na koniec stwórz plan działania, aby ulepszyć proces kompletacji zamówień.
4) Drukuj etykiety wysyłkowe za pomocą drukarek przenośnych. Unikaj skomplikowanych etykiet i zmniejsz liczbę błędów. Pozwoli to zaoszczędzić czas poświęcony na przemieszczanie się operatorów w magazynie i zwiększyć ich wydajność.
5) Używaj systemu WMS, który automatycznie łączy zamówienia lub dzieli je na części, przypisując im najlepszą w danym momencie metodę kompletacji. System WMS pozwoli na przyspieszenie procesu pakowania i zapewnienie jego jakości.
6) Wyświetlaj zdjęcia artykułów na urządzeniu pobierającym. Ze względu na to, że ludzie lepiej i szybciej reagują na obrazy, takie rozwiązanie pomoże zmniejszyć liczbę popełnianych podczas kompletacji błędów, które są wynikiem wpływu czynnika ludzkiego.
7) Stosuj wózki samojezdne lub roboty kompletacyjne działające na zasadzie „towar do człowieka" dla dużych wolumenów.
8) Rozważ użycie dronów dla usprawnienia inwentaryzacji magazynu. Zintegrowane z systemem WMS drony autonomicznie skanują etykiety i zliczają wszystkie zapasy w czasie rzeczywistym, dzięki czemu nie musimy angażować dodatkowo pracowików czy zatrzymywać działań logistycznych.

360° Logistic

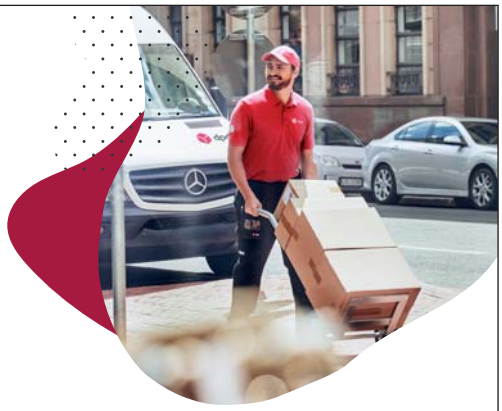
Blog firmowy FM Logistic powstał, aby dzielić się pomysłami i praktycznymi wskazówkami na temat optymalizacji operacji związanych z łańcuchem dostaw. Skierowany jest do osób zainteresowanych logistyką, którzy śledzą najnowsze trendy, innowacje i *case studies* oparte na doświadczeniach jednego z największych operatorów logistycznych w Europie.

Blog jest podzielony na 4 bloki tematyczne:

- Supply Chain 4.0 – blok poświęcony innowacyjnym rozwiązaniom dla budowania łańcucha dostaw przyszłości.
- C-Connection – blok mówiący o zmianach w zachowaniach konsumenckich i ich wpływie na łańcuch dostaw.
- Retail Revolution – blok o technologiach zmieniających sektor sprzedaży detalicznej i ich wpływie na łańcuch dostaw.
- Smart Logistics – blok skupiający się na metodach i narzędziach do inteligentnego zarządzania łańcuchem dostaw.

MM

dpd



Sprzedawaj bez ograniczeń,
a dostawy zostaw nam!

• niezawodne doręczenia w Polsce oraz w 37 krajach Europy
• uproszczona obsługa celna
• szeroki wachlarz integracji z modułami wysyłkowymi

Zadzwoń: 501 546 411*
Napisz: przedsiebiorca@dpd.com.pl

*Koszt połączenia zgodny z taryfą operatora.



Dostawy ekspresowe to niekonwencjonalna usługa logistyczna w zakresie transportu pilnych przesyłek LTL do 15 ton

ASAP – EKSPRESOWE ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE

W branży logistycznej czas reakcji na potrzeby klientów jest niezwykle cenny. Dlatego ekspresowe rozwiązania transportowe pozwalają dostarczać przesyłki do odbiorcy końcowego najszybciej jak to możliwe.

Dzięki wdrażanym rozwiązaniom przez grupę kapitałową AsstrA klienci dostarczą pilny ładunek nawet tego samego dnia, w którym miał miejsce załadunek towaru, uwzględniając bezpieczeństwo transportu.

Dostawy ekspresowe

To niekonwencjonalna usługa logistyczna w zakresie transportu pilnych przesyłek LTL do 15 ton. Zespół AsstrA z działu dostaw ładunków drobnicowych w ciągu pierwszych 9 miesięcy 2020 r. obsłużył ekspresowe przewozy dla klientów korporacyjnych z obrotem powyżej 5 mln euro, co daje wzrost o 120% w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego. Liczba zleceń sięgnęła już ponad 7 tys., a do końca roku przewiduje się, że liczba ta wzrośnie o 25% w porównaniu do ubiegłego roku i wyniesie 10 tys.

Klienci korzystający z usługi dostawy ekspresowej w AsstrA zazwyczaj przewożą produkty rolne, chemiczne, kosmetyczne, wyroby tytoniowe, zabawki, opakowania, części maszyn i FMCG. Główne kierunki obejmują Niemcy, Czechy i Polskę.

Jak podkreśla Christian Eckstein, kierownik działu Express & Partial Loads w Asstra, zespół wdraża również ekspresowe wysyłki z dnia na dzień, które zagwarantują klientom korporacyjnym otrzymanie zamówienia w następnym dniu roboczym. Zespół szacuje obsługę do 80 takich przesyłek dziennie.

– Zauważamy rosnące zapotrzebowanie na usługi ekspresowe, dlatego plany na 2021 r. obejmują zatrudnienie nowych pracowników w 4 biurach AsstrA w Magdeburgu, Pradze, Warszawie i Bergamo. W przyszłym roku chcemy również rozszerzyć projekt bezpieczeństwa Van V4 (https://asstra.pl/aktualnosci/aktualnosci-asstra/2020/8/security-project-van-v4-czyli-nowe-oblicze-bezpieczenstwa-dostaw/). Dzięki dodatkowym zabezpieczeniom i monitoringowi, który umożliwi szybką reakcję na niespodziewane sytuacje w czasie transportu, klienci mogą być spokojni co do przewożonego ładunku. Co więcej, krytyczne czasowo ładunki dostarczamy w sposób bezpośredni, bez przeładunków w standardowe, duże ciężarówki – komentuje Christian Eckstein.



Christian Eckstein

Automatyzacja wyceny przetargów logistycznych

Aby zapewnić szybką i sprawną reakcję w obsłudze, eksperci grupy kapitałowej od dwóch lat pracują nad automatyzacją wyceny przetargów logistycznych. Opracowują unikalny kalkulator dla obsługiwanych klientów oraz trade lanów, uwzględniając wskaźniki KPI oraz SOP (Sales and Operations Planning). Kalkulator oblicza stawki w zależności od ilości przewożonych palet, przesyłek, czy przejechanych kilometrów. Biorąc pod uwagę odległość od nadawcy do odbiorcy, ciężar oraz rodzaj ładunku klient korporacyjny AsstrA w szybki sposób otrzyma wyliczoną konkurencyjną stawkę za interesujący go przejazd.

Eksperci pracują nad automatyzacją wyceny przetargów logistycznych. Opracowują unikalny kalkulator dla obsługiwanych klientów oraz trade lanów, uwzględniając wskaźniki KPI oraz SOP.

– Jeżeli chodzi o zlecenia transportowe celujemy w skrócenie czasu reakcji na zapytania poniżej 30 minut i uzyskanie 20% wskaźnika konwersji zamówień. Oznaczałoby to szybsze przyjęcie zamówienia klienta do realizacji oraz natychmiastową obsługę zlecenia – podsumowuje Christian Eckstein. I



BRING LINEHAUL ZMIENIA SIĘ W BRING INTERMODAL

Bring Intermodal jest częścią grupy Posten, której filarem jest norweska poczta. Kilkanaście lat temu, czerpiąc z najlepszych praktyk i doświadczeń w zakresie usług pocztowych i logistycznych, postanowiono rozszerzyć zakres działalności o transport międzynarodowy. Tym samym Posten, rozwijając spółkę Bring, stała się największym operatorem usług logistycznych w Skandynawii.

Na dzień dzisiejszy Bring składa się z ponad 50 spółek działających na terenie Europy, dzięki czemu możemy zaoferować uszyte na miarę rozwiązania logistyczne dla klientów o różnorodnych potrzebach. Łącznie Bring i Posten, zatrudnia ponad 14 tys. pracowników, posiada biura w dziewięciu krajach oraz dysponuje ponad 250 tys. m^2 powierzchni magazynowej, z czego grupa Bring Intermodal wraz z kierowcami zatrudnia obecnie kilkuset pracowników i generuje roczne obroty na poziomie przeszło 1 mld NOK.

Obecnie ogromnie cieszymy się, że możemy podzielić się ważnymi wiadomościami dotyczącymi ewolucji naszej firmy i korzyściami, jakie ta zmiana przyniesie. Dzięki nowej nazwie firma będzie lepiej kojarzona z tym, co potrafi najlepiej – transportem intermodalnym.

Bring jako największy użytkownik kolei w Norwegii stał się najlepszym wyborem dla firm wysyłających swoje produkty do Skandynawii. Jako jedyni, zdecydowaną większość transportów pomiędzy Europą Środkowo-Wschodnią i Skandynawią, realizujemy w tranzycie przez Skandynawię drogą kolejową. Co ważne, codzienne odejścia pociągu z południowej Szwecji pozwalają na zachowanie takiego samego, a nawet krótszego czasu dostawy w porównaniu do tradycyjnego transportu drogowego. A to dzięki temu, że korzystając z kolei nie trzeba się martwić o przerwy i odpoczynki w pracy kierowców. Również wykluczają się wszelkie opóźnienia spowodowane ewentualną awarią auta na drodze.

Tylko w 2019 roku Bring i Posten przetransportowały swoimi pociągami 118 tys. naczep i kontenerów, ograniczając dzięki temu emisję CO_2 do atmosfery aż o 34 tys. ton. W połączeniu z tysiącem pojazdów elektrycznych w obu grupach daje to ogromnie pozytywny efekt dla środowiska. Bring Intermodal łączy więc optymalizację kosztów transportu z ochroną środowiska. Jako ekologiczny partner logistyczny zdobyliśmy między innymi zaufanie bardzo znanej firmy na rynku skandynawskim produkującej meble, dla której realizujemy najwięcej przewozów na linii Polska-Skandynawia. Poza tym do grona naszych klientów systematycznie dołączają kolejne polskie firmy eksportujące swoje produkty do Szwecji i Norwegii. Dzięki stałej współpracy z solidnymi przewoźnikami, obsługującymi flotę prawie tysiąca naszych naczep w grupie Bring Intermodal i sprawnemu procesowi logistycznemu z wykorzystaniem pociągu i promów, oferujemy produkt o najwyższej jakości, specjalizując się w ładunkach całopojazdowych.

W Polsce obecnie posiadamy cztery biura (Świnoujście, Szczecin, Gdynia i Sosnowiec), które podzielone są geograficznie według obsługiwanych kierunków.

Tym samym zapraszamy do współpracy eksporterów, importerów oczekujących fachowej i kompleksowej współpracy przy wysyłce swoich towarów do krajów skandynawskich, na zachód Europy oraz do krajów położonych na południe od Polski, czyli Czech, Słowacji, Węgier i Słowenii.





Im bardziej udostępniasz informacje w sposób przejrzysty pomiędzy wszystkimi graczami rynkowymi i przy wykorzystaniu zaawansowanych technologii biznesowych, tym bardziej przyczyniasz się do wzrostu efektywności łańcucha dostaw

BUDOWANIE WARTOŚCI ŁAŃCUCHA DOSTAW – SZEŚĆ ZŁOTYCH ZASAD

Ewolucja europejskiego rynku logistycznego następuje w odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów oraz aktualnie poszukiwane usługi i wartości. Rynek jest obecnie większy, szybszy, bardziej złożony i bardziej ukierunkowany na technologię niż kiedykolwiek wcześniej.

Mimo to transformacja dopiero się rozpoczyna, a spedytorzy oraz dostawcy usług logistycznych będą musieli coraz ściślej współpracować ze sobą, aby zapewnić maksymalną wartość dodaną dla obu stron, w tym także dla użytkowników końcowych. Mając powyższe na uwadze, GEFCO przygotowało zestawienie sześciu najważniejszych zasad, jak to osiągnąć.

1. Elastyczność

Wraz z dynamiczną zmianą preferencji konsumentów, w podobny sposób zmienia się również popyt. Gdy rosną oczekiwania względem szybkich, niezawodnych i punktualnych dostaw, rośnie również konieczność właściwej reakcji spedytorów oraz dostawców usług logistycznych. Reakcji, której efektem będą usługi odpowiadające na aktualne zapotrzebowanie w miejscu i czasie, gdzie występuje popyt. Konsolidacja dająca przewagę ze względu na skalę działalności i przynależność do sieci, przekłada się na niższe koszty i większą efektywność, niemożliwe do osiągnięcia w pojedynkę.

2. Szybkość

W przypadku częstszych wysyłek mniejszych partii towaru, szybkość realizacji usługi i niezawodność łańcucha dostaw ma kluczowe znaczenie zarówno w przemyśle wytwórczym, jak i handlu detalicznym. Dlatego operatorzy logistyczni powinni za wszelką cenę zabezpieczać przed stratami wynikającymi z niezrealizowanych transakcji czy wstrzymanych linii produkcyjnych. Klienci oczekują od dostawców usług logistycznych coraz szybszej reakcji, a także coraz krótszego czasu realizacji zlecenia, od przyjęcia, poprzez przetworzenie, wysłanie i dostarczenie zamówienia. Współpraca obu stron poprzez udostępnianie prognoz popytu i danych dotyczących wydajności ma kluczowe znaczenie nie tylko dla zwiększenia szybkości w ramach łańcucha dostaw, ale także dla jak najbardziej efektywnego wykorzystania zasobów.

> Spedytorzy oraz dostawcy usług logistycznych będą musieli coraz ściślej współpracować ze sobą, aby zapewnić maksymalną wartość dodaną dla obu stron, w tym także dla użytkowników końcowych.

3. Informacje o usłudze w czasie rzeczywistym

Wraz ze wzrostem elastyczności i szybkości działania rośnie też potrzeba wglądu w czasie rzeczywistym w szczegółowe informacje dotyczące realizowanej usługi. Zapewnienie dostępu do tych danych to zadanie operatorów logistycznych. Chodzi o takie informacje jak lokalizacja, czas dostarczenia czy warunki panujące podczas przewożenia ładunku, a także ich udostępnianie w czasie rzeczywistym w celu zminimalizowania potencjalnych zakłóceń. Zapewnienie dostępu do takich danych ma kluczowe znaczenie dla sprawnej i szybkiej reakcji w przypadku łańcuchów dostaw, umożliwiając wszystkim partnerom optymalizację swoich działań zgodnie z aktualnymi wydarzeniami.

4. Wiarygodność danych

Coraz częściej współpraca ma zasadnicze znaczenie dla zapewnienia maksy-

malnej wartości, zaś zdolność wszystkich partnerów w ramach łańcucha dostaw do wspólnego działania i udostępniania wiarygodnych danych jest kluczem do wzmocnienia relacji. Aby zwiększyć wartość uzyskiwaną z tych informacji, wszyscy partnerzy muszą współpracować ze sobą dla lepszego zrozumienia dostarczanych danych. Ponadto muszą oni rozumieć, jak właściwie reagować, gdy dane wskazują na potrzebę zmian.

– *Jestem przekonany, że rozwijanie długoterminowych relacji z naszymi klientami jest kluczem do poprawy wydajności, optymalizacji kosztów i niezawodności danych. Ponieważ im bardziej udostępniasz informacje w sposób przejrzysty pomiędzy wszystkimi graczami rynkowymi i przy wykorzystaniu zaawansowanych technologii biznesowych, tym bardziej przyczyniasz się do wzrostu efektywności łańcucha dostaw* – stwierdza Antoine Chaux, dyrektor 4PL w GEFCO.

5. Efektywność kosztowa

Dokładne zarządzanie kosztami to tylko część procesu. Konieczne są również inwestycje w nowe rozwiązania i technologie, które zwiększają efektywność. Konsolidacja ma zasadnicze znaczenie dla generowania oszczędności kosztowych, szczególnie poprzez wykorzystanie urządzeń typu *share-user* i sieci LTL w celu dopasowania przesyłek na podstawie tras. W przyszłości innowacje technologiczne przyczynią się do powstania nowych rozwiązań zwiększających efektywność. Cyfrowe platformy towarowe są już wykorzystywane, aby połączyć zleceniodawców z dostawcami usług dla wyższej efektywności kosztowej, podczas gdy inne technologie można wdrażać w całym łańcuchu dostaw w celu automatyzacji procesów i zmniejszenia intensywności wykorzystania zasobów, obniżając w ten sposób koszty.

6. Zrównoważony rozwój

Zarówno przepisy, jak i świadomość konsumentów skłaniają partnerów w obrębie łańcucha dostaw do poprawy zrównoważonego charakteru ich działalności i zminimalizowania negatywnego wpływu na środowisko. Branża logistyczna musi brać pod uwagę nie tylko własne operacje, ale też wpływ, jaki wywiera jako część całego łańcucha dostaw. W miarę jak konsumenci stają się coraz bardziej świadomi w kwestiach środowiskowych i etycznych związanych z używanymi przez nich produktami, spedytorzy i dostawcy usług logistycznych będą musieli współpracować ze sobą, aby zminimalizować negatywny wpływ na klimat i przyrodę, wdrożyć nowe rozwiązania technologiczne i działać z uwzględnieniem aspektów społecznych oraz środowiskowych.

Branża logistyczna musi brać pod uwagę nie tylko własne operacje, ale też wpływ, jaki wywiera jako część całego łańcucha dostaw.

– *W GEFCO zdajemy sobie sprawę, że spedytorzy poszukują coraz bardziej ekologicznych rozwiązań. Aby ich wspierać, dostarczamy usługi z zakresu transportu intermodalnego, w miarę możliwości wykorzystujemy większe samochody ciężarowe oraz testujemy i wdrażamy alternatywne rozwiązania w obszarze transportu drogowego z korzyścią dla środowiska oraz dostosowane do każdego segmentu. Nieustannie badamy również nowe sposoby optymalizacji wykorzystania przepustowości za pomocą telematyki i sztucznej inteligencji* – wyjaśnia Pierre-Jean Menjoz, koordynator transportów drogowych CEE w GEFCO. I





Nowa sortownia jest w fazie rozruchu, sortowanych jest 17 tys. paczek na godzinę, pełną funkcjonalność osiągnie w I kwartale 2021 r.

RUSZYŁA SORTOWNIA W RUDZIE ŚLĄSKIEJ

KOLEJNY FILAR NOWEGO MODELU LOGISTYCZNEGO DPD W POLSCE

W Rudzie Śląskiej powstała nowa sortownia regionalna DPD Polska. Po sortowni w Parzniewie pod Warszawą to już drugi obiekt tego typu w wymienionej firmie. Docelowo będzie obsługiwać do 300 tys. paczek na dobę, optymalizując procesy obsługi przesyłek z regionów Rzeszowa, Krakowa, Katowic i Wrocławia.

Uruchomienie tego obiektu to kolejny etap wdrażania nowego modelu logistycznego zakładającego decentralizację procesów logistycznych. Jego zadaniem jest zwiększenie potencjału operacyjnego firmy zgodnie z coraz większą dynamiką wzrostu e-commerce oraz skrócenie tras i redukcja emisji CO_2. W ciągu 2-3 lat ma powstać jeszcze trzecia regionalna sortownia, w okolicach Poznania lub Bydgoszczy. Dzięki tym trzem obiektom mają skrócić się trasy przejazdów, a tym samym dostarczania przesyłek, co w efekcie zwiększy elastyczność działania firmy.

Wydajność i nowoczesność

Nowa sortownia jest w fazie rozruchu, sortowanych jest 17 tys. paczek na godzinę, pełną funkcjonalność osiągnie w I kwartale 2021 r. Posiada magazyn o powierzchni niemal 11 tys. m^2 oraz prawie 2 tys. m^2 powierzchni socjalno-biurowej. Obiekt wyposażony został w dwa sortery firmy Beumer typu Crossbelt, Line Sorter dla małych paczek o wymiarach długości do 70 cm, oraz Loop Sorter dla paczek o długości maksymalnie 150 cm. Zainstalowano także dwie linie z przenośnikami rolkowo-taśmowymi dla paczek niesortowalnych i niestandardowych. Sprawny rozładunek i załadunek przesyłek zapewnia aż 112 bram.

> Po osiągnięciu pełnej wydajności sortownia będzie obsługiwać od 280 tys. do 300 tys. paczek na dobę.

W Rudzie Śląskiej w pierwszej fazie rozruchu uruchomione zostały strefy manualne oraz *crossdocki*, co umożliwia obsługę 90 tys. paczek na dobę. W drugim etapie oddany do użytku został Line Sorter sortujący 100 tys. przesyłek na dobę. Ostatnia faza zaplanowana jest na połowę listopada. Nastąpi wówczas uruchomienie Loop Sortera. Po osiągnięciu pełnej wydajności sortownia będzie obsługiwać od 280 tys. do 300 tys. paczek na dobę. W okresach wzmożonego zapotrzebowania na usługi kurierskie, takie jak sezonowe szczyty paczkowe czy kryzys pandemiczny, jej sprawne funkcjonowanie zapewni nawet 300 osób.

Konsekwentna rozbudowa modelu logistycznego

Do tej pory DPD Polska dysponowało centralną sortownią w Strykowie i Warszawską Regionalną Sortownią w Parzniewie, która została oddana do użytku w 2018 r. Obiekt w Rudzie Śląskiej jest kolejnym etapem wdrażania strategii logistycznej firmy, zakładającej decentralizację procesów i optymalizację tras.

– *Nowa sortownia w Rudzie Śląskiej ma zoptymalizować procesy i tym samym zwiększyć potencjał operacyjny DPD Polska w południowej Polsce, co jest szczególnie istotne przy rosnącym zapotrzebowaniu na usługi kurierskie. Model logistyczny wdrażany przez firmę od 2018 r. pozwala przyspieszyć transport, zredukować koszty połączeń drogowych, usprawnić ostatnią milę, a także ograniczyć emisję CO_2. Ten ostatni cel jest zgodny z wyraźnie formułowanym przez konsumentów oczekiwaniem i ważnym założeniem nowej „zielonej" strategii CSR DPDgroup* – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

„Zielona strategia" realizowana jest przez DPD Polska od lat, tak jak i postawienie na komunikację z klientem i bezpieczeństwo przesyłek, klientów oraz kurierów, na czym firma koncentruje się szczególnie teraz, w dobie koronowirusa. Rozwijana jest też logistyka miejska pod kątem minimalizowania wpływu e-commerce na życie społeczności. Rozszerzona została własna sieć DPD Pickup Oddziałów Miejskich zlokalizowanych w dzielnicach mieszkalnych lub biznesowych dużych miast. Obecnie liczy ona 47 oddziałów. Ich znaczenie wzrosło w związku z pandemią koronawirusa i dużą potrzebą bezpieczeństwa. Zmieniła się też rola kuriera, który stał się łącznikiem pomiędzy dostawcami dóbr a konsumentami. DPD Polska ograniczyła kontakt osobisty z odbiorcą, realizując tzw. dostawy pod drzwi i doręczenia z jednorazowym kodem PIN, a także płatności kartą za COD. Wzrosło także znaczenie sieci DPD Pickup liczącej już ok 2,6 tys. placówek i DPD Pickup Oddziałów Miejskich, które pozwalają na elastyczne nadania i odbiory poza adresem domowym lub biurowym. Firma uruchomiła również pilotaż usługi DPD Food polegającej na dostarczeniu żywności od nadawcy do odbiorcy w kontrolowanej temperaturze, co stanowi odpowiedź na rosnące zainteresowanie zakupami spożywczymi w sieci.

DPD POLSKA

- 1 centralna sortownie w Strykowie koło Łodzi.
- 2 regionalne sortownie: w Parzniewie i w Rudzie Śląskiej.
- Średnio w sieci ok. 700 tys. paczek dziennie.
- 157 mln paczek doręczonych przez Grupę Kapitałową DPD Polska w 2019 r.
- Przychód w wysokości 2,1 mld zł w 2019 r.
- Ponad 7 tys. kurierów (w 2019 r. – 6200).
- 1100 samochodów LNH.
- Ponad 215 tys. m^2 powierzchni magazynowej.
- Wzrost przesyłek w sektorze B2C z 65% w 2019 r. do 82,5% w pierwszej połowie 2020 r. Przewidywany spadek w 2021 do 70%.



Sprawny rozładunek i załadunek przesyłek zapewnia aż 112 bram

Inwestycje na rzecz środowiska i lokalnych społeczności

Sortownia regionalna w Rudzie Śląskiej powstaje zgodnie z nowoczesnymi standardami energetycznymi. Wyposażona została w system fotowoltaiczny o mocy ok. 50 kW, który zaopatruje biura w energię elektryczną. Wszystkie obsługujące sortownię wózki posiadają nowoczesne akumulatory litowo-jonowe. W hali, biurach i na placu manewrowym zainstalowano oświetlenie LED sterowane sensorami ruchu. Zastosowany w instalacjach wodnych mechanizm „hydrostop" pozwala zaś ograniczyć zużycie wody. W sortowni uwzględniono również wentylację mechaniczną z odzyskiem ciepła (rekuperację), która ogranicza zapotrzebowanie energetyczne budynku, zapewniając przy tym stałą wentylację pomieszczeń. Obiekt funkcjonuje w surowym reżimie sanitarnym w związku z epidemią COVID-19.

– *Decentralizacja procesów poprzez otwieranie sortowni regionalnych jest zgodna z założeniami DPDgroup mającymi na celu ograniczenie negatywnego wpływu działalności kurierskiej na środowisko. Ponadto DPD Polska regularnie dokonuje certyfikowanych zakupów tzw. „zielonej energii", co przyczynia się do obniżenia śladu węglowego. Tylko w pierwszym półroczu 2020 roku nabyliśmy z tego źródła 2 mln kWh, a w całym roku 2019 dwukrotnie więcej. Firma we wszystkich nowych oddziałach instaluje panele fotowoltaiczne. Działają już w Rudzie Śląskiej, Słupsku i Kaliszu. Przygotowujemy się też do wdrożenia własnej floty samochodów elektrycznych, które będą doręczać przesyłki w centrach dużych i średniej wielkości miast. Pierwsze własne stacje ładowania stanęły właśnie w Krakowie i Kaliszu* – mówi Rafał Nawłoka. Dodaje, że – *odpowiedzią na wyzwania współczesności są również sieci DPD Pickup i DPD Pickup Oddziały Miejskie. Te rozwiązania są konsekwencją przesuwania się preferencji zakupowych w kierunku e-commerce i okazują się nieocenione w okresach wzmożonego zapotrzebowania na usługi kurierskie, gdyż umożliwiają samodzielne odbiory w dogodnym momencie. Kurierzy pracujący w oddziałach miejskich dostarczają przesyłki za pomocą pojazdów nisko lub zeroemisyjnych, a także pieszo.*



Sortownia wyposażona została w dwa sortery firmy Beumer typu Crossbelt, Line Sorter dla małych paczek o wymiarach długości do 70 cm, oraz Loop Sorter dla paczek o długości maksymalnie 150 cm

Obiekt w Rudzie Śląskiej jest kolejnym etapem wdrażania strategii logistycznej firmy, zakładającej decentralizację procesów i optymalizację tras.

Głównym wykonawcą obiektu DPD Polska w Rudzie Śląskiej była spółka Hillwood. Magazyn został zaprojektowany w modelu *build to suite*, który zakłada dostosowanie budynku do wcześniej sparametryzowanych urządzeń pod konkretne potrzeby zamawiającego.

Opracowała Elżbieta Haber



Dwie bramy EFA-SST® PS zabezpieczają wjazd i wyjazd. Są standardowo wyposażone w zapory świetlne, mają wymiary: 3583 x 2350 mm (dla wjazdu) i 3499×2330 mm (dla wyjazdu). Wjazd i wyjazd samochodów są regulowane za pomocą sygnalizacji świetlnej i pętli indukcyjnych

ZUPEŁNIE NOWA JAKOŚĆ BEZPIECZEŃSTWA

HOLENDERSKA GMINA BERGEN OP ZOOM OFERUJE UŻYTKOWNIKOM GARAŻY WIĘKSZE BEZPIECZEŃSTWO DZIĘKI SZYBKOBIEŻNYM BRAMOM EFAFLEX

Poczucie bezpieczeństwa może być zachwiane, jeśli garaż jest zaniedbany, zniszczony i zlokalizowany w niebezpiecznej dzielnicy. Na to dodatkowo nakłada się nieodpowiednie oświetlenie oraz niekontrolowane wjazdy i wejścia do garaży. Dlatego holenderska gmina Bergen op Zoom zawalczyła o bezpieczeństwo na podziemnym parkingu Achter de Grote Markt, instalując dwie szybkobieżne, systemowe bramy garażowe firmy Efaflex – specjalisty na rynku bram.

Ze względu na długi czas otwierania lub zamykania bramy istnieje ryzyko, że do obiektu wejdą osoby nieupoważnione. Dlatego miasto zlokalizowane między Rotterdamem a Antwerpią zastosowało się do zaleceń policji i specjalistów – wybrało bramy szybkobieżne od światowego lidera w tej branży. Dzięki bramom Efaflex można zastosować między innymi bardzo krótki czas opóźnionego zamykania po wjechaniu/wyjechaniu pojazdu.

Nawet przy minimalnej przestrzeni

Dwie bramy EFA-SST® PS zabezpieczają teraz wjazd i wyjazd. Bramy, które są standardowo wyposażone w zapory świetlne, mają wymiary: 3583×2350 mm (dla wjazdu) i 3499×2330 mm (dla wyjazdu). Ponadto wjazd i wyjazd samochodów są regulowane za pomocą sygnalizacji świetlnej i pętli indukcyjnych.

EFA-SST® PS, opracowane przez inżynierów z Efaflex, to kompaktowe bramy, które szczególnie dobrze sprawdzają się w systemach parkingowych i garażowych. Można je zastosować nawet przy minimalnej przestrzeni w obszarze nadproża lub ościeżnic bocznych. W omawianym przypadku możliwe było ponowne zmniejszenie zapotrzebowania na miejsce dla bramy – dzięki spiralnej konstrukcji opracowanej przez Efaflex, sprawdzonej w wielu tysiącach innych zastosowań. Również węższe lamele (wysokość: 105 mm) przyczyniają się do tego, że brama może być używana nawet w ciasnych nadprożach – dzięki temu optymalnie nadaje się do garaży podziemnych.

Bezpieczne rozwiązanie

Bezpieczna brama końcowa w budynku otwiera się z prędkością 1,8 m/s i zamyka z prędkością 1 m/s (natychmiast po przejechaniu pojazdu). W ten sposób EFA-SST® PS zapobiega wtargnięciu do środka obiektu niepożądanych osób i pojazdów. Szybkie i bezpieczne bramy sprawiają, że dostęp do parkingów i garaży podziemnych jest bezpieczniejszy, szczególnie w przypadku hoteli, banków, urzędów i instytucji publicznych.

W celu uzyskania lepszej wentylacji lub integracji z systemami oddymiania możliwe jest również wyposażenie bram w lamele wentylacyjne. Jeśli klient szuka najnowocześniejszej termoizolacji, to Efaflex jest pierwszym producentem na świecie, który oferuje standardowo izolowane, termiczne lamele EFA-THERM® do bram EFA-SST®. Doskonała termoizolacja uzyskiwana jest odpowiednio do wielkości bramy – od 0,66 W/m²K do 1,52 W/m²K. Natomiast w zależności od wymaganego dostępu światła w skrzydle bramy mogą być zastosowane przezroczyste lamele ze szkła akrylowego.

Witamy w Prologis Essentials Marketplace

Mamy wszystko, czego potrzebujesz, aby przygotować swój magazyn do pracy.

Prologis Essentials Marketplace to wygodne rozwiązanie, dzięki któremu skonfigurujesz i przygotujesz kluczowe wyposażenie operacyjne. Zadbamy o Twój szybki i bezproblemowy, a do tego efektywny kosztowo start.

Jesteś już naszym klientem? To wspaniale! Dzięki Prologis Essentials Marketplace wymienisz lub zmodernizujesz sprzęt – szybko i w prosty sposób.

SZYBKA KONFIGURACJA MAGAZYNU I SPRAWNE PROWADZENIE BIZNESU

OŚWIETLENIE LED



Modernizacja oświetlenia za pomocą inteligentnych lamp z funkcją reagowania na ruch oraz porę dnia. Wydajność i niezawodność w wyjątkowo atrakcyjnej cenie.

SYSTEMY REGAŁOWE



Odpowiednie systemy regałowe na miarę Twoich potrzeb - szybka i prosta usługa, która ułatwi aranżowanie magazynu.

WÓZKI WIDŁOWE



Proste i oszczędne rozwiązanie - odpowiednio skonfigurowane wózki widłowe, podnośniki i wózki paletowe od naszych zaufanych partnerów.

Odwiedź nas na:

PROLOGISCE.EU/PROLOGIS-ESSENTIALS

PROLOGIS® ESSENTIALS



Miejskie centrum dystrybucyjne – Prologis Park Warsaw II

OD SPRZEDAŻY DETALICZNEJ DO LOGISTYKI

Pandemia sprawiła, że w niecałe pięć miesięcy branża handlowa przyspieszyła swój rozwój o ponad pięć lat. Wzrost popularności handlu elektronicznego i potrzeba utrzymania stanów magazynowych wpłynęły na rosnące zapotrzebowanie na wysokiej jakości obiekty logistyczne i powierzchnie typu infill. W tym samym czasie sektor nieruchomości handlowych musiał sprostać poważnym wyzwaniom.

Zmiany na rynku skłoniły właścicieli sklepów detalicznych do rozważenia, czy powierzchnia handlowa, którą dysponują może zostać przekształcona na potrzeby dystrybucji. Dział Badań Prologis przeanalizował potencjał konwersji nieruchomości handlowych w obiekty logistyczne oraz oszacował, jaki wpływ na branżę logistyczną mogą mieć te zmiany.

Analitycy Prologis szacują, że przy wzroście popytu na przestrzeń logistyczną w związku z COVID-19 nawet o 69,7 mln m², konwersje obiektów handlu detalicznego będą stanowić zaledwie 5% łącznej powierzchni logistycznej potrzebnej do jego zaspokojenia.

Skomplikowany i długotrwały proces

Prologis ocenił pod kątem potencjału konwersji wiele różnych kategorii nieruchomości, centrów handlowych o różnych rozmiarach i na różnych rynkach, wskazując na szereg wyzwań, które mogą komplikować proces zmiany przeznaczenia obiektów handlowych. Są to przede wszystkim kwestie ekonomiczne, m.in. konieczność ponownego wynajęcia powierzchni pod handel detaliczny, obecność bardziej dochodowych inwestycji, wysokie koszty konwersji pod działania logistyczne oraz częsta obecność konkurencyjnych, alternatywnych subrynków logistycznych. Wśród wyzwań politycznych wymieniono m.in. restrykcyjny podział na obszary zagospodarowania przestrzennego, sprzeciwy społeczności lokalnych oraz obawy dotyczące obniżenia kategorii zabudowy na danym obszarze, a w konsekwencji groźby utraty wpływów z podatków od sprzedaży. Istnieją też wyzwania fizyczne, obejmujące nieefektywne rozmieszczenie czy układ obiektów oraz ich zbyt mały rozmiar w stosunku do potrzeb logistycznych. Nie bez znaczenia są też wyzwania prawne, w tym ograniczenia dotyczące klauzul zezwalających wielu podmiotom na jednoczesne korzystanie z obiektu oraz konieczność prowadzenia negocjacji z wieloma stronami, co uniemożliwia lub wydłuża zmianę przeznaczenia nieruchomości.

Galerie handlowe z największymi możliwościami

Wskaźnik konwersji będzie prawdopodobnie wyższy w galeriach handlowych, które wyraźnie odczuły skutki przejścia konsumentów na zakupy online. Nadmiar podaży powierzchni użytkowej oraz nacisk na sprzedawców detalicznych w ga-

SZACUNKOWE WARTOŚCI KONWERSJI GALERII HANDLOWYCH (CAŁKOWITA PRZEBUDOWA)

Całkowita powierzchnia galerii handlowych wg NRA, w mln metrów kwadratowych	93,5
Udział w rynkach Prologis	40%
Udział klasy C i D	15%
Konwersja na logistykę	10-20%
Zwiększenie powierzchni	1,1-1,2x
Podaż powierzchni logistycznej, w mln metrów kwadratowych	**0,6-1,4**

Źródło danych dotyczących handlu detalicznego: ICSC. Współczynniki konwersji dostarczone przez Prologis. Dane dotyczące klas galerii handlowych pochodzą od Green Street Advisors i z rejestrów firm.

leriach handlowych sprawi, że konwersje w nich będą częściej spotykane w porównaniu z innymi kategoriami.

Jednocześnie przebudowa galerii handlowych będzie w najbliższych latach prawdopodobnie jednym z najbardziej złożonych i długotrwałych projektów związanych z przystosowaniem nieruchomości do nowych potrzeb. W porównaniu z nowoczesnymi obiektami logistycznymi, galerie handlowe charakteryzują się często mniejszą wysokością w świetle, nieefektywnym rozstawem słupów, ograniczoną pojemnością doków przeładunkowych i mniejszą nośnością posadzki. Wskazane specyfikacje stanowią wyzwanie i rodzą konieczność rozważenia kosztów adaptacji istniejącego obiektu.

Z kolei zmiana przeznaczenia obiektów handlowych typu *strip mall* (niewielkie, najczęściej parterowe centra handlowe umożliwiające klientom szybkie zakupy) na obiekty logistyczne będzie prawdopodobnie rzadkością. To zasługa lepszej kondycji sprzedawców detalicznych w tej kategorii – na rynkach Prologis istnieje bardzo niewiele przykładów centrów handlowych tego typu, które są obecnie w prawdziwych tarapatach, z poziomem zajętości nie przekraczającym 50%. Jest to także efekt wpływu barier charakterystycznych dla takich miejsc – niewielkich rozmiary obiektów, nieefektywnej geometrii, kwestii miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego (MPZ), czy też preferencji lokalnych społeczności.

CAŁKOWITA KONWERSJA OBIEKTÓW HANDLOWYCH NA LOGISTYCZNE

Pełna przebudowa galerii handlowej wg NRA, w mln metrów kwadratowych	0,6-1,4
Obiekty flagowe	0,56-1
Wolnostojące obiekty handlowe	2-6,1
parki handlowe	0-0,93
Lokalne centra handlowe	0-1,2
Osiedlowe centra handlowe	0-0,46
Łącznie, wartość środkowa	**7,15**
Średnia roczna, w następnej dekadzie	**0,71**

Źródło: raporty przedsiębiorstw. Źródło danych dotyczących handlu detalicznego: ICSC. Współczynniki konwersji dostarczone przez Prologis.

Działania na małą skalę

Z analiz Prologis wynika, że konwersja obiektów handlu detalicznego w powierzchnie logistyczne może wynieść od około 465 do 930 tysięcy m² rocznie, czyli od 4,6 do 9,3 mln m² w ciągu następnej dekady.

Konwersje będą najprawdopodobniej najbardziej widoczne w sektorze galerii handlowych. Jednak jak na kategorię o zasadniczo niewielkich rozmiarach w ujęciu ogólnym, liczba konwersji nie przełoży się na znaczącą nową podaż logistyczną – szacowanych jest około 1,86 mln m² na rynkach Prologis w ciągu następnej dekady. Handel detaliczny działa prężniej w mniejszych obiektach, gdzie do dyspozycji parków handlowych, centrów osiedlowych i lokalnych, pozostaje łącznie 464,5 mln m² – w porównaniu z 102,2 mln m² dostępnych dla galerii handlowych. Jednak współczynnik potencjalnych konwersji wśród mniejszych kategorii będzie prawdopodobnie niższy. Analitycy Prologis szacują, że średnio tylko 464,5 tys. m² (od 0 do 930 tys. m²) będzie pochodziło z parków handlowych, średnio około 604 tys. m² (od 0 do 1,2 mln m²) z lokalnych centrów handlowych i mniej niż 464,5 tys. m² z osiedlowych centrów handlowych.

Z analiz Prologis wynika, że konwersja obiektów handlu detalicznego w powierzchnie logistyczne może wynieść od około 465 do 930 tysięcy m² rocznie, czyli od 4,6 do 9,3 mln m² w ciągu następnej dekady.

Jaki będzie potencjał konwersji?

Biorąc pod uwagę liczne wyzwania związane ze zmianą przeznaczenia obiektów, w tym skomplikowany oraz kosztowny proces tego typu projektów, wskaźniki konwersji obiektów detalicznych na logistyczne będą niskie, a ramy czasowe takich przedsięwzięć – długie. Analitycy Prologis szacują, że przy wzroście popytu na przestrzeń logistyczną w związku z COVID-19 nawet o 69,7 mln m², konwersje obiektów handlu detalicznego będą stanowić zaledwie 5% łącznej powierzchni logistycznej potrzebnej do jego zaspokojenia.

Raport Prologis skupia się w głównej mierze na specyfice rynku w Stanach Zjednoczonych, jednakże wyróżnione w nim trendy będzie można zaobserwować prawdopodobnie również w naszym regionie. Istnieje natomiast kluczowa różnica między USA a Europą, która może wpływać na wskaźnik konwersji. Jak podkreślił Dirk Sosef, Vice President Research & Strategy Prologis: – *Europa charakteryzuje się mniejszą liczbą paneuropejskich sieci handlowych, które popadły w kłopoty finansowe, tak jak wydarzyło się to w przypadku amerykańskich JC Penney czy Sears. Jednocześnie kraje europejskie mogą pochwalić się większą liczbą głównych ulic w historycznych centrach swoich największych miast, gdzie kwitnie życie handlowe.*

KK



Miejskie centrum dystrybucyjne – Prologis Park Warsaw II



Prologis Park Łódź

Fot. Prologis

REKORDOWE WYNIKI BRANŻY MAGAZYNOWEJ W REGIONIE CEE

W I połowie 2020 r. w Polsce, Czechach, Rumunii, na Słowacji i Węgrzech podpisano umowy najmu łącznie na 3,74 mln m², co stanowi 55% ubiegłorocznego wolumenu i oznacza wzrost o 10% w porównaniu z pierwszym półroczem 2019 r. Dane te podała międzynarodowa firma doradcza Cushman & Wakefield.

Wolumen transakcji najmu w tym czasie we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej przekroczył 50% ubiegłorocznego wyniku. Polska, gdzie oddano do użytku ponad 1 mln m² nowej powierzchni, nadal jest największym rynkiem powierzchni magazynowych i logistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. W kontekście nowej podaży Słowacja i Węgry odnotowały więcej zrealizowanych inwestycji w I połowie 2020 r. niż w całym 2019, a w Czechach wolumen nowo wybudowanej powierzchni w I półroczu stanowi już 68% ubiegłorocznej podaży.

Dwukrotnie większy

Całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w regionie w 2020 r. mogą wynieść ponad 40 mln m². Oznacza to, że w ciągu pięciu lat rynek Europy Środkowo-Wschodniej powiększył się dwukrotnie. Największą transakcją inwestycyjną w tym regionie w I połowie roku był zakup przez GLP portfela nieruchomości logistycznych należących do grupy Goodman, gdzie kupującego reprezentowała firma Cushman & Wakefield.

– *Dynamiczny rozwój sektora e-commerce i nienotowane dotąd wzrosty wolumenu sprzedaży online wymuszają wprowadzanie usprawnień w obszarze logistyki i powstanie modeli logistycznych opartych na outsourcingu usług. Przekazanie obsługi firmom wyspecjalizowanym w tego typu działaniach (tzw. fullfillment) pozwala sprzedawcom polepszyć terminowość i skuteczność dostaw, oferować klientom różne rodzaje płatności i formy doręczeń oraz obniżyć koszty transportu, dzięki czemu kupujący będą coraz chętniej wybierać zakupy przez internet. W przyszłości spodziewamy się dalszego rozwoju tego segmentu rynku, w szczególności w zakresie podnoszenia jakości i zwiększania elastyczności usług logistycznych. Ponadto oczekujemy relokacji części procesów magazynowych i produkcyjnych z krajów azjatyckich i zachodnioeuropejskich w celu zdywersyfikowania i zabezpieczenia łańcuchów dostaw, co na pewno wpłynie na dalszy rozwój rynku magazynowego w regionie Europy Środkowo-Wschodniej* – mówi Ferdinand Hlobil, Partner, Head of Industrial Agency CEE, Cushman & Wakefield.

Najszybciej rozwijający się region w Europie

Popyt netto w Polsce jest na poziomie 1,68 mln m². To rekordowy wynik aktywności najemców w pierwszych sześciu miesiącach roku i o około 42% wyższy w porównaniu do pierwszej połowy 2019 r.

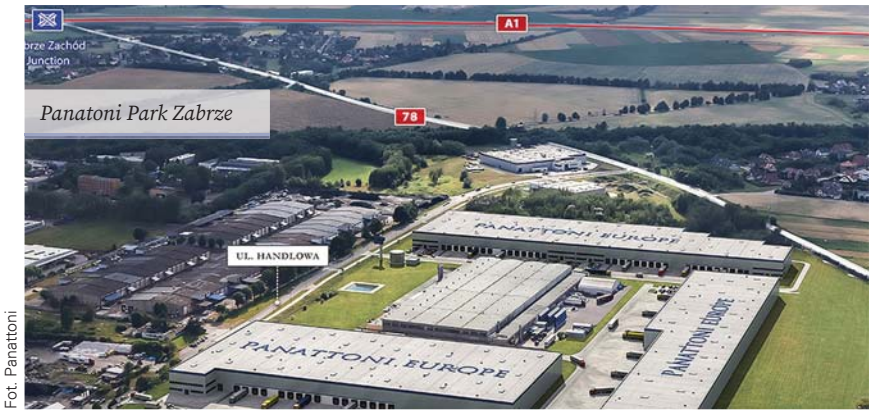
> Wolumen transakcji najmu w I połowie roku we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej przekroczył 50% ubiegłorocznego wyniku. Polska nadal jest największym rynkiem powierzchni magazynowych i logistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Z nim związana jest duża podaż – ponad 1 milion m² nowej powierzchni magazynowej o zróżnicowanej strukturze. Są to parki typu *multi-let*, projekty przeznaczone do obsługi logistyki miejskiej oraz inwestycje BTS dla logistyki i produkcji.

Na wysokim poziomie utrzymuje się też aktywność deweloperska, choć jest ona niższa niż przed rokiem ze względu na nieznaczne ograniczenie podaży o charakterze spekulacyjnym, realizowanej na dużą skalę przed pojawieniem się pandemii COVID-19.

Co więcej, rynek powierzchni magazynowych w Polsce należy do najszybciej rozwijających się w Europie. Aktywność najemców i deweloperów utrzymywała się w I połowie 2020 r. na wysokim poziomie, o czym świadczy silny popyt, który wyniósł łącznie prawie 2,3 mln m² (+26% r./r.) oraz ilość nowej podaży od stycznia 2020 r. przekraczająca 1 mln m². W ujęciu regionalnym nadal dominuje pięć największych rynków: Warszawa, Górny Śląsk, Polska Centralna, Wrocław i Poznań – nadal znajduje się tu prawie 80% całkowitej podaży powierzchni magazynowej w Polsce. Jednakże dynamiczny rozwój nowych inwestycji dotyczy także mniejszych rynków regionalnych, takich jak np. Zielona Góra, Gorzów Wielkopolski, dogodnie położonych względem rynków zachodnioeuropejskich czy też Rzeszów, Lublin w regionie Wschodniej Polski, które skorzystają na budowie międzynarodowej trasy Via Carpatia oraz Trójmiasto z dostępem do nowoczesnej i stale rozwijanej infrastruktury portowej.

W budowie pozostaje ok. 1,9 mln m² w ramach 76 parków magazynowych, a prawie 60% wolumenu inwestycji zostało zabezpieczone umowami najmu. W okolicy Świebodzina powstaje największy obiekt magazynowy w regionie Zachodniej Polski (203 tys. m²). Inwestycję w formule BTS dla międzynarodowej firmy z branży e-commerce realizuje Panattoni.



Panatoni Park Zabrze

Fot. Panattoni

W związku z wyższym ryzykiem spowodowanym pandemią COVID-19, obserwuje się obecnie nieznacznie większą wstrzemięźliwość w realizowaniu inwestycji o charakterze spekulacyjnym, co z kolei przyczyni się do utrzymania stopy pustostanów na stabilnym, niskim poziomie do końca bieżącego roku.

Czynsze w Polsce są stabilne, w dużej mierze dzięki niższym niż rok wcześniej kosztom generalnego wykonawstwa, a stawki bazowe zazwyczaj nie przekraczają poziomu 3,80 euro/m²/miesiąc w przypadku modułów magazynowych typu BIG-BOX oraz 5,25 euro/m²/miesiąc w przypadku tzw. Small Business Units (SBU) w Warszawie. Stawki czynszów efektywnych wahają się obecnie w przedziale 2,00-3,20 euro/m²/miesiąc dla jednostek typu BIG-BOX oraz 3,00-4,50 euro/m²/miesiąc za moduły typu SBU. Presję na wzrost czynszów w dłuższej perspektywie będzie powodować wysoki popyt na projekty wspomagające logistykę miejską przy malejącym potencjale podażowym gruntów pod tego typu projekty.

– Pomimo dynamicznej sytuacji na rynku i wciąż dużej niepewności spowodowanej pandemią koronawirusa perspektywy dla sektora magazynowego pozostają korzystne. Przewidujemy, że popyt na rynku magazynowym będą nadal generować przede wszystkim firmy z branży logistycznej, kurierskiej i handlowej w silnym powiązaniu z rozwojem sektora e-commerce, a także powracające do normalnej aktywności firmy z sektora produkcyjnego i motoryzacyjnego. Warto także wspomnieć o rosnącej aktywności firm z branży IT, które poszukują nowoczesnej powierzchni magazynowej z przeznaczeniem na centra przetwarzania danych – mówi Joanna Sinkiewicz, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield Polska.

Podsumowując, wzrost rynku e-commerce i dalszy rozwój infrastruktury transportowej w połączeniu z korzystną lokalizacją na mapie Europy to główne czynniki


Segro Logistics Park Pruszków

Fot. Segro

podtrzymujące wysokie zainteresowanie rynkiem magazynowym w Polsce, w tym również ze strony funduszy inwestycyjnych.

Z bardzo atrakcyjną lokalizacją

Pierwsze miejsce w Europie i czwarte w świecie wśród najbardziej atrakcyjnych lokalizacji produkcyjnych w najnowszym rankingu Manufacturing Risk Index, opracowanym przez Cushman & Wakefield, zajmują Czechy. W I półroczu 2020 r. osiągnęły one największa podaż nowej powierzchni magazynowej w swojej historii (410 tys. m²). Popyt wynosi 678 tys. m² brutto. Jednak w II kwartale zaobserwowano spadek liczby rozpoczynanych inwestycji w porównaniu z poprzednim kwartałem, co przełoży się na mniejszą liczbę ukończonych projektów w przyszłym roku. Popyt również utrzymuje się na stabilnym poziomie, aczkolwiek rośnie w wolniejszym tempie niż liczba oferowanych obiektów, co może doprowadzić do nieznacznego wzrostu pustostanów. Jednym z bezpośrednich skutków kryzysu spowodowanego przez pandemię COVID-19 jest wzrost ostrożności i popularności umów najmu zawieranych na krótszy okres (do jednego roku) oraz spadek zainteresowania umowami przednajmu w obiektach, które nie zostały jeszcze wybudowane.

> Całkowite zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w regionie w 2020 r. mogą wynieść ponad 40 mln m². Oznacza to, że w ciągu pięciu lat rynek Europy Środkowo-Wschodniej powiększył się dwukrotnie.

Z rekordową podażą

Globalnie pandemia w niewielkim stopniu wpłynęła na rynek magazynowy na

Węgrzech, poza sektorem nieruchomości logistycznych w Budapeszcie. Nowa podaż na Węgrzech osiągnęła w tym roku najwyższy poziom od pięciu lat – w jego I połowie wybudowano ponad 127 tys. m² nowoczesnej powierzchni logistycznej. W budowie pozostaje szereg nowych obiektów, których oddanie do użytku zaplanowano na przełomie lat 2020-2021. I połowa roku była rekordowa dla rynku budapeszteńskiego pod względem popytu netto na przestrzeni ostatnich pięciu lat – łącznie wynajęto ponad 282 tys. m² powierzchni. Popyt na nowoczesne powierzchnie logistyczne w węgierskiej stolicy i okolicach wzrósł r./r. do ponad 155 tys. m² w porównaniu z wolumenem transakcji netto na poziomie ok. 124 tys. m² w I półroczu 2019 r. Duży popyt w połączeniu z nadal niewystarczającą podażą sprawił, że stawki czynszu utrzymały się na stosunkowo wysokim poziomie, nawet na tle innych krajów regionu. Czynsze bazowe wahają się w przedziale 4,50-5,00 euro/m²/miesiąc, w zależności od wieku budynku, standardu, lokalizacji i warunków komercyjnych. Pandemia COVID-19 wpłynęła przejściowo na cały sektor produkcyjny, zwłaszcza na przemysł motoryzacyjny i związanych z nim poddostawców.

Kraj najbardziej atrakcyjny dla inwestorów

Na Słowacji najbardziej atrakcyjny dla inwestorów jest sektor magazynowy – w pierwszej połowie roku w tej grupie aktywów odnotowano najwyższą aktywność inwestycyjną. Jego udział w łącznym wolumenie transakcji inwestycyjnych od początku roku wzrósł w lipcu do 53,8%. Związane jest to z rozwojem firm dystrybucyjnych, szczególnie z sektora e-commerce, które zgłaszają zapotrzebowanie na nowe powierzchnie.

Stabilne trendy cenowe (czynsze są na poziomie 4 euro/m²/miesiąc) oraz możliwości znalezienia nowych najemców na tym bardzo dynamicznym rynku sprawiły, że sektor magazynowy okazał się w czasie pandemii COVID-19 liderem wśród wszystkich segmentów nieruchomości komercyjnych na Słowacji. Popyt brutto wyniósł 221 tys. m².

Umorzenia czynszu należą raczej do rzadkości, zwłaszcza w obszarze logistyki i dystrybucji. W II kwartale odnotowano wysoki poziom aktywności najemców, którzy wynajęli prawie 120 tys. m² powierzchni magazynowej. Większość popytu brutto przypada na Bratysławę i zachodnią część Słowacji, a zapotrzebowanie na powierzchnie zgłaszały firmy dystrybucyjne, w szczególności sektor e-commerce. Wzrost wskaźnika pustostanów o 2,3 punktu procentowego do 9,3% można powiązać z oddaniem do użytku w II kwartale nowych obiektów o charakterze spekulacyjnym.



P3 Poznań

Fot. P3

Popyt netto w Polsce jest na poziomie 1,68 mln m². To rekordowy wynik aktywności najemców w pierwszych sześciu miesiącach roku i o około 42% wyższy w porównaniu do pierwszej połowy 2019 r.



Nowa sortownia InPost w Parku P3 Piotrków

Fot. P3



Wzrost rynku e-commerce i dalszy rozwój infrastruktury transportowej w połączeniu z korzystną lokalizacją na mapie Europy to główne czynniki podtrzymujące wysokie zainteresowanie rynkiem magazynowym w Polsce

Fot. Biuro Inwestycji Kapitałowych

Konkurencyjna lokalizacja

W Rumunii popyt na powierzchnie logistyczne w II kwartale 2020 r. utrzymał się na wysokim poziomie i wyniósł łącznie prawie 200 tys. m², co oznacza wzrost o 60% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. Nowi najemcy pochodzili głównie z sektora handlowego, FMCG i operatorów logistycznych 3PL.

Wolumen transakcji za pierwsze półrocze wzrósł do 297 tys. m² (wzrost o 27% r./r.). Przedłużenia umów najmu stanowiły zaledwie 8% całkowitego wolumenu w II kwartale 2020 i 13% wszystkich transakcji odnotowanych w I półroczu. Świadczy to o tym, że głównym motorem aktywności na rynku najmu był nowy popyt i zapotrzebowanie na nowe powierzchnie zgłaszane pomimo pandemii COVID-19 przez sieci handlowe, firmy z sektora FMCG i operatorów logistycznych 3PL. Podaż planowana na II połowę roku obejmuje głównie obiekty typu BTS lub w dużej mierze zabezpieczone umowami przednajmu.

Pomimo skurczenia się gospodarki globalnej i lokalnej w krótkiej perspektywie czasowej, Rumunia jest uznawana za konkurencyjną lokalizację dla budowy nowych centrów produkcyjnych i dystrybucyjnych, które umożliwią skrócenie łańcucha dostaw w granicach UE.

Opracowała Elżbieta Haber na podstawie raportu Cushman & Wakefield



Każdy miliard złotych zainwestowany przez prywatny kapitał wygenerował zapotrzebowanie na około 8600 m² powierzchni na wynajem

Fot. Pixabay

11,6 MLN M² POWIERZCHNI MAGAZYNOWEJ WIĘCEJ NA PRODUKCJĘ

Branża e-commerce nie jest jedyną, dzięki której zwiększyło się zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe. Z najnowszego raportu firmy doradczej Savills oraz prognoz Capital Economics wynika, że popyt na nią w Europie wzrośnie również ze strony sektora produkcyjnego. Do końca 2022 r. aż o 11,6 mln m².

Według Savills, popyt na ten rodzaj powierzchni generowany przez sektor produkcyjny w Europie znacząco wzrósł w ostatnich latach – z 2 mln m² w 2012 r. do 4 mln m² w 2019. Wolumen transakcji najmu w 2020 r. może być nieznacznie mniejszy, ale w przyszłym roku ponownie przekroczy 4 mln m² i w kolejnych latach będzie nadal rósł.

Udział rzędu 14%

W ciągu ostatnich pięciu lat sektor prywatny w Wielkiej Brytanii zainwestował w rozwój przetwórstwa przemysłowego 148 mld funtów, czego efektem był wzrost popytu na powierzchnię magazynową o 2,4 mln m². Oznacza to, że każdy miliard funtów zainwestowany przez prywatny kapitał generuje zapotrzebowanie na ok. 16 260 m² powierzchni.

– *W Europie udział sektora produkcyjnego w popycie na powierzchnię logistyczną wynosi 14% i jest taki sam jak w Wielkiej Brytanii. Pomimo różnic pomiędzy poszczególnymi krajami, wskaźnik ten utrzymuje się na zbliżonym lub wyższym poziomie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, między innymi w Czechach i Polsce, gdzie wynosi on odpowiednio 35% i 14%, co może świadczyć o tym, że nasze prognozy są ostrożne* – mówi Marcus de Minckwitz, dyrektor w dziale doradztwa inwestycyjnego w regionie EMEA, Savills.

Inwestycje generują popyt

Sektor prywatny w Polsce w latach 2017-2018 przeznaczył na inwestycje w przetwórstwo przemysłowe blisko 125 miliardów złotych. W tym samym czasie firmy z sektora produkcyjnego wynajęły ok. 1,1 miliona m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej. Można zatem przyjąć, że każdy miliard złotych zainwestowany przez prywatny kapitał wygenerował zapotrzebowanie na około 8600 m² powierzchni na wynajem.

– *W Polsce udział sektora lekkiej produkcji w popycie brutto na powierzchnię przemysłową utrzymuje się na stabilnym poziomie i wynosi około 14%, co czyni go jednym z najważniejszych dla rynku najmu nieruchomości logistycznych. Część firm z sektora produkcyjnego decyduje się na prowadzenie działalności we własnych obiektach. Omijają tym samym rynek najmu, aczkolwiek również taki model generuje pośrednio popyt na powierzchnie przeznaczone na wynajem, gdyż kooperanci takich firm często postanawiają wynająć powierzchnię magazynową i przemysłową w pobliskich parkach magazynowych, by skrócić czas dostaw* – mówi Kamil Szymański, dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych, Savills w Polsce.

Dodatkowo 13,9 mln m² powierzchni

– *Jeżeli firmy zdecydują się w najbliższym czasie na nearshoring w ramach zabezpieczania się przed ewentualnymi zakłóceniami w łańcuchach dostaw, możemy być świadkami wzrostu inwestycji w sektorze przemysłowym, co z kolei znajdzie odzwierciedlenie w popycie na powierzchnię magazynową. Jeśli wartości prognozowane przez Capital Economics zwiększyłyby się tylko o 20%, wówczas do roku 2022 potrzeba byłoby w Europie dodatkowo 13,9 mln m² tradycyjnej powierzchni magazynowej* – podkreśla Mike Barnes, Associate, dział badań rynków europejskich, Savills.

> Jeśli wartości prognozowane przez Capital Economics zwiększyłyby się tylko o 20%, wówczas do roku 2022 potrzeba byłoby w Europie dodatkowo 13,9 mln m² tradycyjnej powierzchni magazynowej.



W City Logistics Wrocław I, prężnie rozwijający się polski sklep internetowy z meblami i artykułami dekoracyjnymi Selsey wynajął od Panattoni 11,5 tys. m²

PANATTONI ZAPOWIADA JESZCZE WIĘKSZĄ KONCENTRACJĘ NA KLIENTACH Z BRANŻY E-COMMERCE

Deweloper zakończył III kwartał pod znakiem budowy na potrzeby e-commerce i produkcji. Pod koniec września był w trakcie realizacji 1,5 mln m² w całej Europie. Wolumen powierzchni dedykowanej e-commerce to 20% wszystkich realizowanych projektów w ostatnich trzech miesiącach. A to dopiero początek boomu na ten kanał sprzedaży.

Jak mówi Robert Dobrzycki, CEO Panattoni – *Kondycję rynku obiektów przemysłowych dobrze obrazują ponad 100-procentowe wzrosty wolumenów transakcji w porównaniu kwartalnym 2019 i 2020 r. Tylko w pierwszych trzech kwartałach br. podpisaliśmy umowy najmu na ponad 1,5 mln m² powierzchni. To pozwala prognozować, że kolejne miesiące i przyszły rok mogą być równie udane. Jako deweloper specjalizujący się w nowoczesnych powierzchniach dedykowanych zarówno e-commerce jak i produkcji, w kolejnych latach jeszcze mocniej będziemy koncentrować się na klientach związanych z branżą e-handlu. I to będzie naszą główną strategią.*

Wpływ e-handlu na działalność Panattoni

Ostatnie miesiące związane z epidemią koronawirusa odmieniły, czy też przyśpieszyły wiele trendów. W branży deweloperów powierzchni przemysłowej i sektorach powiązanych z rynkiem magazynowym i logistycznym zmieniły się przede wszystkim kanały dystrybucji i łańcuchy dostaw. Na skutek masowego przeniesienia się konsumentów z klasycznych kanałów dystrybucji do internetu – i to na szeroką skalę – intensywnego przyśpieszenia nabrał e-commerce. Ten początek długofalowego boomu na handel w internecie potwierdzają ostatnie najmy Panattoni – 11,5 tys. m² w City Logistics Wrocław I dla prężnie rozwijającego się polskiego sklepu internetowego z meblami i artykułami dekoracyjnymi – Selsey, czy kilka istotnych najmów dla operatorów logistycznych działających na etapie ostatniej mili, jak np. 9 tys. m² dla firmy Inpost w City Logistics Kraków I, albo 52 tys. m² dla Globalway w Panattoni Park Tricity East IV. Firma Globalway (wchodząca w skład grupy Costway) to jeden z największych dostawców produktów z Dalekiego Wschodu/Chin, działający na rynkach ponad 150 krajów. Wśród jego strategicznych partnerów znajdują się takie firmy jak Wallmart, Amazon, eBay, Wish czy Home Depot. Panattoni było pierwszym partnerem przedsiębiorstwa, kiedy zaczęło działalność w Polsce. Wtedy firma wynajęła 3,5 tys. m² powierzchni w pierwszej gdańskiej inwestycji Panattoni. We wrześniu deweloper poinformował, że Globalway zajmie cały park, którego pierwotny plan zmodyfikowano pod potrzeby tego najemcy. Panattoni finalizuje również 67 tys. m² obiektu BTS w Czeladzi, dedykowanego producentowi odzieży i akcesoriów sportowych. W obiekcie będą magazynowane, sortowane i kompletowane produkty zamawianie przez klientów z Polski i Europy.

W segmencie magazynów miejskich

Koncentracja dewelopera na powierzchniach dedykowanych e-commerce jest również odzwierciedlona w prężnie rozwijanym segmencie magazynów miejskich, w tym City Logistics. Tu również e-commerce napędza popyt. Tendencję tę komentuje Michał Samborski, Head of Development, Panattoni: – *Ponownie*

> Panattoni, jako deweloper specjalizujący się w nowoczesnych powierzchniach dedykowanych zarówno e-commerce jak i produkcji, w kolejnych latach jeszcze mocniej będzie koncentrować się na klientach związanych z branżą e-handlu. To będzie jego główna strategia.

wprowadzane restrykcje, a także obawy przed zakupami tradycyjnymi wpływają na wzrost transakcji w internecie, co sprawia że mamy bardzo dużo paliwa dla logistyki ostatniej mili. Tutaj są to przede wszystkim firmy z sektora dostarczania przesyłek, które notują rekordowe obroty, a w ślad za tym potrzebują dodatkowej powierzchni. Ale również wszystkie pozostałe firmy, czy to z segmentu elektroniki, czy dostarczania usług, potrzebują powierzchni zlokalizowanej jak najbliżej swojego odbiorcy końcowego, a więc klienta indywidulanego. Obserwujemy nieustające zapotrzebowanie i mamy bardzo dobrą perspektywę wzrostu popytu na usługi logistyki ostatniej mili wraz ze wzrostem e-commerce'u.

Potwierdzeniem tego są realizacje Panattoni. W III kwartale br. deweloper realizował dwa parki warszawskie będące stricte parkami miejskimi. Pierwszy to City Logistics Warsaw Airport II o powierzchni 9 tys. m² i lokalizacji tuż przy skrzyżowaniu dróg S7 i S8, zaledwie kilka kilometrów od lotniska. Drugą inwestycją jest City Logistics Warsaw III o docelowej powierzchni blisko 36 tys. m². Park zlokalizowany będzie przy zachodniej części Ekspresowej Obwodnicy Warszawy. Deweloper rozpoczął także budowę City Logistics Kraków I o planowanej powierzchni 36,5 tys. m². Pierwszy z dwóch budynków będzie gotowy we wrześniu 2021 r. i ma już najemcę – 9 040 m² zajmie operator logistyczny ukierunkowany na operacje ostatniej mili. Realizacje te są kluczowym ogniwem usprawniającym operacje na linii e-sklep – firma kurierska – konsument. Z uwagi na barierę wejścia do miast, logistyka ostatniej mili też zaczyna być spełniana przez obiekty, które znajdują się dalej od centrów. Firmy kurierskie zaczynają wybierać lokalizacje poza granicami miast, ale bezpośrednio przy obwodnicach i tym samym o swobodnym dostępie do wielu punktów miejskich.



Firma Globalway – jeden z największych dostawców produktów z Dalekiego Wschodu/Chin, działający na rynkach ponad 150 krajów – wynajęła 52 tys. m² dla w Panattoni Park Tricity East IV

Ponownie wprowadzane restrykcje, a także obawy przed zakupami tradycyjnymi wpływają na wzrost transakcji w internecie, co sprawia że potrzeba jest dużo powierzchni dla logistyki ostatniej mili, a przede wszystkim firm z sektora dostarczania przesyłek.

Kilka danych za Computerworld.pl

Analitycy Santander Bank Polska obliczyli, że udział e-commerce w handlu detalicznym w 2020 r. może się ustabilizować na poziomie ok. 8%, podczas gdy w 2019 r. wynosił 5,4%. W pierwszej połowie lipca poziom wydatków na zakupy w internecie wyniósł blisko 140% wydatków z analogicznego okresu w 2019 r.



Jednym z warszawskich, stricte parków miejskich zrealizowanych w III kwartale, jest City Logistics Warsaw Airport II o powierzchni 9 tys. m², zlokalizowany tuż przy skrzyżowaniu dróg S7 i S8, zaledwie kilka kilometrów od lotniska

Analitycy Santander Bank Polska obliczyli, że udział e-commerce w handlu detalicznym w 2020 r. może się ustabilizować na poziomie ok. 8%, podczas gdy w 2019 r. wynosił 5,4%.

Do 2025 r. co piąta złotówka będzie wydawana w internecie.

Jak wynika z raportu Global Ecommerce 2020 (eMarketer, maj 2020) najwyższy na świecie wzrost sprzedaży w kanale e-commerce w 2020 r. odnotuje Europa Środkowo-Wschodnia – o 21,5%, podczas gdy globalna średnia to 16,5%. PMR w badaniu „Handel internetowy w Polsce 2020. Analiza i prognoza rozwoju rynku e-commerce na lata 2020-20" szacuje, że w Polsce wzrost ten będzie jeszcze wyższy i wyniesie 26% w ujęciu r/r.



Deweloper rozpoczął budowę City Logistics Kraków I o planowanej powierzchni 36,5 tys. m². Pierwszy z dwóch budynków będzie gotowy we wrześniu 2021 r. i ma już najemcę – 9 040 m² zajmie InPost

Elżbieta Haber



Głównym elementem czytnika najazdowego Goodyear Drive-Over-Reader jest zamontowany w podłożu czytnik mierzący ciśnienie w oponach, głębokość bieżnika, obciążenie osi i całkowitą masę pojazdu

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIE FIRMY GOODYEAR

Niespodziewane przestoje pojazdów spowodowane awariami opon generują wysokie koszty napraw i wpływają na wydajność operacyjną. Zbyt niskie ciśnienie w ogumieniu może doprowadzić do większego zużycia paliwa i zwiększonej emisji CO_2 oraz znacząco wpłynąć na przebiegi pojazdu spowodowane nierównym zużyciem ogumienia. Z kolei niewielkie uszkodzenie opony może mieć duży wpływ na bezpieczeństwo i koszty eksploatacji.

Problemami tymi zajął się Goodyear – ekspert ds. rozwiązań w zakresie opon i mobilności, który uważa, że zwiększenie efektywności i wydajności floty idzie w parze z częstą konserwacją ogumienia. Kierując się tą przesłanką, zdecydował się wprowadzić na rynek własny czytnik najazdowy. Jest on częścią programu Goodyear Total Mobility, kompleksowej oferty dla flot, która obejmuje ogumienie premium, proaktywne rozwiązania w zakresie zarządzania oponami oraz ogólnoeuropejską sieć serwisową. Celem Goodyear Total Mobility jest poprawa wyników. Zastosowane rozwiązanie pozwala aktywnie ostrzegać i wykrywać na wczesnym etapie problemy związane z oponami.

Czytnik Goodyear Drive-Over-Reader

Zazwyczaj sprawdzenie stanu opon jest dość czasochłonne i skomplikowane z perspektywy planowania, jednak dzięki regularnej kontroli można zapobiec nieprawidłowemu ciśnieniu i nieodpowiedniej głębokości bieżnika w oponie lub jej przebiciu. I tu Goodyear zaproponował rozwiązanie, które znacznie skraca czas badania. Jest to zautomatyzowana diagnostyka opon Goodyear Drive-Over-Reader, polegającą na automatycznym pomiarze i analizie stanu opon oraz parametrów pojazdu. Pozwala ona na kontrolę ciśnienia w oponach, głębokości bieżnika, nacisku na oś i całkowitej masy pojazdu oraz na identyfikację tablicy rejestracyjnej pojazdu przy pomocy kamer.

Głównym elementem czytnika najazdowego Goodyear Drive-Over-Reader jest zamontowany w podłożu czytnik mierzący ciśnienie w oponach, głębokość bieżnika, obciążenie osi i całkowitą masę pojazdu. Za każdym razem, gdy pojazd wraca na plac i przejeżdża przez specjalną płytę, w ciągu kilku sekund kierownik floty otrzymuje obszerny przegląd wszystkich kluczowych parametrów. Rozwiązanie zostało opracowane z myślą o zmniejszeniu nie tylko śladu węglowego flot, ale i kosztu ich eksploatacji. Można to osiągnąć w prosty sposób – przez obniżenie zużycia paliwa spowodowanego niedopompowanymi oponami, zmniejszenie liczby awarii ogumienia, częstotliwości jego wymiany i kosztów konserwacji, jak również potencjalnych kar związanych z przeciążeniem i opóźnieniami w dostawach.

Diagnostyka ta jest możliwa do zrealizowania w ciągu paru sekund, w ramach trzech kroków.

1. Skanowanie: czujnik zamontowany na ziemi skanuje parametry opony i pojazdu w ciągu kilku sekund od momentu przejechania nad nim pojazdem.
2. Analiza: dane pomiarowe – ciśnienie w oponach, pozostała głębokość bieżnika, nacisk na oś oraz całkowita masa pojazdu – są wyświetlane w ciągu kilku sekund.
3. Raportowanie: szybkie sporządzanie raportów umożliwiających aktywny monitoring własnej floty.

Efekty są widoczne we wszystkich firmach, które używają Goodyear Drive-Over-Reader. Zmniejsza się w nich:

- liczba awarii i incydentów związanych z oponami,

- zużycie paliwa spowodowane niedostatecznym ciśnieniem powietrza w ogumieniu,
- częstotliwość naprawy opon,
- koszt ich utrzymania,
- błędy ludzkie w pomiarach wykonywanych ręcznie,
- kary finansowe ponoszone z tytułu przeciążenia i opóźnienia dostaw.

Ze znaczącymi nagrodami

O tym, że czytnik najazdowy Goodyear Drive-Over-Reader jest innowacyjnym i potrzebnym produktem świadczą chociażby trzy nagrody jakie otrzymał w tym roku. Ostatnią z nich jest IoMobility Awards w kategorii ‚Mobility Innovation' od #Innovability. Jest to doroczne włoskie odznaczenie wręczane innowacyjnym firmom i produktom w dziedzinie inteligentnej mobilności. Czytnik najazdowy zdobył pierwsze miejsce w wyniku wysokiej oceny jury złożonego z ponad 20 ekspertów z branży transportowej.

Kolejną nagrodę przyznano podczas 23. kongresu Geluid, Trillingen en Luchtkwaliteit Congres, jednego z największych wydarzeń poświęconych zagadnieniom dźwięku, wibracji i jakości powietrza w krajach Beneluksu. Komisja sędziowska uznała czytnik najazdowy Goodyear za najlepsze zintegrowane rozwiązanie mające największy potencjał poprawy jakości naszego środowiska życia. W ostatecznym wyborze jury wzięło pod uwagę następujące aspekty: jakość powietrza, hałas, redukcję emisji CO_2, efektywność energetyczną i bezpieczeństwo ruchu drogowego.

Z kolei w marcu niemiecki magazyn autobusowy Busplaner przyznał czytnikowi nagrodę International Sustainability Awards 2019 w kategorii „Zarządzanie oponami". Wyróżnienia te są wyrazem uznania dla innowacyjnych produktów i usług, które przynoszą korzyści dla środowiska i chronią zasoby związane z przemysłem autobusowym.

Kampania DRIVE RESULTS

W obecnym, wymagającym środowisku, floty częściej niż kiedykolwiek szukają sposobów na bardziej efektywne prowadzenie działalności i zwiększenie zadowolenia klientów poprzez minimalizację czasu przestoju ciężarówek, zmniejszenie ich emisji dwutlenku węgla i efektywne zarządzanie kosztami operacyjnymi. Aby lepiej zaspokajać ich potrzeby Goodyear uruchomił kampanię pod nazwą DRIVE RESULTS. Jej głównym celem jest podkreślenie oszczędności czasu i kosztów, jakie daje kompleksowa oferta Goodyear Total Mobility w codziennym działaniu.

Goodyear Total Mobility pozwala aktywnie ostrzegać i wykrywać na wczesnym etapie problemy związane z oponami. To oferta dla flot, która obejmuje ogumienie premium, proaktywne rozwiązania w zakresie zarządzania oponami oraz ogólnoeuropejską siecią serwisową.



Głównym celem DRIVE RESULTS jest podkreślenie oszczędności czasu i kosztów, jakie daje kompleksowa oferta Goodyear Total Mobility w codziennym działaniu

Kampania opiera się na danych terenowych i zasadniczych oszczędnościach w zakresie efektywności paliwowej, zwiększenia czasu sprawności, zarządzania kosztami i redukcji kosztów administracyjnych.

Według niektórych rekomendacji flot zamieszczonych na portalu zastosowanie inteligentnych rozwiązań proaktywnego monitorowania, takich jak czytnik najazdowy Goodyear Drive-Over-Reader i system monitorowania ciśnienia w oponach Goodyear TPMS, pozwala na oszczędność czasu nawet do 15 godz. w przypadku kontroli specjalistycznej floty 50 samochodów ciężarowych i do 100 tys. euro potencjalnych oszczędności kosztów w skali roku.



Za każdym razem, gdy pojazd wraca na plac i przejeżdża przez specjalną płytę, w ciągu kilku sekund kierownik floty otrzymuje obszerny przegląd wszystkich kluczowych parametrów

Jedna z partnerskich flot zrezygnowała nawet z wożenia kół zapasowych i zaczęła polegać jedynie na pomocy drogowej ServiceLine24h, która – w przypadku awarii opony – średnio w ciągu 120 minut przywraca pojazd do ruchu. Inna flota informuje, że pokonuje 350 tys. km na oponach FUELMAX T 385/65 R22.5 dzięki zmianie pozycji i pogłębianiu bieżnika.

1 sierpnia 2020 r. Goodyear uruchomił także specjalną stronę informacyjną na portalu LinkedIn pod nazwą Goodyear Truck & Bus Mobility – Europe, poświęconą trendom w branży logistycznej/transportowej. Można na niej znaleźć praktyczne wskazówki dotyczące zwiększenia efektywności floty, a także szczegółowe informacje na temat oferty Goodyear Total Mobility, obejmujące m.in. narzędzia inteligentnego monitorowania i zarządzania flotą oraz sieci serwisów eksperckich.

Elżbieta Haber



Fot. GDDKiA

Należy zakładać, że spadki wolumenów pojawią się ponownie, jeśli nadejdą kolejne fale pandemii, ale każdy z nich powinien być coraz mniejszy. Taki schemat może się powtarzać do momentu pojawienia się medycznego rozwiązania problemu wirusa

POTENCJALNE KIERUNKI ROZWOJU DLA BRANŻY TSL WOBEC NIEPEWNYCH SCENARIUSZY

Niepewność gospodarcza wynikająca z dalszego przebiegu pandemii trwa już od wielu miesięcy. Dodatkowo przewoźnicy muszą dostosowywać się do zmieniających się przepisów prawa. Jednak, jak wskazują eksperci, nawet w tym trudnym czasie można realizować strategie, które dają szansę na stabilizację oraz rozwój.

Sytuacja transportu jest wprost zależna od kondycji gospodarki. Spadki wolumenów w przewozach drogowych towarów były więc nieuniknione, skoro na skutek pandemii w II kwartale br. doświadczyliśmy pierwszej większej recesji od początku lat 90. PKB Polski spadł o 8,9% r/r. Gospodarka szybko odbiła, ale wzrost konsumpcji był w dużym stopniu spowodowany realizacją popytu odroczonego. W lepszej sytuacji jest przemysł.

– *Wybicie w przemyśle ma dużo większe fundamentalne podstawy i dużo lepsze perspektywy. Obserwujemy tzw. efekty substytucyjne, które wiele razy występowały w sytuacjach spowalniania gospodarki europejskiej, a polegające na wypychaniu konkurencji przez polskie firmy dzięki niższym kosztom i cenom. Przemysł może kontynuować ten trend, w odróżnieniu od popytu krajowego, który powoli zaczyna ulegać ponownemu osłabieniu. Dobrą kondycję przemysłu potwierdzają rosnące wskaźniki PMI choćby dla Polski czy Niemiec* – twierdzi Piotr Bielski, dyrektor Departamentu Analiz Ekonomicznych, Santander Bank Polska.

Mimo tego niepewność dotycząca przyszłości gospodarczej rośnie w świetle drugiej fali pandemii.

– *Wszystko wskazuje na to, że nadchodzące spadki nie będą aż tak dotkliwe. Należy jednak zakładać, że pojawią się ponownie, jeśli nadejdą kolejne fale pandemii, ale każdy z nich powinien być coraz mniejszy. Taki schemat może się powtarzać do momentu pojawienia się medycznego rozwiązania problemu wirusa* – dodaje Piotr Bielski.

Pakiet Mobilności zagrożeniem dla przewoźników

Do wyzwań gospodarczych doszło kolejne. Finalny kształt uchwalonego w lipcu br. przez Parlament Europejski Pakietu Mobilności rodzi dodatkowe zagrożenia dla krajowych przewoźników. Nowe regulacje mogą istotnie podwyższyć koszty oraz zmniejszyć intensywność prowadzonej przez nich działalności. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorstw transportowych wyspecjalizowanych w przewozach *cross-trade* oraz kabotażowych.

Z przepisów, które już weszły w życie, największy wpływ na działalność polskich przedsiębiorstw będzie miał obowiązek odbioru regularnego, tygodniowego odpoczynku przez kierowcę poza kabiną oraz powrotu kierowcy do kraju zamieszkania lub siedziby firmy co 4 tygodnie. Od 2022 r. konieczny będzie powrót pojazdu do bazy co 8 tygodni, ponadto zaczną też obowiązywać nowe limity kabotażu oraz zasady delegowania.

– *W scenariuszu pesymistycznym, skutkiem wprowadzenia Pakietu Mobilności może być spadek pracy przewozowej o 20%, co się przekłada na spadek przychodów branży o 1,3 do 2,0 mld euro. To by się wiązało z trwała utratą 40-60 tysięcy miejsc pracy u krajowych przewoźników w międzynarodowych przewozach* – przewiduje Maciej Wroński, prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska.

Spadki mogą mieć charakter przejściowy

Sytuacja rynkowa może sprawić, że część tych zagrożeń uda się jednak przekuć w szanse.

– *W scenariuszu optymistycznym, spadki mogą mieć charakter przejściowy. Szacuje się, że w Europie brakuje około 500 tys. kierowców. Może nam sprzyjać pandemia, Brexit oraz wojny handlowe między USA a Chinami, które mogą skłaniać producentów do lokowania inwestycji o charakterze produkcyjnym oraz logistycznym na terenie naszego kraju. W efekcie popyt na nasz transport może się szybko*

Spadki wolumenów w przewozach drogowych towarów były nieuniknione, skoro na skutek pandemii w II kwartale br. doświadczyliśmy pierwszej większej recesji od początku lat 90. PKB Polski spadł o 8,9% r/r.

odbudować, a wzrost kosztów zostać skompensowany wyższymi stawkami – zakłada Maciej Wroński.

Na rynku można obecnie dostrzec więcej szans. Dobrym kierunkiem ich poszukiwania są obszary rynku, które długoterminowo są w trendzie rosnącym i jednocześnie były bardziej odporne na kryzys wywołany pandemią. Takim segmentem jest transport intermodalny, który w Europie rośnie nieustannie od 2009 r. Wg UTK w Polsce segment ten zwiększył pracę przewozową o 9,8% w 2019 r., ale też okazał się być antycyklicznym w sytuacji kryzysu. Wzrost nastąpił nawet w II kwartale br. (+5,5% r/r). Masa towarów przewożonych koleją w Polsce maleje, co jest spowodowane głównie spadkiem przewozów masowych. Rośnie natomiast udział transportu intermodalnego w przewozach kolejowych łącznie. W I połowie roku było to 14,4% pracy przewozowej w porównaniu do 12,7% w 2019 r.

– Coraz więcej przewoźników i klientów bierze pod uwagę transport intermodalny jako kierunek rozwoju. Bardzo możliwe, że to właśnie Polska będzie bardzo silnym graczem na rynku przewozów intermodalnych w przyszłości. Transport intermodalny ma wiele silnych stron – rozwiązuje problem z odstępnością kierowców na trasach międzynarodowych, niweluje ryzyko zachorowań, skraca czas dostaw towarów, bo pomija kontrole na drogowych przejściach granicznych, a także jest bardziej ekologiczny – zauważa Marcin Żurowski, dyrektor Terminalu Intermodalnego, CLIP Group.

Przepełniony rynek europejski

Potencjał rozwojowy kryje się w nowych kierunkach geograficznych. Pomijając obecny kryzys, rozwój transportu drogowego towarów wewnątrz UE jest ograniczony, ponieważ rynek ten jest dojrzały i nasycony. Praca przewozowa krajów EU28 przekroczyła poziom z 2008 r. dopiero w latach 2017-2019. Według danych Eurostat Polska już obecnie ma duży udział w transporcie ogółem UE (17%) oraz międzynarodowym UE (32%), więc w nieskończoność nie może rosnąć poprzez wypieranie mniej konkurencyjnych krajów.

Szans można szukać poza UE. Takim kierunkami są Europa Wschodnia oraz Bliski i Daleki Wschód. Poza Chinami nie są to duże rynki, choć relatywnie szybko się rozwijają. Jednak wcale nie jest łatwo odnieść na nich sukces.

– Wydzieliliśmy specjalną spółkę, gdyż kierunki wschodnie wymagają dedykowanego podejścia. Niepewność związana z tymi rynkami wynika z długich dystansów, wyjazdu poza UE i regulacji celnych. Problemem są sytuacje, kiedy z jakiegoś powodu do danego kraju nie można wjechać. Wtedy zostajemy z towarem, skomplikowanymi procedurami i dużą zagadką do rozwiązania. Stąd niezbędnym zasobem są doświadczeni, cierpliwi i pokorni pracownicy ze znajomością przepisów i procedur celnych. Do tego dochodzą różnice kulturowe i bariery psychologiczne. Nie każdy chce jeździć na Wschód w obawie o bezpieczeństwo, ale też z wygody. Kierowcy wolą realizować krótsze kursy do Europy Zachodniej – stwierdza Bartłomiej Łapiński, dyrektor zarządzający, Raben East.

Wprowadzenie Pakietu Mobilności może istotnie podwyższyć koszty oraz zmniejszyć intensywność prowadzonej działalności. Dotyczy to przede wszystkim przedsiębiorstw transportowych wyspecjalizowanych w przewozach cross-trade oraz kabotażowych.



Fot. Dachser

Szans można szukać poza UE. Takim kierunkami są Europa Wschodnia oraz Bliski i Daleki Wschód. Poza Chinami nie są to duże rynki, choć relatywnie szybko się rozwijają. Jednak wcale nie jest łatwo odnieść na nich sukces

Trzeba ocenić szanse, ale też zagrożenia

– Podstawowe pytanie brzmi, czy potrafimy konkurować na Nowym Jedwabnym Szlaku? Mamy tu potężną konkurencję ze strony Białorusi czy Kazachstanu. Ograniczeniem jest również brak możliwości wjechania do Chin. Za to możemy odegrać znaczącą rolę jako hub przeładunkowy – dodaje Bartłomiej Łapiński.



Fot. PKP Cargo

Transport intermodalny rozwiązuje problem z odstępnością kierowców na trasach międzynarodowych, niweluje ryzyko zachorowań, skraca czas dostaw towarów, bo pomija kontrole na drogowych przejściach granicznych, a także jest bardziej ekologiczny

Wolumeny realizowane na rynkach pozaunijnych są zdecydowanie niższe w porównaniu do przewozów wykonywanych w UE. Specjalizacja w określonych kierunkach geograficznych może szczególnie dobrze się sprawdzać w połączeniu ze strategią odejścia od dużych wolumenów i definiowania swojej domeny przez pryzmat wartości przewożonych towarów.

– Zawsze jest dobry moment, aby szukać nowych rynków, również niszowych. Znaleźliśmy swoje nisze obsługując sektory wytwarzające produkty wysokiej wartości, jak wyroby farmaceutyczne czy tytoniowe. Dzięki temu można realizować efektywne przewozy do Afryki Północnej, choćby do Maroka. Jednym z czynników sukcesu jest elastyczność floty i zapewnienie powrotów z towarami na potrzeby rynków unijnych – mówi Roman Jarosiewicz, menadżer ds. sprzedaży, Boekestijn Transport Service.

Artykuł został przygotowany na podstawie wniosków z eksperckiego webinaru „Transport drogowy w obliczu zagrożeń i nowych szans biznesowych" zorganizowanego przez Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska, Niderlandzko-Polską Izbę Gospodarczą oraz Santander Bank Polska.



REAGUJ NA ZMIANY
– BĄDŹ PRZYGOTOWANY NA BREXIT

Brytyjską granicę każdego dnia przekracza – z setkami ton towarów – około 1200 ciężarówek, które posiadają polskie tablice rejestracyjne. Czy jesteś jednym z tych przedsiębiorców, którzy powiększają wspomniane statystyki? Brexit to wydarzenie bez precedensu w historii zjednoczonej Europy. Czy jesteś przygotowany na zmiany utrudniające swobodny przepływ towarów, które zaczną obowiązywać od początku 2021 roku?

Od 1 stycznia 2021 r. Wielka Brytania stosować będzie wspólną procedurę tranzytową jako odrębna strona postępowania, czyli tzw. kraj wspólnego tranzytu. Nad konsekwencjami tej zmiany można zapanować i przygotować się do nich tak, by minimalnie odczuć utrudnienia związane z opuszczaniem przez Wielką Brytanię struktur Unii Europejskiej.

Wpływ Brexitu na polskie przedsiębiorstwa

Polscy importerzy i eksporterzy, którzy w swoim portfolio posiadają klientów brytyjskich lub europejskich, na dzień dzisiejszy znajdują się w tej samej sytuacji co przewoźnicy, czyli nie muszą tworzyć żadnych deklaracji celnych.

Od 1 stycznia 2021 r. ich również dotkną zmiany wywołane wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Importując towary z Wielkiej Brytanii polska firma będzie potrzebowała deklaracji importowej. Także przy procedurze eksportu niezbędne będzie zgłoszenie celne.



Ponadto procedura importu będzie musiała zostać przeprowadzona zanim towary dotrą do portu wejściowego UE. Zazwyczaj wiąże się to z uiszczeniem opłaty celnej wraz z podatkami przed przybyciem towarów do danego portu na terenie Unii Europejskiej i na długo przed rzeczywistym przybyciem towarów do miejsca przeznaczenia.

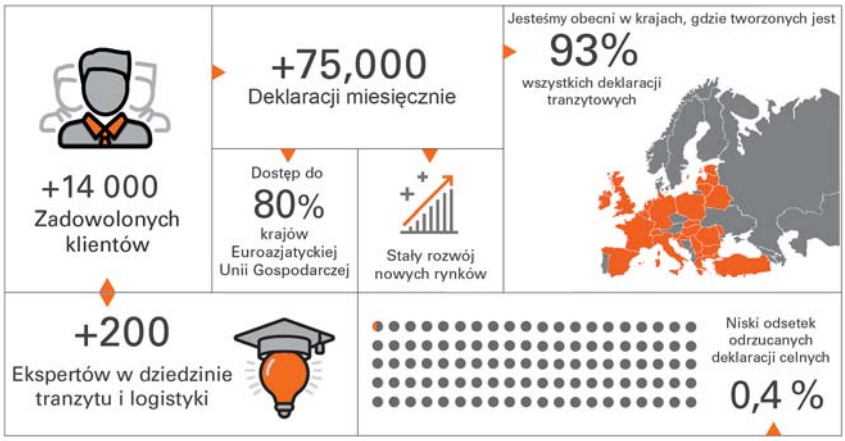
W związku z zawirowaniami w przepływie towarów, które zostaną spowodowane Brexitem, idealnym rozwiązaniem staje się procedura tranzytu – dzięki niej istnieje możliwość przeniesienia odprawy przesyłek z punktu wejścia towarów do Unii Europejskiej do lokalizacji bliżej miejsca przeznaczenia. Procedura tranzytu ułatwi przedsiębiorcom zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw poprzez przybliżenie odprawy importowej bliżej miejsca docelowego.

Dlaczego lepiej być przygotowanym?

Przekraczanie granicy celnej przez towary może być skomplikowane i cza-

sochłonne. Nie musisz być ekspertem w zakresie obsługi celnej, dlatego warto nawiązać współpracę z partnerem, dzięki któremu wyeliminujesz zbędne przestoje związane z przekraczaniem granic, czy oczekiwaniem na zorganizowanie odprawy celnej.

Niewątpliwym wsparciem dla przedsiębiorców w tym trudnym czasie zmian i procesie adaptacji może być platforma TransitNet. Dzięki naszym oddziałom zlokalizowanym w całej UE, w tym w Irlandii i Wielkiej Brytanii, doskonale rozumiemy nowe wymagania związane z Brexitem. Pomagamy i doradzamy firmom, jak przygotować się na nadchodzące zmiany. Platformę TransitNet można traktować jako narzędzie ułatwiające wymianę towarów na linii Wielka Brytania – UE, jak również z krajami trzecimi. Mamy doświadczenie, zasoby i wiedzę, aby pomóc polskim hanTransitNet w liczbach :



nadto istnieje możliwość przygotowania deklaracji przez naszych wyspecjalizowanych pracowników, przesyłając drogą mailową dokumenty i inne niezbędne informacje. System przewiduje także możliwość połączenia TransitNet z systemem TMS klienta. Możesz wysłać deklarację za pośrednictwem aplikacji WinSAD z gwarancją SGS do systemów tranzytowych NCTS. W tym zakresie organizujemy także szkolenia i udzielamy pełnego wsparcia.

Dzięki statusowi AEO oraz procedurze uproszczonej, tranzyt można rozpocząć jeszcze szybciej. Platforma TransitNet pozwala dokonać odprawy na granicy UE-GB z zachowaniem pełnej mobilności.

Ułatwieniem jest także brak potrzeby zastawiania swoich aktywów. Nie ma dla nas zbyt drogich ładunków – zabezpieczamy towary akcyzowe, których dług celny wynosi nawet kilka milionów euro. Dajemy 100% gwarancji na pokrycie długów celnych o wysokiej wartości.

> Importując towary z Wielkiej Brytanii, polska firma będzie potrzebowała deklaracji importowej. Także przy procedurze eksportu niezbędne będzie zgłoszenie celne.



Procedura tranzytu ułatwi przedsiębiorcom zarządzanie międzynarodowym łańcuchem dostaw poprzez przybliżenie odprawy importowej bliżej miejsca docelowego

dlowcom w spełnieniu nowych wymogów wynikających z Brexitu.

Wybierz wygodne narzędzie

Platforma SGS TransitNet stwarza możliwość otwierania deklaracji tranzytowych T1/T2 przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, przez cały rok w każdym kraju, w którym SGS działa jako upoważniony do korzystania z procedury tranzytu (Holder of the Procedure – HoP) wobec organów celnych w imieniu swoich klientów.

TransitNet jako platforma nie wymaga zakupu dodatkowego oprogramowania, dzięki czemu zgłoszenia deklaracji T1/T2 można dokonać samodzielnie poprzez dowolną przeglądarkę internetową. Po-

Współpracuj z niezawodnym partnerem

Skontaktuj się z firmą SGS Polska, by dowiedzieć się, w jaki sposób dając Twoim przedsięwzięciom Gwarancje Tranzytowe, jednocześnie chronimy Cię przed niepewnością zawirowań natury politycznej. Naszą misją jest dawanie przedsiębiorstwom pewności, że ich działalność nie jest obarczona ryzykiem strat – czasu, pieniędzy i energii. Znamy się na tym.

Jesteśmy świadomi niepewności przedsiębiorców, co do zmian nadchodzących w styczniu 2021 r. Dlatego SGS TransitNet może potwierdzić Państwa gotowość do Brexitu, pod względem przygotowania do odpraw celno-podatkowych, specjalnym certyfikatem – BREXIT-READY CERTYFICATE.



Platforma SGS TransitNet stwarza możliwość otwierania deklaracji tranzytowych T1/T2 przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, przez cały rok w każdym kraju, w którym SGS działa jako upoważniony do korzystania z procedury tranzytu wobec organów celnych w imieniu klientów

Zapraszamy do współpracy. Nasi międzynarodowi specjaliści są gotowi do udzielenia pomocy przez cały czas. I

SGS TransitNet

transitnet.waw@sgs.com
www.sgs.pl/transitnet



Pracownik nie będzie w stanie zrozumieć, dlaczego wysokość jego wynagrodzenia ma zależeć tylko i wyłącznie od tego, ile razy i gdzie zatrzymał się w celu załadunku/rozładunku przewożonych towarów lub zabrania pasażerów

Fot. Volvo

TLP SKARŻY PAKIET MOBILNOŚCI DO TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UE

26 października br. Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska skierował do Sądu Unii Europejskiej skargę przeciwko Radzie Unii Europejskiej i Parlamentowi Europejskiemu, w której wniósł o stwierdzenie nieważności wchodzących w skład tzw. Pakietu Mobilności I następujących aktów prawnych opublikowanych w Dzienniku Urzędowym L 249 z 31 lipca 2020 r.

1) Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1055 z dnia 15 lipca 2020 r. zmieniającego rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, (WE) nr 1072/2009 i (UE) nr 1024/2012 w celu dostosowania ich do zmian w transporcie drogowym;

2) Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057 z dnia 15 lipca 2020 r. ustanawiającej przepisy szczególne w odniesieniu do dyrektywy 96/71/WE i dyrektywy 2014/67/UE dotyczące delegowania kierowców w sektorze transportu drogowego oraz zmieniające dyrektywę 2006/22/WE w odniesieniu do wymogów w zakresie egzekwowania przepisów oraz rozporządzenie (UE) nr 1024/2012.

Zmiana zasad dostępu do zawodu i rynku przewoźnika drogowego

Pierwszy z wymienionych aktów prawnych zmienia zasady dostępu do zawodu i rynku przewoźnika drogowego, wprowadzając m.in. obowiązek powrotu pojazdów co 8 tygodni do państwa siedziby przewoźnika, konieczność pracy kierowców w centrum operacyjnym przewoźnika położonym w państwie jego siedziby, czy też 4-dniowy okres przerwy pomiędzy podjęciem kolejnych operacji kabotażowych.

– W przypadku tego rozporządzenia naruszone zostały – i to rażąco – zasady proporcjonalności, zasady pewności prawa, a także postanowienia art. 26 ust. 1 TFUE. Instytucje UE nie spełniły warunku przyjmowania środków w celu ustanowienia lub zapewnienia funkcjonowania rynku wewnętrznego UE zgodnie z odpowiednimi postanowieniami Traktatów. Naszym zdaniem naruszyły także art. 11 TFUE, który wymaga by przy ustaleniu i realizacji polityk i działań Unii brano pod uwagę wymogi ochrony środowiska naturalnego

Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057 z dnia 15 lipca 2020 r. nie kieruje się kryteriami socjalnymi, ale wyłącznie rynkowymi i de facto mają na celu ochronę rynków krajowych bogatych państw członkowskich Unii Europejskiej.

– komentuje prof. Artur Nowak-Far adwokat i pełnomocnik TLP, który prowadzi tę sprawę w imieniu związku.

Naruszenie zasady równości wobec prawa i proporcjonalności

Podobne zarzuty dotyczą drugiego z tych aktów prawnych, dyrektywy ustanawiającej szczegółowe zasady stosowania przepisów o pracownikach delegowanych wobec kierowców wykonujących transport drogowy i ich pracodawców.

W ocenie TLP dyrektywa w sposób rażący narusza m.in. zasady równości wobec prawa i proporcjonalności.

– *Przykładem może być tutaj dwóch kierowców wykonujących przewóz pasażerów na tej samej trasie Warszawa-Rzym, takim samym pojazdem i w tych samych godzinach. Jeden z nich zatrzyma się dwa razy na trasie w celu wysadzenia lub zabrania pasażerów w państwie tranzytowym i jego praca objęta będzie przepisami o delegowaniu. Drugi zatrzyma się tylko raz, a wtedy jego wynagrodzenie podlegać będzie wyłącznie regulacjom krajowym* – wyjaśnia Maciej Wroński Prezes TLP. – *W tym stanie rzeczy pracownik, którego interesy socjalne ma rzekomo zabezpieczać przyjęte przez Unię Europejską nowe prawo, nie będzie w stanie zrozumieć, dlaczego wysokość jego wynagrodzenia ma zależeć tylko i wyłącznie od tego, ile razy i gdzie zatrzymał się w celu załadunku/rozładunku przewożonych towarów lub zabrania pasażerów, skoro co do zasady, wykonuje taką samą pracę co jego kolega.*

Zdaniem Macieja Wrońskiego ta dyrektywa nie kieruje się kryteriami socjalnymi, ale wyłącznie rynkowymi i *de facto* ma na celu ochronę rynków krajowych bogatych państw członkowskich Unii Europejskiej.



Przepis wprowadzający retrofiting w tak krótkim terminie narusza zasadę proporcjonalności, a jego skutki odczują europejscy konsumenci, na których zostaną przerzucone wspomniane bardzo duże koszty regulacji

Fot. Pixabay

Wniosek o stwierdzenie nieważności

TLP wniosła także o stwierdzenie nieważności art. 1 pkt 6 lit. d) oraz art. 1 pkt 15 i art. 2 pkt 2 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1054 z dnia 15 lipca 2020 r. zmieniającego rozporządzenie (WE) nr 561/2006 w odniesieniu do minimalnych wymogów dotyczących maksymalnego dziennego i tygodniowego czasu prowadzenia pojazdu, minimalnych przerw oraz dziennego i tygodniowego okresu odpoczynku oraz zmieniające rozporządzenie (UE) nr 165/2014 w odniesieniu do określania położenia za pomocą tachografów.

Pierwszy z zaskarżonych przepisów wprowadza obowiązek powrotu kierowców do centrum operacyjnego przewoźnika lub do miejsca zamieszkania co 4 lub 3 tygodnie. – *To oczywiste, że nakładanie obowiązków na pracodawcę i pracownika, wskazujących gdzie ów pracownik ma rozpoczynać przysługujący mu odpoczynek, jest sprzeczne z zasadą wolności wykonywania pracy określoną w art. 15 ust. 2 Karty Praw Podstawowych* – komentuje prof. Artur Nowak-Far. Jego zdaniem przepis ten narusza także zasadę proporcjonalności. – *Jest także sformułowany w niewłaściwy sposób, co umożliwia różną jego interpretację, a tym samym stwarza po stronie adresatów norm brak pewności co do obowiązującego prawa.*

Kolejne dwa zaskarżone przepisy dotyczą wydłużenia okresu posiadania przy sobie i okazywania uprawnionym służbom zapisów z tachografu do 56 dni oraz obowiązku wymiany *(retrofitingu)* tachografów zainstalowanych w dotychczas używanych przez przewoźników pojazdach. W ten sposób nawet obecnie najnowsze, wyprodukowane w tym roku tachografy, już za około 5 lat będą musiały obowiązkowo być wymienione na tachografy inteligentne II generacji, których jeszcze nie ma nawet na rynku

– *Zakładając, że średnia cena nowego tachografu wynosi około 1000 euro, a w całej Unii przewoźnicy zaangażowani w przewozy międzynarodowe wymienią tachografy w około 2,7 mln pojazdów, to koszt tej obowiązkowej wymiany wyniesie ok. 2,7 mld euro. Czy nie można było rozłożyć tej operacji na co najmniej 10 lat, tak aby w sposób naturalny część tego taboru została wymieniona na nowy już z zainstalowanymi nowymi urządzeniami?* – pyta retorycznie Maciej Wroński. Zdaniem prof. Artura Nowaka-Fara także przepis wprowadzający *retrofiting* w tak krótkim terminie narusza zasadę proporcjonalności, a jego skutki odczują europejscy konsumenci, na których zostaną przerzucone wspomniane bardzo duże koszty regulacji.

> TLP w swoje skardze podkreśla, że zaskarżone naruszenia swobód i zasad traktatowych mają skutki kumulacyjne, które de facto dyskryminują część uczestników jednolitego rynku, tych pochodzących z peryferyjnych państw członkowskich Unii Europejskiej.

TLP w swojej skardze podkreśla, że zaskarżone naruszenia swobód i zasad traktatowych mają skutki kumulacyjne, które *de facto* dyskryminują część uczestników jednolitego rynku, tych pochodzących z peryferyjnych państw członkowskich Unii Europejskiej. Bierze się to stąd, że przyjęte regulacje (w szczególności te, które odnoszą się do nieuzasadnionych gospodarczo obowiązków powrotów taboru i pracowników do baz eksploatacyjnych) nie uwzględniają geograficznej struktury rynku, w której popyt na usługi transportowe kumuluje się w jego środku (tj. w Holandii, Belgii, Luksemburgu, wschodnich prefekturach Francji, zachodnich i południowych landach Niemiec i Austrii oraz w północnych Włoszech), zaś podaż usług transportowych ukształtowaną w wyniku wolnej i uczciwej, w warunkach stosowania międzynarodowych i unijnych reguł prawnych, konkurencji – w państwach znajdujących się na wschodnich rubieżach UE, w szczególności w Bułgarii, na Litwie, w Rumunii, w Polsce i na Węgrzech.



Kierowca z polskiej firmy, wykonujący przewozy kabotażowe na terytorium Francji, będzie musiał otrzymać za ten okres wynagrodzenie, takie jak kierowca z Francji, a dodatkowo zgodnie z polskimi przepisami – dietę oraz ryczałt za nocleg

Fot. GEFCO

PAKIET MOBILNOŚCI – W SKRÓCIE I PO KOLEI

Pakiet Mobilności staje się faktem. Po ponad trzech latach intensywnych prac, 8 lipca br. zakończył się proces jego legislacji. Co nas czeka?

Czym właściwie jest Pakiet mobilności?

Pakiet mobilności stanowi szereg zmian przepisów, których celem jest regulacja transportu drogowego w Unii Europejskiej, dotyczących następujących aspektów:

- czasu jazdy, odpoczynków oraz tachografów;
- delegowania kierowców;
- dostępu do rynku.

Niestety zmiany, które zostały ostatecznie przegłosowane mogą realnie wpłynąć na wzrost kosztów i zmniejszenie konkurencyjności polskich firm poprzez utrudnienie w świadczeniu usług na terenie Unii Europejskiej.

Kiedy nowe przepisy zaczną obowiązywać?

Pierwsze zmiany w przepisach Rozporządzenia 561/2006/WE obowiązują już od 20 sierpnia 2020 r.

Kolejne zmiany wejdą w życie po 18 miesiącach. Będą one najdotkliwsze, gdyż dotyczą delegowania i dostępu do rynku. W późniejszym czasie pojawią się zmiany w tachografach oraz dla tzw. BUS-ów od 2,5 do 3,5 t, przewożących towary w transporcie międzynarodowym.

Jakie najważniejsze zmiany wprowadzono 20 sierpnia 2020 r.?

1. Obowiązkowy powrót kierowcy do centrum operacyjnego (tzw. „bazy") lub miejsca zamieszkania maksymalnie co 4 tygodnie. Kierowca w każdych 4 tygodniach kalendarzowych (pn.-nd.) jest zobligowany rozpocząć odpoczynek 45-godzinny w miejscu zamieszkania lub centrum operacyjnym firmy.

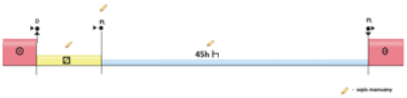




Jednak w przypadku wykorzystania w trasie dwóch odpoczynków tygodniowych skróconych z rzędu, kierowca musi wrócić przed kolejnym wymaganym odpoczynkiem tygodniowym, w tym przypadku już regularnym. Tym samym najczęściej przy korzystaniu z odstępstwa dotyczącego wykorzystania dwóch odpoczynków tygodniowych w trasie, kierowca jest zobligowany do powrotu już po 3 tygodniach.

Ponadto, wspomniany nowy przepis nie pozwala na posiadanie centrum operacyjnego za granicą, jednoznacznie określając, że: – *Przedsiębiorstwo transportowe organizuje pracę kierowców w taki sposób, aby umożliwić im powrót do centrum operacyjnego pracodawcy, które jest zwyczajową bazą dla danego kierowcy i w którym rozpoczyna się jego tygodniowy okres odpoczynku,* ***w państwie członkowskim siedziby pracodawcy*** *lub powrót do miejsca zamieszkania kierowcy w każdym okresie czterech kolejnych tygodni (…)".*

Duże znaczenie w tym przypadku ma właściwe zaznaczenie na tachografie wpisu kraju zakończenia i rozpoczęcia pracy, szczególnie w sytuacji powrotu kierowcy, np. jako pasażera w busie. To właśnie na podstawie wpisów symboli kraju, oprogramowanie kontrolne, takie jak TachoScan oraz 4Trans, informuje czy kierowca spełnił ww. obowiązek.



2. Dwa skrócone odpoczynki tygodniowe pod rząd. To nowe odstępstwo od przepisów dotyczących odpoczynków tygodniowych. Kierowca międzynarodowy może odbyć dwa skrócone tygodniowe okresy odpoczynku pod rząd (2×24h), o ile spełni następujące warunki:

- oba odpoczynki tygodniowe skrócone zostają wykorzystane za granicą (w przypadku polskiej firmy mogą to być wszystkie kraje, w których obowiązuje rozporządzenie 561 poza Polską). Oznacza to, że nowe odstępstwo nie dotyczy przewozów wykonywanych wyłącznie na terenie Polski oraz w krajach AETR;
- w każdych czterech tygodniach kalendarzowych mają zostać zrealizowane przynajmniej dwa odpoczynki tygodniowe regularne i dwa odpoczynki tygodniowe skrócone. Oznacza to, że jeśli firma chce w sposób ciągły wykorzystywać odstępstwo, to kierowca przed kolejnym wyjazdem na 3 tygodnie, aby spełnić tę regułę, powinien odbyć dodatkowy odpoczynek 45-godzinny;

- po dwóch odpoczynkach tygodniowych skróconych, kolejnym odpoczynkiem powinien być tygodniowy regularny, dodatkowo poprzedzony rekompensatą za dwa poprzednie skrócenia. Sama rekompensata powinna jednak zostać poprzedzona odpoczynkiem dobowym. Tak długi odpoczynek powinien zostać wykorzystany w centrum operacyjnym firmy lub miejscu zamieszkania kierowcy.



W praktyce ww. reguła oznacza klasyczny system pracy 3/1, czyli 3 tygodnie w trasie i tydzień w domu.

3. Zakaz odbierania odpoczynków tygodniowych regularnych w kabinie pojazdu. Nowy zapis nie pozostawia wątpliwości – wszystkie odpoczynki trwające minimum 45 godzin nie mogą być odebrane w kabinie pojazdu, nie ma znaczenia, czy jest to odpoczynek regularny, czy rekompensaty. Dodatkowo pojawił się nowy wymóg – wspomniane odpoczynki mają odbywać się w miejscu przyjaznym dla wszystkich płci, z odpowiednim zapleczem sanitarnym oraz sypialnym.

4. Możliwość przedłużenia czasu jazdy o maksymalnie 1 lub 2 godziny przy powrocie do centrum operacyjnego firmy lub do domu na odpoczynek tygodniowy.

Wydłużenie to zostało dodane do znanego kierowcom artykułu 12 rozporządzenia 561/2006, dlatego kierowca na wydruku powinien wskazać powody takiego odstępstwa.

Możliwość przekroczenia dotyczy czasu jazdy dziennej oraz tygodniowej, jak również powstałego, ewentualnego naruszenia doby kierowcy – oznacza to, że odpoczynek dzienny może w tej sytuacji także zostać odebrany za późno, przy czym należy zwrócić uwagę, aby nie wpływał na odpoczynek tygodniowy.

Dodatkowym, wspólnym warunkiem obu przedłużeń jest konieczność rekompensaty przedłużonego czasu, która jest do odebrania na dotychczasowych warunkach (z odp. min. 9h w ciągu 3 tygodni).

Pozostałe kryteria różnią się w zależności od wielkości przekroczenia czasu jazdy. Przed skorzystaniem z tej możliwości należy oszacować o ile zostanie przekroczony ewentualny czas jazdy. Jeśli będzie to do jednej godziny, wówczas kierowca powinien wrócić do bazy lub do domu na co najmniej tygodniowy odpoczynek skrócony (min. 24h).



Ireneusz Czulak



Mateusz Włoch

Jeśli zostanie przekroczony o mniej niż 2h to:

- kierowca powinien wrócić do bazy lub do domu na odpoczynek przynajmniej tygodniowy regularny (min. 45h);
- przed tymi dodatkowymi 2 godzinami jazdy kierowca powinien odebrać dodatkową 30-minutową przerwę.

5. Możliwość przerwania na promie/ w pociągu odpoczynków tygodniowych skróconych oraz regularnych.

Odbiór odpoczynku tygodniowego skróconego odbywa się na takich samych zasadach, jak dotychczasowy odbiór odpoczynków dobowych. W przypadku przerwania na promie odpoczynku tygodniowego regularnego, poza dotychczasowymi warunkami, pojawiają się nowe:

- kierowca musi mieć dostęp do kabiny sypialnej, a nie jak w przypadku krótszych odpoczynków do koi lub kuszetki;
- podróż promem bądź pociągiem ma być zaplanowana przynajmniej na 8h.

6. Nowe wyłączenia – kto nie musi mieć tachografu?

Nowe wyłączenia dotyczą firm przewożących masę betonową (gruszki), a także przewozów maszyn budowlanych w promieniu 100 km od bazy przedsiębiorstwa.

7. Posiadasz tachograf analogowy? Pamiętaj o nowym obowiązku!

Kierowcy wykonujący międzynarodowy transport samochodami z tachografami analogowymi muszą na jej odwrocie zapisywać godziny przekroczeń granic.

Jakie zmiany zostaną wprowadzone za 18 miesięcy?



Zmiany te mogą zmniejszyć konkurencyjność polskich firm, a także wprowadzają ograniczenia w dostępie do rynków przewozowych w Europie Zachodniej.

Najdotkliwsze, zmiany, które wejdą w życie po 18 miesiącach, dotyczą delegowania i dostępu do rynku. W późniejszym czasie pojawią się zmiany w tachografach oraz dla tzw. BUS-ów od 2,5 do 3,5 t, przewożących towary w transporcie międzynarodowym.

Delegowanie kierowców i wynagrodzenie minimalne.

Określone zostały zasady podlegania pod delegowanie w zależności od wykonywanego rodzaju operacji transportowych, czyli to, co do tej pory podlegało interpretacji poszczególnych Państw Członkowskich.

Pod delegowanie nie będą podlegać:

- tranzyt (przejazd bez załadunku lub rozładunku);
- przewozy dwustronne/bilateralne (przewóz międzynarodowy do kraju siedziby lub z kraju siedziby) wraz z maksymalnie dwoma dodatkowymi załadunkami/rozładunkami (przy spełnieniu dodatkowych warunków).

Dla firm wykonujących ww. przewozy oznacza to znacznie mniej wymogów formalnych i kosztów niż obecnie.

Pod delegowanie podlegać będą natomiast firmy wykonujące:

- przewozy kabotażowe;
- przewozy typu *cross-trade*/przerzuty (przewozy pomiędzy innymi krajami niż kraj siedziby, np. gdy polska firma wykonuje przewóz z Francji do Niemiec).

Firmy wykonujące takie przewozy będą musiały, oprócz stawki godzinowej, wypłacać również wszystkie inne składniki wynagrodzenia, tak jak kierowcy zatrudnionemu w kraju, w którym wykonywane są przewozy. Dodatkowym powodem wzrostu kosztów będzie brak możliwości zaliczania diet i ryczałtów za nocleg do płacy minimalnej. Oznacza to, że kierowca z polskiej firmy wykonujący przewozy kabotażowe na terytorium Francji, będzie musiał otrzymać za ten okres takie wynagrodzenie, jak kierowca z Francji, a dodatkowo, zgodnie z polskimi przepisami, dietę oraz ryczałt za nocleg. Z tego powodu, warto zabiegać przez najbliższe 18 miesięcy o zmianę polskiej ustawy o czasie pracy kierowców.

Jakie przepisy mogą jeszcze wejść za 18 miesięcy?



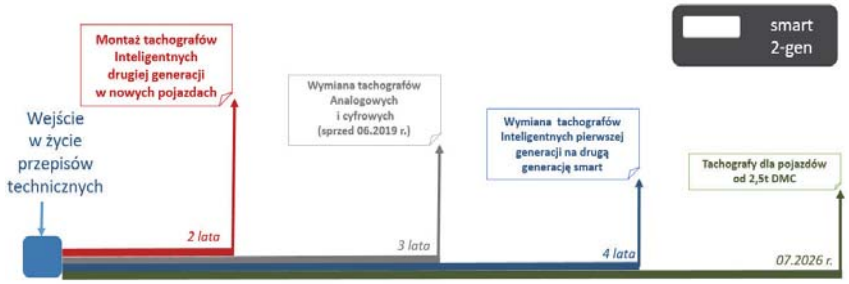
- Powrót pojazdu do bazy co 8 tygodni*.
- 4-dniowy zakaz kabotażu w tym samym kraju od momenty zakończenia poprzednich przewozów kabotażowych*.

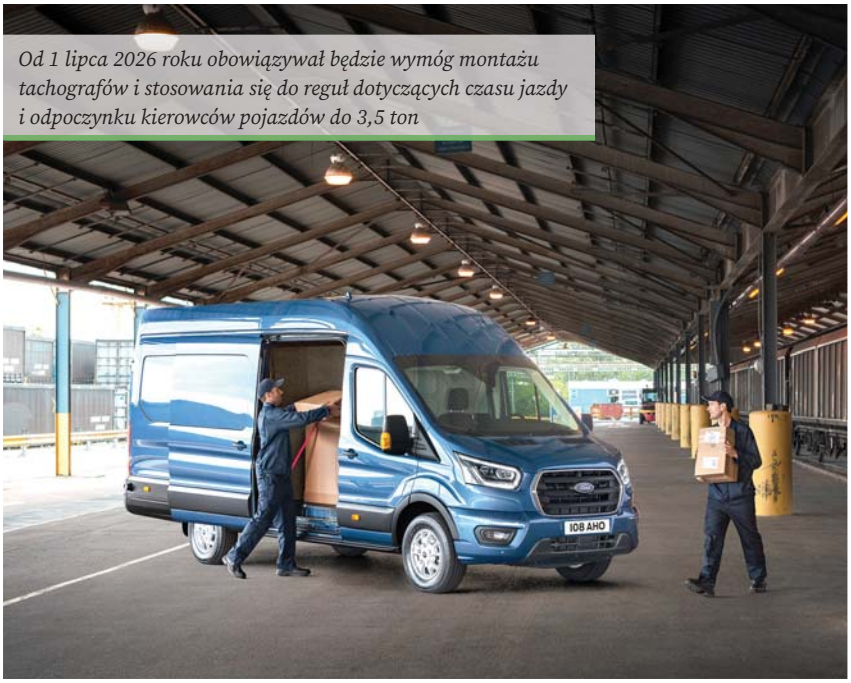
*W związku z tym, że nie przeprowadzono oceny skutków tych zmian, Komisja Europejska zobowiązała się w trakcie najbliższych 18 miesięcy dokonać oceny m.in. w aspekcie znacznego zwiększenia pustych przejazdów i ich negatywnego wpływu na środowisko i infrastrukturę, co daje nadzieję, że przepisy te nie wejdą w życie.

Co jeszcze się zmieni w późniejszym czasie (+21 miesięcy)?

1. Transport pojazdami do 3,5 tony

Nowymi regułami zostaną objęte wyłącznie międzynarodowe przewozy rzeczy pojazdami od 2,5 do 3,5 tony DMC. Ponadto 21 miesięcy po opublikowaniu Pakietu, pojawi się konieczność spełnienia warunków dotyczących przewoźnika drogowego oraz uzyskania licencji transportowej, jak również od 1 lipca 2026 roku obowiązywał będzie wymóg montażu tachografów i stosowania się do reguł dotyczących czasu jazdy i odpoczynku kierowców.





Od 1 lipca 2026 roku obowiązywał będzie wymóg montażu tachografów i stosowania się do reguł dotyczących czasu jazdy i odpoczynku kierowców pojazdów do 3,5 ton

Fot. Ford

2. Wymiana tachografów – inteligencja drugiej już generacji

Najprawdopodobniej od września 2023 r. wprowadzone zostaną nowe tachografy inteligentne drugiej generacji, a w kolejnych latach, dla firm wykonujących przewozy międzynarodowe nastąpi sukcesywna wymiana pozostałych tachografów na te najnowsze.

> Określone zostały zasady podlegania pod delegowanie w zależności od wykonywanego rodzaju operacji transportowych, czyli to, co do tej pory podlegało interpretacji poszczególnych państw członkowskich.

To nie koniec zmian – szykują się kolejne

Wszystkie opisane zmiany, to dopiero początek gorącego okresu w prawie transportowym, tym bardziej, że pociągną za sobą kolejne, które będą publikowane w przeciągu najbliższego roku lub dwóch lat – począwszy od przepisów technicznych odnośnie tachografów, nowych ustaw i rozporządzeń implementujących dyrektywę o delegowaniu pracowników, przez nowe taryfikatory w poszczególnych krajach, aż po możliwą zmianę polskiej ustawy o czasie pracy kierowców w zakresie zasad wynagradzania czy planowanych aktów prawnych dotyczących systemów wymiany informacji pomiędzy inspekcjami.

Ireneusz Czulak,
ekspert OCRK ds. analiz i rozliczeń;
Mateusz Włoch,
specjalista ds. wdrożeń
i szkoleń w Inelo



Fot. DKV

OSZUSTWA W TRANSPORCIE

CZĘŚĆ 2. ZLECENIODAWCA-OSZUST, CZYLI NA CO ZWRACAĆ UWAGĘ PRZY INTRATNYCH ZLECENIACH

Oszustwo transportowe nie jest wynalazkiem covidowych czasów. Oszuści od kilku dekad skutecznie wyłudzają towar od spedytorów i przewoźników, a pandemia koronawirusa tylko rozszerzyła skalę ich przestępczej „działalności".

Obecnie oszuści podszywają się pod odbiorców, zamawiają towar u konkretnych dostawców i fałszywie podając się za spedytorów organizują dostawy do swoich „dziupli", gdzie przejmują towar od nieświadomych przewoźników. Towar bezpowrotnie znika, a oszust szuka następnego celu.

W dzisiejszym artykule:

- Dlaczego pozornie bezpieczne zlecenie może okazać się niebezpieczne?
- Co musisz zrobić, aby nie pomóc oszustowi w przejęciu kontroli nad dostawą?
- Jakich metod musisz użyć, aby wyeliminować oszusta z łańcucha transportowego?

Pewien polski spedytor otrzymał od francuskiego zlecenie przewozu towaru z Włoch do Wielkiej Brytanii. Po zweryfikowaniu zleceniodawcy, zlecił przewóz podwykonawcy. W tym samym dniu ten sam francuski spedytor zlecił kolejny przewóz – tym razem z Austrii również do Wielkiej Brytanii. Już bez weryfikacji zleceniodawcy przyjął zlecenie i przekazał do realizacji temu samemu podwykonawcy. Podwykonawca przyjął oba ładunki i przekazał informację, że są w drodze. Do odbiorców jednak nie dotarły. Zobaczcie dlaczego.

Standardowe zlecenie transportowe z Francji

Pierwsza oferta przewozu wpłynęła od francuskiej spedycji w poniedziałek, w godzinach rannych. Dotyczyła przewozu mrożonego łososia z Włoch do Wielkiej Brytanii. Ponieważ był to pierwszy kontakt z tą spedycją, pracownik dokonał jej weryfikacji według przyjętych procedur. Sprawdził firmę w rejestrze VIES oraz w wywiadowni gospodarczej. Dodatkowo wyszukał w internecie wizytówki i wykonał telefon na ogólnodostępny numer zleceniodawcy w celu potwierdzenia, czy osoba, od której otrzymano zlecenie jest pracownikiem tejże firmy. Otrzymał informację, że wskazana osoba jest zatrudniona, ale obecnie pracuje w domu. Podjęte działania uwiarygodniały francuskiego zlecającego i spedytor przyjął otrzymaną ofertę. Po akceptacji warunków i zawarciu umowy niezwłocznie przekazał ją swoim stałym podwykonawcom, z których jeden wyraził chęć wykonania przewozu. Zlecenie zostało wysłane i przyjęte przez przewoźnika. Po otrzymaniu danych pojazdu i kierowcy, spedytor przekazał je francuskiemu zleceniodawcy. W godzinach popołudniowych od tej samej francuskiej spedycji wpłynęło drugie zapytanie – tym razem dotyczące przewozu zestawów fotowoltaicznych z Austrii do Wielkiej Brytanii. Francuski spedytor został już zweryfikowany, zatem pracownik odstąpił od ponownego sprawdzania. W środę podwykonawca spedytora poinformował, że towar został przyjęty i auto jest w drodze do Wielkiej Brytanii. W tym samym dniu została zaakceptowana druga oferta i po uzgodnieniu warunków, przewóz został zlecony temu samemu podwykonawcy. Drugi ładunek został załadowany następnego dnia i pojazd ruszył w trasę.

Co może oznaczać „neutralizacja listu przewozowego CMR?

W piątek rano ten sam francuski spedytor przekazał telefonicznie dodatkowe instrukcje do zawartych umów przewozu. W obu przypadkach dotyczyły one zmiany miejsc dostawy oraz niezbędnej neutralizacji dokumentów przewozowych. Przesłał również zapytanie dotyczące kolejne-

go transportu – już trzeciego w bieżącym tygodniu. Zgodnie z przyjętymi zasadami, pracownik polskiej spedycji zweryfikował adres mailowy, za pośrednictwem którego komunikował się z nim francuski zamawiający. Okazało się, że maile zostały wysłane z adresu, który wprawdzie zawierał nazwę spedycji, ale konto pocztowe było założone na bezpłatnym serwisie webmail „gmail.com", tymczasem francuska spedycja posiada konta pocztowe założone na domenie zawierającej nazwę spedycji. Uzyskał również od obu kierowców kopie listów przewozowych i porównał dane określone w zleceniach i w listach przewozowych CMR. Dane nadawców i odbiorców oraz miejsca załadunku i rozładunku były zgodne ze zleceniami przyjętymi od francuskiej spedycji. Poinformował również francuskiego zlecającego, że w przypadku zmiany miejsca dostawy, obowiązujące procedury nakazują mu potwierdzenie wydanych instrukcji bezpośrednio w siedzibie zleceniodawcy. Ten jednak nalegał na wykonanie obu zleceń zgodnie z jego instrukcjami. Po skontaktowaniu się z francuską spedycją pracownik ustalił, że osoba o imieniu i nazwisku, którymi posługiwała się osoba zlecająca przewozy, posiada inny numer telefonu i inny adres mailowy. Telefoniczny kontakt z prawdziwym pracownikiem francuskiej spedycji rozwiał wszelkie wątpliwości – nieznany oszust wykorzystał dane jego i jego firmy i próbował wyłudzić towar.

Zlecona „neutralizacja" zneutralizowała oszusta

Działanie pracownika polskiej spedycji doprowadziło do zneutralizowania oszusta i uniemożliwiło utratę obu ładunków. Powstał jednak problem z towarem przyjętym do przewozu, który znajdował się już w Wielkiej Brytanii. Na podstawie posiadanych informacji ustalono dane nadawców i podjęto próbę potwierdzenia autentyczności dostaw i danych odbiorców. Kontrahent włoski już w piątek ustalił, że firma, która rzekomo zamówiła towar, nie potwierdziła takiego zamówienia. Powstało zatem przekonanie, że oszust podszył się pod stałego kontrahenta nadawcy i próbował wyłudzić towar. Włoski nadawca bez zwłoki wydał instrukcję o wstrzymaniu przewozu i skierowaniu towaru z powrotem do jego magazynu we Włoszech. Nie udała się jednak próba potwierdzenia tego u austriackiego nadawcy, który odrzucił tezę, że sprzedał towar oszustowi. Z ostrożności zalecono przewoźnikowi wstrzymanie przewozu i przeczekanie do poniedziałku na bezpiecznym parkingu w Wielkiej Brytanii.

W poniedziałek podjęto kolejną próbę potwierdzenia autentyczności dostawy z austriackim nadawcą. Ten poddał w wątpliwość intencje polskiej spedycji, gdyż nie figurowała ona w żadnym dokumencie dotyczącym zamówienia i przewozu. Po negocjacjach, austriacki nadawca podjął kontakt z brytyjskim odbiorcą zamówionego towaru. Ten jednak potwierdził zamówienie. Ze względu na to, że w pierwszym przypadku nieznana osoba podszyła się pod brytyjskiego odbiorcę, spedytor postanowił ustalić w internecie kontakt do odbiorcy towaru wysłanego z Austrii i skontaktować się z nim bezpośrednio. Podjęta próba doprowadziła do ustalenia, że brytyjska firma, która figurowała w liście przewozowym jako odbiorca, w ogóle nie zamawiała takiego towaru u austriackiego producenta. Przekazanie tej informacji również nie zmieniło decyzji austriackiego nadawcy. Zadziałało dopiero zagrożenie, że do czasu wyjaśnienia sprawy przewóz zostanie wstrzymany, a towar zostanie awaryjnie składowany na jego koszt w wynajętym magazynie. Austriacki kontrahent po skontaktowaniu się z odbiorcą określonym w liście CMR potwierdził przypuszczenia spedytora, że również padł ofiarą oszustwa. Niezwłocznie wydał dyspozycję wstrzymania przewozu i przywiezienia towaru do jego magazynu w Austrii.

Oba ładunki bezpiecznie i bez uszkodzeń dotarły z powrotem do nadawców i zostały przez nich przyjęte. Obaj nadawcy pokryli wszystkie koszty przewozu poniesione przez polskiego przewoźnika. We wtorek ponownie skontaktowano się z francuską spedycją i przekazano jej wyniki przeprowadzonego dochodzenia i ustaleń dokonanych z nadawcami przesyłek.

Obecnie oszuści podszywają się pod odbiorców, zamawiają towar u konkretnych dostawców i fałszywie podając się za spedytorów organizują dostawy do swoich „dziupli", gdzie przejmują towar od nieświadomych przewoźników. Towar bezpowrotnie znika.



Fot. Flickr

Spedytor to nie detektyw, ale...

W trakcie ustaleń okazało się, że oszust podszył się pod brytyjskich kontrahentów



firm produkcyjnych z Włoch i Austrii i na podstawie sfałszowanych zamówień wyłudził od nich towar. Ten sam oszust podszył się również pod pracownika francuskiej spedycji i zlecił oba przewozy naszemu bohaterowi. W tej grze chodziło o towar o łącznej wartości ok. 250 tys. euro.

Kluczowe elementy i działania, mające wpływ na osiągnięty sukces:

- otrzymane instrukcje o zmianie miejsc dostaw i o „neutralizacji dokumentów" – główny determinant dalszych działań,
- porównanie adresu mailowego używanego przez osobę zlecającą przewozy z adresami używanymi przez francuską firmę spedycyjną – stwierdzono niezgodność,
- podjęcie próby potwierdzenia otrzymanych instrukcji w siedzibie francuskiej spedycji – nie potwierdzono udzielenia zleceń polskiej spedycji oraz tożsamości osoby kontaktującej się w imieniu tej firmy,
- nawiązanie bezpośredniego kontaktu z nadawcami przesyłek – finalnie doprowadziło do ujawnienia próby podszycia się oszusta pod ich stałych odbiorców i wyłudzenia towaru,
- nawiązanie bezpośredniego kontaktu z jednym z odbiorców – doprowadziło do wykazania austriackiemu nadawcy złych intencji osoby zmawiającej towar.

Wielu spedytorów zapewne powie, że to jest niewykonalne. Obserwowałem ten proces i twierdzę, że jest to jak najbardziej wykonalne. Powiem więcej – to zostało wykonane.

Oczywiście w obu przypadkach można było zrobić więcej. Gdyby spedytor opisaną metodą zweryfikował tożsamość francuskiego spedytora bezpośrednio po otrzymaniu od niego zleceń, z całą pewnością ujawniłby jego zamiary jeszcze przed rozpoczęciem organizowania trefnych przewozów. Pozwoliłoby to na uniknięcie niepotrzebnych kosztów i z całą pewnością nie byłoby tak stresujące jak w opisanych przypadkach.

Podsumowanie

Powyższe obrazuje, jakimi metodami oszuści próbują wyłudzić towar od firm produkcyjnych i jak mogą manipulować wykonawcami zleconych przewozów. Wskazują również, jakimi metodami spedytor może weryfikować zleceniodawców, aby skutecznie przeciwdziałać zapędom oszustów. W obu przypadkach, determinantem wszelkich działań podjętych przez polską spedycję był bardzo popularny, bardzo często praktykowany i bardzo rzykowny element transportu, jakim jest „neutralizacja listu przewozowego". Element, który po wykonaniu przez spedytora instrukcji zleceniodawcy-oszusta, mógł zaważyć o losie towaru i bezpieczeństwie dwóch nadawców, polskiego spedytora i polskiego przewoźnika..

Oszust trafił na trudnego przeciwnika, którego profesjonalizm, kunszt spedytorski i wysoka sprawność w działaniu doprowadziły do ujawnieniu zamiarów fałszywego zleceniodawcy i zarazem fałszywego kontrahenta obu nadawców. Podjęte przez spedytora działania, choć spóźnione, okazały się jednak skuteczne w walce z oszustem w obu opisanych przewozach, zamiast do neutralizacji dokumentów, doprowadziły do neutralizacji oszusta. Tak trzymać.

Postscriptum

Chciałbym bardzo podziękować szefowej tej spedycji za udostępnienie materiałów do niniejszego artykułu. Chętnie podałbym nazwę sprawcy tego sukcesu, ale niestety nie otrzymałem zgody na ujawnienie danych zarówno firmy jak i pracowników.

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

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk

szef zespołu, broker

Ponad 34 lata w branży ubezpieczeniowej, w tym 19 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie diagnostyki ryzyka, szkód i ubezpieczeń i transportowych. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe międzynarodowe oraz obowiązujące w krajach Unii Europejskiej.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: określania prawnej odpowiedzialności wynikającej z zawieranych umów przewozu, prowadzenia nadzoru nad postępowaniami reklamacyjnymi związanymi ze szkodami transportowymi oraz tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów.

Autor ponad 100 artykułów z zakresu prawa przewozowego, ryzyka i ubezpieczeń transportowych. Wykładowca i prelegent na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych.

> Gdyby spedytor opisaną metodą zweryfikował tożsamość francuskiego spedytora bezpośrednio po otrzymaniu od niego zleceń, z całą pewnością ujawniłby jego zamiary jeszcze przed rozpoczęciem organizowania trefnych przewozów.



Fot. GDDKiA



Fot. Volvo

W segmencie pojazdów ciężarowych najmniejsze spadki dotyczą segmentu ciężarówek o masie powyżej 3,5 t, a to za sprawą relatywnie dobrego wyniku budowlanki

PRZY UJEMNEJ DYNAMICE RYNKU

INWESTYCJE O WARTOŚCI 48,5 MLD ZŁOTYCH

Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy podał, że w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2020 r. firmy leasingowe udzieliły finansowania o łącznej wartości 48,5 mld zł, przy ujemnej dynamice rynku na poziomie –15,2% r/r. (dane ZPL po trzech kwartałach 2020 r.).

Restrykcje administracyjne, które rząd wprowadził w połowie marca, poskutkowały bardzo wyraźnym wyhamowaniem działalności gospodarczej (głównie w sektorze usług) oraz ograniczeniem aktywności całego społeczeństwa. Ich rezultatem były spadki obserwowane w produkcji przemysłowej i sprzedaży detalicznej, czy spadki w zakresie wielkości finansowania udzielanego przez firmy leasingowe.

Jak zmieniała się sytuacja na rynku leasingu w ciągu roku?

Dane Związku Polskiego Leasingu pokazują, że w pierwszej połowie tego roku polska branża leasingowa udzieliła łącznego finansowania o wartości 29,8 mld zł, przy dynamice rynku na poziomie –24% r/r.

W kolejnych miesiącach roku leasingodawcy obserwowali większe zainteresowanie wśród firm finasowaniem udzielanym przez branżę. W samym III kwartale br. wartość nowych kontraktów leasingowych wyniosła 18,8 mld zł, co było wynikiem lepszym o 4,0% r/r. Mimo dodatnich wyników trzeciego kwartału, skumulowane dane branży leasingowej na koniec września pokazują –15,2% dynamikę rynku r/r przy łącznej wartości nowych kontraktów na poziomie 48,5 mld zł.

– Polska branża leasingowa, pomimo spadającej liczby nowych kontraktów, zdecydowała się pomóc przedsiębiorcom w czasie kryzysu. Leasingodawcy – na wniosek swoich klientów – zmieniali harmonogramy spłat i odraczali spłatę rat leasingowych na okres od 3 do 6 miesięcy. W okresie od połowy marca do końca września 2020 r. finansujący objęli wakacjami leasingowymi ponad 170 tys. przedsiębiorców, w odniesieniu do 380 tys. umów leasingu. Co istotne, 95% pomocy zostało przyznane do końca czerwca 2020 roku – twierdzi Ewa Łuniewska, przewodnicząca Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Struktura rynku leasingu

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku przedsiębiorcy, przy udziale leasingu i pożyczki inwestycyjnej, najczęściej finansowali pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony. Mają one 47,6% udziału w strukturze rynku. Na drugim miejscu znalazły się maszyny i inne urządzenia (29,9-procentowy udział), a na trzecim miejscu – pojazdy ciężarowe (16,8%). Rzadziej finansowe były: sprzęt IT (1,6%), samoloty, statki i tabor kolejowy (1,5%), nieruchomości (1,3%) i inne aktywa (1,4%).

Mimo dodatnich wyników trzeciego kwartału, skumulowane dane branży leasingowej na koniec września pokazują –15,2-procentową dynamikę rynku r/r przy łącznej wartości nowych kontraktów na poziomie 48,5 mld zł.

Pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony

Po istotnych spadkach w zakresie finansowania pojazdów lekkich w drugim kwartale tego roku, trzeci kwartał przyniósł poprawę i wzrost dynamiki finansowania do 11,9% r/r. Branża leasingowa w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku sfinansowała pojazdy lekkie (tj. pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t) o łącznej wartości 23,1 mld zł, co stanowiło wynik o 9,2%. niższy przed rokiem. Tegoroczny spadek finansowania pojazdów lekkich dotyczył zarówno samochodów osobowych (–9,3% r/r), jak i pojazdów dostawczych do 3,5 tony (–8,8% r/r). Co istotne, we wrześniu dynamika finansowania pojazdów lekkich wyniosła 21,2% r/r, czyli była zdecydowanie powyżej wyników z lipca i sierpnia.

– *Wyniki sektora OSD są mocno skorelowane ze zmianami popytu konsumpcyjnego w Polsce. Już w I kwartale 2020 dynamika wydatków konsumpcyjnych wyhamowała do 1,2% r/r, a w II kwartale odnotowała spadek aż o 10,9% r/r. Zakładamy, że popyt konsumpcyjny pozostanie słaby w dalszej części roku, w dużej mierze za sprawą bardzo negatywnego wpływu pandemii na nastroje konsumentów. Będzie to miało negatywne przełożenie na popyt wewnętrzny i koniunkturę w handlu detalicznym, co jest ściśle powiązane z wielkością finansowania pojazdów lekkich* – komentuje Marcin Nieplowicz, dyrektor ds. statystyki i monitorowania rynku ZPL.

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE W 2020 i 2019 r.
(dane po 3 kw. r/r, mld zł)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu



Trudna sytuacja w transporcie zbiorowym jest widoczna w wynikach segmentu autobusów, który w ciągu pierwszych trzech kwartałów zanotował wynik gorszy o 43% r/r, niż przed rokiem

Fot. Volvo

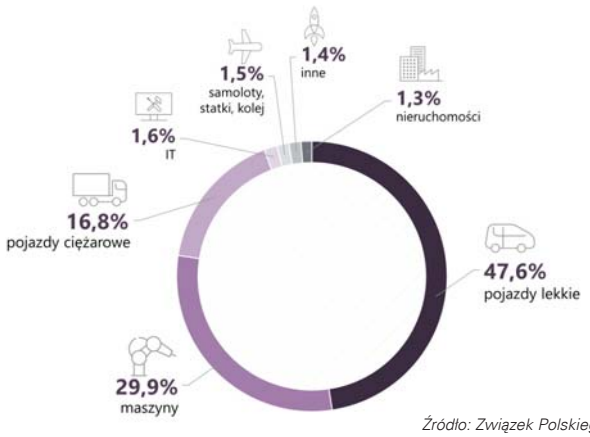
Maszyny i inne urządzenia

W omawianym okresie łączne finansowanie udzielone przez branżę leasingową na inwestycje w maszyny i inne urządzenia wyniosło 14,5 mld zł, przy ujemnej –7,2-procentowej dynamice r/r (dane po trzech kwartałach tego roku). Rezultat, jaki uzyskały maszyny był najlepszym wynikiem wśród głównych segmentów rynku leasingu w Polsce w tym roku. Dynamikę –13,1% r/r odnotowano dla finansowania maszyn leasingiem, a 7-procentowy wzrost (r/r) dla finansowania maszyn pożyczką.

– *Słabszy wynik uzyskany w maszynach w leasingu jest mocno powiązany z wynikami produkcji przemysłowej. Lock down gospodarki (w tym przede wszystkim zamknięcie części zakładów przemysłowych lub ograniczenie ich działalności) doprowadził do załamania produkcji przemysłowej w kwietniu. Kolejne miesiące przyniosły normalizację sytuacji, a od czerwca dynamika produkcji osiągnęła dodatni wynik* – dodaje Marcin Nieplowicz.

Analiza ZPL pokazuje też, że wciąż znacznie lepsze wyniki są uzyskiwane w tych segmentach maszyn, w których popyt inwestycyjny nie jest tak mocno uzależniony od zmian koniunktury. To przede wszystkim finansowanie maszyn rolniczych (+6,8% r/r za III kw.) i sprzętu medycznego (+29,0% r/r za III kw.), czyli obszarów mocno powiązanych z pożyczką. Z drugiej strony wciąż na wyraźnym minusie w III kwartale 2020 r. były te segmenty maszyn, w których poziom finansowania jest mocno uzależniony od

STRUKTURA FINANSOWANIA PRZEDMIOTÓW
(dane po 3 kw. 2020 r.)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

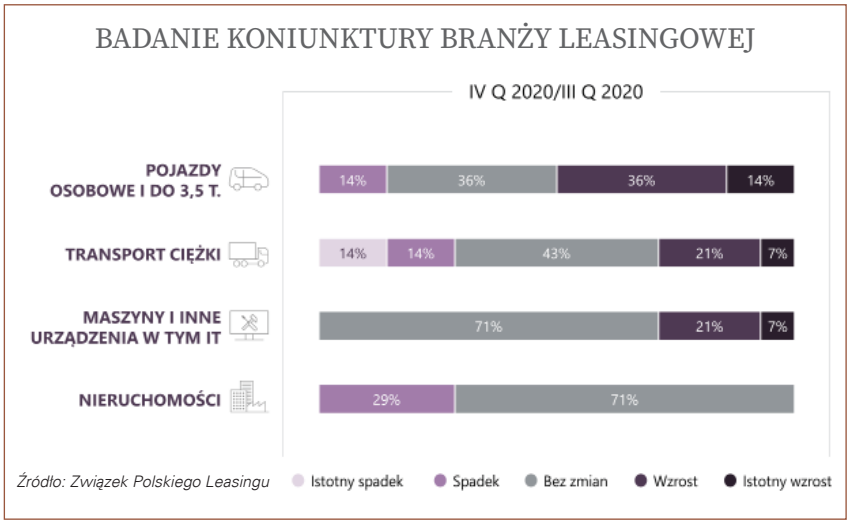
oceny sytuacji gospodarczej, tj. maszyny do obróbki metalu i produkcji plastiku, czy maszyny poligraficzne.

Pojazdy ciężarowe

W segmencie finansowania pojazdów ciężarowych, gdzie uwzględnione zostały takie aktywa jak pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy oraz autobusy, obserwujemy kontynuację spadków, które rozpoczęły się jeszcze w czerwcu 2019 r. I połowa roku przyniosła pogłębienie ujemnych dynamik do –51,2% r/r. W samym III kwartale tego roku dynamika finansowania tych pojazdów była na lekkim minusie –3,6% r/r. Skumulowane dane ZPL pokazują, że od początku roku branża leasingowa podpisała nowe kontrakty na pojazdy ciężarowe o łącznej wartości 8,1 mld zł, przy dynamice rynku na poziomie –39,4% r/r.

> Od początku roku branża leasingowa podpisała nowe kontrakty na pojazdy ciężarowe o łącznej wartości 8,1 mld zł, przy dynamice rynku na poziomie –39,4% r/r.

Gorsze wyniki w tym segmencie rynku obserwujemy przede wszystkim w obszarze związanym z międzynarodowym transportem drogowym. W okresie od stycznia do września 2020 r. finansowanie ciągników siodłowych spadło o 43,7% r/r, przy dodatniej dynamice za III kwartał (3,8% r/r), a wartość nowych kontraktów dotyczących finansowania naczep i przyczep była niższa o 39,2% r/r.



Trudna sytuacja w transporcie zbiorowym jest widoczna w wynikach segmentu autobusów, który w ciągu pierwszych trzech kwartałów zanotował wynik gorszy o 43% r/r, niż przed rokiem. Relatywnie najmniejsze spadki dotyczą segmentu ciężarówek o masie powyżej 3,5 t, a to za sprawą relatywnie dobrego wyniku budowlanki.

Pozostałe segmenty rynku

W ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2020 roku firmy leasingowe sfinansowały także:

- sprzęt IT o łącznej wartości 752, 2 mln zł (–5,3-procentowa dynamika r/r);
- samoloty, statki i tabor kolejowy o wartości 703,7 mln zł (–10,9-procentowa dynamika r/r);
- nieruchomości o łącznej wartości 624,9 mln zł (+55,9-procentowa dynamika r/r).

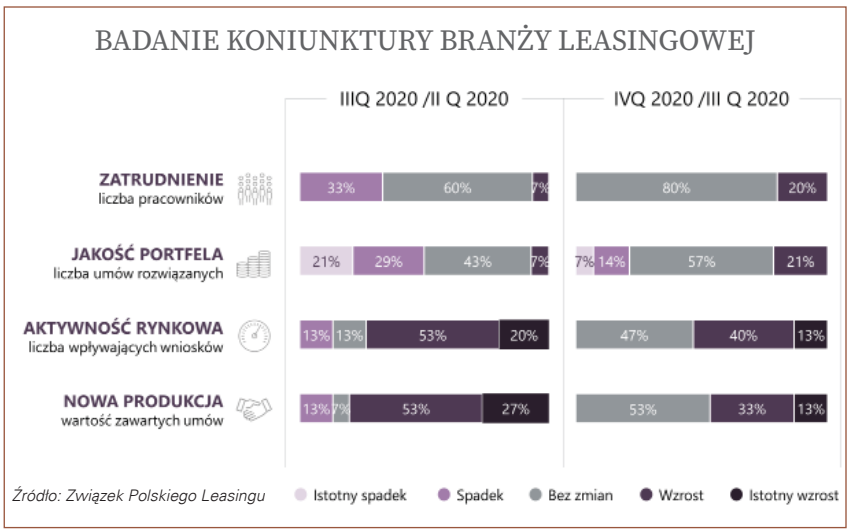
Co firmy leasingowe mówią o kolejnych miesiącach roku?

Według kwartalnego odczytu badania koniunktury branży leasingowej, realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL, w ostatnim kwartale roku ankietowane firmy spodziewają się bardzo wyraźnego przyspieszenia aktywności sprzedażowej (za sprawą wzrostu liczby wpływających wniosków leasingowych). Poza tym oczekują zauważalnego wzrostu zatrudnienia i nieznacznego polepszenia jakości portfela.

W zakresie nowej produkcji połowa badanych firm spodziewa się wzrostu finansowania w segmencie pojazdów lekkich, a 1/3 firm oczekuje wzrostów w zakresie finansowania maszyn i urządzeń. Firmy oczekują też stabilizacji poziomu finansowania w segmencie transportu ciężkiego, a ujemne perspektywy rysują się dla finansowania nieruchomości.

Związek Polskiego Leasingu

> W segmencie finansowania pojazdów ciężarowych obserwujemy kontynuację spadków, które rozpoczęły się w 2019 r. Pierwsza połowa roku przyniosła pogłębienie ujemnej dynamiki finansowania do –51,2% r/r. W III kwartale dynamika ta wynosiła –3,6% r/r.



DAF XF ORAZ CF

Najwyższa forma ewolucji z pakietem Ultimate



Najlepsze ciężarówki na rynku DAF XF oraz CF z pakietem Ultimate jeszcze podnoszą wydajność, bezpieczeństwo i komfort kierowcy. Wejdź na najwyższy poziom doskonałości.

Ten unikatowy pakiet zawiera:

- System zarządzania energią i akumulatorem
- Przednie i tylne światła LED
- Automatyczną kontrolę klimatyzacji
- …i wiele więcej

Sprawdź co przygotowaliśmy dla Ciebie:

www.daf.com/ultimate

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF



renewable. plantable. sustainable.

PANATTONI

see our earthwise solutions at www.panattonieurope.com