Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

MARZEC 3/2021 (122)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

WBG-Pooling®
Pooling | Washing & Sanitizing | Recycling | Trade | Warehousing

YOUR PARTNER
IN POOLING SOLUTIONS
EVERYWHERE.



TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY SPOŻYWCZEJ I FMCG

OPAKOWANIA WBG-POOLING WRACAJĄ DO OBIEGU MATERIAŁOWEGO

MAGAZYNY – NAJWIĘKSZY WYGRANY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

ISSN 2081 5255
03
9 772081 525109

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

Wszyscy chcą. Jeden ma.

Actros Edition 2. Zapraszamy do odkrycia nowego wymiaru komfortu i designu w limitowanej serii. Więcej informacji na www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Targi Kielce
exhibition & congress centre

IGKM

15 EDYCJA

TRANSEXPO

XV Międzynarodowe Targi Transportu Zbiorowego

INSPIRACJE

KONT(R)AKTY

BIZNES



Spotkajmy się

8-10.06.2021

Kielce

KIERUNEK
PRZYSZŁOŚĆ

WWW.TRANSEXPO.PL



Oddając ten numer TSL Biznes Czytelnikom, nie mogę nie odnieść się do wpływu pandemii na branżę TSL. Pierwszy powód jest taki, że w 2020 r. koronawirus COVID-19 w decydujący sposób wpłynął na rozwój rynku magazynowego, o którym piszemy obszernie w marcu. Dane są jednoznaczne – całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce na zakończenie 2020 r. wyniosły ponad 20,5 mln m^2, a to oznacza, że były o 11% większe niż rok wcześniej. Jednak dopiero popyt prześcignął wszelkie oczekiwania, osiągając 5,4 mln m^2, a to wynik o ponad 25% lepszy niż w roku 2019 r. (4,3 mln m^2). Powodem takiego wzrostu jest gwałtowny rozwój sektora e-commerce i tendencji do lokowania magazynów bliżej odbiorców, co właśnie podyktowane jest pandemią. A to jeszcze nie koniec, nadal rośnie zapotrzebowanie na nowoczesne magazyny, w tym miejskie, więc obecny rok też powinien obfitować w wiele dodatkowych powierzchni i umów z najemcami.

COVID-19 zweryfikował również podejście operatorów logistycznych do wielu branż, w tym do branży FMCG, a przede wszystkim spożywczej. Wszyscy wprowadzili procedury sanitarne, zmienili tryb pracy osób zatrudnionych, a w uzasadnionych przypadkach wprowadzili pracę zdalną. Cały czas przyspieszeniu i pogłębieniu ulegają procesy digitalizacji umożliwiające zdalną kontrolę nad łańcuchem dostaw. Antoni Zbytniewski, Key Account Manager, Fresh Logistics Polska twierdzi, że: – *pandemia z pewnością przyspieszy i zintensyfikuje przenoszenie aktywności związanych z kontrolowaniem i zarządzaniem łańcuchem dostaw do systemów umożliwiających pracę z dowolnego miejsca przez internet.*

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 5

LOGISTYKA

Różne aspekty bezpiecznych łańcuchów dostaw żywności 8
Colian Logistic gotowy na nowe wyzwania . . 12
Specyfika przewozów chłodniczych. Przewóz świeżych owoców i warzyw . . . 13
Logistyka alkoholi wymaga specjalnych procedur 18
Dlaczego firmy oddają logistykę w ręce operatorów? 20
Magazyn AsstrA w Błoniu z miejscem uznanym do odpraw celnych 22
CityLogin rozwiązanie zaprojektowane przez FM Logistic 23

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Bramy izolujące pomagają utrzymać niską temperaturę mleka 24
Opakowania WBG-Pooling wracają do obiegu materiałowego 26

SYSTEMY IT

Gdy szybciej znaczy lepiej. Fulfilment w Omnipack 27
5G zrewolucjonizuje branżę logistyczną . . . 28
Nowy wymiar usług 3PL 29
Wyjątkowy, ale udany rok dla branży logistycznej 30

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Magazyny – największy wygrany na rynku nieruchomości komercyjnych 32
Klient w centrum uwagi. Prologis podsumowuje rok w Europie Środkowej 38
Polska wyjątkowo atrakcyjnym rynkiem magazynowym 40

PRAWO

Nowe zasady w naciskach osi oraz zezwoleniach dla pojazdów ponadgabarytowych od 13 marca 2021 roku 42
Nadchodzące obostrzenia dla międzynarodowego przewozu rzeczy busami 45

TRANSPORT DROGOWY

Branża transportowa umiera po cichu . . . 48
Dystrybucja pod prądem 50

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

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

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

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

Skład DTP
mt dtp art

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

Z ÓSMYM PARKIEM MIEJSKIM W WARSZAWIE

Na Targówku Fabrycznym w Warszawie Panattoni wybuduje City Logistics Warsaw VI o powierzchni 18 tys. m². Centrum dystrybucyjne będzie obsługiwało mieszkańców Pragi i Śródmieścia.



To kolejne centrum obsługujące ostatnią milę. Inwestycja będzie realizowana na terenie strefy przemysłowej, a jej budowa ruszy w połowie tego roku. Obiekt typu *multi-tenant* znakomicie spełni role jako centrum dystrybucji paczek, szybkich dostaw, usprawni logistykę świeżych produktów. Może też pełnić funkcję *showroom'u* czy centrum szkoleniowego.

Tylko w stolicy portfolio obiektów logistyki ostatniej mili Panattoni wynosi 150 tys. m² i są to m.in. City Logistics Warsaw I, gdzie najemcą jest Fricso, czy ostatnio ogłoszony projekt na Annopolu – City Logistics Warsaw IV. Podobne obiekty powstały też w Łodzi, Poznaniu, Katowicach i Wrocławiu czy Gdańsku. Są odpowiedzią na zainteresowanie firm z sektora e-commerce obiektami wpisującymi się w logistykę ostatniej mili. – *Z najnowszego raportu JLL wynika, że całkowity nowy popyt na miejską powierzchnię logistyczną w ośmiu największych polskich aglomeracjach osiągnął w 2020 r. 450 tys. m². Był tym samym 40% wyższy niż rok wcześniej* – komentuje Marek Dobrzycki, Managing Director, Panattoni i dodaje: – *Ten trend nie zniknie. Według analiz PwC wartość polskiego rynku e-handlu w 2026 r. sięgnie 162 mld zł, co oznacza, że średniorocznie będzie się zwiększała o 12%. Będzie to efekt nie tylko utrwalenia nawyków zakupowych z czasów pandemii, ale i szybkiego rozwoju sklepów internetowych, których w stosunku do krajów zachodniej Europy, nadal jest w Polsce relatywnie mało. Swoje zrobią też nowi gracze z branży e-commerce, jak chociażby zapowiedź utworzenia polskiej platformy Amazona.*

ZACHOWAĆ TO, CO DOBRE I ZWIĘKSZYĆ SPRAWNOŚĆ

1 stycznia stery w DACHSER przejął Burkhard Eling, obejmując funkcję CEO. Zapoczątkował tym samym zmianę pokoleniową w zarządzie firmy.



O zespole i nadchodzących wyzwaniach mówi w następujący sposób: – *Na początku tego roku na czele DACHSER stanęła nowa generacja liderów. Wspólnie z kolegami z zarządu starannie się do tego przygotowaliśmy. Stanowimy silny zespół i uważamy, że jesteśmy gotowi na nadchodzące wyzwania. W krótkiej perspektywie będzie to przede wszystkim kryzys związany z koronawirusem... Jak dotąd sieć logistyczna DACHSER radziła sobie na tym polu wyjątkowo dobrze, utrzymując globalne łańcuchy dostaw bez zakłóceń.*

W tych trudnych czasach wyjątkowo ważne jest utrzymanie niezawodności i wysokiej jakości świadczonych usług. Nowy CEO chce pielęgnować dobre strony DACHSER oraz zwiększyć sprawność działania i stawić czoła wyzwaniom nadchodzącej dekady związanym z cyfryzacją. Kompasem pozostanie misja DACHSER. – *Chcemy nadal się rozwijać, by stać się najbardziej zintegrowanym dostawcą usług logistycznych na świecie i dzięki temu jeszcze lepiej optymalizować bilans logistyczny naszych klientów* – twierdzi Burkhard Eling.



ZGODNIE Z PRZYJĘTĄ STRATEGIĄ

DSV Prime Cargo Poland w kwietniu otworzy kolejną lokalizację w Polsce. Tym razem wybór padł na okolice Szczecina i nowy park logistyczny Panattoni Szczecin Goleniów.

W nowej, multi-klienckiej lokalizacji obsługiwani będą aktualni i nowi klienci DSV Prime Cargo.

– *DSV Prime Cargo rozwija się zgodnie ze strategią przyjętą kilka lat temu. Świetna lokalizacja wspiera nasz e-commerce'owy set-up obejmujący nowoczesny fulfillment, obsługę zwrotów i system dystrybucji paczek na cała Europę poprzez siatkę codziennych direct-injections realizowanych w kilka krajach zachodniej i północnej Europy* – mówi Zbigniew Gawęda, Sales & Business Development Manager, PL.

NOWY CZŁONEK ZARZĄDU I DYREKTOR W GLS

Od lutego nowym członkiem zarządu GLS Poland jest Tomasz Zwiercan, który wcześniej objął stanowisko dyrektora zarządzającego.



Przed dołączeniem do GLS Poland przez 20 lat pracował w duńskiej firmie A.P. Moller-Maersk, a przez ostatnie 4 jako dyrektor zarządzający na Polskę, Czechy, Słowację i Węgry. Dzięki temu zyskał ogromne doświadczenie w sprzedaży międzynarodowej i krajowej, operacjach, finansach, projektach rozwojowych i zarządzaniu. – *Jestem dumny, że mam okazję dołączyć do organizacji, dla której najwyższa jakość usług, orientacja na klienta, wsłuchiwanie się w potrzeby rynku i dążenie do pozycji lidera stanowią wartości nadrzędne. Podzielam tę optykę. Liczę na to, że wykorzystam swoje doświadczenie wspierając dalszy rozwój GLS Poland* – mówi Tomasz Zwiercan.

Firma sukcesywnie zmierza w kierunku rozwiązań coraz bardziej elastycznych i spersonalizowanych na tzw. ostatniej mili oraz w kierunku rozwiązań dopasowanych do segmentu B2C. Równocześnie poszerza sieć punktów Szybka Paczka/ParcelShop i rozbudowuje swoją infrastrukturę bazową. – *Kluczem do dalszego wzmacniania pozycji GLS jest elastyczność w działaniu oraz wprowadzanie kolejnych innowacyjnych usług. Zależy nam również na budowaniu partnerskich i długofalowych relacji z klientami. W GLS mam okazję współkształtować i realizować bardzo nowoczesną strategię rozwoju* – podkreśla Zwiercan.

NAJWIĘKSZE PRZEJĘCIE W HISTORII KUEHNE+NAGEL

Znaczącym azjatyckim spedytorem, zwłaszcza w zakresie przewozów transpacyficznych i wewnątrzazjatyckich, jest Apex International Corporation. Przez lata ugruntowywał swoją pozycję w Azji, teraz przejmuje go Kuehne+Nagel.

Firma założona w Chinach w 2001 r. zatrudnia około 1,6 tys. pracowników i generuje roczne obroty przekraczające 2,1 miliarda CHF. W 2020 r. obsłużyła 750 tys. ton ładunków lotniczych i 190 tys. TEU w logistyce morskiej. To sprawia, że firmy Kuehne +Nagel i Apex po połączeniu będą oferowały atrakcyjne rozwiązania logistyczne w konkurencyjnym środowisku azjatyckim, zwłaszcza w zakresie realizacji usług dla sektorów e-commerce, hi-tech i e-mobility.

Tony Song, prezes zarządu i dyrektor generalny Apex, zaznacza: – *Jesteśmy pewni, że dzięki tej transakcji będziemy mogli zwiększyć wartość łańcuchów dostaw naszych klientów i rozszerzyć naszą globalną sieć logistyczną. Rozszerzymy istniejący globalny zespół logistyki lotniczej Kuehne+Nagel, oferując zarówno kierownictwu, jak i naszym talentom wyjątkowe możliwości rozwoju.*

Dr Joerg Wolle, przewodniczący Rady Dyrektorów Kuehne+Nagel International AG, dodaje: – *W ostatnich latach firma Kuehne+Nagel strategicznie rozszerzyła i rozwinęła swoją działalność w regionie Azji i Pacyfiku. Dziś jesteśmy jednym z wiodących graczy i dalej przyspieszamy wzrost na azjatyckim kontynencie. Region Azji i Pacyfiku okazał się jednym z najważniejszych obszarów napędzających globalny handel. Przejęcie Apex to kolejny ważny kamień milowy naszej strategii, a tym samym realizacja ambicji wzrostu Grupy w tym regionie.*



Nabycie podlega przyjętym warunkom finalizacji, w tym zezwoleniu organów ds. konkurencji. Zostanie ono sfinansowane ze źródeł płynnych, a w razie potrzeby z linii kredytowych. Po zamknięciu transakcji niewielki pakiet akcji Apex ma pozostać w rękach zarządu firmy. Będzie ona kontynuowała odrębną działalność w ramach Grupy Kuehne+Nagel.

SCANIA ZMIENIA PREZESA

Zarząd Scania powołał Christiana Levina na nowego dyrektora generalnego i prezesa Scania od 1 maja 2021 r.

Christian Levin obecnie jest członkiem zarządu TRATON SE i dyrektorem operacyjnym TRATON GROUP, do tego i ma ponad 20-letnie doświadczenie w pracy w Scania. Mimo nowej funkcji Levin nadal pozostanie członkiem zarządu TRATON SE.

Na stanowisku prezesa Scania Levin zastąpi Henrika Henrikssona, który opuszcza firmę po 23 latach, w tym ponad 5 na stanowisku dyrektora generalnego, aby dołączyć do H2 Green Steel, nowego przedsięwzięcia, którego celem jest rozpoczęcie produkcji stali wolnej od paliw kopalnych do 2024 r. Henriksson pozostanie w Scania do czasu, gdy Levin obejmie stanowisko prezesa i dyrektora generalnego.



Christian Levin dołączył do TRATON SE w 2019 r. Karierę w firmie Scania rozpoczął w 1994 r. jako stażysta i od tego czasu zajmował kilka stanowisk kierowniczych. Levin posiada bardzo szerokie międzynarodowe doświadczenie zawodowe i posiada tytuł magistra inżyniera mechaniki Królewskiego Instytutu Technologii w Sztokholmie. Zanim dołączył do TRATON, był wiceprezesem wykonawczym i szefem sprzedaży i marketingu w firmie Scania.

NA SZLAKU Z CHIN DO POLSKI



SPEDCONT, spółka wchodząca w skład Grupy PEKAES, zainicjował własny projekt spedycyjny i uruchomił pierwszy pociąg operatorski na Nowym Jedwabnym Szlaku.

Towary klienta w ponad 40 kontenerach wyruszyły 22 lutego z Chengdu i 8 marca dotarły do przejścia granicznego w Małaszewiczach, a następnie zostały załadowane na samochody i dostarczone do magazynu klienta.

– *Jest to pierwszy cały pociąg (tzw. block train) zorganizowany przez SPEDCONT. Wcześniej wysyłaliśmy grupy kontenerów liczące od 15 do 30 sztuk. Zlecenie obejmowało kompleksową usługę logistyczną, w tym organizację transportu, odbiór towaru z fabryk w kilku lokalizacjach w Chinach, procedury celne, odprawę importową, dostawę drogową na rozładunek do odbiorcy. To kolejny krok, który umacnia naszą pozycję jako operatora intermodalnego na Nowym Jedwabnym Szlaku* – stwierdza Marcin Dobruchowski, prezes SPEDCONT.

Operator od lat inicjuje nowe projekty, rozbudowuje terminal SPEDCONT w Łodzi oraz intensywnie rozwija współpracę w zakresie usług celnych i transportu drobnicowego kolejowego we współpracy z kontrahentami z Europy i Azji. Zapowiada też dalsze inwestycje, m.in. w zakresie rozbudowy łódzkiego terminalu. Ponadto, spółka rozszerzyła już swoją ofertę usług magazynowych o formowanie i rozformowywanie kontenerów w magazynie, obejmującą także specjalizację w towarach „ciężkich" do 12 t.

– *Kontenery przewozimy z różnych lokalizacji w Chinach, a skala operacji stale rośnie. Obecnie każdego dnia konsola z Chin jest rozładowywana w naszym terminalu w Łodzi. Dążeniem spółki jest stałe poszerzanie zakresu usług i dbałość o jakość obsługi klientów. Mamy aspirację, aby terminal SPEDCONT pełnił funkcję centrum logistyki kontenerowej na szlaku transportu ładunków pomiędzy Polską a Chinami* – dodaje Marcin Dobruchowski.

KIERUNEK SAMODZIELNOŚĆ

DPD Polska wraz z Towarzystwem Nasz Dom po raz piąty wybrały stypendystów programu „Kierunek Samodzielność".

Jedenastka uczniów przebywających w pieczy zastępczej otrzyma u progu dorosłości dofinansowanie do wybranych kursów przybliżających spełnienie ich zawodowych marzeń. Dzięki programowi młodzież ma szanse zdobyć kwalifikacje w wybranym zawodzie, m.in. w dziedzinie psychologii, pedagogiki, ratownictwa medycznego, informatyki, grafiki komputerowej, fizjoterapii.

Po ogłoszonej rekrutacji do programu spłynęły 52 wnioski. Wybór stypendystów został dokonany na podstawie oceny ich motywacji, spójności aplikacji z życiowymi planami oraz uzasadnienia merytorycznego.

Program, poza przygotowaniem młodzieży do wybranych zawodów, jest dla niej źródłem wiedzy na temat przedsiębiorczości osobistej, rozumianej jako aktywna postawa w życiu, branie odpowiedzialności za własny rozwój i kształtowanie kariery. W minionym roku stypendyści mieli okazję wziąć udział w warsztatach, których celem było pokazanie na czym polega przedsiębiorczość i zarządzanie własnymi finansami w praktyce.

Projekt realizowany jest wspólnie przez DPD Polska i Towarzystwo Nasz Dom.





Spółka Raben Logistics Polska obsługuje branżę spożywczą wtedy, gdy artykuły wymagają kontroli temperatury (np. dla takich towarów jak czekolada), jak i w wypadku innych, tzw. „suchych" artykułów spożywczych

RÓŻNE ASPEKTY BEZPIECZNYCH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW ŻYWNOŚCI

Główną branżą obsługiwaną przez Grupę Raben jest branża spożywcza. Jej udział w strukturze firmy wynosi 30%. Ze względu na specyfikę należących do niej produktów, obsługa w czasach pandemii stanowi duże wyzwanie. Z jakimi trudnościami operator musi się mierzyć i jaka jest jej przyszłość? – na te pytania odpowiadają: Antoni Zbytniewski, Key Account Manager, Fresh Logistics Polska i Artur Spała, dyrektor logistyki kontraktowej, Raben Logistics Polska, Grupa Raben.

Czy usługi dla branży spożywczej Raben świadczy tylko w ramach Fresh Logistics i w jakim zakresie? Czy dotyczy to tylko Polski?

Antoni Zbytniewski: Fresh Logistics Polska jest spółką świadczącą kompleksowe usługi logistyczne dla produktów świeżych, wymagających temperatury kontrolowanej. W zależności od obsługiwanej grupy produktowej może to być zakres +2C do +6C (np. nabiał, wędliny, dania gotowe), 0 do +2 (tzw. UltraFresh czyli świeże mięso i ryby), czy +8 do +12C (warzywa i owoce). W Polsce jest to odrębna spółka w ramach struktury Grupy Raben, ze względu na specyfikę obsługi produktów świeżych, konieczność posiadania odpowiedniej infrastruktury, bardzo wysokie wymagania jakościowe związane m.in. z bezpieczeństwem żywności, kontrolą temperatury czy terminów przydatności do spożycia. Świadczymy usługi magazynowania, dystrybucji krajowej i międzynarodowej. W ramach Grupy usługę Fresh Logistics udostępniają spółki Raben w Czechach, Ukrainie i krajach bałtyckich.

Artur Spała: Z kolei spółka Raben Logistics Polska obsługuje branżę spożywczą zarówno, gdy artykuły wymagają kontroli temperatury (np. dla takich towarów jak czekolada), jak i w wypadku innych, tzw. „suchych" artykułów spożywczych. W naszym portfolio mamy wiele znanych marek, w tym niezwykle wymagających producentów żywności dla dzieci. Oferujemy usługi magazynowania i pełnej obsługi magazynowej, dystrybucję w kraju oraz poza jego granicami (w tym dostawy do sieci handlowych), transport krajowy i międzynarodowy, a także fracht morski i lotniczy. Nasi klienci także korzystają z szerokiej gamy usług dodatkowych związanych np. z *co-packingiem*, tworzeniem zestawów promocyjnych, świątecznych czy też standów. Wszystko to odbywa się oczywiście z zachowaniem wysokiej jakości i norm bezpieczeństwa zgodnych np. z ISO 2200 (HACCP).

Czy Raben rozwija również obsługę kanału e-commerce dla branży spożywczej? Z jakimi wyzwaniami to się wiąże?

Antoni Zbytniewski: Grupa Raben nie obsługuje obecnie segmentu *e-grocery*. Obsługa *e-grocery* (e-sklepów spożywczych) spoczywa zazwyczaj na barkach sieci handlowej, która oczywiście może takie usługi outsourcować, jednak z uwagi na istotę *customer experience* sieci handlowe wolą realizować tę cześć logistyki w ramach własnego portfela usług. Świadczenie usług *e-grocery* wymaga sprawnego dostępu do całego zasobu oferowanych online produktów jak najbliżej odbiorcy. Przekłada się to na nowy trend w magazynowaniu – małe magazyny miejskie. W USA od 2015 r. małe magazyny miejskie są lokowane

> Obecnie w Polsce picking i dystrybucja e-grocery są prowadzone z poziomu sklepów sieci handlowych najbliższych klientom, którzy składają zlecenia w systemie e-grocery, zaś sama usługa jest dostępna tylko w kilku największych miastach.

w centrach miast. Na magazyny adaptowane są np. całe piętra biurowców. Wraz z rozwojem segmentu *e-grocery* trend małych magazynów miejskich przyjdzie także do Polski. Obecnie w Polsce *picking* i dystrybucja *e-grocery* jest prowadzona z poziomu sklepów sieci handlowych najbliższych klientom, którzy składają zlecenia w systemie *e-grocery*, zaś sama usługa jest dostępna tylko w kilku największych miastach.

W dużych ośrodkach miejskich, gdzie tempo i styl życia skłaniają mieszkańców do znajdowania rozwiązań, które będą oszczędzać im czas, rynek usług *e-grocery* będzie się zdecydowanie rozwijał. Z drugiej strony nadal bardzo ważne dla klienta jest bezpośrednie doświadczenie zakupów, szczególnie produktów świeżych. Klient chce na własne oczy zobaczyć produkty nieprzetworzone przed zakupem, sam chce je wybrać, dotyczy to szczególnie mięsa, owoców i warzyw. Tu znów wracamy do *customer experience*. Dlatego zmierzch tradycyjnych sklepów to bardzo odległa i mało prawdopodobna wizja.

Najważniejszym wyzwaniem dla *e-grocery* będzie budowa i optymalizacja łańcucha dostaw, który musi być wydajny, bardzo szybki, precyzyjny, elastyczny, prowadzony przy zachowaniu bezpieczeństwa żywności, ale także efektywny kosztowo. Wydajność, szybkość, precyzję, elastyczność i zachowanie bezpieczeństwa żywności można jednocześnie osiągnąć przy bardzo dużych nakładach finansowych. Moim zdaniem, tylko sieć handlowa lub operator logistyczny, któremu uda się osiągnąć odpowiednio dużą skalę operacji i który jest gotowy ponieść odpowiednio duże nakłady inwestycyjne, może zoptymalizować kosztowo tak wymagający łańcuch dostaw.



Artur Spała



Antoni Zbytniewski

Na ile koronawirus wpływa na obsługę logistyczną branży spożywczej?

Antoni Zbytniewski: Pandemia COVID-19 z pewnością odciśnie piętno na łańcuchu dostaw świeżej żywności. Część zmian jest widoczna już w krótkim horyzoncie czasowym. Inne zmiany, te głębokie, procesowe, będą widoczne dopiero po dłuższym czasie.

Szybko zmieni się podejście do zarządzania kryzysowego oraz planów BCM. Nadejście pandemii zweryfikowało w praktyce organizacje – są takie, które traktowały możliwe kryzysy na poważnie i takie, które swoje przygotowania ograniczały do gromadzenia dokumentów wymaganych przy kolejnych certyfikacjach ISO.



W Polsce Fresh Logistics to odrębna spółka w ramach struktury Grupy Raben, ze względu na specyfikę obsługi produktów świeżych, konieczność posiadania odpowiedniej infrastruktury, bardzo wysokie wymagania jakościowe

Jeśli chodzi o Grupę Raben, to coroczne ćwiczenia z zarządzania kryzysowego, przyniosły oczekiwane rezultaty. Bez przeszkód przeszliśmy w kryzysowy tryb pracy. Wdrożenie procedur BCM oraz stała komunikacja z klientami pozwoliła nam na spokojne przejście przez pierwszą falę pandemii. Dostosowaliśmy do zaleceń sanitarnych wewnętrzne procedury i standardy. Zabezpieczyliśmy pracowników którzy musieli pozostać na stanowiskach w naszych oddziałach – kierowców, pracowników magazynu i administracji. Pracownicy biurowi, których praca nie wymagała obecności w oddziałach, zostali wyposażeni w narzędzia do pracy zdalnej i pracowali z domu. Ta, jakże zasadnicza zmiana charakteru pracy kierowców, magazynierów, pracowników biurowych przebiegła sprawnie i bez zakłóceń. Sprawna zmiana trybu pracy była możliwa z uwagi na digitalizację systemów, wdrożone standardy oraz procedury, aczkolwiek moim zdaniem kluczowym czynnikiem sukcesu było w tym procesie zaangażowanie naszych pracowników.

Mówiąc o zmianach krótkoterminowych warto wspomnieć o zmianach w strukturze towarowej łańcucha dostaw żywności. Z uwagi na konieczność ograniczenia kontaktów podczas pierwszej fali pandemii, konsumenci robili zakupy na zapas udając się do sklepów raz na kilka dni. Z tego powodu obserwowaliśmy spadek w konsumpcji świeżej żywności. Z uwagi na mniejszą częstotliwość robienia zakupów, konsumenci zastąpili produkty świeże, szczególnie te o najmniejszej trwałości, produktami suchymi. Zakupy ze spontanicznych zamieniły się na zaplanowane, realizowane z listą. Obecnie, pomimo gwałtownie rosnącej liczby wykrywanych zakażeń COVID-19, kiedy pandemiczne obostrzenia pokryły się nieco patyną, konsumenci wrócili do starych nawyków, a ilości kupowanej świeżej żywności wróciły do poziomu sprzed pandemii.

Mówiąc o zmianach długoterminowych, warto zwrócić uwagę na przyspieszenie i pogłębienie procesów digitalizacji umożliwiających zdalną kontrolę nad łańcuchem dostaw. Pandemia z pewnością przyspieszy i zintensyfikuje przenoszenie aktywności związanych z kontrolowaniem i zarządzaniem łańcuchem dostaw do systemów umożliwiających pracę z dowolnego miejsca przez internet. Organizacje, takie jak Raben, które były gotowe na zdalną obsługę swoich systemów, wyszły z pandemii obronną ręką. Firmy, w których nie było takich możliwości, musiały zaprzestać działalności na czas *lockdownu* i poniosły dotkliwe straty.



Raben wprowadził usługę PCD, czyli potwierdzanie dostawy zdjęciem bez konieczności osobistego kontaktu kierowcy z odbiorcą, czy składania podpisów

Czy w związku z pandemią zmieniły się procedury w obsłudze tej branży? Czy wymagania klientów są teraz większe?

Antoni Zbytniewski: W logistyce produktów świeżych zawsze liczył i liczy się czas. Odbiorcy i dostawcy dążą do zminimalizowania czasu mierzonego od otrzymania zamówienia do realizacji dostawy. Oczekują przede wszystkim szybkiej reakcji na zmiany popytu, czyli zapewnienia dostępności towarów na sklepowej półce. Kluczową kwestią są dla nich dostawy w 24 godziny, przez 7 dni w tygodniu, aby zminimalizować jakiekolwiek straty w przypadku np. przeterminowania produktów. Elastyczność jest tutaj najwyższym priorytetem. Musimy być przygotowani na gwałtowne zmiany popytu, co miało miejsce na początku pandemii. Duże wahania wolumenowe wymuszały na całym łańcuchu dostaw zapewnienie bardzo dużej elastyczności odnośnie zasobów ludzkich i rzeczowych oraz krótkiego czasu reakcji. Oprócz problemów z dostępnością pracowników magazynowych, które nasiliły się wskutek ograniczeń w podróżowaniu osób z zagranicy (konieczność odbycia kwarantanny etc.), pojawiały się także problemy z zatrudnianiem już zrekrutowanych pracowników. Wynikało to z ograniczonego dostępu do przeprowadzania badań epidemiologicznych (związanych z dopuszczeniem pracowników do pracy przy kontakcie z żywnością), co w naszej branży jest wymogiem. Różnego rodzaju restrykcje związane z zapewnieniem bezpieczeństwa pracowników (np. przerwy między zmianami), wprowadzenie na dużą skalę pracy zdalnej mają wpływ na wydajność i efektywność kosztową procesów. Dla zapewnienia naszego priorytetu – wysokiej jakości świadczonych usług i oczekiwanej przez naszych klientów elastyczności – podjęliśmy decyzję o zwiększeniu zasobów. Ponosimy także, jak wszyscy, dodatkowe koszty związane z zapewnieniem środków ochrony osobistej itp. Wszystko to ma oczywiście wymierny wpływ na rentowność realizowanych procesów. W pierwszych tygodniach pandemii ograniczyliśmy tymczasowo prace projektowe, różnego rodzaju inicjatywy optymalizujące procesy, alokując dostępne zasoby na cele związane z wypracowaniem nowego sposobu pracy, który łączyłby bezpieczeństwo pracowników z zapewnieniem ciągłości procesów i spełnianiem wymagań naszych klientów. Zagwarantowanie ciągłości świadczenia kompleksowych usług dla branży spożywczej miało bezpośrednio przełożenie na dostępność produktów świeżych w centrach dystrybucyjnych sieci handlowych, hurtowniach etc., przy jednoczesnym zapewnieniu możliwie najwyższego bezpieczeństwa naszych pracowników. W bardzo krótkim czasie byliśmy zmuszeni przemodelować nasze procesy tak, aby w sposób stabilny, niezakłócony i bezpieczny móc świadczyć usługi. Było to swego rodzaju wyzwanie organizacyjne dla kierownictwa Fresh Logistics Polska, a także działu IT, który został zobligowany do zapewnienia wsparcia technologicznego dla pracowników pracujących w systemie *home office* i dla tych, którzy musieli dostosować się do nowego środowiska pracy, specyfiki i ograniczeń z tym związanych.

> Świadczenie usług e-grocery wymaga sprawnego dostępu do całego zasobu oferowanych online produktów jak najbliżej odbiorcy. Przekłada się to na nowy trend w magazynowaniu – małe magazyny miejskie.

Zmienił się również sposób wdrażania nowych klientów, którzy ze względu na pandemię, nie mogą osobiście pojawić się np. w naszym magazynie. Dlatego też z wykorzystaniem nowoczesnych technologii wprowadziliśmy tzw. zdalne wdrażanie klienta.



Dla zapewnienia wysokiej jakości świadczonych usług i oczekiwanej przez klientów elastyczności Fresh Logistics Polska podjął decyzję o zwiększeniu zasobów

Artur Spała: Wymagania klientów są zmienne, w zależności od sytuacji. Oczekują jakości i tego, że wszystkie operacje prowadzone na ich rzecz będą przebiegały płynnie i bez zakłóceń, niezależnie od zmian wolumenowych czy zawirowań związanych ze zmianami sytuacji rynkowej. W Grupie Raben zawsze działamy w oparciu o jak najwyższe

standardy bezpieczeństwa. Tym bardziej dotyczy to obsługi branży spożywczej. Podczas pandemii, a zwłaszcza na jej początku, dla naszych klientów kluczowe było to, czy mamy opracowane plany ciągłości działania na wypadek różnych możliwych zdarzeń związanych z epidemią. Sytuacja pandemiczna była zaskoczeniem dla wszystkich uczestników rynku, trudno więc się dziwić, że klienci liczyli na wsparcie i zapewnienie bezpieczeństwa łańcucha dostaw u swojego operatora. Na szczęście nasz sztab kryzysowy bardzo szybko dostosował i rozbudował nasze plany ciągłości działania o nowe scenariusze postępowania, dzięki czemu nasi usługobiorcy mogli być spokojni o ciągłość obsługi.

Jak na obsługę branży spożywczej wpłynął rozwój nowoczesnych technologii? Czy w czasie ostatniego roku to się zmieniło?

Artur Spała: W Grupie Raben do innowacji podchodzimy kompleksowo. Do identyfikacji, testowania i wdrażania nowych rozwiązań powołana została specjalna komórka organizacyjna Genius Lab, silnie umocowana w organizacji. Łączy ona kompetencje praktyczne z teoretycznymi. Innowacje mogą dotyczyć różnych obszarów lub tylko fragmentów procesu, jak automatyczne przenośniki, park maszynowy do przepakowań czy roboty współpracujące z ludźmi. Automatyzacja procesu może być także na większą, kompleksową skalę (roboty obsługujące całą linę produkcyjną, aż do spaletyzowania produktu). Rozwiązania takie modelujemy z ekspertami, testujemy w jednej lokalizacji, a po ich sprawdzeniu przenosimy się do innych. Drugim obszarem wdrażania innowacji jest zarządzanie informacją w łańcuchu dostaw. Dążymy do tego, aby całkowicie wyeliminować obieg dokumentów papierowych. Kolejnym obszarem jest podejście do analityki, gdzie wykorzystujemy systemy *big data*. Umiejętność właściwego korzystania z tych systemów, tak aby wspierały w optymalny sposób biznes, również traktujemy jako innowację.

Przykładem takich działań jest nowe centrum dystrybucyjne Raben dla MAKRO w Adamowie z automatycznym i unikalnym w skali Europy systemem sortującym i technologią *put-2-light*, czy też otwarte w 2020 r. centrum logistyczne dla branży spożywczej w Rudzie Śląskiej. To tam, na powierzchni ok. 50 tys. m² obsługujemy wielu tzw. klientów „foodowych". Zastosowane w obiekcie wąskie alejki i półautomatyczne wózki systemowe ułatwiają nam ten proces. a cieszy najbardziej to, że klienci doceniają nasze starania. Świadczyć o tym może nagroda otrzymana od jednej z obsługiwanych w Rudzie Śląskiej firm – Best EMEA Logistics Provider w kategorii magazynowanie. Takie wyróżnienia motywują do dalszej intensywnej pracy i jeszcze większych starań, by nie zawieść pokładanego w nas zaufania.

> Automatyzowane są procesy związane z czynnościami powtarzalnymi i procesami magazynowymi, jak sorter czy roboty pakujące i paletyzujące wykorzystywane np. w co-packingu w kilku oddziałach Grupy Raben.

Automatyzowane są procesy związane z czynnościami powtarzalnymi i procesami magazynowymi, stąd sorter czy roboty pakujące i paletyzujące wykorzystywane np. w *co-packingu* w kilku oddziałach Grupy Raben. W naszych magazynach coraz częściej pojawiają się zarówno wózki nisko unoszące, jak i wysokiego składowania oparte na zasilaniu bateriami litowo-jonowymi, które zastępują dotychczas najczęściej używane baterie kwasowe.

TSL, jako branża, nie jest jedynie łańcuchem dostaw produktu od producenta czy sprzedawcy do odbiorcy końcowego. To biznes oparty na procesach informacji i kontroli, m.in. przemieszczania się towaru w magazynie i transporcie. To planowanie dostaw, gdzie ważne są terminowość i szybkość. Stąd pojawienie się w Grupie Raben takich rozwiązań jak narzędzia do śledzenia ETA (Estimated Time of Arrival), czy RPA (Robotic Proces Automation) – roboty zastępujące żmudne i powtarzalne czynności w procesach biurowych czy magazynowych. W czasach pandemii Raben wprowadził także usługę PCD, czyli potwierdzanie dostawy zdjęciem bez konieczności osobistego kontaktu kierowcy z odbiorcą, czy składania podpisów. To rozwiązanie cieszy się dużym zainteresowaniem, ponieważ każdy dba dziś o bezpieczeństwo.



Nowe centrum dystrybucyjne Raben dla MAKRO w Adamowie posiada automatyczny i unikalny w skali Europy system sortujący i korzysta z technologii put-2-light

Jakie usługi specyficzne dla branży są rozwijane w firmie?

Antoni Zbytniewski: W najbliższym miesiącach będziemy rozwijać się w kierunku kompleksowych usług dla sieci handlowych, a także wyspecjalizowanych usług VAS, wykorzystujących nowoczesne technologie. Naszym priorytetem jest również promowanie logistyki w duchu *paperless* i rozwijanie takich rozwiązań jak Order 2 Cash.

> W Grupie Raben do identyfikacji, testowania i wdrażania nowych rozwiązań powołana została specjalna komórka organizacyjna Genius Lab, silnie umocowana w organizacji. Łączy ona kompetencje praktyczne z teoretycznymi.



Produkowane w Grupie Colian słodycze, przyprawy, napoje, czy lody to produkty z kategorii szybko rotujących, dla których czas realizacji zamówienia to zazwyczaj 24 godziny

COLIAN LOGISTIC GOTOWY NA NOWE WYZWANIA

Colian Logistic działa na rynku jako operator logistyczny od ponad 10 lat. Na przestrzeni tego czasu zdobyliśmy bogate doświadczenie w obsłudze firm branży spożywczej i FMCG.



Arkadiusz Gruszka

W końcu mamy to we krwi! Wywodzimy się z Grupy Colian – producenta takich marek jak: Goplana, Hellena, Appetita, czy Jutrzenka. Gdy w 2009 roku powstała spółka Colian Logistic, było to jednoznaczne z przejęciem całej logistyki Grupy. Pozwoliło nam na rozwój kompleksowych usług w logistyce kontraktowej, począwszy od najprostszego magazynowania, poprzez transport drogowy i morski, skończywszy na skomplikowanych operacjach *co-packingowych* i dedykowanych usługach *customer service*.

Produkty z grupy szybko rotujących

Produkowane w Grupie Colian słodycze, przyprawy, napoje, czy lody to produkty z kategorii szybko rotujących, dla których czas realizacji zamówienia to zazwyczaj 24 godziny. Przy tego typu produktach bardzo ważne jest, aby optymalnie planować procesy produkcyjne i zarządzać zapasami tak, by produkty były zawsze dostępne w sprzedaży. Realizując usługi logistyczne dla Grupy jak i innych klientów z tej branży, musimy wiedzieć jak ważne jest zarządzanie partiami produktów oraz identyfikowalność na każdym etapie łańcucha dostaw. To gwarancja bezpieczeństwa produktów, a tym samym konsumentów. Takie podejście pozwala na weryfikację w każdej chwili, gdzie produkt aktualnie znajduje się w magazynie, kiedy został wyprodukowany i gdzie wysłany. Wiemy także jakich surowców i opakowań użyto do jego produkcji i od jakich dostawców pochodziły. Powyższe informacje są niezbędne, aby w przypadku jakiegokolwiek zagrożenia, firma była przygotowana do wycofania lub zablokowania produktu w łańcuchu dostaw.

Stałe dostosowywanie się do wymagań rynku

Innym wyzwaniem w przypadku słodyczy jest zapewnienie odpowiednich warunków magazynowania i transportu w całym łańcuchu dostaw, w przedziale pomiędzy 12-18 st. C. Kontrola i utrzymanie właściwej temperatury czy wilgotności nie mogą zostać przerwane na żadnym etapie operacji logistycznych, czy to w magazynie, czy w trakcie transportu. Nasz magazyn w Kostrzynie Wielkopolskim oraz naczepy chłodnicze są dostosowane do przechowywania i transportu tego rodzaju produktów. Operator logistyczny potrafiący obsługiwać producentów spożywczych lub szeroko pojęte FMCG, musi stale się rozwijać i dostosowywać do zmieniających się oczekiwań rynku, inwestować w systemy do zarządzania magazynem czy transportem. Musi też przewidywać czego będzie oczekiwał rynek w najbliższym czasie.

Niestety, nie da się przewidzieć takich sytuacji, jak obecna, związana z pandemią. Jednak mając sztab doświadczonych ludzi szybko można dostosować się do nowej sytuacji. Nagłe wydarzenia, takie jak wybuch pandemii, determinują szereg zmian. Można to dostrzec chociażby we wzroście udziału e-commerce w rynku i pojawiających się u klientów nowych potrzeb, jak chociażby dostawy tego samego dnia. I tutaj zaczyna się piękno logistyki, gdzie każdy dzień może nas czymś zaskoczyć. W takich momentach nieoceniona staje się szybkość reakcji i elastyczne podejście, które pozwala nam na gotowość w podejmowaniu nowych wyzwań, które stawia nam rynek, czyli nasi klienci.

> Kontrola i utrzymanie właściwej temperatury, czy wilgotności nie mogą zostać przerwane na żadnym etapie operacji logistycznych, czy to w magazynie, czy w trakcie transportu.

Arkadiusz Gruszka,
Business Development Manager,
Colian Logistic



Dla większości gatunków owoców i warzyw naszej strefy klimatycznej optymalną temperaturą przechowywania jest temperatura w granicach od 0°C do 8°C

Fot. iStock

SPECYFIKA PRZEWOZÓW CHŁODNICZYCH

PRZEWÓZ ŚWIEŻYCH OWOCÓW I WARZYW

Stosunkowo niewielu przewoźników specjalizuje się w przewozie towarów szybko psujących się. Wiąże się on bowiem z koniecznością poniesienia większych nakładów na zakup środków transportu i wymaga określonej wiedzy z zakresu chłodnictwa. Innym, dość ważnym utrudnieniem, jest duże ryzyko występowania szkód, które nie zawsze powstają z winy przewoźników, a często niezasadnie ich obciążają.

Co to jest przewóz towaru w kontrolowanej temperaturze? Jakie ryzyko wiąże się z przewozem towarów szybko psujących się? Na co należy zwracać uwagę, aby towar chłodniczy bezpiecznie dojechał na miejsce? Jak ustrzec się niezasadnych roszczeń otrzymywanych od odbiorców lub nadawców?

To tylko niektóre z pytań, jakie można zadać przy omawianiu zagadnień związanych z przewozem świeżych owoców i warzyw.

Krótko o chłodnictwie

W czasie przechowywania świeżych owoców i warzyw zachodzi wiele procesów, które powodują zmiany składu chemicznego oraz właściwości fizycznych. Jednym z głównych jest oddychanie, podczas którego owoce i warzywa zużywają tlen, a zawarte w nich węglowodany zostają przekształcone na dwutlenek węgla i wodę. Podczas tego procesu wydziela się energia w postaci ciepła, co powoduje również wzrost temperatury otoczenia. Wraz ze zmianą temperatury w owocach i warzywach następują zmiany fizyczne (zmiana objętości, wytrzymałości, konsystencji), chemiczne i biochemiczne (szybsze dojrzewanie, brązowienie enzymatyczne, gnicie lub więdnięcie). To zaś powoduje, że dochodzi do niekorzystnych zmian w wyglądzie, smaku, konsystencji i wartości odżywczej, co znacznie obniża wartość spożywczą produktów, a tym samym i handlową.

Przyjmuje się, że w naszej strefie klimatycznej tempo oddychania owoców i warzyw w temperaturze +20°C jest kilkanaście razy intensywniejsze niż w temperaturze 0°C. Temperatura jest zatem podstawowym czynnikiem mającym wpływ na przechowywanie świeżych owoców i warzyw. Innymi czynnikami są: wilgotność, ilość tlenu i dwutlenku węgla, a także obieg powietrza w atmosferze chłodni.

> Temperatura otoczenia chłodni może mieć wpływ na temperaturę wewnątrz chłodni w przypadku przewożenia świeżych produktów spożywczych naczepami starszymi i mniej odpornymi na przenikanie ciepła lub zimna z otoczenia przez zabudowę chłodni.

Co to jest przewóz towaru w kontrolowanej temperaturze?

Odpowiedź nie jest skomplikowana, gdyż taki przewóz jest niczym innym jak prze-

chowaniem owoców i warzyw w określonej temperaturze w czasie transportu. Temperatura lub przedział temperatur są zazwyczaj określane przez nadawców w listach przewozowych. Kierowca może na bieżąco kontrować temperaturę w chłodni, może również reagować na wszelkie nieprawidłowości sygnalizowane przez urządzenie chłodnicze.

Pomiary temperatury dokonywane są różnego rodzajami miernikami, zazwyczaj wewnątrz palet i opakowań, a czasem we wnętrzu przewożonego produktu.

Możnaby rzec, że wykonywanie takich przewozów to nic trudnego. Praktyka wskazuje jednak, że przy przewozach świeżych owoców i warzyw nie tylko należy posiadać odpowiedni środek transportu, ale także odpowiednią wiedzę fachową z zakresu przechowalnictwa i chłodnictwa, znać zasady działania agregatów chłodniczych i wiedzieć jaką klasę ma chłodnia, którą przewożony jest towar. Trzeba również być czujnym i szybko reagować na wszelkie nieprawidłowości w parametrach przewozu tego typu towarów.



Fot. FM Logistic

Przy przewozach świeżych owoców i warzyw, nie tylko należy posiadać odpowiedni środek transportu, ale także odpowiednią wiedzę fachową z zakresu przechowalnictwa i chłodnictwa, znać zasady działania agregatów chłodniczych i wiedzieć jakiej klasy chłodnią jest przewożony towar

Jakie ryzyko wiąże się z przewozem świeżych owoców i warzyw?

Wielu przewoźnikom ryzyko może kojarzyć się ze szkodą w przewożonym towarze, jednak w tym ujęciu ryzyko należy traktować jako ogół czynników ją powodujących. Wiedza o ryzyku towarzyszącym przewozom tego typu towarów pozwala na zastosowanie działań pozwalających na zminimalizowanie lub uniknięcie szkód. Skoro zatem wywołałem ten temat, postaram się możliwie zrozumiale opisać jakie czynniki są podstawowymi determinantami szkód w przewożonych owocach i warzywach.

Temperatura w chłodni w czasie transportu

Obniżenie temperatury ogranicza tempo oddychania owoców, przez co spowolnione zostaje ich dojrzewanie. Dla większości gatunków owoców i warzyw naszej strefy klimatycznej optymalna temperatura przechowywania waha się w granicach od 0 do 8°C. Niektóre warzywa, takie jak np. bakłażan, cukinia, papryka, pomidory dojrzałe, dojrzewające lub zielone, ziemniaki wczesne, wymagają wyższej temperatury, nawet do 15°C. Podobnej temperatury wymagają również owoce ciepłych stref klimatycznych, np. arbuzy, banany zielone, niektóre odmiany melona, cytryny oraz grejfruty. Niewiele gatunków owoców i warzyw dobrze znosi temperatury ujemne – np. obniżenie temperatury marchwi do –0,5°C może spowodować spękanie korzeni i ich gnicie. Niektóre zaś dobrze znoszą temperatury ujemne i mogą być przechowywane w warunkach do –1,5°C (np. por) lub do –3°C (np. cebula i czosnek). Niektóre odmiany gruszek również mogą być przechowywane w temperaturze do –1°C.

Temperatura owoców i warzyw przeznaczonych do transportu

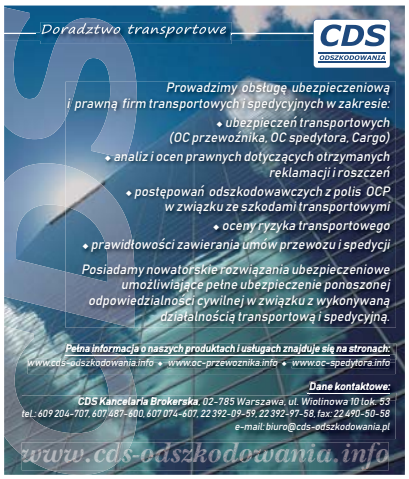
Istotnym elementem dla przechowywania świeżych owoców i warzyw jest ich schłodzenie po zbiorze do temperatury, w której mają być przechowywane. Większość schładza się do temperatury 2-3°C, niektóre odmiany (np. truskawki i szpinak) nawet do 1°C. Celem schładzania jest obniżenie tempa oddychania, a więc ich dojrzewania. Proces schładzania nie powoduje większych zmian jakościowych, zmiany obniżające wartość owoców i warzyw występują zwykle w okresie przechowywania (w tym w czasie transportu).

Owoce i warzywa silnie nagrzane, których temperatura po zbiorze znacznie przekracza 30°C, powinny być schładzane etapowo. Szybkie schładzanie może bowiem spowodować wystąpienie rozpadu chłodniczego i miękkiej oparzelizny chłodniowej. W takich przypadkach zalecane jest stopniowe schładzanie przez ok. jedną dobę do temperatury ok. 10°C, następnie do ok. 3-4°C.

Warto również wiedzieć, że owoce i warzywa nieklimakteryczne, czyli takie które osiągają pełną dojrzałość przy zbiorze (np. truskawki), należy schłodzić jak najszybciej po zbiorze (do 1 godziny). Opóźnienie może spowodować przejrzenie owoców lub warzyw oraz gwałtowne pogorszenie ich jakości już w czasie przechowywania lub transportu.

Temperatura na zewnątrz chłodni

To dość istotny czynnik, szczególnie przy przewozie owoców i warzyw do różnych odbiorców, gdzie często dochodzi do otwierania jej drzwi. Temperatura otoczenia chłodni (zarówno wysoka, jak też niska) może mieć również wpływ na temperaturę wewnątrz w przypadku przewożenia świeżych produktów spożywczych naczepami starszymi i mniej odpornymi na przenikanie ciepła lub zimna z otoczenia przez zabudowę chłodni. Dodatkowo takie naczepy mogą być wyposażone w mniej wydajne agregaty, które w takich sytuacjach nie zrównoważą ubytków ciepła spowodowanych



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.

np. przenikaniem zimna zewnętrznego przez ściany zabudowy chłodniczej. To zaś może sprawić, że nie zostaną zachowane warunki temperaturowe dla przewozu określonego towaru i może dojść do przemrożenia przewożonych owoców lub warzyw.

Wilgotność

Przechowywanie owoców i warzyw wymaga utrzymania dużej wilgotności względnej powietrza. Dla większości świeżych owoców, szczególnie zielonych, ta wymagana powinna wahać się w granicach 90–95%. Niektóre jednak potrzebują wyższej wilgotności, nawet do 100%. Wyjątek stanowią produkty roślinne trwałe (cebula i czosnek), które wymagają niższej wilgotności, na poziomie ok. 70%. Wskaźnik wilgotności zależy od temperatury, w jakiej dany produkt ma być przechowywany. Zbyt niska wilgotność powoduje nadmierne parowanie wody (transpirację), co doprowadza do więdnięcia owoców i warzyw. Niektóre warzywa zielone (sałata) lub pieczarki wskutek zwiększonej transpiracji znacznie tracą swoją masę. Z kolei zbyt wysoka wilgotność powoduje wchłanianie przez owoce i warzywa pary wodnej z powietrza i może doprowadzić do kiełkowania, zwiększenia podatności na pleśnienie oraz ciemnienie łusek okrywających produkty trwałe. Powoduje również nadmierne zawilgocenie opakowań (szczególnie tekturowych i papierowych), czy rdzewienie opakowań metalowych przy dłuższym przechowywaniu w takich warunkach.

Temperatura i jej oddziaływanie na wilgotność

Owoce i warzywa to duża i jednorodna grupa produktów. Praktycznie każdy ich rodzaj wymaga innych parametrów temperatury i wilgotności. Zbyt wysoka temperatura i mała wilgotność powodują więdnięcie i wysychanie produktów. Zbyt wysoka temperatura i duża wilgotność, przy jednoczesnym dostępie światła może powodować wytwarzanie pędów zielonych przez warzywa okopowe i kiełkowanie bulw ziemniaków. Wysoka temperatura przy dużej wilgotności sprzyjają rozwojowi pleśni i bakterii gnilnych, powodujących psucie artykułów.

Wzrost temperatury powietrza w chłodni o 1°C powoduje spadek wilgotności względnej o około 4%. Zbyt duża przenikalność ścian chłodni lub częste otwieranie drzwi, szczególnie w czasie suchej i mroźnej zimy, powoduje zatem utratę wilgoci z atmosfery i nadmierne parowanie wody z owoców i warzyw, co w efekcie doprowadza do niekorzystnych zmian w jakości produktów.

Fot. VOLVO



Agregaty montowane w zabudowach chłodniczych dają możliwość pracy w dwóch trybach: w tzw. Start/Stop (ang. Cycle Sentry) oraz w trybie ciągłym (ang. Continuous)

Tlen i dwutlenek węgla

Normalna atmosfera w chłodniach, jakimi są również chłodnie wykorzystywane w transporcie drogowym, zawiera 21% tlenu (O_2) i praktycznie 0% dwutlenku węgla (CO_2) – gdy komora chłodnicza jest szczelna, owoce i warzywa w procesie oddychania zużywają tlen i wydalają dwutlenek węgla. Im wyższa jest temperatura i większa zawartość tlenu w powietrzu, tym intensywniej oddychają owoce i warzywa, czego efektem jest zwiększenie w atmosferze ilości dwutlenku węgla.

Nadmiar dwutlenku węgla może doprowadzić do poważnych uszkodzeń większości warzyw oraz owoców ziarnkowych (gruszki i jabłka). Część owoców pestkowych i jagodowych wymaga natomiast wysokiego poziomu dwutlenku węgla.

Etylen

Odgrywa on dużą rolę w regulacji procesów oddychania, tym samym doprowadza do dojrzewania i starzenia się owoców i warzyw. Etylen wzmaga oddychanie komórkowe, przerywa okres spoczynku niektórych warzyw, powoduje, że owoce miękną. I jedne i drugie wydzielają ten gaz w zróżnicowanych ilościach, różnie też na niego reagują.

Klimakteryczne owoce i warzywa mają zdolność do produkcji etylenu, z kolei w nieklimakterycznych jego stężenie w tkankach utrzymuje się na stałym, niskim poziomie. Zwiększoną produkcją etylenu charakteryzują się owoce i warzywa dojrzewające.

Etylen powoduje dojrzewanie, zmniejszenie ilości chlorofilu, żółknięcie, opadanie liści, starzenie się i kiełkowanie nasion, zwiększoną podatność na porażenie przez patogeny. Na przykład, po wpływem etylenu w korzeniach marchwi tworzą się związki nadające jej gorzki smak, a w kapuście głowiastej żółkną i odpadają liście. Niektóre warzywa, przede wszystkim liściowe (szczególnie sałata), a także marchew i brokuły oraz niektóre owoce wykazują dużą wrażliwość na ten gaz.

Światło słoneczne

Światło słoneczne wpływa niekorzystnie na owoce i warzywa, zwłasz-

cza na te, które osiągnęły pełną dojrzałość. Uaktywnia bowiem enzymy, przez co przyspiesza dojrzewanie i kiełkowanie.

Tryb pracy agregatu

Agregaty montowane w zabudowach chłodniczych dają możliwość pracy w dwóch trybach: w tzw. Start/Stop (ang. Cycle Sentry) oraz w trybie ciągłym (ang. Continuous).

Praca agregatu w trybie Start/Stop polega na ciągłym włączaniu się i wyłączaniu agregatu przy określonych temperaturach. Tryb ten daje, co prawda, pewne oszczędności, ale nie gwarantuje w pełni utrzymania w chłodni temperatury wymaganej dla danego towaru, pomimo ustawienia jej na programatorze zgodnie z wytycznymi nadawcy. W tym trybie pracy agregatu występują bowiem znaczne odchylenia od temperatury zadanej, sięgające do ±3°C a nawet do ±5°C. To powoduje, że przy przewozie owoców lub warzyw w temperaturze 1°C, gdy temperatura zbliży się np. do 4°C, agregat włącza się i schładza wnętrze naczepy w celu zmniejszenie temperatury. Agregat podaje wtedy powietrze o dużo niższej niż zadana temperaturze, np. –2°C, które rękaw termiczny rozprowadza do tylnej części naczepy. To zaś może powodować, że owoce lub warzywa przewożone w tylnej części naczepy będą nadmiernie schłodzone, co może doprowadzić do powstania tzw. uszkodzeń chłodowych i do zniszczenia produktu.

W trybie ciągłym agregat pracuje cały czas. Wahania temperatury są zdecydowanie mniejsze aniżeli w trybie Start/Stop, sięgają do ok. ±1°C. Praca w tym trybie daje większą gwarancję, że przy przewozie owoców lub warzyw w temperaturze 1°C, nie spadnie ona poniżej 0°C, co pozwoli na uniknięcie przemrożenia przewożonego produktu.



Normalna atmosfera w chłodniach zawiera 21% tlenu (O_2) i 0% dwutlenku węgla (CO_2) – gdy komora chłodnicza jest szczelna, owoce i warzywa w procesie oddychania zużywają tlen i wydalają dwutlenek węgla

Fot. QSL

Klasa chłodni, współczynnik przenikalności ciepła, rodzaj urządzenia chłodniczego

Do przewozu większości świeżych owoców i warzyw wykorzystywane są najczęściej nadwozia chłodnicze klasy FNA (według konwencji ATP). Ta klasa naczep pozwala bowiem na przewóz towarów w temperaturze od 0 do 12°C. Przy przewozie owoców i warzyw ciepłolubnych, wymagających wyższych temperatur, należy uwzględnić konieczność dogrzewania powietrza w chłodni do temperatur wymaganych – wiele modeli agregatów ma taką możliwość.

Przy przewozach świeżych owoców i warzyw w temperaturze powyżej 0°C nie jest wymagane świadectwo ATP, zatem takie przewozy mogą być wykonywane chłodniami starszymi, które zwykle nie posiadają świadectwa ATP. Takie naczepy mają zazwyczaj wyższy współczynnik przenikania ciepła, co zmniejsza izolacyjność ścian chłodni i powoduje większy przepływ ciepła (lub zimna) z komory chłodni na zewnątrz i odwrotnie. Oczywiście zależy to od różnicy temperatur w chłodni i w jej otoczeniu zewnętrznym – im większa różnica, tym bardziej komorę chłodni należy schłodzić lub dogrzać.

Przewóz ładunków niejednorodnych

Nie wszystkie rodzaje i odmiany owoców i warzyw wymagają takich samych warunków przewozu (temperatura, wilgotność), nie wszystkie też mają taką samą odporność na etylen. Dlatego przy przewozie produktów niejednorodnych należy zwracać uwagę na ich wymagania, szczególnie na temperaturę, wydzielanie i wrażliwość na etylen.

Dla przykładu, jabłka wymagają temperatury 0-4°C (niektóre odmiany np. Idared 3,5-4,5°C), wilgotności 90-95%, produkują bardzo dużo etylenu i również są na niego wrażliwe. Sałata natomiast wymaga temperatury 0-1°C, wilgotności 95-100%, produkuje bardzo mało etylenu, ale jest na niego wrażliwa. Przewóz tych produktów w jednej komorze chłodniczej może spowodować zbytnią dojrzałość jabłek oraz pożółknięcie, zwiędnięcie i oznaki gnicia liści sałaty.

Jabłka i gruszki przewożone są zazwyczaj w temperaturze 0-3°C, jednak często zalecaną temperaturą dla gruszek jest –1°C. Dlatego też te owoce nie powinny być przewożone w jednej komorze chłodniczej. Podobnie jest z przewozem gruszek razem z zielonymi ogórkami bez folii, cebuli razem z natką pietruszki i wielu innych owoców i warzyw.

Mierniki stosowane przy pomiarach temperatury towaru po jego dostawie

Odbiorcy, przy przyjmowaniu owoców i warzyw bardzo często dokonują pomiarów temperatury przywiezionego produktu. Doświadczenie wskazuje, że pomiary dokonywane są różnego rodzajami mierników, zazwyczaj wewnątrz palet i opakowań, a czasem we wnętrzu przewożonego produktu. O ile sprawdzanie temperatury przy przyjmowaniu towaru przez odbiorców nie powinno dziwić, to jednak można mieć zastrzeżenia co do używanych przez odbiorców mierników temperatury lub samej metody jej kontrolowania. Dlaczego?

Po pierwsze dlatego, że przewoźnik jest zobowiązany utrzymać wymaganą temperaturę w chłodni, a nie w przewożonym produkcie. Po drugie, używane przez odbiorców mierniki nie zawsze są właściwe i nie zawsze mogą być wykorzystywane do pomiaru temperatury żywości. Szczególnie jest to ważne w sytuacjach, gdy pomiary te są niejednokrotnie jedynym dowodem na stwierdzone nieprawidłowości, które odbiorcy chętnie reklamują, niezależnie od tego, czy towar jest uszkodzony, czy też nie.

Do przewozu większości świeżych owoców i warzyw wykorzystywane są najczęściej nadwozia chłodnicze klasy FNA (według konwencji ATP). Ta klasa naczep pozwala bowiem na przewóz towarów w temperaturze od 0°C do 12°C.

Na co zwracać uwagę, aby towar chłodniczy bezpiecznie dojechał na miejsce i jak ustrzec się niezasadnych roszczeń otrzymywanych od odbiorców lub nadawców?

Odpowiedź zawarłem poniekąd w powyższej ocenie. Ponieważ każdy czytelnik oczekuje konkretnych wskazówek, zreasumuję zatem wszystko i podam kilka praktycznych rad.

Przy wykonywaniu przewozów świeżych owoców i warzyw bezwzględnie należy:

- Kontrolować temperaturę towaru przyjmowanego do przewozu i nie przyjmować towaru nieschłodzonego, gdyż trudno będzie zoptymalizować warunki jego przewozu – zbyt wolne lub szybkie schładzanie (etapowe) na naczepie może być przyczyną przejrzenia lub uszkodzenia chłodowego produktów; w takim przypadku wydruk z termografu na pewno nas nie obroni, gdyż temperatura w początkowej fazie przewozu będzie niezgodna z wymaganą.
- Ustawiać pracę agregatu na tryb ciągły – praca w trybie Start/Stop powoduje duże odchylenia temperatury, co może doprowadzić do przegrzania lub przemrożenia towaru.
- Zwracać uwagę na przewóz produktów niejednorodnych i nie podejmować się przewozu owoców lub warzyw, które mogą ulec uszkodzeniu wskutek niekorzystnego oddziaływania na siebie (wydzielanie etylenu) lub dla których nie można zoptymalizować temperatury przewozu (różne wymagania).
- Zwracać szczególną uwagę na temperaturę w chłodni w przypadku przewożenia produktów naczepami starszymi i wyposażonymi w mniej wydajne agregaty – temperatura otoczenia może zaburzyć temperaturę w chłodni, co może być przyczyną przegrzania lub przemrożenia towaru.
- Starannie skontrolować temperaturę w chłodni i produktu wydawanego odbiorcy – użyte przez niego mierniki mogą celowo zawyżać lub zaniżać temperaturę, co może być podstawą do reklamacji pomimo braku szkody w towarze i późniejszych roszczeń, których zasadność trudno będzie zanegować.

Należy mieć na uwadze, że wymagana temperatura to temperatura powietrza w chłodni, nie zaś temperatura przewożonego towaru. W wielu przypadkach, uszkodzenie owoców i warzyw stwierdzone przy rozładunku jest wynikiem błędów popełnianych przez nadawców (ładowany produkt jest nieschłodzony) lub skutkiem ich celowego działania (ładowany towar jest już uszkodzony), a nie wynika z zastosowania niewłaściwych parametrów przewozu. W przypadku, gdy kierowca nie jest dopuszczony do załadunku, bezwzględnie powinien wpisać w liście przewozowym odpowiednie zastrzeżenie. Warto też wiedzieć, że każda szkoda ma swoją przyczynę, którą można określić po dokładnym zbadaniu towaru – nie zawsze przyczyna tkwi w samym przewozie, a wina leży po stronie przewoźnika.

Ważnym i istotnym elementem dla przechowywania świeżych owoców i warzyw jest ich schłodzenie po zbiorze do temperatury, w której mają być przechowywane. Większość schładza się do temperatury 2-3°C, niektóre odmiany schładza się nawet do 1°C.

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





Wybór rodzaju środka transportu uzależniony jest głównie od czasu, kosztów i miejsca, z którego realizowana jest dostawa oraz ilości przewożonego alkoholu

LOGISTYKA ALKOHOLI WYMAGA SPECJALNYCH PROCEDUR

Jednym z niewielu światowych operatorów logistycznych, którzy specjalizują się w organizacji i zarządzaniu łańcuchami dostaw alkoholi jest Hillebrand. W gronie jego klientów są zarówno lokalni dostawcy jak i najwięksi, globalni dystrybutorzy, dla których Hillebrand od ponad 175 lat świadczy kompleksowe usługi logistyczne, transportowe i spedycyjne oraz celne.

Sieć logistyczna Hillebrand obecnie obejmuje 90 krajów, a oddziały firmy są strategicznie zlokalizowane w każdym regionie świata. Doświadczenie i wiedza ekspertów Hillebrand mają kluczowe znaczenie dla obsługi napojów alkoholowych, które w logistyce i transporcie należą do grupy towarów wrażliwych. Tego typu ładunki nie mogą być załadowane i przywiezione, tak jak w przypadku materiałów budowlanych, odzieży czy innych produktów codziennego użytku. Alkohole, tj. wino, piwo czy whisky, wymagają nie tylko specjalnych warunków transportu, pozwalających zachować ich jakość, ale stanowią towar akcyzowy, którego przemieszczanie objęte jest restrykcyjnymi przepisami prawnymi, zarówno krajowymi, europejskimi jak i międzynarodowymi.

Import alkoholi – największe wyzwania w transporcie

Planując import napojów alkoholowych trzeba zadbać o kilka ważnych kwestii, takich jak m.in. wybór środka transportu, odpowiednie opakowanie, określenie warunków dostawy oraz dopełnienie formalności celno-podatkowych.

Wybór rodzaju i środka transportu uzależniony jest głównie od czasu, kosztów, miejsca, z którego realizowana jest dostawa oraz ilości przewożonego alkoholu. Jeśli chodzi o wina, tradycyjnie przyjmuje się podział na wina Starego Świata (Włochy, Francja, Portugalia, itp.) i Nowego Świata (Australia, Meksyk, Chile). W przypadku wina importowanego ze Starego Świata najczęściej wybierany jest transport drogowy, rzadziej *short sea shipping* (np. przewozy morskie kontenerowe z Hiszpanii). Z kolei w przypadku dostaw z Nowego Świata najbardziej popularny jest transport morski. Importując małe ilości alkoholu można wykorzystać transport drobnicowy LTL (drogowy) lub LCL (morski).

Dlaczego określenie rodzaju transportu jest tak ważne?

Przede wszystkim dlatego, iż pozwoli to zadbać o odpowiednie warunki przewozu, takie jak temperatura, poziom wilgotności, opakowanie, itp. Przykładem towaru bardzo wrażliwego na warunki dostawy jest wino. Tylko wtedy, kiedy będzie przechowywane i transportowane w odpowiednich warunkach, zachowa swoje właściwości. Zazwyczaj temperaturę transportu wina ustala się indywidualnie, a jednym z czynników wpływających na pogorszenie jego jakości jest zbyt wysoka lub zbyt niska temperatura. Nie zawsze importowane ilości wina są na tyle duże, aby zapełnić cały kontener lub ciężarówkę wyposażoną w system chłodzenia. Wtedy wykorzystywane są różne, dostępne na rynku rozwiązania, jak VinLiner, zaprojektowany przez zespół specjalistów Hillebrand. To termostatyczna folia, która pozwala na utrzymanie stałej temperatury przewożonego płynu podczas transportu, zapewnia też ochronę przed zanieczyszczeniem i zapachami. Wykorzystuje się ją przy wysyłkach wina zarówno w dostawach drobnicowych jak i całokontenerowych. Co warto podkreślić, VinLiner może być stosowany we wszystkich gałęziach transportu, tj. morskim, lotniczym, drogowym i kolejowym.

Po wyborze odpowiedniego rodzaju transportu należy zwrócić uwagę na opakowanie. Importerzy sprowadzając duże ilości alkoholu, w tym głównie wina, wykorzystują specjalistyczny, elastyczny zbiornik – *flexitank* do 40-stopowego kontenera, przeznaczony do masowego transportu płynów. *Flexitank* umożliwia przewóz

płynów o pojemności od 18 do 25 tys. litrów w jednym kontenerze. W przypadku, gdy alkoholu nie transportuje się masowo przy użyciu *flexitanków* czy cystern spożywczych, zazwyczaj przewożony jest w szklanych butelkach lub aluminiowych puszkach. Wszelkiego rodzaju wstrząsy i uderzenia podczas transportu mogą spowodować uszkodzenie butelek lub wgniecenie puszek, a tym samym zniszczyć ładunek. Trzeba też pamiętać, że w przypadku uszkodzenia nawet jednej butelki alkoholu, z powodu możliwych mikro pęknięć innych butelek, utylizuje się zazwyczaj cały karton albo paletę. Ze względu na wagę, często zdarza się też, że kartony na palecie, mimo że jest zafoliowana, przesuwają się podczas hamowania lub skrętu ciężarówki. To także może uszkodzić towar. Aby uniknąć takich sytuacji wykorzystywane są specjalne kartonowe narożniki, które tworzą karkas palety, przetrzymują kartony i zapobiegają ich przesunięciu.

Pod specjalnym nadzorem – formalności celno-podatkowe

Inną ważną kwestią, którą trzeba uwzględnić w dostawach alkoholi, są formalności związane z odprawą celną, opłatami akcyzowymi, banderolowaniem i przechowywaniem alkoholu. Warto przypomnieć, że import napojów alkoholowych przeznaczonych do sprzedaży wiąże się z koniecznością posiadania przez sprzedającego odpowiedniego zezwolenia, czyli koncesji. Jej rodzaj zależy od tego, czy sprowadzany alkohol będzie sprzedawany hurtowo czy też detalicznie.



Ellina Lolis

Rola składu podatkowego

W przypadku importowanych produktów akcyzowych obowiązkowe jest ich banderolowanie. Banderola spełnia wiele funkcji, w tym legalizacyjną. Na przykład znak akcyzowy na butelce wina świadczy o tym, że podatek akcyzowy został odprowadzony, a alkohol wyprodukowała firma, która działa legalnie i ma wszelkie niezbędne pozwolenia. Towary akcyzowe są magazynowane i przeładowywane w składach podatkowych. Nie każdy importer może pozwolić sobie na założenie własnego składu podatkowego, dlatego już na etapie planowania transportu należy wybrać partnera, który posiada skład podatkowy oraz specjalizuje się w banderolowaniu i etykietowaniu. Należy pamiętać, że zanim banderola akcyzowa zostanie umieszczona na produkcie, np. butelce wina, firma zobowiązana do stosowania banderol musi złożyć stosowny wniosek o znaki akcyzowe do organu skarbowego. Współpraca ze składem podatkowym jest ważna także ze względu na możliwość zastosowania procedury zawieszenia akcyzy podczas wprowadzania, wyprowadzania i magazynowania wyrobów akcyzowych. Zawieszona akcyza polega na tym, że bieg terminu zapłaty podatku może się rozpocząć dopiero od dnia, w którym towar opuszcza magazyn. Trzeba jednak podkreślić, że skorzystanie z zawieszonej akcyzy jest możliwe tylko i wyłącznie, gdy taki produkt jest przechowywany w składzie podatkowym (zawieszona akcyza obowiązuje także w przypadku przemieszczania towaru pomiędzy składami podatkowymi). W momencie, gdy towar opuszcza skład, importer ma 25 dni na opłacenie podatku akcyzowego.

> Doświadczenie i wiedza ekspertów Hillebrand mają kluczowe znaczenie dla obsługi napojów alkoholowych, które w logistyce i transporcie należą do grupy towarów wrażliwych.



VinLiner to zaprojektowana przez zespół specjalistów Hillebrand termostatyczna folia, która pozwala na utrzymanie stałej temperatury przewożonego płynu podczas transportu, zapewnia też ochronę przed zanieczyszczeniem i zapachami

Import wina i innych napojów alkoholowych jako wyrobów akcyzowych może być bardziej lub mniej skomplikowany ze względu na obowiązujące w poszczególnych krajach przepisy, w tym różne systemy podatkowe i regulacje prawne. Hillebrand wspiera swoich klientów także w tym zakresie, oferując m.in. usługi banderolowania, etykietowania czy zarządzania formalnościami celno-podatkowymi. ❙

> Nie każdy importer może pozwolić sobie na założenie własnego składu podatkowego, dlatego już na etapie planowania transportu należy wybrać partnera, który posiada skład podatkowy oraz specjalizuje się w banderolowaniu i etykietowaniu.



Importerzy sprowadzając duże ilości alkoholu, w tym głównie wina, wykorzystują specjalistyczny, elastyczny zbiornik – flexitank do 40-stopowego kontenera, przeznaczony do masowego transportu płynów

Ellina Lolis,
wiceprezes zarządu
Hillebrand Poland i prezes zarządu
Hillebrand Russia



Firma GEFCO wywodzi się z branży motoryzacyjnej, ale w wyniku głębokiej dywersyfikacji biznesu obecnie zarządza logistyką od 1PL do 4PL dla większości branż

DLACZEGO FIRMY ODDAJĄ LOGISTYKĘ W RĘCE OPERATORÓW?

Dekady temu większość dużych firm produkcyjnych posiadała wewnętrzne działy logistyki oraz własną flotę pojazdów transportowych. Obecnie, gdy o przewadze konkurencyjnej decyduje każdy szczegół, a biznes staje się bardziej cyfrowy, coraz mniej przedsiębiorstw jest w stanie udźwignąć ciężar samodzielnego zarządzania łańcuchem dostaw.

Decyzja o częściowym, a tym bardziej pełnym outsourcingu logistyki bywa dla przedsiębiorstwa trudna. Trudność polega na tym, że konsekwencje outsourcingu wymuszają zmianę dotychczasowego modelu działania przedsiębiorcy, a wybór partnera logistycznego obarczony jest ryzykiem. Jednak, jak pokazuje doświadczenie, korzyści płynących z outsourcingu jest więcej i dlatego wiele firm chcących skupić się na swojej działalności podstawowej z niego korzysta.

Modelem pośrednim pomiędzy samodzielnym wykonywaniem wszystkich operacji logistycznych a pełnym outsourcingiem było w przeszłości tworzenie przez firmy produkcyjne wyspecjalizowanych przedsiębiorstw, które świadczyły usługi logistyczne dla firmy-matki, a także dla innych podmiotów, korzystając z szerokiego *know-how* i optymalizując koszty dzięki ekonomii skali. Przykładem jest Peugeout, który w 1949 r. założył firmę GEFCO. Jej zadaniem była obsługa logistyczna montowni pojazdów Peugeot w Sochaux oraz pomoc w optymalizacji kosztów transportu. Początkowo transportami zarządzał 10-osobowy zespół. Dzisiaj GEFCO zatrudnia około 15 tys. pracowników i jest określane mianem eksperta w zakresie kompleksowych rozwiązań dla łańcucha dostaw. Firma wywodzi się z branży motoryzacyjnej, ale w wyniku głębokiej dywersyfikacji biznesu obecnie zarządza logistyką od 1PL do 4PL dla większości branż.

Wspólnie ze specjalistami GEFCO prezentujemy 7 korzyści z delegowania logistyki do operatorów, popartych ponad 70-letnim doświadczeniem GEFCO w pracy dla firm z różnych krajów i sektorów.

Redukcja kosztów stałych

Wysokie koszty stałe potrafią przysporzyć firmom sporych problemów, bo w przeciwieństwie do kosztów zmiennych, pozostają na tym samym poziomie pomimo wahań produkcji. W kryzysie lub przy sezonowej charakterystyce biznesu, oddanie zarządzania w ręce partnera logistycznego zrzuca z firmy obowiązek utrzymania części personelu, pustych przestrzeni magazynowych i własnych pojazdów. Wzrasta również produktywność, bo kierownictwo firmy może skoncentrować się na zarządzaniu zespołem na produkcji i utrzymaniem ruchu, a nie zajmować się zarządzaniem dostaw dla produkcji oraz do sieci sprzedaży.

Większe możliwości rozwoju

Elastyczność to jedna z bardziej docenianych korzyści ze współpracy z operatorem logistycznym, bo pozwala płynnie reagować na wahania popytu oraz realizować plany rynkowej ekspansji. Nawet jeżeli początkowe zapotrzebowanie magazynowe było na poziomie 20 tys. m^2, ale w krótkim czasie potrzeby firmy się podwoiły, to operator logistyczny może skalować zakres usług do bieżących oczekiwań swojego klienta, gdyż posiada procedury realizacji ekspansji, a także szybki dostęp do zasobów ludzkich i materiałowych. Większość firm produkcyjnych napotka trudności oraz w konsekwencji wyda znacznie więcej środków, gdy podejmie się tego zadania samodzielnie. To samo dotyczy zabezpieczenia dodatkowych środków transportu, rosnących proporcjonalnie do skali produkcji i popytu na towary.

Optymalizacja transportu

Największe straty w transporcie międzynarodowym generują puste przebiegi. Bez angażowania innych podmiotów i łączenia ich ładunków w płynny przepływ, optymalizacja transportu w praktyce nie jest możliwa. Przewaga operatora logistycznego wynika z możliwości konsolidacji ładunków dla różnych klientów, czego przedsiębiorca zazwyczaj sam zrobić nie może. Na przykład GEFCO Polska posiada wspólną sieć drobnicową dla projektów *Inbound*, która odbiera towary od setek dostawców i przekazuje do centrów przeładunkowych. Tam następuje grupowanie ładunków, a na produkcję kierowane są pełne transporty.

Wiedza ekspercka i doświadczenie z innych projektów

Doświadczenie zbierane na wielu rynkach i przez kilka dekad procentuje. Zaufanie do operatora logistycznego jest

zawsze ważne, a jego najwyższy wymiar odnajdujemy w projektach prowadzonych przez GEFCO 4PL, gdzie klient rezygnuje z własnych struktur i oddaje do operatora 4PL zarządzanie nie tylko transportem, ale również inżynierią logistyki, zakupami czy fakturowaniem. Korzyści dla firmy produkcyjnej przynosi również transfer doświadczeń logistycznych z innych projektów. Wieloletnie doświadczenie GEFCO w kompletacji zamówień dla klientów z branży motoryzacyjnej jest w pełni transferowalne do projektów prowadzonych dla producentów elektronarzędzi. Doświadczenie pomogło GEFCO rozwinąć wachlarz usług specjalnych, na przykład nocne dostawy z zatowarowaniem dla punktów dealerskich czy też ekspresowe dostawy części zamiennych do miejsca awarii.

Konsekwencje outsourcingu wymuszają zmianę dotychczasowego modelu działania przedsiębiorcy, a wybór partnera logistycznego obarczony jest ryzykiem. Jednak korzyści płynących z outsourcingu jest więcej i dlatego wiele firm z niego korzysta.

Globalny zasięg

Wchodzenie na nowe rynki nie zawsze jest proste, ponieważ poszczególne obszary gospodarcze i kraje mogą różnić się procedurami, między innymi dotyczącymi ceł i podatków. Dlatego firmy poszukują

W kryzysie lub przy sezonowej charakterystyce biznesu, oddanie zarządzania w ręce partnera logistycznego zrzuca z firmy obowiązek utrzymania części personelu, pustych przestrzeni magazynowych i własnych pojazdów.

na tych rynkach partnerów logistycznych, którym oddelegują sprawy związane z transportem międzynarodowym, magazynowaniem i dopełnieniem wszystkich formalności. Najwyższą wartość w tym zakresie oferują globalni operatorzy logistyczni, którzy posiadają pełne *portfolio* produktów i działają na wszystkich kontynentach, bez konieczności angażowania dodatkowych podwykonawców.

Narzędzia IT. Własne czy operatora?

Cyfryzacja procesów biznesowych ułatwia prowadzenie firmy, ale jednocześnie wymaga inwestycji w nowe technologie, co pochłania czas i pieniądze. Obecnie automatyzacja procesów i wprowadzenie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji dotyczy zarówno produkcji jak i logistyki, gdzie zainteresowanie skupia się wokół monitorowania łańcucha dostaw w czasie rzeczywistym. Z perspektywy firmy produkcyjnej ponoszenie dużych nakładów na nowoczesne systemy zarządzania pełnym procesem logistycznym zazwyczaj nie ma uzasadnienia ekonomicznego.

Dzisiaj najnowocześniejsze i najdroższe technologie do zarządzania logistyką są w posiadaniu operatorów, którzy rozwijają jednolite systemy do śledzenia procesów z możliwością szczegółowego i sprawnego raportowania do klientów w czasie rzeczywistym, za pośrednictwem *interfejsów*. Koszty rozwoju i wdrażania tych systemów rozkładają się na wielu użytkowników, co znacznie obniża koszty i podnosi konkurencyjność serwisu. Aby rozwiązania były optymalne i na czasie, GEFCO współpracuje z akceleratorami i inkubatorami *start-upów*, uczelniami i laboratoriami, a wewnątrz firmy szuka pomysłów kreatywnych poprzez Fabrykę Innowacji GEFCO. To wszystko przekłada się na coraz większą automatyzację procesów i wdrażanie nowych rozwiązań.

Delegowanie wielu zadań

Skala delegowania zadań z firmy produkcyjnej do operatora logistycznego jest bardzo szeroka i zawiera się w przedziale od 1PL, przez 3PL, do 4PL. W przypadku rozbudowanego outsourcingu zadań, inżynieria logistyki oraz zakupy są jeszcze często utrzymywane w gestii przedsiębiorstwa, mimo że te obszary często generują pozornie niewystępujące koszty, na przykład na dodatkowy konsulting czy przeglądy rynkowe. Delegowanie wielu zadań w ręce operatorów 4PL ma często oponentów wewnątrz firmy produkcyjnej, którzy boją się zmian i mają obawy o swoją przyszłość zawodową. Jednak 4PL nie jest nowym modelem współpracy na rynku, a operatorzy logistyczni posiadają wiele dobrych praktyk, które potrafią rozwiać powyższe wątpliwości.



Elastyczność to jedna z bardziej docenianych korzyści ze współpracy z operatorem logistycznym, bo pozwala płynnie reagować na wahania popytu oraz realizować plany rynkowej ekspansji

– Coraz więcej projektów zlecanych przez klientów dzieje się na granicy 3PL i 4PL. Wiele firm jest zainteresowanych rozwiązaniami logistycznymi, które obejmują tworzenie nowych schematów dla łańcucha dostaw, a my potrafimy dostarczyć kompleksowe rozwiązania 3PL lub zintegrowaną logistykę 4PL. Takim decyzjom sprzyja szybkie tempo innowacji oraz potrzeby adaptacji wolumenowych. Dodatkowo proces zatrudnienia nowych pracowników i finansowanie kosztów struktury logistycznej bywają kłopotliwe, co może generować zapotrzebowanie na outsourcing kompleksowych rozwiązań – mówi Radosław Różycki, kierownik Działu Kluczowych Klientów, GEFCO Polska.

KK

Więcej o GEFCO Polska:
http://pl.gefco.net/pl/newsroom/newsy

Polub profil GEFCO Polska na Facebooku:
https://www.facebook.com/GEFCOPolska



W marcu magazyn przeszedł szczegółowy audyt pod względem zgodności ze złożonym wnioskiem. W wyniku kontroli otrzymaliśmy pozwolenie na miejsce uznane. Jest to pierwszy krok do pozwolenia na magazyn czasowego składowania, decyzja będzie w ciągu 2-3 tygodni.

MAGAZYN ASSTRA W BŁONIU Z MIEJSCEM UZNANYM DO ODPRAW CELNYCH

Posiadanie własnego magazynu przez firmę logistyczną oznacza brak pośredników i kontrolę na każdym etapie transportu. Przekłada się to na optymalizację kosztów oraz procesów logistycznych, a także gwarancję jakości wykonanej usługi. Aby dodatkowo ułatwić klientom import i eksport towarów, niezbędne jest uzyskanie pozwolenia na magazyn czasowego składowania.

Uzyskanie pozwolenia na czasowe składowanie towarów bezpośrednio wiążę się z miejscem uznanym do przedstawienia towarów organom celnym. Miejsce uznane musi spełniać warunki, które są gwarancją nienaruszalności i tożsamości wwożonych lub wywożonych ładunków. Wraz z początkiem roku AsstrA Polska Sp. z o.o. uzyskała pozytywną decyzję o uznaniu placu parkingowego przed własnym magazynem w Błoniu k. Warszawy za miejsce do odpraw celnych.

Po spełnieniu warunków

– Spełniliśmy szereg warunków, które dotyczyły odpowiedniego oznakowania, oświetlenia, monitoringu oraz wyposażenia technicznego. Miejsce uznane będzie wykorzystywane dla towarów objętych procedurą wywozu poza obszar celny Unii Europejskiej oraz na obszarze celnym Wspólnoty z wykorzystaniem karnetu TIR – mówi Karol Barańczuk, zastępca dyrektora operacyjnego ds. przesyłek drobnicowych i frachtu lotniczego w AsstrA.

W marcu magazyn przeszedł szczegółową kontrolę pod względem czystości, oznaczenia dróg ewakuacyjnych i zgodności kwestii technicznych, co pozwoli uzyskać pozwolenie od urzędu celno-skarbowego na prowadzenie magazynu czasowego składowania.

– Oficjalne pismo z urzędu powinniśmy otrzymać w ciągu 2-3 tygodni. Krótkotrwałe magazynowanie towaru, do 90 dni można wykorzystać na załatwienie brakujących formalności przed uiszczeniem należności celnych czy też oczekiwanie na inny środek przewozowy – dodaje Karol Barańczuk.

Prawie z pełnym wypełnieniem

W minionym roku klienci AsstrA w ramach operacji magazynowych korzystali z usług *cross-dockingu* – 53%, *co-packingu* – 36%, usług *fulfilmentowych* – 11%. Najczęściej obsługiwano artykuły medyczne oraz materiały POSM, które stanowiły odpowiednio 31 i 11%. Magazyn świadczy usługi przeładunkowe ładunków całopojazdowych i drobnicowych, kontenerów, ładunków paletowych i niestandardowych oraz kartonów luzem. Aktualny stan wypełnienia magazynu wynosi 94%.

– W kwietniu 2021 minie rok od otwarcia magazynu w Błoniu. Inwestycja w powierzchnię, zakup wyposażenia oraz wdrożenie i konfiguracja WMS wiąże się z wysokimi kosztami początkowymi. Jednak już pod koniec ubiegłego roku uzyskaliśmy zysk z wykonanych prac magazynowych. W lutym przeładowaliśmy ponad 1,2 mln kg towaru, w tym produktów FMCG – twierdzi Robert Szymańczak, kierownik magazynu AsstrA w Błoniu.

Rosnące zapotrzebowanie na powierzchnię

Jak podaje Colliers, firma z sektora nieruchomości i zarządzania inwestycjami, powierzchnie magazynowe w Polsce w 2020 r. zwiększyły się o ponad 2 mln m². Pomimo pandemii i restrykcji rządowych podaż na magazyny wzrosła o ponad 10% w porównaniu z rokiem 2019. Eksperci prognozują wysoki poziom podaży również w 2021 r.

Rosnący z miesiąca na miesiąc wolumen przeładunków w magazynie w Błoniu oraz liczba obsługiwanych klientów może skutkować zapotrzebowaniem na zwiększenie metrażu, który obecnie wynosi 2 500 m². I

Wraz z początkiem roku AsstrA Polska Sp. z o.o. uzyskała pozytywną decyzję o uznaniu placu parkingowego przed własnym magazynem w Błoniu k. Warszawy za miejsce do odpraw celnych.



Centrum dystrybucyjne Citylogin w San Fernando de Henares, w pobliżu Madrytu

CityLogin

ROZWIĄZANIE ZAPROJEKTOWANE PRZEZ FM LOGISTIC

W San Fernando de Henares, w pobliżu Madrytu zostało otwarte drugie centrum dystrybucyjne Citylogin. Obiekt przeznaczony jest do obsługi dostaw ostatniego kilometra dla wiodącego klienta detalicznego. Zajmuje powierzchnię 7,5 tys. m^2 i zatrudnia blisko 30 pracowników oraz 40 kierowców.

Citylogin to koncept należący do FM Logistic, który został specjalnie zaprojektowany tak, aby wywierać jak najmniejszy wpływ na środowisko naturalne. Usługa polega na lokalizowaniu magazynów na obrzeżach dużych aglomeracji, z dala od centrum miast, z wykorzystaniem niskoemisyjnych pojazdów, m.in. zasilanych energią elektryczną lub gazem ziemnym.

Również w naszym kraju

W Polsce do tej pory rozwiązania CityLogin oferuje platforma w Błoniu, która dysponuje pojazdem Nissan e-NV200, dodatkowo wyposażonym przez Gruau w klimatyzowaną zabudowę przystosowaną do przewozu towarów wrażliwych na zmiany temperatury. Samochód użytkowany jest od września 2017 r. i dystrybuuje towary dla klientów z branży farmaceutycznej i kosmetycznej.

– *Elektromobilność to zdecydowanie jeden z ważniejszych trendów tego roku i kolejnych lat. Ma on wiele zalet, ale najważniejsze z punktu widzenia biznesu to niski koszt paliwa, a od strony zrównoważonego rozwoju zerowa produkcja spalin* – mówi Magdalena Lubańska- Wiśniewska, Domestic Transport Director CE, FM Logistic CE – *Dla FM Logistic troska o środowisko naturalne jest bardzo istotna, dlatego testujemy szereg rozwiązań, które ograniczają szkodliwy wpływ działalności na przyrodę nie tylko w transporcie. Są to również rozwiązania fotowoltaiczne czy specjalne procesy do odzyskiwania wody w magazynach* – dodaje.

Na skalę globalną

W chwili obecnej FM Logistic wykorzystuje już 10 niskoemisyjnych samochodów, m.in. w Rzymie, Mediolanie, Turynie i Florencji. W samym Rzymie dostarczono ponad 62 tys. paczek znacznie zmniejszając emisję CO_2. Takie rozwiązanie testowane jest również w Czechach, Hiszpanii, Rosji i we Francji.

Citylogin to przykład zaangażowania firmy w rozwój innowacji i działania na rzecz środowiska naturalnego. Wprowadzenie systemu Citylogin wiąże się również ze zwiększeniem wydajności, co powoduje także wzrost przychodów z działalności transportowej. Dzięki tym działaniom FM Logistic w Hiszpanii odnotował wzrost przychodów o 20% w ostatnim roku podatkowym zakończonym w marcu 2020 r.

Współczesne zagrożenia ekologiczne wymagają od społeczeństwa i świata biznesu zdecydowanych działań i dogłębnej zmiany podejścia, aby rozwijać się w sposób bardziej odpowiedzialny. Dotyczy to każdej branży, w tym logistycznej, która niewątpliwie ma ogromny wpływ na środowisko naturalne. W związku z tym, coraz częściej globalne firmy logistyczne pracują nad wdrażaniem nowych, odpowiedzialnych strategii. I

Wprowadzenie systemu Citylogin wiąże się ze zwiększeniem wydajności, co powoduje także wzrost przychodów z działalności transportowej. Dzięki tym działaniom FM Logistic w Hiszpanii odnotował wzrost przychodów o 20% w ostatnim roku podatkowym.



Standardowo płaszcz bramy EFA-SRT® MS jest całkowicie przezroczysty i seryjnie wyposażony w paski ostrzegawcze

BRAMY IZOLUJĄCE POMAGAJĄ UTRZYMAĆ NISKĄ TEMPERATURĘ MLEKA

TRADYCJA, JAKOŚĆ I NAJNOWOCZEŚNIEJSZA TECHNOLOGIA SĄ PRIORYTETAMI W ZAKŁADACH MLECZARSKICH BERCHTESGADENER LANDA

Łaciate krowy, górskie zioła, zaangażowani rolnicy, a także inteligentne układy sterowania, niezawodne bramy ochronne do maszyn, wysokie prędkości przesuwu, 1700 gospodarstw, jedna spółdzielnia i 300 milionów litrów mleka na rok – tak wygląda sukces zakładów mleczarskich Berchtesgadener Land.

Założona w 1927 r. przez 54 rolników spółdzielnia mleczarska co roku dokłada następne cegiełki do tej strategii. Dzięki temu, z pierwotnie niewielkiej mleczarni przekształciła się w zakłady mleczarskie klasy premium, przetwarzające i ulepszające – zgodnie z najwyższymi standardami higienicznymi – mleko pochodzące z terenów sięgających od masywu Watzmann po szczyt Zugspitze. Najnowocześniejsze urządzenia, m.in. szybkobieżne bramy EFAFLEX, są gwarancją, że mleko i wyroby mleczne nie stracą na świeżości i dotrą w odpowiednim czasie do swoich odbiorców.

Do zamykania otworów w maszynach lub na maszynach

– *Najważniejsza jest niezawodność bram EFAFLEX* – tak Johann Hager, dyrektor techniczny zakładów mleczarskich Berchtesgadener Land, uzasadnia decyzję o zastosowaniu 93 bram od światowego lidera na rynku szybkobieżnych bram przemysłowych.

Bramy EFA-SRT® MS, przez które palety są automatycznie ładowane z linii produkcyjnej na elektryczne wózki podwieszane, otwierają się i zamykają w precyzyjnym, minutowym cyklu. – *Nie możemy sobie pozwolić na awarię bram. Spowodowałoby to paraliż całego łańcucha operacji logistycznych. W ciągu pół godziny produkcję opuszcza 90 palet. W razie awarii nie zostałyby one przewiezione do chłodzonego magazynu wysokiego składowania* – mówi Johann Hager.

Bramy SRT® MS firmy EFAFLEX są idealne jako osłony rozdzielające o poziomie niezawodności „d", które dzięki kompaktowej, zamkniętej konstrukcji można doskonale zintegrować z wymaganymi urządzeniami ochronnymi. Służą wyłącznie do zamykania otworów w maszynach lub na maszynach – w myśl dyrektywy dotyczącej maszyn 2006/42/WE. Wyróżniają się nadzwyczajną wytrzymałością i stabilnością. Standardowo płaszcz bramy EFA-SRT® MS jest całkowicie przezroczysty i seryjnie wyposażony w paski ostrzegawcze. Dostępne są też kolorowe blaty o wysokiej wytrzymałości na rozerwanie i rozciąganie. Wszystkie warianty blatu bramy są pozbawione substancji wpływających szkodliwie na powłoki lakiernicze.

Współdziałanie wysoce wydajnego sterowania z przetwornicą częstotliwości i funkcjonalnie dopasowanego napędu umożliwia uzyskanie wysokiej liczby impulsów taktujących w procesach produkcyjnych. Z uwagi na brak mechanizmu równoważenia ciężaru, boczne ościeżnice są bardzo wąskie; znacznie zredukowany został przez to nakład przeznaczony na konserwację oraz wskaźnik zużycia. Bramy, zgodnie ze specyfikacją, są przeznaczone do 250 tys. cykli rocznie.

Przezroczysta osłona zapewnia swobodny wgląd w zintegrowane krańcowe wyłączniki bezpieczeństwa (kat. 4 / PI »e« zgodna z normą DIN EN ISO 13849-1).

> Bramy SRT® MS firmy EFAFLEX są idealne jako osłony rozdzielające o poziomie niezawodności „d", które dzięki kompaktowej, zamkniętej konstrukcji można doskonale zintegrować z wymaganymi urządzeniami ochronnymi.

Brama może być także zamontowana jako brama wolnostojąca, dzięki zastosowaniu dodatkowych wsporników, mocowanych do podłoża. Nierówności podłoża wyrównywane są poprzez zastosowanie śrub poziomujących.

Ekologia i zrównoważone podejście

Wszystkie produkty, umieszczane w trzech magazynach wysokiego składowania (łącznie 20 tys. stanowisk na palety), podczas transportu przechodzą przez bramy EFAFLEX. Wszystkie trzy magazyny są w pełni zautomatyzowane. Dwa budynki to chłodnie, w których utrzymywana jest temperatura 4°C.

– *Dbamy o to, aby działać w sposób zrównoważony we wszystkich obszarach* – wyjaśnia Andreas Koch, zastępca kierownika ds. technicznych. – *Podejście to obejmuje między innymi zmniejszenie zużycia paliwa, dzięki unowocześnianiu floty i optymalizacji tras, podczas transportu produktów mlecznych, a także całkowitą rezygnację z butelek PET i stosowanie opakowań kartonowych z surowców odnawialnych. Staramy się również zmniejszyć zużycie energii w magazynie wysokiego składowania, przyczyniając się w ten sposób do ochrony klimatu* – dodaje. Dzięki świetnej izolacji bramy spiralne EFA-SST® L Premium doskonale wpisują się w politykę spółdzielni – związaną z ochroną środowiska i zrównoważonym rozwojem. Bramy posiadają niezwykle skuteczne lamele izolacyjne, zaś dzięki dużym prędkościom otwierania i zamykania oraz minimalnym czasom otwarcia, wynoszącym dziesięć sekund, straty zimna są redukowane do minimum.



Bramy EFA-SRT® MS, przez które palety są automatycznie ładowane z linii produkcyjnej na elektryczne wózki podwieszane, otwierają się i zamykają w precyzyjnym, minutowym cykl



Z uwagi na brak mechanizmu równoważenia ciężaru, boczne ościeżnice są bardzo wąskie; znacznie zredukowany został przez to nakład przeznaczony na konserwację oraz wskaźnik zużycia

Dopasowane do wymagań klienta oraz rynku

– *W ofercie EFAFLEX znajdziemy bramy przeznaczone niemal do wszystkich zastosowań. Przedstawiciele handlowi firmy zapewniają doradztwo uwzględniające m.in. specyficzne sytuacje montażowe* – tak Johann Hager opisuje współpracę z producentem bram. – *Otrzymujemy bramy do linii produkcyjnych, bramy izolacyjne, posiadamy także bramy do pomieszczeń czystych ze stali szlachetnej, np. do śluz higienicznych pomiędzy budynkiem produkcyjnym numer jeden a linią butelkowania.*

Johann Hager uważa, że bramy EFAFLEX niemal nie wymagają serwisowania: – *Serwis techniczny jest bardzo dobry i szybki – pojawia się natychmiast, gdy tylko jest potrzebny.*

W projekcie są także 23 nowe bramy do budynku produkcyjnego: – *Jeżeli budżet nam na to pozwoli, również z myślą o tym obiekcie skorzystamy z usług EFAFLEX* – podsumowuje.

Dobre ceny i wysoka jakość

Dobre wynagrodzenie jest ważną kwestią w zakładach mleczarskich Berchtesgadener Land – zwłaszcza w przypadku zapłat za wyroby mleczne, które dostarczają członkowie spółdzielni. Nawet w kryzysowych latach rolnicy otrzymują za swój towar zapłaty, które przewyższają średnią niemieckich i austriackich wynagrodzeń. W ten sposób zakłady mleczarskie doceniają przede wszystkim ciężką pracę niewielkich, działających zazwyczaj w tradycyjny sposób, rodzinnych gospodarstw rolnych, które przeciętnie posiadają 27 krów, a w swoją pracę wkładają wszystko, co potrzebne, aby uzyskać najlepszej jakości mleko.

Ponad jedna trzecia wszystkich rolników należących do spółdzielni mleczarskiej posiada certyfikat BIO. Mleczarnia Berchtesgadener Land rozpoczęła produkcję wyrobów BIO już w 1973 r., jest więc najstarszą, ekologiczną mleczarnią w Ba-



Od lewej: Andreas Koch, drugi Johann Hager

warii. Sto gospodarstw rolnych Demeter i 460 gospodarstw ekologicznych codziennie dostarcza swoje mleko do mleczarni. Wyroby konwencjonalne są sprzedawane w Niemczech, a produkty BIO eksportuje się do Austrii, Włoch, krajów Beneluksu, Hiszpanii, Grecji i Francji.

Dzięki zapewnieniu dobrego poziomu cen, mleczarnia przyczynia się do zachowania struktur drobnego rolnictwa oraz ochrony środowiska i kultury rolniczej w regionie alpejskim. Zakaz stosowania nieselektywnych herbicydów, takich jak glifosat, rezygnacja z GMO, zakup pasz pochodzących wyłącznie z Europy oraz uczciwe zasady współpracy z dostawcami, klientami i pracownikami to kolejne powody, dla których spółdzielnia mleczarska została wyróżniona w 2019 r. Niemiecką Nagrodą Zrównoważonego Rozwoju. I



Gama produktów WBG-Pooling obejmuje różnego rodzaju opakowania transportowe wielokrotnego użytku, zaczynając od palet plastikowych, poprzez palety higieniczne, po nośniki dużych ładunków, jak np. skrzyniopalety dla przemysłu spożywczego

OPAKOWANIA WBG-POOLING WRACAJĄ DO OBIEGU MATERIAŁOWEGO

WBG Pooling to ogólnoeuropejski dostawca usług poolingowych w zakresie zrównoważonych opakowań wielokrotnego użytku, przeznaczonych do transportu artykułów spożywczych.

Temu rodzinnemu przedsiębiorstwu pochodzącemu z Dolnej Saksonii w Niemczech, udało się z powodzeniem zbudować ogólnoeuropejską sieć opakowań transportowych, używanych w łańcuchach dostaw o szerokim zasięgu. W interesie wszystkich klientów, którzy stanowią ogniwa łańcucha i są częścią sieci, jest stały rozwój optymalizacji i automatyzacja ruchu opakowań transportowych wielokrotnego użytku. Procesy te można wdrażać w każdej branży, począwszy od przemysłu, poprzez zakłady przetwórstwa spożywczego, po handel detaliczny artykułami spożywczymi. Na wszystkich etapach można znaleźć produkty WBG-Pooling. Dotyczy to także ponad 30 magazynów w Europie oraz różnych centrów serwisowych, w których serwisowane, czyszczone i dezynfekowane są opakowania wielokrotnego użytku przeznaczone do transportu produktów. Zachowanie standardów higieny zgodnych z HACCP gwarantuje, że opakowania w całym łańcuchu dostaw są bezpieczne dla produktów.

Słowo klucz – zrównoważony

Międzynarodowy zespół WBG-Pooling oferuje klientom pochodzącym z całej UE nie tylko produkty, ale także ich obsługę w bardzo szerokim zakresie. Granice państw i różne języki nie stanowią tu przeszkody. W wypadku opakowań transportowych wielokrotnego użytku największym wyzwaniem jest krótkoterminowy popyt na nie, związany z okresami świątecznymi i ich zwrotem.

W dzisiejszych czasach ważnymi kwestiami są zrównoważony rozwój i redukcja kosztów. Punktem zwrotnym było zwłaszcza wprowadzenie przez Komisję Europejską tzw. Zielonego Ładu (Green Deal) z 11.12.2020 r. Inicjatywy te wyznaczyły i uznały jako pożądany rozwój dla zrównoważonych opakowań i zrównoważonej logistyki. Opakowania transportowe wielokrotnego użytku i odpowiadające im koncepcje przemieszczania, zwrotu, mycia i sanityzacji oraz recyklingu są już stosowane w niektórych branżach i coraz częściej znajdują się w centrum uwagi przedsiębiorstw w kontekście presji kosztowej i celów oszczędnościowych CO_2.

Paleta produktów WBG-Pooling

Obejmuje ona różnego rodzaju opakowania transportowe wielokrotnego użytku, zaczynając od palet plastikowych, poprzez palety higieniczne, po nośniki dużych ładunków, jak np. skrzyniopalety dla przemysłu spożywczego. Własne produkty, tzw. artykuły „Property of WBG-Pooling", posiadają możliwość śledzenia, dzięki czemu WBG-Pooling wprowadza na rynek obiecujące materiały opakowaniowe, zgodne z potrzebami klientów. Artykuły „Property of" po okresie użytkowania wracają do obiegu materiałowego. Umożliwia to zaoszczędzenie zasobów oraz zrównoważone kształtowanie łańcucha dostaw.

Dzięki zrównoważonym koncepcjom adresowanym do wszystkich sektorów przemysłu spożywczego, WBG-Pooling jest motorem innowacji w zakresie zrównoważonego rozwoju i redukcji kosztów. Produkty „Property of WBG-Pooling" są stosowane w różnych sektorach przemysłu spożywczego, jak mięso, ryby, owoce, warzywa, nabiał, przyprawy, delikatesy, handel detaliczny i opakowania. Są to zrównoważone rozwiązania, które wykorzystuje się także w transporcie zwrotnym, w logistyce żywności, zarówno w otwartych, jak i zamkniętych łańcuchach dostaw dla przemysłu, przemysłu przetwórczego, rafinacji, handlu detalicznego żywnością i e-commerce.

> Międzynarodowy zespół WBG-Pooling oferuje klientom pochodzącym z całej UE nie tylko produkty, ale także ich obsługę w bardzo szerokim zakresie.

MM

Jeśli chcesz więcej informacji, skontaktuj się z nami:

Thomas Wyrebak – Country Manager
E-Mail: t.wyrebak@wbg-pooling.eu
Mobile: +49 151 / 162 416 84
Web: www.wbg-pooling.eu



Aby zoptymalizować wewnętrzne procesy biznesowe, Omnipack wdrożył standardową etykietę logistyczną GS1 w procesie przyjęcia towarów do magazynów. Wyzwaniem okazała się weryfikacja obecnych procesów i wyznaczenie alternatywnych rozwiązań

GDY SZYBCIEJ ZNACZY LEPIEJ

FULFILMENT W OMNIPACK

W czasie pandemii wielu producentów zostało zmuszonych do handlu internetowego, co więcej, część z nich nie powróci już do tradycyjnej formy sprzedaży lub zmniejszy jej zakres. Nic dziwnego zatem, że w ostatnich kwartałach konkurencja między sklepami online zwiększyła się. Ważnym elementem wpływającym na szybkość obsługi jest proces przyjęcia towaru, szczególnie w przypadku produktów, dla których rejestrowane są różne cechy, a nie jedynie ilość.

Portal eMarketer przewiduje, że w tym roku wartość sprzedaży w internecie w Polsce wzrośnie o ponad 30%. Według prognoz portalu Statista, zawartych w badaniu Digital Market Outlook, przychody z handlu elektronicznego w naszym kraju osiągną w 2024 r. 17 mld dol. Ten wzrost zainteresowania e-handlem widoczny jest również w GS1 Polska. Już ponad 30% nowych uczestników Systemu GS1 podało jako powód przystąpienia do niego właśnie sprzedaż w internecie. Sektor e-commerce potrzebuje dostępu do bazy produktowej zidentyfikowanej numerem GTIN również w celu weryfikacji posiadanych danych produktowych.

Wielcy jutra

Prężnie działającą firmą, świadczącą kompleksowe usługi *fulfilment* dla ponad 100 klientów – średniej wielkości sklepów e-commerce na terenie kraju oraz całej Europy – jest Omnipack. Firmę założył doświadczony zespół praktyków, w odpowiedzi na rosnące potrzeby i wymagania branży logistycznej oraz e-commerce. Zapewnia ona magazynowanie, pakowanie, wysyłkę zwrotów oraz szereg usług dodatkowych. Aby zoptymalizować wewnętrzne procesy biznesowe, Omnipack zdecydował się na wdrożenie standardowej etykiety logistycznej GS1 w procesie przyjęcia towarów do magazynów. Wyzwaniem na drodze do sukcesu okazała się weryfikacja obecnych procesów i wyznaczenie alternatywnych rozwiązań. W tym celu przeprowadzono symulację bazującą na metodyce Łukasiewicz-ILiM.

Standardy GS1 usprawniają logistykę e-commerce

Zastosowanie etykiety logistycznej skróciło czas przetwarzania zamówienia o 2,3 godziny, a średni czas pracy skrócił się o 1 godzinę. Etykieta logistyczna GS1 zwiększyła stopień automatyzacji przyjęcia towaru: zaangażowanie koordynatora w proces spadło z 94,11% do 16,12%. Numerów partii czy daty ważności nie trzeba już wprowadzać ręcznie.

– *Bezsprzecznie handel elektroniczny w Polsce jest bardzo perspektywiczny. Przyglądając się jego rozwojowi za granicą i trendom związanym z pandemią, można spodziewać się jeszcze dynamiczniejszego wzrostu e-handlu, którego ważny element stanowi logistyka. Cena, szybkość dostawy i zwrotu coraz częściej decydują o wyborze produktu i e-sprzedawcy. Wdrożenie standardów GS1 usprawnia logistykę e-commerce, przyspiesza i automatyzuje procesy, sprawiając, że przesyłka dociera do odbiorcy szybciej* – komentuje Magdalena Krasoń-Wałęsiak, menedżer ds. e-commerce, GS1 Polska.

Produkty bez numerów GTIN lub z uszkodzonymi identyfikatorami są automatycznie znakowane poprzez skanowanie produktu, a wszelkie raporty związane z tymi niedogodnościami są generowane automatycznie. Porównując dane zeskanowanych produktów z danymi wynikającymi z awizacji dostawy, system dokonuje korekty i informuje koordynatora o różnicach.

– *Dla firmy, która zajmuje się obsługą logistyczną przedsiębiorstw z sektora e-commerce, takiej jak Omnipack, czas realizacji zlecenia ma kluczowe znaczenie, a jednym z najważniejszych czynników sprawnej obsługi zamówienia jest prawidłowy proces przyjęcia towaru. Dlatego zdecydowaliśmy, aby zaprojektować proces przyjęcia, bazując na sprawdzonych globalnie standardach GS1* – mówi Rafał Szcześniewski, Founder & COO w Omnipack sp. z o.o. – *Skan etykiety logistycznej z numerem SSCC pozwala nam automatycznie wprowadzić do systemu datę przydatności, numer partii czy inne, kluczowe dla naszego Merchanta dane. Owa spójność informacji jest istotna z perspektywy poprawnego funkcjonowania różnych połączonych systemów i zautomatyzowanej wymiany informacji* – podsumowuje założyciel Omnipack.

> Wprowadzenie etykiety logistycznej GS1 u operatora fulfilment skróciło średni czas obsługi zamówienia internetowego o 2,3 godziny i uwolniło ponad 70% czasu pracy koordynatora.

Wyniki wdrożenia dostępne pod adresem: https://cutt.ly/Fk3TJDq



5G otwiera przed nami nowe możliwości rozwoju Internetu Rzeczy (IoT). W przypadku branży logistycznej może przybrać on formę tysięcy czujników, działających w sieci 5G, umieszczonych w transportach i używanych do monitorowania w czasie rzeczywistym wielu zmiennych

5G ZREWOLUCJONIZUJE BRANŻĘ LOGISTYCZNĄ

Ogromne zmiany w komunikacji mobilnej i transmisji danych przyniesie technologia 5G. Sieć piątej generacji umożliwi znaczny postęp technologiczny, na którym niewątpliwie skorzysta również branża logistyczna.

Wspólnie z ekspertami GEFCO wskazujemy główne korzyści z wprowadzenia nowego standardu łączności bezprzewodowej – poprawę widoczności w łańcuchach dostaw, lepsze zarządzanie flotą i wsparcie przy podejmowaniu decyzji. 5G umożliwi również szybki rozwój Internetu Rzeczy.

Na czym polega przewaga technologii 5G

Sieci 5G i urządzenia obsługujące 5G pozwolą uzyskać skokowy wzrost wydajności. Potencjał nowej technologii jest na tyle wysoki, aby zmienić sposób w jaki projektujemy i korzystamy z usług informacyjnych. Jedną z najmocniejszych stron tej technologii jest brak opóźnień w transmisji danych, czyli skrócenie do skrajnego minimum czasu jaki jest potrzebny na przesłanie żądania danych z urządzenia podłączonego do sieci, a następnie uzyskanie odpowiedzi w postaci tych danych.

Sieci 5G charakteryzują bardzo małe opóźnienia, co oznacza, że nowa technologia umożliwi komunikację między urządzeniami w czasie rzeczywistym. Są one również w stanie obsłużyć jednocześnie większą liczbę urządzeń. Dla porównania, w sieci 4G może działać około 4 tys. urządzeń na kilometr kwadratowy, podczas gdy sieci 5G mogą obsługiwać do miliona urządzeń na tej samej powierzchni.

– 5G otwiera przed nami nowe możliwości rozwoju Internetu Rzeczy (IoT), który w uproszczeniu jest systemem urządzeń elektronicznych, komunikujących się ze sobą i wymieniających dane. W przypadku branży logistycznej może przybrać on formę na przykład tysięcy czujników działających w sieci 5G, umieszczonych w transportach i używanych do monitorowania w czasie rzeczywistym, wielu zmiennych, od lokalizacji towaru, przez jego temperaturę i wilgotność po kontrolę zapasów – wyjaśnia Rafał Wilk, dyrektor IT, GEFCO Polska.

Sieci 5G charakteryzują bardzo małe opóźnienia, co oznacza, że nowa technologia umożliwi komunikację między urządzeniami w czasie rzeczywistym. Są one również w stanie obsłużyć jednocześnie większą liczbę urządzeń.

Konsekwencje dla sektora logistycznego

Systemy danych i informacyjne są siłą napędową w łańcuchu dostaw, ponieważ umożliwiają dokładniejsze i szybsze podejmowanie decyzji, dzięki czemu rośnie wydajność pracy i zadowolenie klientów. Gdy łańcuchy dostaw są wyposażone w dużą liczbą urządzeń IoT, można na bieżąco śledzić to, co dzieje się w środowisku operacyjnym. W konsekwencji wiele łańcuchów dostaw stanie się bardziej responsywnych i elastycznych. Na przykład, urządzenia pracujące w sieciach 5G w magazynach i centrach dystrybucyjnych mogą samodzielnie powiadamiać o niskim poziomie zapasów. Sprzęt może również samodzielnie informować nas o problemach lub automatycznie planować prace serwisowe. Pozwoli to zaoszczędzić koszty, ale także czas, co przełoży się na wyższy poziom wydajności w branży logistycznej.

Urządzenia wyposażone w funkcję rzeczywistości rozszerzonej mogą wzbogacać lub uzupełniać informacje ponad to, co widzimy. Wyobraźmy sobie sytuację, w której pracownik magazynu musi szybko zlokalizować towar wśród tysięcy podobnych produktów. Wykorzystując smartfon lub okulary do rzeczywistości rozszerzonej, poszukiwany przedmiot może poinformować o swoim położeniu,

zmieniając kolor lub generując wirtualną animację. Sieci 5G będą w stanie przesłać duże ilości danych niezbędnych do bezproblemowego renderowania takich obrazów w czasie rzeczywistym.

Korzyści dla branży logistycznej

1. Lepsza widoczność przepływów. Widoczność w łańcuchu dostaw to znacznie więcej niż śledzenie przesyłek. Największą zaletą technologii 5G jest natychmiastowy i dokładny wgląd w operacje w łańcuchach dostaw – tj. widoczność zakupów, zapasów, zamówień, produkcji i wysyłek w całym środowisku operacyjnym, wspierana przez aktywne zarządzanie zdarzeniami w czasie rzeczywistym. Firmy logistyczne będą mogły monitorować i zarządzać przepływem procesów i usług, podejmując decyzje w czasie rzeczywistym, co będzie szczególnie pożądane w przypadku reagowania na zakłócenia w łańcuchu dostaw.

> W logistyce największą zaletą technologii 5G jest natychmiastowy i dokładny wgląd w operacje w łańcuchach dostaw.

2. Nowe możliwości w zarządzaniu flotami pojazdów. Każdy pojazd użytkowy jest wyposażony w czujniki, które monitorują jego pracę, pomagając zachować dostępność floty i unikać wystąpienia awarii. Ponieważ sieci 5G będą działać również poza obszarami miejskimi, floty pojazdów użytkowych staną się częścią stale dostępnej sieci transportowej. Systemy zarządzania transportem (TMS) umożliwią kontrolę wykorzystania pojazdów w czasie rzeczywistym, z korzyścią dla całego łańcucha dostaw.



Urządzenia pracujące w sieciach 5G w magazynach i centrach dystrybucyjnych mogą samodzielnie powiadamiać o niskim poziomie zapasów

3. Wsparcie decyzji predykcyjnych. Przy podejmowaniu decyzji zawsze warto posiadać jak najwięcej informacji, aby mieć pewność dokonania najlepszego wyboru. Ze względu na prawdopodobny wzrost ilości danych generowanych przez czujniki i urządzenia IoT w sieciach 5G, systemy wspomagania decyzji powinny pracować z jeszcze większą precyzją.

– *Tylko komunikacja w czasie rzeczywistym, jaką oferuje technologia 5G, pozwoli w pełni wykorzystać potencjał Internetu Rzeczy w branży logistycznej. Ilość generowanych danych znacznie się zwiększy, co spowoduje, że zarządzanie łańcuchem dostaw będzie jeszcze bardziej płynne, szybsze i efektywne kosztowo. Równocześnie wzrośnie znaczenie bezpieczeństwa danych, ponieważ wraz z popularyzacją Internetu Rzeczy coraz więcej decyzji będzie podejmowanych w oparciu o informacje pozyskiwane z sieci* – podsumowuje specjalista GEFCO, globalnego eksperta w zakresie multimodalnych łańcuchów dostaw. I

KK

NOWY WYMIAR USŁUG 3PL

Chcąc zwiększyć wydajność w kanadyjskim centrum dystrybucji e-commerce CEVA w Vancouver, CEVA Logistics razem z Berkshire Grey wprowadziła systemy automatyzacji i robotyki, które wykorzystują sztuczną inteligencję do zarządzania operacjami w łańcuchach dostaw.



Model Robotics-as-a-Service (RaaS) umożliwia CEVA korzystanie z najnowocześniejszych, inteligentnych systemów automatyzacji i robotyki. Ich zastosowanie ma zwiększyć wydajność i poprawić przepustowość, a w efekcie przyspieszyć i usprawnić obsługę *fulfillment*. Model zwiększa też elastyczność CEVA w rozszerzaniu usług i zasięgu.

Do automatycznej identyfikacji i sortowania paczek oraz przesyłek e-commerce CEVA wykorzystuje system RPSi (Robotic Product Sortation and Identification), co usprawnia ich dystrybucję do 78 punktów dostaw Canada Post. System pozwala na obsługę ponad 5,5 mln paczek rocznie na powierzchni operacyjnej 93 m^2, przy minimalnym udziale operatora. Dostosowany on jest do obsługi przesyłek pakowanych w torby polietylenowe, tuby i wyścielane koperty.

RPSi to system wyposażony w robotykę do kompletacji i sortowania, wykorzystujący sztuczną inteligencję, w tym technologię liniowego sortowania wahadłowego, interfejs użytkownika *pack-to-light* oraz opatentowany przez Berkshire Grey moduł automatycznej identyfikacji HyperScanner™. System wykorzystuje sprzęt i oprogramowanie do identyfikacji, wyszukiwania, transportu, wydzielania i przechowywania małych paczek w określonych i dających się ponownie zdefiniować lokalizacjach końcowych, dostosowanych do zmieniających się potrzeb sieci CEVA. I



Element Logic ma na swoim koncie pierwszy system AutoStore w Polsce oraz podpisany list intencyjny na realizację kolejnego

WYJĄTKOWY, ALE UDANY ROK DLA BRANŻY LOGISTYCZNEJ

Mimo, że rok 2020 był dla wielu branż wymagający, akurat branża logistyczna zanotowała istotne wzrosty. Również Element Logic w 2020 r. odnotował najlepsze wyniki w swojej historii.

Nie sposób było przewidzieć skutków pandemii oraz jej wpływu na funkcjonowanie, szczególnie w okresie pierwszej fali, ale z czasem branża nauczyła się funkcjonować w nowych warunkach i na nie reagować.

– *Rozmawiałam z wieloma osobami z branży i raczej nikt nie narzeka na ilość projektów, jakie leżą aktualnie na stole. Rynek automatyki logistycznej rośnie już od jakiegoś czasu, rok do roku, ale pandemia spowodowała skokowy wzrost zainteresowania nią. Podążamy za rodzącymi się wymaganiami, natomiast posiadając produkt, jakim jest AutoStore, byliśmy w stanie natychmiast reagować na zmieniające się potrzeby logistyki (np. zmianę struktury zamówień). Owszem, część projektów dotyczących najbardziej dotkniętych pandemią branż, niestety została zamrożona lub skasowana, ale z drugiej strony pojawiły się nowe zadania dla zyskujących sektorów, np. e-commerce* – mówi Anna Wiśniewska, managing director polskiego oddziału Element Logic.

Dobry rok dla Element Logic

Firma Element Logic specjalizuje się w zrobotyzowanym rozwiązaniu AutoStore, a w minionym roku osiągnęła kilka rekordów. Zysk operacyjny (EBITDA) wyniósł 16 mln euro i jest to 100-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem 2019. Rekordowy był również portfel zamówień z 60-procentowym wzrostem (o 64 mln euro). W 2020 przychody Element Logic przekroczyły 100 mln euro.

– *Choć działamy już 30 lat w branży, 2020 do tej pory był dla nas najlepszym rokiem. Zautomatyzowane i wydajne magazyny to ewidentny trend na wszystkich rynkach i w branżach. Daje nam to ogromne możliwości, nad którymi aktywnie pracowaliśmy. Na kilku rynkach osiągnęliśmy wykraczający poza nasze plany i założone budżety wzrost. Niesamowity skok zakupów online był kluczowy dla naszego sukcesu. Cieszymy się z rozwoju przebiegającego w tak szybkim tempie, przy jednoczesnym zwiększaniu udziałów rynkowych. Nasz wzrost to wynik naszego DNA, wiedzy specjalistycznej i koncentracji* – mówi Dag-Adler Blakseth, CEO w Element Logic.

– *Dla nas był to rok, jak zresztą dla wszystkich, dziwny. Począwszy od początku roku, kiedy dotknęła nas wielka niewiadoma w postaci pandemii, po świetne zakończenie z rekordowym wynikiem finansowym i ilością nowych umów jako Grupa Element Logic. Mamy na swoim koncie pierwszy system AutoStore w Polsce oraz podpisany list intencyjny na realizację kolejnego. Jest więc z czego się cieszyć* – dodaje Anna Wiśniewska.

Gotowi na przyszły rozwój

W lutym 2020 r. Element Logic otrzymał pełne prawa do dystrybucji AutoStore w Europie, zyskując możliwość rozwoju i stworzenia nowych oddziałów w poszczególnych krajach. Firma rozszerzyła operacje na pełną skalę w Polsce i krajach Beneluksu, a dalsza ekspansja na nowe rynki planowana jest na 2021 rok.

Trend zakupów online będzie rósł w 2021 r., a oczekiwania konsumentów dotyczące dostępności produktów i szybkich dostaw ukształtują branżę w nadchodzących latach.

– *Wierzymy, że wzrośnie skłonność konsumentów do płacenia za szybsze dostawy, co stworzy nowe wymagania w zakresie wydajnej logistyki* – mówi Blakseth. – *Myślę, że wymagania będą szły w kierunku większych wydajności systemów spowodowanych wymogiem klientów: zamawiam dziś, jutro dostaję towar. Już teraz magazyny działają w ten sposób, że jeżeli klient zamówi do którejś godziny, to otrzyma towar następnego dnia. Jednak godzina ta coraz bardziej się przesuwa w dół, przez co magazyn ma bardzo wąskie okno na realizację zamówienia przed jego wysłaniem. Nie obserwuję tendencji powstawiania mniejszych obiektów rozlokowanych w różnych miejscach, a raczej centralizację w jeden duży centralny magazyn, ale za to w pełni zautomatyzowany* – dodaje Anna Wiśniewska. I

Firma Element Logic specjalizuje się w zrobotyzowanym rozwiązaniu AutoStore, a w minionym roku osiągnęła kilka rekordów. Zysk operacyjny (EBITDA) wyniósł 16 mln euro i jest to 100-procentowy wzrost w porównaniu z rokiem 2019.

Wejdź na **www.elementlogic.net** aby uzyskać więcej informacji na temat naszych rozwiązań i usług dla magazynów lub śledź nas na Facebooku i LinkedInie

ELEMENT LOGIC

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



Fot. Panattoni

Całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce na zakończenie 2020 r. wyniosły ponad 20,5 mln m² i były o 11% większe niż rok wcześniej. Największa część istniejących zasobów, bo ponad 4,9 mln m², znajduje się w strefie Warszawa I i II

MAGAZYNY – NAJWIĘKSZY WYGRANY NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH

Jedną z branż, które 2020 rok mogą zaliczyć do udanych, jest rynek magazynowy. Popyt całkowity na tym rynku osiągnął rekordowy poziom 5,4 mln m². Prawie 70% całkowitego wolumenu transakcji stanowiły nowe umowy i ekspansje. W IV kwartale ilość dostępnej do wynajęcia powierzchni magazynowej zmalała o prawie 300 tys. m². To najlepsze wyniki w historii rynku magazynowego.

Rynek nieruchomości magazynowych wykazał największą odporność na negatywne skutki pandemii spośród wszystkich sektorów nieruchomości komercyjnych w Polsce. Ogromny wpływ na to miał wzmożony popyt ze strony sektora e-commerce oraz (choć w mniejszym stopniu) przenoszenie magazynów i produkcji z Azji bliżej konsumentów. A większa dostępność gruntów w Polsce niż w krajach ościennych oraz coraz lepsza infrastruktura drogowa przyciągają do nas najemców i deweloperów.

Warto też dodać, że to sektor logistyczno-produkcyjny najszybciej dostosował się do nowych wymogów związanych z pandemią COVID-19, zapewniając przetrwanie w obecnych czasach i szeroko rozumiane bezpieczeństwo. A choć sektor e-commerce rozwijał się już wcześniej, to jednak w 2020 r. pandemia wyjątkowo przyczyniła się do rozwoju tego kanału sprzedaży i wyznaczyła kierunki rozwoju rynku magazynowego w Polsce na kolejne lata.

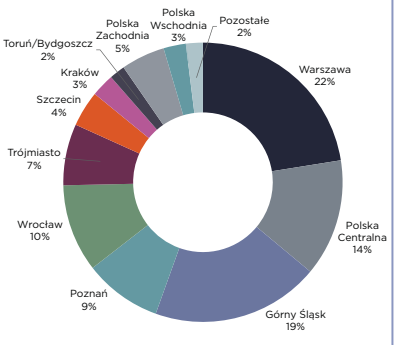
Spadek wolumenu nowej podaży

Całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce na zakończenie 2020 r. wyniosły ponad 20,5 mln m² i były o 11% większe niż rok wcześniej. BNP Paribas Real Estate Poland podaje, że największa część istniejących zasobów, bo ponad 4,9 mln m² (prawie 24% istniejącego wolumenu), znajduje się w strefie Warszawa I i II. Nadal dynamicznie rozwija się Górny Śląsk, Polska Centralna, Poznań i Dolny Śląsk (Wrocław), które na koniec 2020 r. wspólnie skupiały 55% istniejących zasobów (ponad 11,3 mln m²) 20% ogółu zasobów, (ponad 4,1 mln m² powierzchni) znajduje się w lokalizacjach rozwojowych, takich jak: Kraków, Trójmiasto, Polska Wschodnia (Białystok/Rzeszów/Lublin), Toruń/Bydgoszcz, Szczecin, Polska Zachodnia i Opole.

Jeśli chodzi o ukończoną powierzchnię magazynową, to w zeszłym roku było to około 2 mln m². W porównaniu do rekordowego 2019 r., wolumen nowej podaży spadł o 27% – 0,74 mln m². (AXI IMMO podaje, że spadek wynosił 23,5% r/r). Z kolei firma doradcza Cushman & Wakefield podkreśla, że pomimo podobnej do tej sprzed roku liczby ukończonych inwestycji, znacznie niższy był udział dużych projektów o powierzchni przekraczającej 50 tys. m². W 2020 r. wyniósł on 370 tys. m²,

> Rynek nieruchomości magazynowych wykazał największą odporność na negatywne skutki pandemii spośród wszystkich sektorów nieruchomości komercyjnych w Polsce. Ogromny wpływ na to miał wzmożony popyt ze strony sektora e-commerce.

POPYT BRUTTO WG REGIONU, 2020 r.



Źródło: Savills

w 2019 – 1 mln m², a były to wtedy inwestycje dla Amazona, Zalando, Leroy Merlin, Castoramy i Carrefoura. Najwięcej nowej powierzchni, bo prawie 670 tys. m², dostarczono w III kwartale (dane: BNP Paribas Real Estate Poland).

98% całkowitej podaży nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce zlokalizowane jest na 11 głównych rynkach. W okresie styczeń-grudzień największy przyrost nowej podaży odnotowano w strefach: Warszawa II (517 tys. m²) i Górny Śląsk (426 tys. m²) oraz Wrocław (360 tys. m²). Największym obiektem magazynowym wybudowanym w 2020 r. był Panattoni A2 Warsaw Park (Grodzisk), o powierzchni około 104 tys. m², który został oddany do użytkowania w strefie Warszawa II. Rynek magazynowy powiększył się również o pięć obiektów o powierzchni przekraczającej 50 tys. m²: P3 Mszczonów (58 tys. m², strefa Warszawa II), Hillwood Oleśnica (53 tys. m², strefa Wrocław), Hillwood Wrocław Wschód II (52 tys. m²), Prologis Park Ruda Śląska (51 tys. m², strefa Górny Śląsk) i Prologis Park Janki (50 tys. m², strefa Warszawa II). Ważnym wydarzeniem z początku roku było uruchomienie centrów logistycznych dwóch gigantów branży e-commerce – ósmego centrum w Polsce Amazona, w Gliwicach i trzeciego Zalando, w Głuchowie pod Łodzią, co podkreśla Colliers. Najaktywniejszymi graczami wśród deweloperów (lista AXI IMMO) byli: Panattoni (blisko 1 mln m²), Hillwood (322,2 tys. m²) oraz 7R (165,4 tys. m²).

– W ciągu całego 2020 r. obserwowaliśmy wyraźne spowolnienie aktywności deweloperskiej wynikające głównie z zaostrzonej polityki banków w stosunku do nowych inwestycji deweloperskich, a także wyższych wymagań dotyczących wkładu własnego i współczynnika wynajętej powierzchni. Niemniej, dostrzegalne ożywienie w nowej podaży w końcówce roku pozwala z nieco większym optymizmem patrzeć na kolejne miesiące 2021 r. – mówi Anna Głowacz, dyrektor Działu Powierzchni Logistyczno-Przemysłowych, AXI IMMO.

WYSOKI WYNIK AKTYWNOŚCI NAJEMCÓW



Joanna Sinkiewicz

dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych w Cushman & Wakefield

Podczas gdy wiele branż przeżywa ogromne trudności w związku z pandemią, rynek magazynowy odnotował silny wzrost. To głównie zasługa długofalowego rozwoju napędzanego w dużej mierze wysoką dynamiką rozwoju sektora e-commerce, który w warunkach ograniczeń handlu stacjonarnego dodatkowo zyskał na znaczeniu. Strategiczna lokalizacja Polski na przecięciu głównych szlaków handlowych, a także dalsze inwestycje w infrastrukturę transportową w powiązaniu z rozwojem logistyki miejskiej i transgranicznej, pozwalają z optymizmem patrzeć na kondycję rynku w 2021 r. Długofalowy wzrost przewidują również inwestorzy, którzy na projekty przemysłowe wydali w 2020 r. rekordowe 2,6 mld euro.

Na tak wysoki wynik aktywności najemców wpływ miały zarówno realizacje decyzji inwestycyjnych podjętych jeszcze w 2019 r. i na początku ubiegłego roku, tj. w okresie poprzedzającym pandemię koronawirusa, jak i gwałtowny wzrost dynamiki rozwoju branży e-commerce spowodowany ograniczeniami handlu stacjonarnego w kolejnych miesiącach 2020 r. Przedłużenia umów najmu dotyczyły pozostałych 1,54 mln m², co również świadczy o swoistej, wysokiej odporności firm z sektora magazynowego w trudnych warunkach rynkowych.



Fot. Panattoni

Całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce na zakończenie 2020 r. wyniosły ponad 20,5 mln m² i były o 11% większe niż rok wcześniej. Największa część istniejących zasobów, bo ponad 4,9 mln m², znajduje się w strefie Warszawa I i II

PANDEMIA KLUCZOWYM CZYNNIKIEM ROZWOJU



Renata Osiecka

partner zarządzająca, AXI IMMO

Dość niespodziewanie pandemia COVID-19 okazała się kluczowym czynnikiem rozwoju sektora nieruchomości magazynowych w Polsce, przy czym wpłynęła na pozytywne nastroje inwestorów. Imponujący, a zarazem rekordowy wynik 2,6 mld euro to głównie zasługa dużych transakcji portfelowych, w których jak w ubiegłych latach, to gracze z Azji byli głównymi kupującymi. Obecnie najbardziej pożądanymi aktywami na rynku magazynowym pozostają obiekty BTS oraz jakościowe inwestycje multitenant z jakościowym zestawem najemców i długimi umowami najmu.

W 2020 r. rynek magazynowy udowodnił, że pomimo pandemii posiada silne fundamenty i jest gotowy, w miarę potrzeby, szybko dostosowywać się do zmian. Spodziewamy się, że rynek w 2021 r. będzie nadal dynamicznie się rozwijał, a kluczowe znaczenie będzie miał dalszy rozwój sektora e-commerce i popyt generowany ze strony firm handlowych i logistycznych na magazyny miejskie, jak również międzynarodowych graczy e-commerce, dla których Polska pozostanie ważną lokalizacją w Europie. Co więcej, szans dla rodzimego rynku magazynowego należy upatrywać w regionalizacji łańcuchów dostaw, a tym samym near-shoringu, a także w następstwach Brexitu, gdyż wiele brytyjskich firm jest zmuszona do otwierania centrów dystrybucyjnych w granicach UE.

Popyt na rekordowo wysokim poziomie

Popyt na powierzchnie magazynowe i przemysłowe w 2020 r. nie został wyhamowany przez spowolnienie gospodarcze wywołane pandemią, choć na jej początku istniały obawy, że aktywność najemców ograniczy się do renegocjacji

umów. Wręcz przeciwnie, rok był rekordowy pod względem popytu – w skali roku osiągnął on poziom 5,4 mln m². Dla porównania, co podaje Colliers, w 2019 r. całkowity wolumen wynajętej powierzchni wyniósł 4,3 mln m², a zatem jest to wzrost o blisko 26% r/r. AXI IMMO podkreśla, że w IV kw. osiągnięto najlepszy kwartalny wynik w historii (1,5 mln m²). Co więcej, w całym 2020 r. przedmiotem krótkoterminowych umów najmu było aż 594 tys. m² powierzchni, czyli o 95% więcej niż rok wcześniej. Cushman & Wakefield dodaje, że około 3,45 mln m², tj. prawie 70% całkowitego wolumenu transakcji stanowiły nowe umowy i ekspansje. Uplasowało to Polskę w czołówce najbardziej aktywnych rynków magazynowych w całej Europie. Zdaniem Savills, co czwarty metr kwadratowy nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej w Polsce był w 2020 r. przedmiotem umowy najmu.

W strukturze popytu, podobnie jak przed rokiem, największy udział miały dwie branże tj. logistyczna/KEP (34%) i handlowa (17%), napędzane przez rosnący popyt konsumentów na produkty szybko zbywalne (FMCG), elektronikę/AGD oraz meble/artykuły wyposażenia wnętrz. Firmy specjalizujące się w branży e-commerce wygenerowały prawie 10% całkowitego popytu. Wzmożony popyt ze strony tego sektora przyczynia się do wzrostu zainteresowania wśród deweloperów magazynowych gruntami w okolicach dużych miast i rozwoju jednostek SBU (Small Business Units) oraz magazynów tzw. ostatniej mili, które pozwalają firmom zminimalizować czas dostawy towaru do klienta. Trend ten pogłębia fakt, że również inne branże (szczególnie handlowe i sieci sklepów) rozwijają intensywnie strategię sprzedaży wielokanałowej, wpływając tym samym na wzrost zapotrzebowania na usługi logistyczne oraz powierzchnię magazynową, szczególnie na centra logistyczne do obsługi dystrybucji krajowej i transgranicznej oraz projekty dedykowane logistyce ostatniej mili.

Po zsumowaniu danych rynkowych, szacunkowy udział e-commerce przekracza już 1/3 popytu. Istotnym źródłem popytu pozostaje także lekka produkcja (12%) i branża motoryzacyjna (6%), które najmocniej odczuły negatywne skutki pandemii, ograniczając procesy produkcyjne w pierwszej fazie kryzysu. Teraz wracają do normalnej działalności.

> Rok 2020 był rekordowy pod względem popytu – w skali roku osiągnął on poziom 5,4 mln m². W 2019 r. całkowity wolumen wynajętej powierzchni wyniósł 4,3 mln m², a zatem jest to wzrost o blisko 26% r/r.

Z NIECO WIĘKSZYM WYPRZEDZENIEM



Kamil Szymański

dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych w Savills

Najemcy poszukujący powierzchni magazynowej i przemysłowej mogą obecnie korzystać z szerokiej oferty deweloperów, którzy pomimo pandemii, kontynuowali dostarczanie nowych projektów na rynek. Ograniczenie liczby budów spekulacyjnych przekłada się jednak na mniejszą liczbę obiektów, do których najemcy mogliby się wprowadzić od zaraz. Wskazane jest zatem rozpoczynanie procesów związanych z wyborem lokalizacji magazynowo-produkcyjnej z nieco większym wyprzedzeniem.

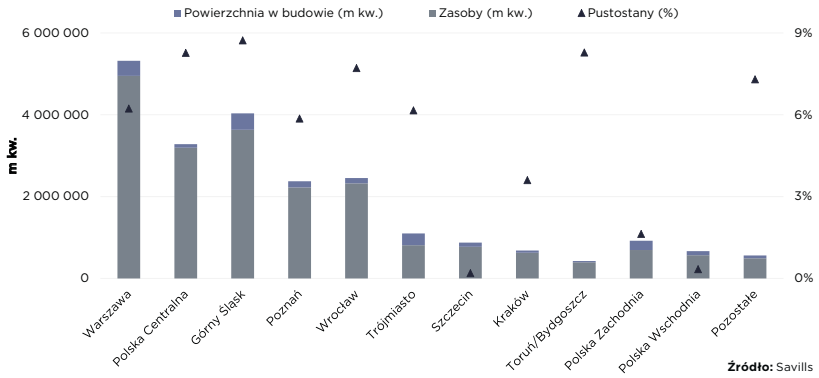
W okresie wakacyjnym nastąpił krótkotrwały wzrost wskaźnika pustostanów, wywołany dość wysokim kwartalnym przyrostem nowej podaży. Została ona jednak zaabsorbowana przez rynek w ostatnim kwartale. To w nim ukończono budowę najmniejszej ilości nowej powierzchni od czasu drugiego kwartału 2017 r. Pomimo pandemii i nieco bardziej zachowawczego podejścia deweloperów do rozpoczynania budów spekulacyjnych, nie ma jednak przesłanek by twierdzić, że tempo rozwoju rynku zmalało. Na koniec 2020 r. ilość powierzchni w budowie pozostawała na poziomie porównywalnym ze średnią dla ostatnich trzech lat, czyli okresu od kiedy trwa szczególnie dynamiczny wzrost podaży na rynku magazynowym.

Jak podaje Cplliers, najchętniej wybieraną przez najemców lokalizacją była Warszawa (1,2 mln m² wynajęte w ramach trzech stref magazynowych) oraz Górny Śląsk (1,07 mln m²), który odnotował wzrost poziomu popytu w stosunku do 2019 r. o 79%. Tylko na tych dwóch rynkach umowami najmu objęto blisko połowę (42%) całej wynajętej w Polsce w 2020 r. powierzchni magazynowej. Na popularności zyskały również lokalizacje położone w Polsce Zachodniej, gdzie wynajęto 265 tys. m² (40 tys. m² w 2019 r.), Bydgoszcz/Toruń (139 tys. m² vs. 55 tys. m²) oraz Kraków (150 tys. m² vs. 77 tys. m²).

Na pierwszych miejscach listy TOP 5 transakcji w 2020 r. na rynku magazynowym, sporządzonej przez AXI IMMO, znalazły się Amazon Świebodzin (203 500 m², aktualnie w budowie), Prologis Janki – Euronet (73 400 m²), Hillwood Łódź I (Górna) – Amazon BTS (73 tys. m²), 7R BTS Żabka – Radzymin (67 500 m²) i Panattoni – BTS 4F Czeladź (67 tys. m²).

– Z pewnością można określić, że w całym 2020 roku to sektor e-commerce był głównym motorem zmian zachodzących na rynku magazynowym. Wraz z rosnącą popularnością handlu w internecie mogliśmy obserwować, jak tzw. branże

ZASOBY, POWIERZCHNIA W BUDOWIE I PUSTOSTANY, 2020 r.



Źródło: Savills

towarzyszące zwiększają swoje zapotrzebowanie na powierzchnię. W tym gronie znalazły się zarówno firmy kurierskie, jak i branża opakowań. Drugą grupą firm, które skorzystały na wysokim popycie są firmy produkujące/sprzedające trwałe dobra konsumenckie, w tym elektronikę, meble, produkty wyposażenia wnętrz i sportowe. Podium zamyka silnie rozwijający się sektor motoryzacyjny w segmencie elektromobilności – mówi Anna Głowacz z AXI IMMO.

Dalszemu rozwojowi rynku magazynowego w Polsce sprzyjać będzie m.in. *nearshoring*, czyli relokacja funkcji produkcyjnych i logistycznych z Azji do Europy. Trendem, który zyska na znaczeniu w 2021 r. będzie również ekologia – najemcy magazynów już dziś zabiegają o certyfikaty ekologiczne (BREEAM lub LEED).

W budowie o 6% więcej niż przed rokiem

Pod koniec ubiegłego roku w budowie znajdowały się ponad 2 mln m² magazynów, to około 100 tys. m² (prawie 6%) więcej niż rok wcześniej. Jak podaje Cushman & Wakefield, około 73% wolumenu inwestycji w budowie zabezpieczono umowami przednajmu *(pre-let)*, co stanowi znaczący wzrost tego wskaźnika o 23 pp. r/r, a wynika z wysokiego popytu i tendencji do ograniczania inwestycji spekulacyjnych w związku z wyższym ryzykiem rynkowym w czasie pandemii COVID-19.

BNP Paribas Real Estate Poland poinformowało, że najwięcej rozpoczętych inwestycji zarejestrowano na Górnym Śląsku (401 tys. m², choć dane te nieco różnią się od tego co podaje AXI IMMO, według którego jest to 359 tys. m²), w Trójmieście (287 tys. m²) i w strefie Warszawa II (274 tys. m², a według AXI IMMO 357 tys. m²). Do największych obecnie realizowanych inwestycji należą: Panattoni BTS Amazon Świebodzin (204 tys. m²) w strefie Wschód (znalazł się na liście TOP 5), Panattoni Park Gdańsk Airport (96 tys. m²) w strefie Trójmiasto oraz 7R Beskid park II (80 tys. m²) w strefie Górny Śląsk. Warto zaznaczyć (za AXI IMMO), że powierzchnia w ramach projektów spekulacyjnych wynosi 23,6%, osiągając najniższy poziom od III kw. 2017 r.

Cushman & Wakefield uzupełnia, że w 2021 r. deweloperzy nadal planują rozpoczęcie wielu nowych projektów deweloperskich, w tym tak dużych jak Wrocław CAMPUS 39 firmy Panattoni Europe (180 tys. m², Wrocław), 7R Park Gdańsk-Port (123 tys. m², Trójmiasto), Hillwood Rokitno (110 tys. m², Polska Zachodnia) czy DL Invest Park Teresin (100 tys. m², okolice Warszawy).

– *Oprócz parków magazynowych oferujących większe moduły magazynowe (BIG-BOX) oraz inwestycji typu BTS, deweloperzy aktywnie rozwijają inwestycje w ramach nabierającego rozpędu trendu rozwoju logistyki „ostatniej mili". Dobrym przykładem jest Warszawa, gdzie deweloperzy realizują kolejne projekty tego typu na Okęciu, w rejonie Żerania, Targówka Przemysłowego i Bielan. Na celowniku deweloperów są także inne miasta w Polsce, jak np. Poznań, Wrocław, Łódź, Kraków, Gdańsk, Gdynia czy Rzeszów. Zmianie ulega standard obiektów magazynowych oferując dogodne rozwiązania dla realizacji specyficznych operacji związanych z logistyką pod e-commerce czy lekką produkcją. Silny wpływ na standard nowych obiektów ma również trend ekologiczny i automatyzacja. Deweloperzy i najemcy coraz chętniej inwestują w nowe technologie IT, automatykę przemysłową, energię odnawialną i przyjazne środowisko pracy* – mówi Adrian Semaan, Senior Research Consultant, Cushman & Wakefield.

Fot. PEKAES



W ostatnim kwartale ubiegłego roku wartość aktywów magazynowych na rynku inwestycyjnym osiągnęła ok. 700 mln euro, co spowodowało, że po 12 miesiącach całkowity wolumen transakcji wyniósł rekordowe 2,6 mld euro (+65% r/r), a był to wynik o 41% lepszy niż w rekordowym 2018 r.

GDZIE ZMIERZA RYNEK



Maciej Chmielewski

senior partner, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers

Od początku 2020 r. obserwowaliśmy trend wzrostowy w ilości nowej powierzchni dostarczanej na polski rynek magazynowy. Podczas gdy w I kw. oddano 455 tys. m², w II kw. było to już 622 tys. m², a w III kw. 671 tys. m². W IV kw. nastąpiło zwolnienie tempa i nowa podaż osiągnęła poziom 301 tys. m². Pod koniec roku w budowie znajdowało się kolejne 2 mln m². Także deweloperzy z innych sektorów zauważają potencjał rynku magazynowego, który staje się atrakcyjną formą lokaty kapitału.

Wysoki wskaźnik popytu na magazyny pokazuje nam w jaką stronę zmierza rynek – firmy rozwijają internetowe kanały sprzedaży i w tym celu zwiększają swoje zaplecze magazynowe. Stanowi to dodatkową motywację dla inwestorów i funduszy inwestycyjnych, by powiększać swój portfel inwestycyjny o ten rodzaj powierzchni. Przy wyjątkowo intensywnym rozwoju sektora e-commerce, wyzwaniem w najbliższym czasie może być zapewnienie wystarczającej liczby obiektów udostępniających duże powierzchnie rzędu 20-40 tys. m². W efekcie najemcy, którzy będą potrzebowali szybko wynająć dodatkową przestrzeń, będą musieli na nią poczekać. Ta sytuacja zapewni przewagę firmom, które zdążyły się na to przygotować.

Mniej dostępnej powierzchni

Pod koniec 2020 r. na rynku magazynowym powierzchnia dostępna do wynajęcia wynosiła ok. 1,42 mln m², co stanowiło 6,8% całkowitej podaży w Polsce. To spadek w stosunku do III kw. – dane BNP Paribas Real Estate Poland – o 0,5 p.p., a a w porównaniu do analo-

gicznego okresu 2019 r. spadek o 0,5 p.p. Cushman & Wakefield wyjaśnia, że silny wzrost popytu w IV kw. oraz relatywnie niski poziom nowej podaży w porównaniu do poprzednich kwartałów przyczyniły się do znaczącego spadku poziomu pustostanów o ponad 300 tys. m^2. Mniejsza dostępność powierzchni magazynowej oraz wysoki poziom zabezpieczenia umowami przednajmu projektów w budowie może wskazywać na prawdopodobne, nieznaczne ograniczenie skali zachęt finansowych oferowanych najemcom w 2021 r. na niektórych rynkach regionalnych.

AXI IMMO podaje, że najwięcej wolnej powierzchni w ujęciu procentowym znajduje się w na Górnym Śląsku (10,2%) i w strefie Warszawa II (10,1%), na co wpływ mogło mieć oddanie dużej liczby nowych magazynów na tych obszarach. Z kolei najniższy współczynnik pustostanów znajduje się w Szczecinie i Polsce Wschodniej (poniżej 1%), w strefie Warszawa III (1,4%), Polsce Zachodniej (2,4%) i Trójmieście (3,4%).

– *Choć często wysoka podaż nowej powierzchni idzie w parze ze wzrostem wskaźnika pustostanów, w tym roku na rynku magazynowym nie mamy do czynienia z tego rodzaju zależnością. Wręcz przeciwnie – duże zainteresowanie najemców przełożyło się na spadek wskaźnika powierzchni niewynajętej, który na koniec roku wyniósł 6,6%, czyli o 0,4% mniej niż w analogicznym okresie 2019 r.* – podaje Agnieszka Bogucka, analityk w Dziale Doradztwa i Badań Rynku w Colliers.

CO PRZYNIOSĄ KOLEJNE KWARTAŁY?



Wojciech Nowicki
Associate Director w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, BNP Paribas Real Estate Poland

W kolejnych kwartałach to właśnie optymalizacja i usprawnienie logistyki magazynowanej oraz dalsza reorganizacja istniejących łańcuchów dostaw będzie kluczem do sukcesu dla najemców magazynowych. Na znaczeniu nadal zyskiwać będzie cyfryzacja, automatyzacja i robotyzacja procesów w magazynach. Głównym czynnikiem napędzającym realizację kolejnych inwestycji deweloperskich pozostanie popyt z branży e-commerce, a wraz z dalszym postępem technologicznym i rosnącą świadomością dotyczącą ekologii nowopowstające obiekty magazynowe będą jeszcze bardziej funkcjonalne i oszczędne w eksploatacji. Co ciekawe, na rynku można również zauważyć rosnący popyt ze strony operatorów centrów danych. Fakt, że kolejne światowe firmy inwestują w polski rynek data centers jest dobrym prognostykiem na przyszłość.

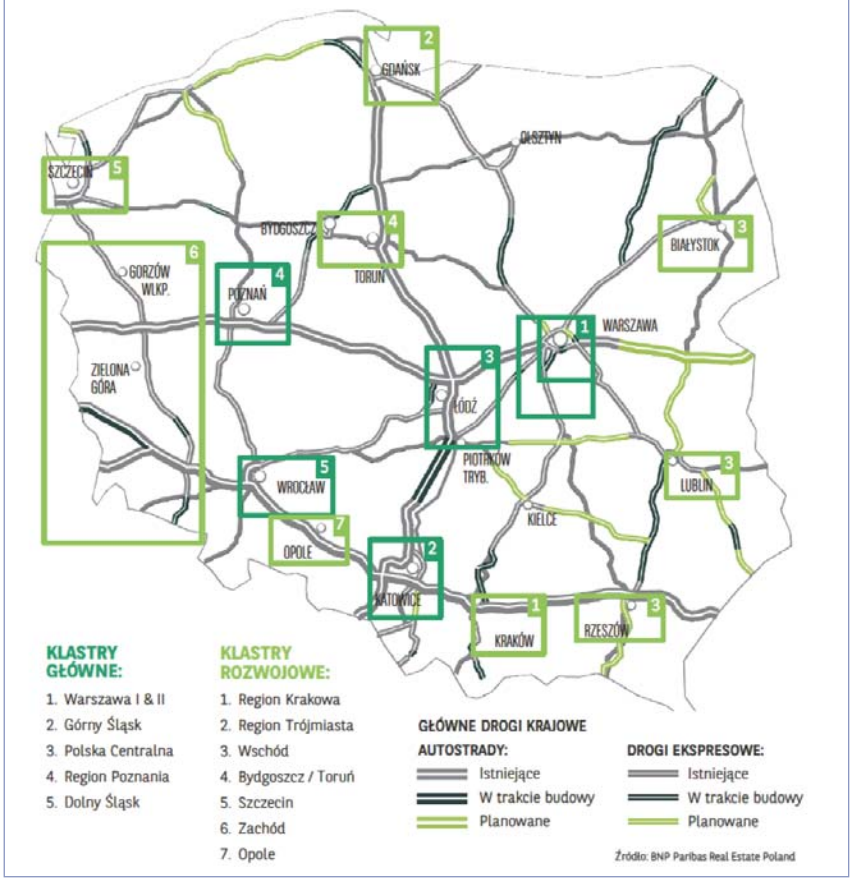
Czynsze – bez istotnych zmian

W ubiegłym roku nie zaobserwowano istotnych zmian w poziomie czynszów magazynowych, choć na niektórych rynkach widoczny był nieznaczny trend spadkowy w związku z dużym poziomem podaży i wzrostem pustostanów. Cushman & Wakefield informuje, że czynsze bazowe wahają się od 2,50-3,80 euro/m^2/miesiąc w przypadku obiektów typu BIG-BOX (wg Savills jest to 2,70 do 4,40 euro/m^2/miesiąc), do 4,00-5,25 euro/m^2/miesiąc w przypadku obiektów typu SBU w obszarach miejskich na kluczowych rynkach (wg Savills 5,50 euro/m^2/miesiąc). Zachęty finansowe oferowane przez deweloperów sięgają zazwyczaj 10-30% stawki bazowej czynszu, w zależności od warunków najmu. Składają się na nie okresy bezczynszowe, wynoszące od jednego do dwóch miesięcy za każdy rok najmu oraz kontrybucja finansowa na wybrane prace wykończeniowe, czy koszty potencjalnej relokacji najemcy.

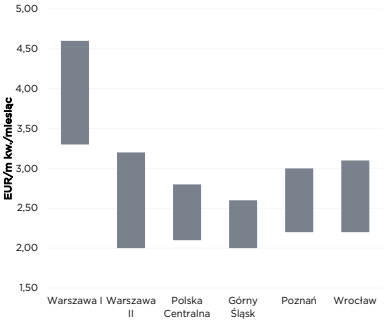
AXI IMMO dodaje, że tradycyjnie, najwyższe stawki odnotowuje się w strefie

MAPA KLASTRÓW PRZEMYSŁOWYCH I MAGAZYNOWYCH ORAZ SIEĆ DRÓG

Podział rynku powierzchni magazynowych i przemysłowych na 5 głównych (powyżej 1 mln m kw.) oraz 7 rozwojowych klastrów wg BNP Paribas Real Estate Poland



CZYNSZE EFEKTYWNE, GŁÓWNE RYNKI, 2020 r.



Źródło: Savills

Warszawa Miasto (I) 4,80–5,25 euro/m²/miesiąc, a najniższe w Polsce Centralnej, Poznaniu i wybranych lokalizacjach w okolicach Warszawy gdzie można było wynająć powierzchnię po stawce bazowej już od 3,0 do 3,2 euro/m²/miesiąc, przy czy średnia dla większości rynków oscyluje pomiędzy 3,20 a 3,60 euro/m²/miesiąc.

– *Pomimo wysokiego wskaźnika popytu, stawki czynszu na głównych rynkach magazynowych w Polsce utrzymały się na stabilnym poziomie. Odnotowaliśmy duży udział nowych umów w strukturze najmu – stanowiły ponad połowę całkowitego wolumenu (54%). W szczególności w pierwszych miesiącach po ogłoszeniu pandemii najemcy wykazali znaczny wzrost zainteresowania zawieraniem krótkoterminowych umów najmu – udział powierzchni objętej tego typu transakcjami wzrósł w porównaniu z rokiem 2019 aż o blisko 85%* – mówi Agnieszka Bogucka z firmy Colliers.

NAJWIĘKSZE OBIEKTY ODDANE DO UŻYTKU W 2020 R.

OBIEKT	KLASTER	DEWELOPER	POWIERZCHNIA (m²)	KWARTAŁ
A2 Warsaw Park (Grodzisk)	Warszawa II	Panattoni	104 000	II KW.
P3 Mszczonów	Warszawa II	P3	58 500	I KW.
Hillwood Oleśnica	Dolny Śląsk	Hillwood	53 000	III KW.
Hillwood Wrocław Wschód II	Dolny Śląsk	Hillwood	52 000	I KW.
Prologis Park Ruda Śląska	Górny Śląsk	Prologis	51 000	II KW.

Źródło: BNP Paribas Real Estate Poland



Silny wzrost popytu w IV kw. oraz relatywnie niski poziom nowej podaży w porównaniu do poprzednich kwartałów przyczyniły się do znaczącego spadku poziomu pustostanów o ponad 300 tys. m²

Fot. Prologis

50% kapitału zainwestowanego nad Wisłą

W parze z bardzo dobrymi wynikami na rynku wynajmu i budowy magazynów, idą bardzo dobre wyniki finansowe, o czym obszernie pisze AXI IMMO. Firma podaję, że w ostatnim kwartale ubiegłego roku wartość aktywów magazynowych na rynku inwestycyjnym osiągnęła ok. 700 mln euro, co spowodowało, że po 12 miesiącach całkowity wolumen transakcji wyniósł rekordowe 2,6 mld euro (+65% r/r), a był to wynik o 41% lepszy niż w rekordowym 2018 r. (1,8 mld euro). To ok. 50% kapitału zainwestowanego nad Wisłą, co udało się osiągnąć pomimo pandemii COVID-19 oraz niekorzystnych warunków związanych z wizytacjami obiektów. Zwiększone zainteresowanie sektorem magazynowym wpłynęło na obniżenie stóp kapitalizacji, które obecnie kształtują się na poziomie 6-6,25% (brutto) dla obiektów big-box, 5,5%-6% dla miejskich projektów logistycznych i 4,25-4,5% dla nieruchomości typu single-tenant z długimi umowami najmu i wysokiej jakości najemcami.

Firmy z branży e-commerce wygenerowały prawie 10% całkowitego popytu. Wzmożony popyt z ich strony przyczynia się do wzrostu zainteresowania wśród deweloperów magazynowych gruntami w okolicach dużych miast, rozwoju jednostek SBU i magazynów ostatniej mili.

Wśród najciekawszych transakcji zanotowanych w 2020 r. znalazły się: przejęcie środkowoeuropejskiego portfela Goodmana przez notowane na singapurskiej giełdzie papierów wartościowych GLP (ok. 880 tys m², 66% obiektów znajduje się w Polsce), sprzedaż przez Panattoni portfela 5 nieruchomości magazynowych o powierzchni ok. 280 tys. m² firmie Savills IM, nabycie przez Elite Partners Capital siedmiu budynków parku magazynowego P3 Park Mszczonów od P3 (ok. 229 tys. m²) oraz kupno przez CGL ogólnopolskiego portfela Hines (170 tys. m²). Jak co roku na polskim rynku inwestycyjnym pojawili się również nowi gracze, a jedną z takich transakcji jest zakup przez REINO, Grosvenor oraz IO AM centrum logistycznego Logistic City Piotrków (135 tys. m²). |

Elżbieta Haber

POZYTYWNIE PATRZYMY W PRZYSZŁOŚĆ



Robert Dobrzycki
CEO, Panattoni

Rok 2020 dla sektora obiektów logistycznych, i ogólnie przemysłowych, był bardzo intensywny. Przez dwanaście miesięcy podpisaliśmy umowy najmu na ponad 2,1 mln m² powierzchni – aż ponad 62%, czyli 800 tys. m² więcej niż rok wcześniej. Wpływ na ten wynik miała bezapelacyjnie pandemia COVID-19, która przyśpieszyła pewne trendy – szybki rozwój e-commerce, ale i przenoszenie produkcji z Azji bliżej konsumenta końcowego, jak i zabezpieczanie ciągłości łańcuchów dostaw przez sieci handlowe. Warto zwrócić uwagę, że niemalże wszystkie sektory gospodarki doświadczyły zakłóceń, ale w przypadku branży nieruchomości przemysłowych największym wyzwaniem było sprostanie oczekiwaniom i potrzebom najemców, a więc zabezpieczeniu odpowiedniej ilości powierzchni i gruntów w możliwie jak najkrótszym czasie. Polska jest w czołówce najaktywniejszych rynków magazynowym w Europie i notuje bardzo dobre wyniki – w 2020 r. popyt na magazyny sięgnął rekordowego poziomu 4,8 mln m². Dlatego pozytywnie patrzymy w przyszłość.



W ubiegłym roku Prologis rozszerzył współpracę z Cool Earth, w ramach której dąży do zminimalizowania emisji dwutlenku węgla w całym cyklu życia we wszystkich budynkach Prologis, na terenie całej Europy

KLIENT W CENTRUM UWAGI

PROLOGIS PODSUMOWUJE ROK W EUROPIE ŚRODKOWEJ

Stawiamy na długofalową i opartą na partnerstwie współpracę. To podejście, dzięki któremu możemy zapewniać naszym klientom najlepsze wsparcie oraz najwyższy poziom usług. To właśnie nasza koncentracja na potrzebach klienta, najwyższej jakości portfolio oraz doskonały bilans były czynnikami, które sprawiły, że przez cały 2020 rok mogliśmy zapewnić pracownikom, klientom oraz partnerom biznesowym pełne wsparcie – powiedział Paweł Sapek, szef Prologis na Europę Środkową.

– Obecnie jest dla nas szczególnie ważne, aby innowacyjne rozwiązania, takie jak Prologis Essentials Marketplace i PARKLife, pomagały tworzyć miejsca, w których nasi klienci mogą bezpiecznie rozwijać działalność i dbać o swoich pracowników – podkreślił szef Prologis, podsumowując ubiegły rok.

Dwucyfrowy wzrost wynajętej powierzchni w Polsce i w regionie

W 2020 r. całkowita wielkość portfolio Prologis w regionie Europy Środkowej (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry) wynosiła 4,2 mln m², w tym 1,95 mln m² w Polsce. Wynajęta powierzchnia w regionie CE łącznie wynosiła 1,74 mln m², co oznacza wzrost o 27% w stosunku do ubiegłego roku. Umowy zawarte na polskim rynku odpowiadały za 53% kontraktów podpisanych w regionie, co daje 933 600 m² i oznacza 24% więcej w porównaniu do 2019 r. Wskaźnik zajętości portfolio w Środkowej Europie w skali całego roku pozostał na stabilnym poziomie 94,5% (95% na koniec 2019). W Polsce wynosił on 93,2%, w porównaniu do 93,8% na koniec 2019 r.

Pandemia nie wstrzymała inwestycji Prologis

W ubiegłym roku Prologis rozpoczął budowę 4 budynków o powierzchni 114 700 m², z czego zdecydowaną większość (81,5%) stanowiły obiekty typu *build-to-suit*. Firma ukończyła także budowę 7 obiektów o łącznej powierzchni 180 400 m², w tym 3 budynków na polskim rynku o łącznej powierzchni 117 800 m².

W 2020 r. Prologis nabył także 13 hektarów gruntu inwestycyjnego pod budowę dwóch obiektów o potencjalnej łącznej powierzchni najmu netto 60 tys. m², w Prologis Park Budapest-Sziget II na Węgrzech oraz zakupił 12 hektarów gruntu inwestycyjnego z możliwością zabudowy, 14 500 m² w Prologis Park Prague-Chrastany w Czechach.

Rok innowacyjnych rozwiązań dla klientów

Mimo pełnego niepewności czasu, Prologis rozwinął swoją ofertę, aby jeszcze lepiej dopasować ją do bieżących potrzeb klientów. Jednym z nowych rozwiązań jest platforma sprzedażowa Prologis Essentials Marketplace – oferująca wyposażenie magazynów drogą online. Dzięki niej klienci będą mogli za pośrednictwem Prologis zakupić wiele usług i produktów w konkurencyjnych cenach i z atrakcyjnym terminem realizacji, np. wymienić oświetlenie na energooszczędne LED, zamówić skonfigurowane wózki widłowe lub kompletne systemy regałowe. *– Możemy zaoferować w pełni wyposażone magazyny. Ze względu na skalę naszej działalności możemy umożliwić klientom szybsze i tańsze urządzenie się w magazynie. Będziemy tę ofertę mocno rozwijać. Chcemy, aby nasi klienci mieli wkrótce w ramach usług także dostęp do aspektów technicznych budynków* – zaznaczył Paweł Sapek.

Prologis kończy obecnie budowę drugiego BTS dla Euro-net w Prologis Park Janki. Budynek o powierzchni ponad 73 tys. m² to jeden z najciekawszych bieżących projektów i prawdziwy magazyn przyszłości. Wyróżnia go wiele energooszczędnych rozwiązań, które – tak jak liczne doświetlenia światłem naturalnym i system LED – dodatkowo poprawiają komfort pracy w magazynie i w biurze. Inwestycję wzbogacają przyjazne środowisku rozwiązania, takie jak specjalna kostka brukowa pochłaniająca dwutlenek węgla, system do odzyskiwania wody deszczowej, czy latarnie zasilane energią słoneczną i wiatrową.

Prologis zadbał też o liczne udogodnienia w budynkach, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb osób niepełnosprawnych, klimatyzację w pomieszczeniach socjalnych i wygodny dojazd do pracy. Na terenie parku znajduje się przystanek autobusowy oraz przeznaczona specjalnie do relaksu zielona strefa wypoczynkowa. – *Ta inwestycja to idealny przykład realizacji naszego programu ParkLife, w ramach którego dbamy o to, aby nasze parki były czymś znacznie więcej niż centrami logistycznymi. Chcemy, aby były także miejscem przyjaznym dla pracowników* – podkreślił szef Prologis.

Innowacje idą w parze ze zrównoważonym rozwojem

Był to również czas zintensyfikowanej pracy działu Prologis Research, który przez cały ubiegły rok regularnie publikował ogólnodostępne raporty dotyczące wpływu pandemii na rynek nieruchomości logistycznych i łańcuch dostaw. – *Nasz unikalny w skali branży Dział Badań Prologis dysponuje ogromną bazą danych i wyróżnia go szeroka wiedza ekspercka. Dzięki temu mogliśmy na bieżąco dzielić się analizami z wielu zakresów, wskazywaliśmy między innymi trendy związane z rozwojem e-commerce i automatyzacją na rynku nieruchomości logistycznych* – wyjaśnił Paweł Sapek.

Prologis od dziesięcioleci z sukcesami realizuje swoje zobowiązanie na rzecz ochrony środowiska, odpowiedzialności społecznej i ładu korporacyjnego (ESG). W ubiegłym roku firma m.in. rozszerzyła swoją współpracę z Cool Earth, w ramach której dąży do zminimalizowania emisji dwutlenku węgla w całym cyklu życia, we wszystkich budynkach Prologis na terenie całej Europy. – *Mamy realny, bardzo duży wpływ na środowisko – między innymi poprzez sposób, w jaki zarządzamy naszymi magazynami. Dlatego wdrażamy praktyczne rozwiązania, które pomagają naszym klientom zmniejszyć zużycie energii i ograniczyć wpływ środowiskowy – stawiamy na fotowoltaikę, systemy do monitorowania zużycia mediów i zielone budownictwo* – podkreślił szef Prologis.

W Polsce nadal trudno zabezpieczyć energię pochodzącą całkowicie ze źródeł odnawialnych, dlatego Prologis dla swoich klientów zakupił na 2021 r. energię z certyfikatami pochodzenia. Dzięki temu i firma i jej klienci będą w ten sposób wspierać rozwój energetyki odnawialnej w Polsce.

Troska o klienta, troska o pracowników

Paweł Sapek podkreślił, że priorytetem na kolejny rok jest nadal zapewnienie pracownikom i klientom jak największego poczucia bezpieczeństwa. – *Dzięki odpowiednim środkom ochrony w parkach nasze budynki mogły pozostać otwarte, co pozwoliło zminimalizować negatywne skutki dla naszych klientów* – zaznaczył. Dodał także, że firma w tym roku kontynuuje swój program wsparcia dla pracowników – od pomocy przy tworzeniu zdalnych miejsc pracy, poprzez dbanie o korzystny stan psychiczny, zdrowie i dobre samopoczucie, aż po coaching i doradztwo. Wsparcie przyjmuje bardzo konkretny wymiar – w przypadku zamknięcia szkół czy przedszkoli pokrywany jest koszt płatnej opieki nad dziećmi. Firma oferuje też pożyczki dla osób, których partnerzy utracili pracę.

Zeszły rok pozwolił Prologis zbliżyć się jeszcze bardziej do swoich klientów, pomogła w tym także nowa struktura – Customer Experience Team, w ramach której opiekę nad klientem objęły czteroosobowe zespoły w składzie: Customer Experience Leasing Manager, Facility Manager, Property Manager i Project Manager. – *Stawiamy na jak najlepsze doświadczenie klienta. Dlatego podpisanie umowy z najemcą to dla nas dopiero początek wspólnej podróży* – podkreślił szef Prologis na region Europy Środkowej.





Pięć głównych polskich rynków magazynowych stanowi jednocześnie pięć najtańszych ośrodków w Europie

POLSKA WYJĄTKOWO ATRAKCYJNYM RYNKIEM MAGAZYNOWYM

Międzynarodowe zrzeszenie firm doradczych Gerald Eve, którego członkiem jest AXI IMMO, przygotowało przewodnik po głównych rynkach magazynowo-produkcyjnych w Europie. Według niego Polska jest najatrakcyjniejszym rynkiem magazynowym w Europie.

Publikacja prezentuje średnie stawki czynszów w 77 lokalizacjach przemysłowo-logistycznych w 20 krajach w Europie, z podziałem na obiekty *big box*, *medium box* i SBU (*small business units*) oraz stopy kapitalizacji na tych rynkach. Ponadto eksperci z 20 krajów członkowskich Gerald Eve przygotowali unikalne zestawienie cen gruntów pod inwestycje magazynowe w 56 głównych ośrodkach przemysłowych. Zgodnie z nim, Polska pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych pod względem cen rynków w Europie. Wszystkie pięć rynków o najniższych czynszach w obiektach typu *big box* w skali europejskiej znajduje się właśnie w Polsce. Do tego, spośród dziesięciu lokalizacji o najniższych cenach gruntów, cztery to rodzime rynki.

Inwestorzy lokują kapitał w magazyny

Sektor magazynowo-produkcyjny w całej Europie korzysta z postępującego trendu związanego z rozwojem handlu w kanale e-commerce. Pandemia Covid-19 dodatkowo wzmocniła go, tym samym zwiększając zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną.

Silna odporność sektora na dynamicznie zmieniającą się sytuację epidemiczną spowodowała wzmożone zainteresowanie ze strony inwestorów, którzy zaczęli wycofywać kapitał z gorzej prosperujących, dotkniętych pandemią segmentów nieruchomości, takich jak centra handlowe, i lokować go w obiekty magazynowe i produkcyjne. Doprowadziło to do wzrostu cen transakcyjnych, a w konsekwencji do kompresji stóp kapitalizacji na wielu rynkach.

Stopy kapitalizacji w logistyce pozostają najniższe w Wielkiej Brytanii, która jest uważana za najdojrzalszy i najbardziej płynny rynek nieruchomości komercyjnych w Europe. W Londynie wynoszą one 3,5-3,75% (netto). Niskie są również stawki w Niemczech, które są uważane przez inwestorów za bezpieczny i stabilny rynek do lokowania kapitału. Tu stopy kapitalizacji w głównych miastach wynoszą między 4 a 4,5% (netto). Najdroższa w skali Polski Warszawa notuje natomiast stopy kapitalizacji brutto na poziomie 5,5% dla obiektów SBU i 6,25% dla obiektów *big box*.

– *Z naszej analizy europejskich rynków przemysłowych wyłania się obraz sektora, który bez względu na kraj wyszedł z tego rocznego szoku gospodarczego spowodowanego pandemią Covid-19 obronną ręką. Wysoki popyt na powierzchnię logistyczną, napędzany dynamicznym rozwojem branży e-commerce, doprowadził do wzrostów stawek czynszów na wielu rynkach europejskich. Dobra kondycja sektora uczyniła z niego bezpieczną lokatę kapitału w oczach inwestorów. W rezultacie zaobserwowaliśmy wzrost cen transakcyjnych dla obiektów magazynowo-produkcyjnych i kompresję stóp kapitalizacji na wielu rynkach europejskich* – komentuje Renata Osiecka, partner zarządzająca, AXI IMMO.

Wysoki popyt na powierzchnię logistyczną, napędzany dynamicznym rozwojem branży e-commerce, doprowadził do wzrostów stawek czynszów na wielu rynkach europejskich. Dobra kondycja sektora uczyniła z niego bezpieczną lokatę kapitału w oczach inwestorów.

Polska atrakcyjna dla najemców

Średnie czynsze bazowe dla nowoczesnych obiektów *big box* na najważniejszych polskich rynkach są dość wyrównane i kształtują się na poziomie 3,3-3,5 euro za metr kwadratowy miesięcznie w Poznaniu, 3,2-3,6 euro w Polsce Centralnej i na Górnym Śląsku, 3,3- 3,6 euro na Dolnym Śląsku oraz 3,0-3,6 euro w okolicach Warszawy. Są to jedne z najniższych stawek w całej Europie. Co więcej, w zestawieniu przygotowanym we współpracy z Gerald Eve pięć głównych polskich rynków magazynowych stanowi jednocześnie pięć najtańszych ośrodków w Europie.

Dla porównania, czynsze u naszego zachodniego sąsiada Niemiec wynoszą 5,7-6,2 euro w najtańszym z analizowanych rynków – Kolonii i Dusseldorfie. Na najdroższym z niemieckich rynków – Monachium – czynsze dla A-klasowych obiektów *big box* sięgają natomiast 6,5-7 euro. Jeszcze większa przepaść cenowa dzieli Polskę od Wielkiej Brytanii i krajów skandynawskich. W najdroższym mieście w zestawieniu – Londynie – osiągalne czynsze dla wielkopowierzchniowych magazynów sięgają 11,3 euro. Na drugim miejscu plasuje się Oslo (10,4 euro), a na trzecim Helsinki (10 euro).

Sytuacja jest podobna, jeśli chodzi o obiekty magazynowe typu SBU. Polskie rynki zajmują cztery pierwsze miejsca w zestawieniu pod kątem atrakcyjności czynszów bazowych dla najemcy. Warszawa odstaje jednak od reszty kraju – stawki dla magazynów miejskich w stolicy są znacznie wyższe, między 4,0 a 5,25 euro. W Warszawie obserwujemy dynamiczny rozwój sektora e-commerce, który przekłada się na wysokie zapotrzebowanie na obiekty logistyczne typu *last mile*. Tego typu obiekty wymagają lokalizacji jak najbliżej konsumenta, w pobliżu strategicznych arterii komunikacyjnych, gdzie dostępność gruntów jest ograniczona, a konkurencja, również ze strony innych sektorów nieruchomości, jest wysoka. To powoduje presję cenową.



W Warszawie obserwujemy dynamiczny rozwój sektora e-commerce, który przekłada się na wysokie zapotrzebowanie na obiekty logistyczne typu last mile

Fot. Panattoni

Warszawa jest jednak wciąż atrakcyjną cenowo lokalizacją miejską na tle innych rynków europejskich. Najemcy zainteresowani nowoczesnymi magazynami miejskimi w regionie Londynu muszą się liczyć z czynszami na poziomie 9,2-22,1 euro za m^2 za miesiąc. Stawki w obiektach SBU w głównych niemieckich miastach to 6,7-7,2 euro w Kolonii i Dusseldorfie, 7-7,5 euro we Frankfurcie, 7,2-7,7 euro w Berlinie i 7,5-8 euro w Monachium.

– Atrakcyjne koszty najmu i gruntów, połączone z konkurencyjnymi cenami pracy i dobrej jakości infrastrukturą drogową od lat nieustannie przyciągają do naszego kraju inwestycje magazynowo-produkcyjne. Najemcy i inwestorzy często wybierają Polskę na swoje centra dystrybucyjne do obsługi całej Europy. Ponadto, wysoki potencjał rozwoju rodzimego rynku, poparty świetnymi danymi makroekonomicznymi, połączony z niskimi kosztami prowadzenia działalności, zachęca nowych graczy do wejścia na rynek, a istniejących do dalszej ekspansji – kontynuje Renata Osiecka.



Renata Osiecka



Na tle Europy, polskie rynki, jeśli chodzi o obiekty magazynowe typu SBU, zajmują cztery pierwsze miejsca w zestawieniu pod kątem atrakcyjności czynszów bazowych dla najemcy

Fot. MLP Group

Grunty inwestycyjne

Unikalnym elementem przewodnika przygotowanego we współpracy Gerald Eve z AXI IMMO jest zestawienie średnich cen gruntów inwestycyjnych w Europie. Raport zawiera informacje o cenach transakcyjnych dla działek w kluczowych lokalizacjach logistycznych na 56 rynkach. Tu również Polska okazuje się atrakcyjna cenowo. Tylko Południowe Morawy w Czechach i wschodnia część Słowacji oferują działki w cenie niższej niż najtańszy z głównych polskich rynków, jakim jest Poznań i okolice. Warszawa (miasto) pozostawia w tyle resztę kraju pod względem cen gruntów inwestycyjnych. Osiągalne jest tu 1,5 mln euro za hektar, a nawet więcej w przypadku pojedynczych transakcji. Mimo to stolica Polski jest 5,5 razy tańsza niż aglomeracja londyńska i 2,7 razy tańsza niż Monachium.

– Na tle Europy Polska charakteryzuje się dość przejrzystymi procedurami administracyjnymi związanymi z budową nieruchomości logistycznych i magazynowych. Proces przygotowania działki objętej planem, w tym uzyskanie decyzji środowiskowej, decyzji o przyłączach i pozwolenia na budowę, zajmuje przeciętnie 12-18 miesięcy. Stanowi to przewagę konkurencyjną wobec rynków w Europie Zachodniej, gdzie uzyskanie pozwolenia na budowę wynosi często więcej niż 24 miesiące – podsumowuje Renata Osiecka.

opr. EH



Pomimo próśb o stworzenie rejestru ograniczeń, jakie mogą ustanawiać lokalni zarządcy dróg, nie będzie ogólnokrajowego punktu informacyjnego, w którym firma transportowa mogłaby sprawdzić jaki jest aktualny, dopuszczalny nacisk pojedynczej osi napędowej na danej drodze

Fot. Faymonville

NOWE ZASADY W NACISKACH OSI ORAZ ZEZWOLENIACH DLA POJAZDÓW PONADGABARYTOWYCH OD 13 MARCA 2021 ROKU

26 stycznia 2021 r. weszła w życie ustawa o drogach publicznych, która przy okazji zmieniła treść ustawy o ruchu drogowym w zakresie zezwoleń dla pojazdów nienormatywnych. Zmiany zostały wymuszone wyrokiem Trybunału Sprawiedliwości UE, który w sprawie C-127/17 orzekł, iż polski system zezwoleń dla pojazdów nienormatywnych jest częściowo sprzeczny z prawem UE.

Od 13 marca 2021 r. wszystkie drogi publiczne w Polsce dopuszczone będą do ruchu dla pojazdów z pojedynczą osią napędową o nacisku do 11,5 tony – zgodnie z europejskim standardem. Niestety, lokalni zarządcy dróg (np. prezydenci miast) będą mogli (pod pewnymi warunkami) ograniczać na swojej drodze dopuszczalny nacisk pojedynczej osi napędowej do 8 lub 10 ton, tak więc sielanka nie potrawa długo. Pomimo wielu zastrzeżeń ze strony branży transportowej i próśb o stworzenie rejestru ograniczeń, jakie mogą ustanawiać lokalni zarządcy dróg, niestety, nie będzie ogólnokrajowego punktu informacyjnego (np. strony internetowej), w którym firma transportowa mogłaby sprawdzić jaki jest aktualny, dopuszczalny nacisk pojedynczej osi napędowej na danej drodze. Uważam ten fakt za ogromny skok wstecz, albowiem dotychczas niezgodne z prawem unijnym rozporządzenie było przynajmniej łatwe do ustalenia. Przewoźnik przynajmniej w łatwy sposób mógł ustalić, czy wolno mu korzystać z danej drogi. Od marca 2021 r. można się spodziewać nowych znaków drogowych, które będą ograniczały nacisk pojedynczej osi napędowej na danym odcinku drogi, a przewoźnik dowie się o tym dopiero wtedy, gdy w pełni nieświadomie dopuści się naruszenia lub będzie zmuszony zawrócić i zmienić trasę przejazdu.

> Od 13 marca 2021 r. wszystkie drogi publiczne w Polsce dopuszczone będą do ruchu dla pojazdów z pojedynczą osią napędową o nacisku do 11,5 tony – zgodnie z europejskim standardem.

Zmiany w zezwoleniach na przejazd pojazdem nienormatywnym

W konsekwencji wyroku TSUE dotychczasowe zezwolenia kat. I i IV zostały usunięte, a tym samym numeracja pozostałych zezwoleń uległa zmianie. Dotychczasowa kategoria III stanie się kategorią II, a dotychczasowa kategoria IV przyjmie numer kategorii III.

Ważna zmiana dotyczy dotychczasowej kategorii V, która zostanie połączona z kategorią VI i otrzyma nowy numer kategorii IV. Bardzo ważną i korzystną dla firm transportowych zmianą będzie obowiązywanie zezwolenia kat. IV (dotychczasowa kat. VI) na wszystkich drogach publicznych, a nie jak to miało miejsce dotychczas tylko na drogach wskazanych przez GDDKIA.

Dotychczasowa kategoria VII stanie się kategorią V na tych samych zasadach jak dotychczas.

Korzyści dla firm transportowych

Ogromnym sukcesem OSPTN jest fakt, że nowa kategoria IV (dotychczasowa VI) będzie obowiązywała na wszystkich drogach publicznych. Przewoźnik nie musi się martwić, czy odcinek drogi lub przejście graniczne jest dopuszczone do ruchu pojazdem zgodnie z dotychczasowym wykazem dróg dołączonym do zezwolenia starej kategorii VI. Od 13 marca 2021 r. wszystkie drogi w Polsce będą podlegać nowej kategorii IV. Znacząco poprawi to dostępność dróg dla pojazdów nienormatywnych, które będą w stanie podjąć ładunki w niewielkich miejscowościach, dotrzeć do głównych szlaków komunikacyjnych, a następnie dojechać do odbiorcy w najdalszych częściach kraju.

Korzyści dla pojazdów specjalnych

Wyłączną zasługą OSPTN jest zwrócenie uwagi ustawodawcy w trakcie przygotowywania zmian, iż w przypadku pojazdów specjalnych (żurawie samochodowe) często mamy do czynienia z kilkoma pojedynczymi osiami napędowymi. Gdyby nie czujność i dbałość OSPTN o interesy branży dźwigowej i pomp do betonu, mogło dojść do krzywdzących zmian w prawie, gdy np. 4 osiowy dźwig, otrzymałby 4 kary, za każdą oś napędową z osobna.

Przypominamy, że OSPTN jest jedynym ogólnopolskim stowarzyszeniem, które reprezentuje właścicieli pojazdów specjalnych na terenie Polski.

Każdy, kto zapłacił karę za przeciążenie pojedynczej osi napędowej od stycznia 2011 r. może złożyć wniosek o zwrot niesłusznie pobranych pieniędzy. Jeśli firma nie składała skargi do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego, termin na złożenie takiego wniosku minął 26 lutego 2021 r. Ci, którzy bronili się przed sądem administracyjnym mają czas do 26 kwietnia 2021 r. na złożenie wniosku o wznowienie postępowania w celu odzyskania niesłusznie naliczonej kary.

Korzystny wyrok = nowe zagrożenia i kary

Pomimo, iż treść wyroku TSUE branża transportowa mogła oceniać jedynie w superlatywach, okazuję się, że przy okazji tymczasowego uwolnienia polskich dróg od zaniżonych norm nacisku osi, przy okazji przeprocesowano dodatkowe, wyższe kary.



Łukasz Chwalczuk



Jedynym ogólnopolskim stowarzyszeniem, które reprezentuje właścicieli pojazdów specjalnych na terenie Polski jest OSPTN

Fot. Hofmann

Dotychczasowe zezwolenia kat. I i IV zostały usunięte, a tym samym numeracja pozostałych zezwoleń uległa zmianie. Dotychczasowa kategoria III stanie się kategorią II, a dotychczasowa kategoria IV przyjmie numer kategorii III.



Przy okazji tymczasowego uwolnienia polskich dróg od zaniżonych norm nacisku osi przeprocesowano dodatkowe, wyższe kary

Fot. Rohlig SUUS

Kary za brak lub przekroczenie wymiarów „starej" kategorii VII (nowa kategorii V) będą znacznie wyższe. Przekroczenie któregokolwiek z parametrów zezwolenia „starej" kategorii VII (nowa kat. V) do 10% obarczone będzie karą 6 tys. zł (dotychczas było to 500 zł, czyli kara wzrosła 12 krotnie!)

Przekroczenie, któregokolwiek z parametrów zezwolenia „starej" kategorii VII (nowa kat. V) o więcej niż 10%, ale nie więcej niż 20% obarczone będzie karą 10 tys. zł (dotychczas było to 2 tys. zł, czyli kara wzrosła 5 krotnie!)

Przekroczenie, któregokolwiek z parametrów zezwolenia „starej" kategorii VII (nowa kat. V) o więcej niż 20% obarczone będzie taką samą karą jak dotychczas, 15 tys. zł.

Pojazdy normatywne (np. dwuosiowy ciągnik siodłowy z naczepą typu plandeka) wyposażone w pojedynczą oś napędową, które naruszą zakaz ustawiony przez lokalnego zarządcę dróg, będą karane z ustawy o drogach publicznych, a kara wynosić będzie:

- 3 tys. zł – gdy nacisk pojedynczej osi

napędowej zostanie przekroczony do 10%;
- 6 tys. zł – gdy nacisk pojedynczej osi napędowej zostanie przekroczony o więcej niż 10%, ale nie więcej niż 20%.
- 10 tys. zł – gdy nacisk pojedynczej osi napędowej zostanie przekroczony o więcej niż 20%.

Dotychczas, kara wynosiła 500, 2 tys. lub 5 tys. zł, więc i w tym przypadku „korzystny dla branży transportowej wyrok z Luksemburga" został wdrożony w taki sposób, że przewoźnicy będą płacić wyższe kary. Jedynie kara za brak „starej" kategorii III–VI (nowe kategorie II–IV) pozostaje na tym samym poziomie 5 tys. zł.

***

OSPTN krytycznie opiniowało projekt tej ustawy, albowiem zmiany dotyczące specjalistyczne, pomimo że nie posiadają pojedynczej osi napędowej, w wyniku tej nowelizacji zagrożone będą karami 5, a nawet 12 razy większymi.

W związku z licznymi zmianami powstały pytania, na które odpowiedzi znajdują się poniżej.

Czy zezwolenia dla gabarytów będą droższe?

NIE, utrzymano dotychczasowe opłaty za wydanie zezwolenia, przy czym dotychczasowe zezwolenia kat. V zostały „wchłonięte" przez kat. VI, przez co

> Ogromnym sukcesem OSPTN jest fakt, że nowa kategoria IV (dotychczasowa VI) będzie obowiązywała na wszystkich drogach publicznych.



Fot. Nooteboom

„Korzystny dla branży transportowej wyrok z Luksemburga" został wdrożony w taki sposób, że przewoźnicy będą płacić wyższe kary. Jedynie kara za brak „starej" kategorii III–VI (nowe kategorie II–IV) pozostają na tym samym poziomie 5 tys. złotych

pojedynczej osi napędowej najbardziej dotkną tych przedsiębiorców, którzy nie poruszają się takimi pojazdami. Trudnym do wytłumaczenia jest fakt, dlaczego korzystny dla branży transportowej wyrok Trybunału Sprawiedliwości UE w praktyce okazał się zwiększeniem kar dla firm, których w ogóle nie powinien dotyczyć. Dla przykładu, ciągniki siodłowe o napędzie 6×2, 6×4, 8×2 i 8×4 oraz naczepy firmy transportowe, które do tej pory korzystały z zezwoleń kategorii V, teraz będą musiały kupić zezwolenie kategorii IV (odpowiednik starej kat. VI). Z tego powodu koszt tego jednego zezwolenia może się wydawać droższy, aczkolwiek należy pamiętać, że nowa kategorii IV będzie obejmowała wszystkie drogi publiczne, przy parametrach jak dotychczasowa kat. VI.



Fot. Fracht FWO

Każdy, kto zapłacił karę za przeciążenie pojedynczej osi napędowej od stycznia 2011 r. może złożyć wniosek o zwrot niesłusznie pobranych pieniędzy

Czy muszę zmieniać posiadane zezwolenia?

NIE, zezwolenia wydane do 13 marca 2021 r., utrzymują swoją moc i będą stosowane wg nowych zasad. Przewoźnik nie musi wymieniać zezwoleń. Z biegiem czasu zezwolenia zostaną sukcesywnie wymienione na nowe, zgodnie z numeracją obowiązującą do 2021 r.

Czy zmienią się zasady wydawania zezwoleń?

NIE, niestety pomimo licznych próśb i wniosków oraz złożonej petycji do ministra infrastruktury, nie wprowadzono żadnych zmian, które jakkolwiek poprawiałyby niewydolny system wydawania zezwoleń.

Czy planowane są zmiany, aby przyspieszyć i ułatwić wydawanie zezwoleń?

TAK, OSPTN dokłada wszelkich starań, aby minister infrastruktury podjął się, jakże ważnej dla polskiej gospodarki, nowelizacji zezwoleń na przejazd pojazdów nienormatywnych, w tym pojazdów specjalnych. Dywersyfikujemy nasze działania i jesteśmy w stałym kontakcie z przedstawicielami kilku ministerstw.

Czy zmienią się zasady dotyczące pilotowania?

NIE, nowelizacja nie dotyczyła pilotażu, zasad kierowania ruchem przez pilotów, wyposażenia pojazdów pilotujących, obowiązku pilotowania ani kar za ewentualne naruszania. Pozostają one na tych samych zasadach.

Czy załadowcy będą odpowiedzialni za brak zezwoleń lub przekroczenie nacisku pojedynczej osi napędowej?

TAK, zarówno ustawa o ruchu drogowym (art. 140aa ustęp 3) jak i nowa ustawa o drogach publicznych (Art. 41d ustęp 10) powoduje współodpowiedzialność załadowców i zleceniodawców za ewentualne naruszenia, jeżeli mieli oni wpływ lub godzili się na powstanie naruszenia.

Łukasz Chwalczuk,
wspólnik w Kancelarii
Prawnej Iuridica,
prezes zarządu OSPTN,
ESTA Europe Board Member



NADCHODZĄCE OBOSTRZENIA DLA MIĘDZYNARODOWEGO PRZEWOZU RZECZY BUSAMI

Międzynarodowy przewóz rzeczy pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony odnotowuje w ostatnich latach ciągły wzrost. Ceniony jest przez zlecających transport przede wszystkim za niższe stawki kilometrowe oraz czas realizacji. Niestety, jak we wszystkim, „każdy medal ma dwie strony".

Brak obostrzeń jakie towarzyszą transportowi ciężarowemu i brak norm odnoszących się do czasów prowadzenia pojazdów, skutkuje tym, że powstało wiele firm, które trudno określić mianem profesjonalnych przewoźników. Na problem ten wskazuje Rozporządzenie (UE) 2020/1055 z dnia 15 lipca 2020 r., wchodzące w skład „Pakietu Mobilności". Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej, w motywie 2) preambuły wnoszą, iż należy zmienić treść obecnych przepisów tak, aby – *zapewnić minimalny poziom profesjonalizacji sektora wykorzystującego pojazdy silnikowe, (…) których dopuszczalna masa całkowita nie przekracza 3,5 tony, a tym samym, aby zbliżyć warunki konkurencji między wszystkimi przewoźnikami.* Zmianami mają zostać objęci przewoźnicy wykorzystujący *w transporcie międzynarodowym pojazdy silnikowe lub zespoły pojazdów, które są przeznaczone wyłącznie do przewozu rzeczy i których dopuszczalna masa całkowita przekracza 2,5 tony, ale nie przekracza 3,5 tony.*

Kiedy i jakie zmiany zostaną wprowadzone?

Odpowiedzi udziela treść wspomnianego powyżej rozporządzenia.

W artykule 1, znajdujemy zapis wprowadzający zmiany do Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, art. 1 ust. 4:

– W drodze odstępstwa od ust. 2, o ile prawo krajowe nie stanowi inaczej, niniejsze rozporządzenie nie ma zastosowania do:

a) przedsiębiorców wykonujących zawód przewoźnika drogowego rzeczy wyłącznie z wykorzystaniem pojazdów silnikowych lub zespołów pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony, wykonujących wyłącznie przewozy krajowe w państwie członkowskim siedziby danego przedsiębiorcy;

b) dodaje się literę w brzmieniu:

aa) przedsiębiorców wykonujących zawód przewoźnika drogowego rzeczy z wykorzystaniem pojazdów silnikowych lub zespołów pojazdów, których dopuszczalna masa całkowita nie przekracza 2,5 tony.

Powyższe świadczy o tym, że przedsiębiorcy wykorzystujący do przewozu rzeczy w transporcie międzynarodowym pojazdy o DMC przekraczającej 2,5 t, będą podlegali przepisom ustanawiającym wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego.

Co to oznacza w praktyce dla tych firm? Odpowiedź możemy znaleźć m.in. w artykule 3 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009:

– Przedsiębiorcy wykonujący zawód przewoźnika drogowego muszą spełniać następujące wymogi:

a) posiadać rzeczywistą i stałą siedzibę w jednym z państw członkowskich;

Przedsiębiorcy wykorzystujący do przewozu rzeczy w transporcie międzynarodowym pojazdy o DMC przekraczającej 2,5 t, będą podlegali przepisom ustanawiającym wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego.

b) cieszyć się dobrą reputacją;

c) posiadać odpowiednią zdolność finansową

d) oraz posiadać wymagane kompetencje zawodowe.

Przepis ten wymaga od firm transportowych posiadania realnej siedziby z odpowiednią bazą eksploatacyjną, od-

powiednimi zasobami sprzętowymi oraz ludzkimi. Muszą one również spełnić wymóg dobrej reputacji określony w art. 5 Ustawy o Transporcie Drogowym. Do tego niezbędne jest wykazanie zdolności finansowej lub zabezpieczenia finansowego, o którym więcej powiemy w dalszej części niniejszego artykułu. Na uwagę zasługuje również wymóg posiadania kompetencji zawodowej potwierdzonej odpowiednim certyfikatem uzyskiwanym po zdaniu odpowiedniego egzaminu państwowego.

Na uwagę zasługuje wymóg posiadania kompetencji zawodowej potwierdzonej odpowiednim certyfikatem uzyskiwanym po zdaniu odpowiedniego egzaminu państwowego



Fot. Ford

Wykazanie określonej zdolności finansowej

W odniesieniu do wspomnianego zabezpieczenia finansowego, przeanalizujmy teraz zmiany wprowadzone do art. 7, ust. 1 Rozporządzenia (WE) nr 1071/2009:

– …Przedsiębiorcy wykonujący zawód przewoźnika drogowego rzeczy z wykorzystaniem pojazdów silnikowych lub zespołów pojazdów, których dopuszczalna masa całkowita przekracza 2,5 tony, ale nie przekracza 3,5 tony, wykazują co roku na podstawie rocznych sprawozdań finansowych poświadczonych przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę, że na każdy rok dysponują kapitałem i rezerwami w łącznej wysokości co najmniej:

a) 1 800 euro na pierwszy wykorzystywany pojazd

b) oraz 900 euro na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd.

Jak widać, kwoty wskazane w niniejszym przepisie stanowią mniejsze wartości niż w przypadku zabezpieczeń wymaganych dla transportu ciężarowego, w którym przedsiębiorcy zobligowani są do dysponowania kapitałem i rezerwami w łącznej wysokości co najmniej:

a) 9 000 euro, na pierwszy wykorzystywany pojazd silnikowy;

b) 5 000 euro na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd silnikowy lub zespół pojazdów, których dopuszczalna masa całkowita przekracza 3,5 tony.

Zarówno dla transportu ciężarowego jak i lekkiego dopuszcza się wykazanie zdolności finansowej poprzez np. gwarancję bankową, o czym świadczy Rozporządzenie (WE) nr 1071/2009 art. 7, ust. 2:

Zarówno dla transportu ciężarowego jak i lekkiego dopuszcza się wykazanie zdolności finansowej poprzez np. gwarancję bankową



– W drodze odstępstwa od ust. 1 właściwy organ może zgodzić się lub wymagać, aby przedsiębiorca wykazał swoją zdolność finansową za pomocą poświadczenia określonego przez właściwy organ, takiego jak gwarancja bankowa lub polisa ubezpieczeniowa, w tym polisa ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej, z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych lub inny wiążący dokument stanowiący solidarną gwarancję za przedsiębiorcę na kwoty określone w ust. 1.



Konrad Urban

Warto w tym miejscu wspomnieć o wprowadzonym nowym podpunkcie do omawianego artykułu 7. Zawarty jest on w ustępie 1a i brzmi: *– Oprócz wymogów określonych w ust. 1 państwa członkowskie mogą wymagać, by przedsiębiorca, zarządzający transportem lub inna wskazana przez państwa członkowskie odpowiednia osoba nie mieli zaległych wierzytelności o charakterze nieosobistym wobec podmiotów prawa publicznego i nie byli postawieni w stan upadłości ani nie podlegali postępowaniu upadłościowemu ani postępowaniu likwidacyjnemu. Przepis ten daje możliwość „piętnowania" przedsiębiorców uchylających się od płacenia podatków lub składek.*

Kiedy wymienione powyżej przepisy wejdą w życie?

Zgodnie z Rozporządzeniem (UE) 2020/1055 z dnia 15 lipca 2020 r., art. 4, niniejsze zmiany zaczną obowiązywać od dnia 21 lutego 2022 r. Nie jest to jednak

wszystko co czeka przewoźników wykorzystujących pojazdy o DMC nieprzekraczającej 3,5 t.

Artykuł 2 omawianego Rozporządzenia (UE) 2020/1055 podaje jakie zmiany zostaną wprowadzone do Rozporządzenia (WE) nr 1072/2009 dotyczącego wspólnych zasad dostępu do rynku międzynarodowych przewozów drogowych.

W art. 1, ust. 5 lit. c) wprowadza się następujące zmiany:

– a)… Następujące rodzaje przewozu i przejazdów bez ładunku dokonywanych w powiązaniu z takim przewozem nie wymagają posiadania licencji wspólnotowej oraz są zwolnione z wszelkich zezwoleń przewozowych;

c) do dnia 20 maja 2022 r.: przewóz rzeczy pojazdami, których dopuszczalna masa całkowita nie przekracza 3,5 tony;

b) dodaje się literę w brzmieniu:

ca) od dnia 20 maja 2022 r.: przewóz rzeczy pojazdami, których dopuszczalna masa całkowita nie przekracza 2,5 tony.

Przepis ten mówi, iż od 20 maja 2022 r., firmy wykonujące międzynarodowe przewozy rzeczy pojazdami, których dopuszczalna masa całkowita przekracza 2,5 tony, będą musiały uzyskać licencję wspólnotową.

Gdy DMC przekracza 2,5 tony

Na koniec przeanalizujemy jeszcze jeden zapis z Rozporządzenia (UE) 2020/1054 z dnia 15 lipca 2020 r., które również wchodzi w skład tzw. „Pakietu Mobilności". W artykule 1 znajdujemy zapis, który mówi o bardzo ważnej zmianie wprowadzanej do Rozporządzenia (WE) 561/2006, które każdy kierowca transportu ciężarowego powinien doskonale znać, przynajmniej w zakresie wymaganych przerw, odpoczynków oraz norm czasu prowadzenia pojazdu. Artykuł 2, ust. 1, po nowelizacji brzmi następująco:

– Niniejsze rozporządzenie ma zastosowanie do przewozu drogowego:

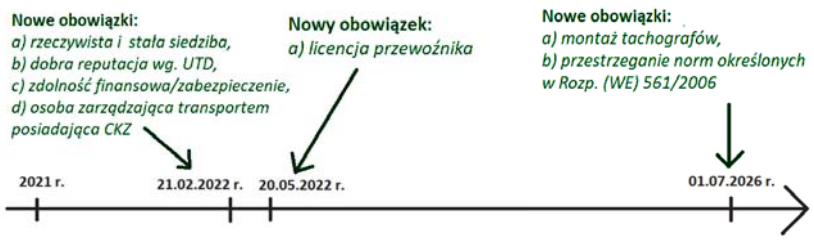
a) rzeczy, gdy dopuszczalna masa całkowita pojazdów łącznie z przyczepą lub naczepą przekracza 3,5 tony;

aa) od dnia 1 lipca 2026 r. – rzeczy w międzynarodowym transporcie drogowym lub kabotażowym, gdy dopuszczalna masa całkowita pojazdów łącznie z przyczepą lub naczepą przekracza 2,5 tony; lub

b) osób, pojazdami skonstruowanymi lub trwale przystosowanymi i przeznaczonymi do przewozu więcej niż dziewięciu osób łącznie z kierowcą.

> Kierowcy pojazdów o DMC powyżej 2,5 t, którzy wykonują międzynarodowy przewóz rzeczy, będą musieli 1) być wyposażeni w homologowane urządzenia rejestrujące (tachograf), 2) przestrzegać tych samych norm co kierowcy transportu ciężarowego.

TERMINY ZMIAN PRZPISÓW DOTYCZĄCYCH PRZEWOZU RZECZY POJAZDAMI O DMC WIĘKSZEJ NIŻ 2,5 T I NIEPRZEKRACZAJĄCEJ 3,5 T



> Od 20 maja 2022 roku, firmy wykonujące międzynarodowe przewozy rzeczy pojazdami, których dopuszczalna masa całkowita przekracza 2,5 tony, będą musiały uzyskać licencję wspólnotową.



Zmianami mają zostać objęci przewoźnicy wykorzystujący w transporcie międzynarodowym pojazdy silnikowe lub zespoły pojazdów, które są przeznaczone wyłącznie do przewozu rzeczy i których dopuszczalna masa całkowita przekracza 2,5 t, ale nie przekracza 3,5 t.

Zmiana ta wydaje się być najistotniejszą ze wszystkich wymienionych w tym artykule. Dlaczego? Ponieważ podleganie pod przepisy Rozporządzenia (WE) 561/2006, a przez to również Rozporządzenia (UE) nr 165/2014 oznacza, że kierowcy pojazdów o DMC powyżej 2,5 t, którzy wykonują międzynarodowy przewóz rzeczy będą musieli 1) być wyposażeni w homologowane urządzenia rejestrujące (tachograf), 2) przestrzegać tych samych norm co kierowcy transportu ciężarowego, co może być w łatwy sposób skontrolowane przez odpowiednie organy.

Nie jest wiadome jak bardzo wprowadzane zmiany wpłyną na firmy posługujące się flotą o DMC do 3,5 t, ani na rynek, który wykreował potrzebę takiego transportu. Wiadome jest jednak, że zarówno przedsiębiorcy zlecający transport jak i realizujący go muszą się odpowiednio do tego przygotować.

Konrad Urban,
prezes Zarządu
Kancelarii Transportowej
TRANSCARE
www.kancelariatranscare.pl



Co czwarta firma transportowa (28%) zanotowała uszczuplenie portfela zamówień w grudniu o ponad 10% w porównaniu z listopadem. Przedsiębiorcy pesymistycznie oceniają bieżący popyt oraz sprzedaż także w nowym roku

Fot. Volvo

BRANŻA TRANSPORTOWA UMIERA PO CICHU

Długo przed pandemią firmy z branży TSL zmagały się z terminowym regulowaniem zobowiązań i rosnącymi kosztami działalności. Kryzys ekonomiczny i obecne obostrzenia tylko pogorszyły tę sytuację. Obecnie 4 na 10 przedsiębiorców obawia się, że ich płynność finansowa nie wystarczy na dłużej niż 3 miesiące.[1)] Do tego część przewoźników nie kwalifikuje się do udziału w tarczy antykryzysowej.

I niewiele się o nich mówi, mimo że ich firmy odnoszą spore straty ekonomiczne. Powód – dyskusję o wpływie pandemii i obostrzeń z nią związanych na gospodarkę zdominowały firmy gastronomiczne, hotele i handel.

Problem z przeterminowanymi zobowiązaniami

Problemy z zaległościami w rozliczeniach z kontrahentami i bankami towarzyszyły firmom z sektora TSL od lat. Pandemia tylko pogłębiła kłopoty z ich płynnością finansową. Wstrzymanie dostaw do sklepów w galeriach handlowych czy ograniczenia w przemieszczaniu się ludzi to tylko dwa czynniki, które spowodowały, że branża transportowa odnotowała czwarty co do wysokości wzrost zaległości na rynku. Po pół roku od pierwszego *lockdownu* 9,1% firm z tego sektora miało problemy z przeterminowanymi zobowiązaniami – najwięcej wśród największych sektorów gospodarki budujących polskie PKB.[2)]

– *Wielu konsumentów na co dzień nie zauważa, jak duży wpływ ma niepewna i dynamicznie zmieniająca się sytuacja gospodarcza w kraju oraz w Europie na przedsiębiorstwa transportowe. W styczniu br. blisko 13% firm sektora TSL spodziewało się nadejścia lub pogłębienia problemów z zatorami płatniczymi, w tym takich, które mogą zagrażać ich stabilności.*[3)] – komentuje Jan Enno Einfeld, dyrektor zarządzający Finiata Group, która specjalizuje się w finansowanie kapitału obrotowego freelancerom i MŚP za pomocą zautomatyzowanej technologii scoringowej. – *Wiele przedsiębiorców zgłasza problemy z pokryciem kosztów stałych oraz wynagrodzeń pracowników, ponieważ bieżące obroty są niewystarczające. Obecnie aż 43% firm ocenia, że ich płynność finansowa nie wystarczy na dłużej niż 3 miesiące.*[4)]

> Wstrzymanie dostaw do sklepów w galeriach handlowych czy ograniczenia w przemieszczaniu się ludzi to tylko dwa czynniki, które spowodowały, że branża transportowa odnotowała czwarty co do wysokości wzrost zaległości na rynku.

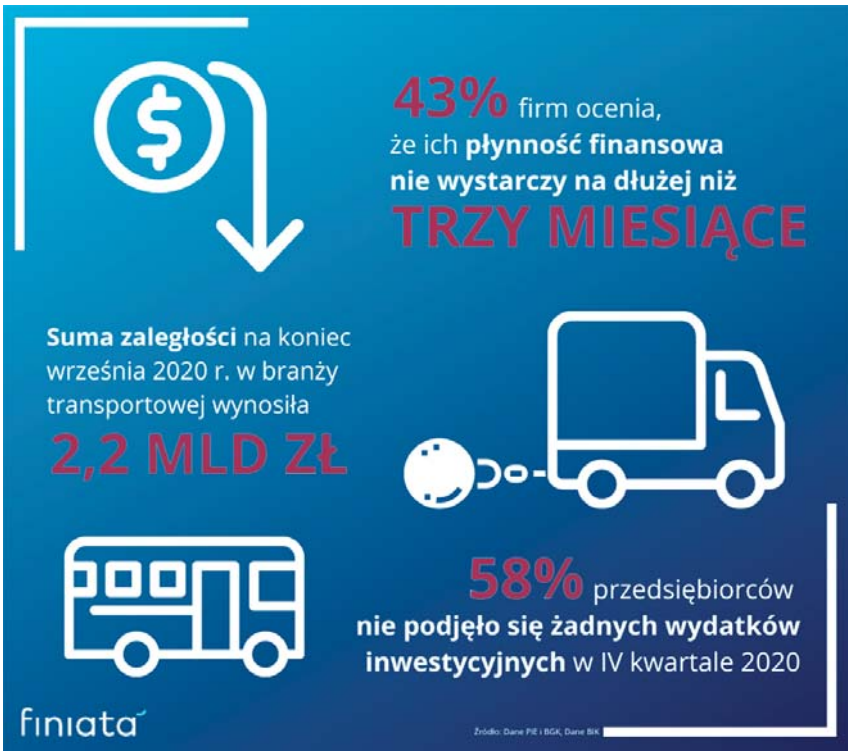
Firmy autobusowe od blisko roku znajdują się w najtrudniejszej sytuacji – w okresie od marca do czerwca 2020 branża została z dnia na dzień zabloko-

[1)] Dane PIE i BGK, Comiesięczny monitoring nastrojów polskich przedsiębiorstw, styczeń 2021
[2)] Dane BIG InfoMonitor i BIK
[3)] Dane GUS, Wpływ pandemii COVID-19 na koniunkturę gospodarczą, styczeń 2021
[4)] Dane PIE i BGK, Comiesięczny monitoring nastrojów polskich przedsiębiorstw, styczeń 2021

wana przez rządowe rozporządzenia. W czasie wakacji oraz ferii zimowych Polacy zrezygnowali z długodystansowych podróży wycieczkowych, a uczniowie i studenci (dojeżdżający do szkół z małych miast i wsi) od kilku miesięcy uczą się zdalnie. Sytuacji branży nie poprawiła tzw. Tarcza 5.0, ponieważ wyeliminowano z niej przewoźników, którzy jako dominującą działalność w PKD posiadają inny kod niż 49.39.Z – „Pozostały transport lądowy pasażerski, gdzie indziej niesklasyfikowany". Oznacza to, że pominięto w niej m.in. przedsiębiorców zapewniających transport miejski i podmiejski.

Niestety, w grudniu z powodu ogłoszenia „narodowej kwarantanny" i ograniczeniu przemieszczania się ludzi w okresie świątecznym popyt na usługi transportowe znacznie spadł. Co czwarta firma (28%) zanotowała uszczuplenie portfela zamówień w grudniu o ponad 10% w porównaniu z listopadem. Przedsiębiorcy pesymistycznie oceniają bieżący popyt oraz sprzedaż także w nowym roku.

Wiele przedsiębiorców zgłasza problemy z pokryciem kosztów stałych oraz wynagrodzeń pracowników, ponieważ bieżące obroty są niewystarczające. Obecnie aż 43% firm transportowych ocenia, że ich płynność finansowa nie wystarczy na dłużej niż 3 miesiące.



Mniejszy popyt i mniej inwestycji

Przełom roku dla branży transportowej był często szansą na nadrobienie strat.

– Niepokoi nas fakt, że wraz ze spadkiem popytu branża transportowa zwolniła tempo rozwoju. Potwierdzają to dane o stanie inwestycji – 58% przedsiębiorców nie podjęło się żadnych wydatków inwestycyjnych w IV kwartale 2020 r. To o 9% więcej niż przedsiębiorstwa handlowe, których część musiała dwukrotnie zamykać swoje placówki w tym okresie.[5] *Inwestycje w transporcie są jednak niezbędne, jeśli branża ma nadążyć za unijnymi wymogami w redukcji emisji CO_2.* – wylicza Jan Enno Einfeld, Finiata Group – *Pamiętajmy także, że poza inwestycjami transport to przeważnie pojazdy, które wymagają serwisów, ubezpieczeń, napraw, a gdy stoją to nie zarabiają. Firmy też mają szereg zobowiązań, takie jak umowy leasingowe czy kredyty, których nikt im nie umorzy, ani do nich nie dopłaci* – dodaje.

Fot. Pixabay



58% firm transportowych nie podjęło się żadnych wydatków inwestycyjnych w IV kwartale 2020 r. To o 9% więcej niż w wypadku przedsiębiorstw handlowych, których część musiała dwukrotnie zamykać swoje placówki w tym okresie

Banki odmawiają kredytów

W 2020 r. 7% ogółu postępowań upadłościowych dotyczyło przedsiębiorstw transportowych.[6] Nie dziwi więc fakt, że przedsiębiorcy szukają dodatkowych środków, które pomogą im przetrwać kolejne miesiące. Nieterminowi kontrahenci, coraz wyższe koszty prowadzenia firmy oraz rosnące zadłużenie całej branży nie sprzyjają przedsiębiorcom w rozmowach z bankami. Co czwarty z nich (25%) ocenia, że w ostatnich trzech miesiącach dostęp do finansowania zewnętrznego jest dla nich utrudniony.[7]

– Gdy funkcjonowanie firm transportowych jest mało stabilne, nieplanowane wydatki mogą pojawić się w najmniej oczekiwanym momencie. Obecnie banki borykają się z napływem setek wniosków o pożyczki, których nie są w stanie obsłużyć wystarczająco szybko. Wśród naszych klientów już 12% stanowi branża TSL. To pokazuje, że przedsiębiorcy potrzebują wsparcia, dlatego decydują się na wprowadzenie odnawialnej linii kapitałowej. Umożliwia ona dowolne wypłacanie środków na firmę przez 6 miesięcy. W ramach FlexKapitał cały proces wypłaty pieniędzy opiera się na jednym kliknięciu, po czym trafiają one na konto w ciągu 10 minut – radzi Jan Enno Einfeld.

MM

[5] Dane PIE i BGK, Comiesięczny monitoring nastrojów polskich przedsiębiorstw, styczeń 2021
[6] Dane z Monitora Sądowego i Gospodarczego za 2020 rok
[7] Dane PIE i BGK, Comiesięczny monitoring nastrojów polskich przedsiębiorstw, styczeń 2021



DAF LF Electric to w pełni elektryczny 19-tonowy pojazd ciężarowy do dystrybucji miejskiej, o zasięgu aż 280 km i zerowej emisji spalin oraz niezwykle cichej pracy

DYSTRYBUCJA POD PRĄDEM

DAF zaprezentował model LF Electric – w pełni elektryczny 19-tonowy pojazd do dystrybucji miejskiej. Pojazd wyposażony w najnowocześniejsze technologie ma zasięg do 280 kilometrów.

Wcześniej DAF, jako pierwszy europejski producent pojazdów ciężarowych, wprowadził na rynek w pełni elektryczny ciągnik siodłowy – model CF Electric (masa całkowita zestawu do 37 ton) – przeznaczony głównie do prowadzenia dostaw do supermarketów i transportu między miastami. Niedawno gama pojazdów z napędem elektrycznym rozszerzyła się o model 6×2 CF Electric, czyli podwozie pod zabudowę ze skrętną osią tylną (masa całkowita pojazdu do 29 ton), który sprawdza się w zastosowaniach takich jak branża komunalna czy ciężka dystrybucja regionalna.

Przedstawiciel lżejszych DAF-ów

Teraz do gamy dołącza elektryczny przedstawiciel najlżejszych z DAF-ów, czyli model LF Electric. Początkowo będzie on dostępny jako 19-tonowe podwozie do zabudowy, z dwiema opcjami rozstawu osi – 5,3 lub 5,85 m. Dopuszczalna ładowność ma wynieść do 11 700 kg, dzięki czemu pojazdu można używać w większości zastosowań w zakresie dystrybucji miejskiej.

Napęd stanowi silnik elektryczny o mocy znamionowej 250 kW (wartość szczytowa – 370 kW), generujący moment obrotowy 1200 Nm (wartość szczytowa – 3700 Nm). Energię czerpie z akumulatorów litowo-żelazowo-fosforanowych (LFP) o wydajności energetycznej brutto 282 kWh (wydajność użyteczna – 254 kWh). Dzięki temu model LF Electric ma zasięg aż 280 km. Gwarantuje również cichą pracę i zerowy poziom emisji zanieczyszczeń, spełnia więc z nawiązką potrzeby firm specjalizujących się w dystrybucji miejskiej.

Nowy model DAF LF Electric można wyposażyć w elektryczną przystawkę odbioru mocy e-PTO 400 V służącą do zasilania wyposażenia dodatkowego, takiego jak elektryczny system chłodzenia czy dźwig elektrohydrauliczny.

Baterie najnowszej generacji

Baterie wykorzystywane w elektrycznych pojazdach DAF to najnowszej generacji technologia, niezawierająca kobaltu ani magnezu, zgodne z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Mają one również ulepszoną konstrukcję, co przekłada się na większą gęstość energii na litr. Akumulatory objęte są 6-letnią gwarancją. Ich ładowanie możliwe jest ze zwykłej, trójfazowej instalacji elektrycznej – wówczas napełnienie akumulatorów od 20 do 80% trwa 6,5 godziny. Na pełne naładowanie (od 0 do 100%) potrzeba maksymalnie 12 godzin. W przypadku dostępności odpowiedniej instalacji szybkie ładowanie akumulatorów (Prąd stały 650 V, 150 kW) z poziomu 20% do poziomu 80% trwa jedynie 60 minut, a pełne – 2 godziny.



Model 6×2 CF Electric to podwozie pod zabudowę ze skrętną osią tylną, który sprawdza się w zastosowaniach takich jak branża komunalna czy ciężka dystrybucja regionalna

Produkcja pojazdu DAF LF Electric, który został opracowany w ścisłej współpracy z przedsiębiorstwem Dana Inc., rozpocznie się w maju, w brytyjskich zakładach Leyland Trucks.

MG

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

PANATTONI

Dostępna nowoczesna powierzchnia magazynowa w strategicznych lokalizacjach



TRICITY NORTH
44 730 m²



TRICITY SOUTH
69 700 m²



ŁÓDŹ WEST
60 225 m²



CITY LOGISTICS

CL KATOWICE I
68 250 m²



KRAKÓW EAST I
62 596 m²



KRAKÓW EAST II
18 541 m²



KRAKÓW WEST
17 634 m²



RZESZÓW II
27 834 m²



ZABRZE II
44 000 m²



ŻORY
85 064 m²



KONOTOPA III
59 615 m²



PRUSZKÓW V
13 859 m²



A2 WARSAW NORTH
103 670 m²



WARSAW NORTH II
90 316 m²



S7 WARSAW NORTH GATE 26 706 m²



POZNAŃ XI
49 438 m²



OPOLE
49 582 m²



WAŁBRZYCH
57 000 m²



S5 WROCŁAW NORTH GATE 59 398 m²



WROCŁAW EAST
24 517 m²



BIAŁYSTOK II
35 964 m²



LUBLIN II
75 283 m²

+48 22 540 87 59 lub plinfo@panattoni.com

www.panattonieurope.com

TRÓJMIASTO | ŁÓDŹ I POLSKA CENTRALNA | KRAKÓW I GÓRNY ŚLĄSK | WARSZAWA I OKOLICE | POZNAŃ I WIELKOPOLSKA | WROCŁAW I DOLNY ŚLĄSK | RYNKI WSCHODZĄCE