TSL BIZNES

2/2025 (160)

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



MACIEJ POSKROP

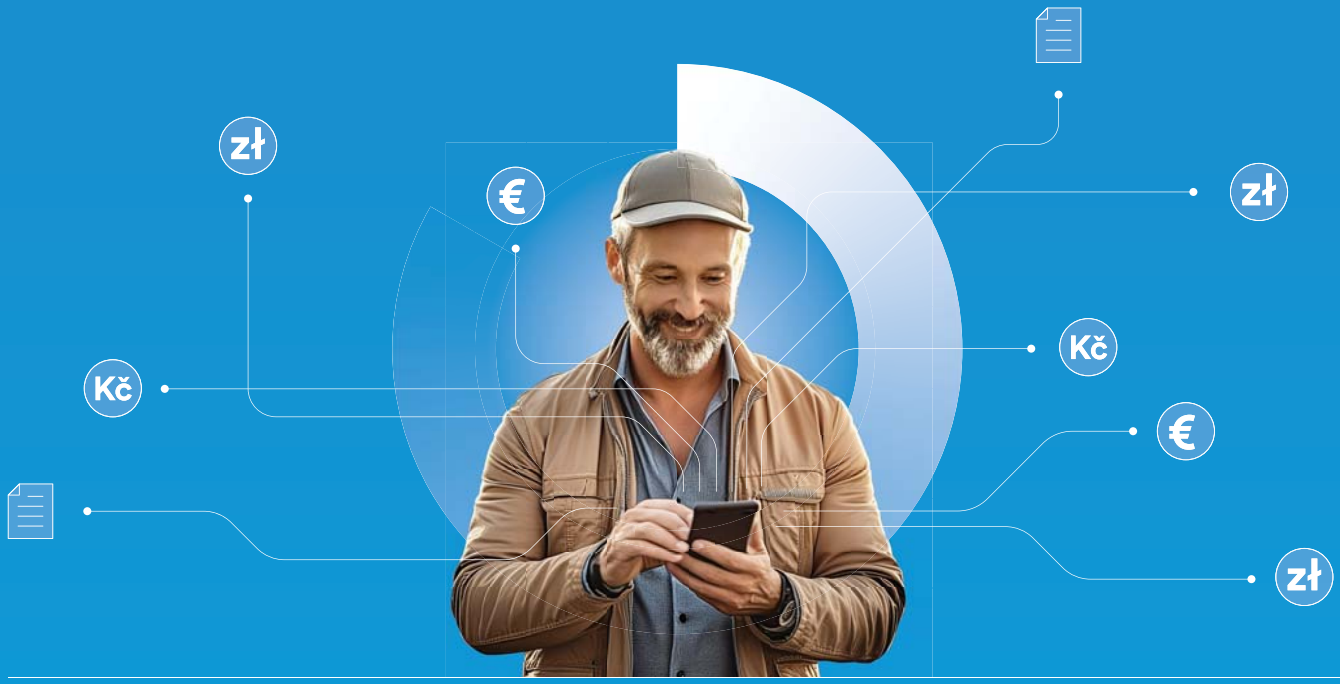
PREZES ZARZĄDU

- Kompleksowo wspieramy procesy w branży TSL
- Rozwój e-commerce zmienia branżę fashion
- Na stabilnej, mocnej pozycji

SPEDTRANS
JEDEN SYSTEM
NIEZLICZONE MOŻLIWOŚCI

ISSN 2081 5255
9 772081 525505 02 >
Cena 9,90 zł (8% VAT)

Malcom®



Finansowanie w Malcom Finance

1. Masz faktury z odroczonym terminem płatności
2. Po przesłaniu faktury otrzymujesz 80% wartości od ręki
3. Resztę pieniędzy otrzymujesz po potrąceniu prowizji i rozliczeniu faktury

- Jasne i przejrzyste warunki finansowania
- 80% wartości faktury na Twoim koncie
- Bez stałych i ukrytych opłat
- Bez opłat za przewalutowanie kwoty na fakturze

Co zyskujesz?

- Łatwy dostęp do pieniędzy
- Stały i przewidywalny przypływ środków
- Ochrona przed nieopłaconymi fakturami
- Bezpłatna analiza wiarygodności finansowej klienta
- Profesjonalna windykacja i ubezpieczenie należności

malcomfinance.pl • +48 718 808 101 • kontakt@malcomfinance.pl



faz DRIVERS

WE ARE TRUCKERS!

LEASING KIEROWCÓW C+E

Dzięki nam firmy transportowe:

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

Naszą misją jest ograniczenie do minimum przestojów w Twojej firmie.

Razem będzie nam po drodze!

FAZ Drivers sp. z o.o.

+48 48 30 70 500

planning@faz-drivers.pl

faz-drivers.pl



Przez lata Polska starała się pod względem gospodarczym dogonić Europę Zachodnią. Dziś jest z nią ściśle powiązana, zwłaszcza z gospodarką niemiecką, a to oznacza, że wszystko działa jak system naczyń połączonych – sytuacja ekonomiczna w krajach UE odbija się bezpośrednio na naszej kondycji. Najlepiej widzą to przewoźnicy drogowi, którzy stracili sporo ładunków z powodu braku zamówień, a wielu z nich stoi na skraju bankructwa. Jak można ograniczyć straty w tak trudnej sytuacji?

Maciej Poskrop, prezes firmy Maciosoft uważa, że kluczową sprawą jest szybki dostęp do pełnych danych, gdyż to one umożliwiają szybką analizę głównych kosztów i identyfikację problemów, co ułatwia ograniczenie tych pierwszych i rozwiązanie tych drugich. Przekonują się o tym przewoźnicy, którzy coraz chętniej korzystają z nowoczesnych rozwiązań TMS, a firmy takie jak Maciosoft dostarczają im narzędzia, które ułatwiają, a może nawet umożliwiają rozwój przedsiębiorstw.

Powiązanie Polski z gospodarką UE widać też na rynku magazynowym, który osiągnął już u nas dojrzałość, a strategiczne położenie naszego kraju i rozwinięta infrastruktura transportowa sprzyjają budowie centrów dystrybucyjnych. Buduje się więc nowe powierzchnie, ale już w nieco wolniejszym tempie, chociażby dlatego, że rozwój e-commerce nieco przystopował. Natomiast zaczął w widoczny sposób rozwijać się *nearshoring* napędzany przez rosnące potrzeby lokowania produkcji w Europie, w tym w regionie CEE. Cóż, firmy widzą coraz większe korzyści ze zbliżenia produkcji do centrów obsługi logistycznej. Zdaniem ekspertów to *nearshoring*, oprócz e-commerce, będzie sprzyjał w najbliższym czasie rozwojowi rynku magazynowego. ●

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

LOGISTYKA

Rozwój e-commerce zmienia branżę fashion 8
Kompleksowo dla branży fashion 12
Logistyka wrażliwych i delikatnych produktów w serwisie chłodniczym 14
W zimnym łańcuchu dostaw 16
Czy nearshoring i friendshoring to szansa dla branży TSL? 18

TECHNOLOGIA

Kompleksowo wspieramy procesy w branży TSL. 20
Przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej z Webfleet Cold Chain 24

INTRALOGISTYKA

Opakowanie będące wsparciem dla łańcucha dostaw 26

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Jak skutecznie raportować ESG? Wskazówki, wyzwania i dobre praktyki . . . 28

E-COMMERCE

Cło na import chińskiego e-commerce wyśle logistykę na morze i do magazynów 32

TRANSPORT DROGOWY

Gdy liczy się każdy grosz. Jak optymalizować transport na giełdzie transportowej 38

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Na stabilnej, mocnej pozycji 40
Prologis konsekwentny w realizacji przyjętej strategii 45
Wyjątkowo udany rok dla Panattoni. 46

FINANSOWANIE

TSL w Polsce: stabilizacja, ale z wyzwaniami 48

PRAWO

Transport w temperaturze kontrolowanej. Jak uniknąć problemów i działać zgodnie z przepisami? 49
Bezpieczne nawiązanie współpracy z kierowcą a Kodeks Pracy 52

TSL BIZNES

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

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

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

Skład DTP
mt dtp art

Prenumerata
prenumerata@tsl-biznes.pl

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl

Agata Tomczak – tel. 793 720 872
agata@TSLmedia.pl

Krystian Mielniczuk – tel. 730 555 552
krystian@TSLmedia.pl

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

TSL MEDIA GROUP

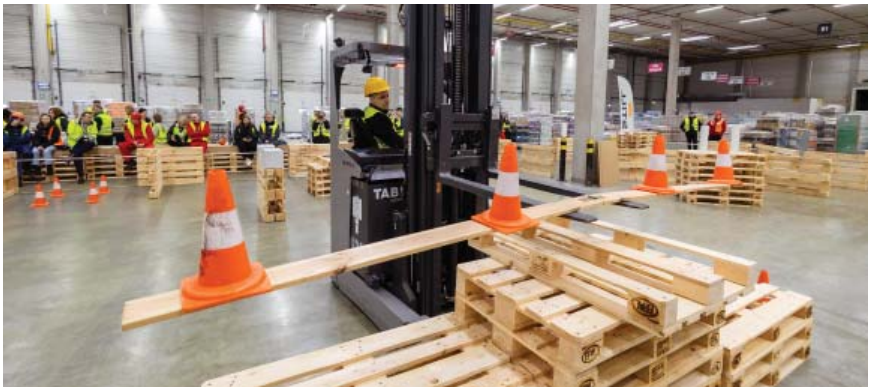
Wydawca
TSL Media Group sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 5342669068, REGON: 526439533, KRS: 0001059271
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIV Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TRUCKBIZNES TSLBIZNES SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

Znów tańczyli **z paletami!**

Po raz dziewiąty operatorzy wózków widłowych Grupy Raben wzięli udział w konkursie „Tańczący z paletami", którego celem jest docenienie roli stanowiska operatora oraz podnoszenie świadomości związanej z bezpieczeństwem pracy w magazynie.



Konkurs ma za zadanie akcentowanie dwóch istotnych aspektów codziennej pracy magazyniera. Po pierwsze, jest to podnoszenie świadomości związanej z bezpieczeństwem pracy w magazynie. Po drugie, docenienie kompetencji i podniesienie prestiżu samego stanowiska operatora.

Wydarzenie zorganizowały Grupa Raben i STILL Polska, a jego finał odbył się 8 lutego w największym centrum logistycznym Grupy Raben w Gądkach. Do walki o podium stanęło 17 najlepszych operatorów wózków widłowych z całej Polski, wyłonionych w eliminacjach regionalnych. Zawodnicy sprawdzali swoje umiejętności w dwóch konkurencjach: układanka na wysokim poziomie oraz tranzytowy tor przeszkód.

Eliminacje regionalne przeprowadzono jesienią 2024 roku, w nich wzięło udział ponownie ponad 100 uczestników i uczestniczek. Składały się one z części teoretycznej, polegającej na przedstawianiu dobrych praktyk i pożądanych zachowań oraz praktycznej, podczas której operatorzy wózków widłowych pokonywali trasę z przeszkodami, starając się uzyskać jak najkrótszy czas. I tu rywalizacja odbywała się w dwóch kategoriach: układanka na wysokim poziomie (dla pracowników wysokiego składu) i tranzytowy tor przeszkód (dla pracowników *cross-dock* – magazynu przeładunkowego).

Zwycięzcami Wielkiego Finału „Tańczącego z paletami" zostali:

- tranzytowy tor przeszkód: Adam Turaczyk, Raben Logistics Polska, Cholerzyn; Piotr Wieloch, Raben Logistics Polska, Szczecin; Sebastian Michalski, Raben Logistics Polska, Lublin.
- układanka na wysokim poziomie: Radosław Dąbrowski, Fresh Logistics Polska, Gliwice; Wiktor Kuczyński, Raben Logistics Polska, Tarnów; Dawid Kujawa, Raben Logistics Polska, Swadzim. ●

Wygodne i bezpieczne podróże koleją na Śląsku



Przebudowywany wiadukt kolejowy nad ul. Kużaja oraz przystanek kolejowy Radzionków Rojca



Budowa drugiego peronu na stacji Radzionków



Postępuje modernizacja magistrali Śląsk – Bałtyk na odcinku Chorzów Batory – Bytom – Nakło Śląskie. Aktualnie największy zakres prac realizowany jest w Radzionkowie, gdzie przebudowujemy obiekty inżynieryjne, stację kolejową Radzionków oraz przystanek kolejowy Radzionków Rojca. Projekt jest dofinansowany w ramach Funduszy Europejskich na Infrastrukturę, Klimat i Środowisko 2021-2027.

Od 15 grudnia 2024 r. podróżni korzystają z przebudowanych stacji Bytom, Chorzów Miasto oraz Chorzów Stary, a także z nowo wybudowanego przystanku kolejowego – Chorzów Uniwersytet. W Radzionkowie oddany do użytku został peron nr 2 na stacji Radzionków oraz peron nr 1 na przystanku kolejowym Radzionków Rojca.

Aktualnie na stacji Radzionków kontynuujemy budowę przejścia podziemnego oraz przebudowę drugiego peronu. Rozpoczęliśmy także przebudowę drugiego peronu na przystanku Radzionków Rojca. Ostatnim z przebudowywanych przystanków na szlaku Chorzów Batory – Bytom – Nakło Śląskie jest Bytom Stroszek. Podróżni korzystają już z peronu nr 1, rozpoczęliśmy budowę peronu nr 2.

Kontynuujemy prace na obiektach inżynieryjnych. W bezpośrednim sąsiedztwie przystanku Bytom Stroszek dobiega końca przebudowa wiaduktu kolejowego nad ul. Strzelców Bytomskich. Obok modernizowanego przystanku Radzionków Rojca przebudowujemy wiadukt kolejowy nad zbiegiem ul. Jana Kużaja i ul. Stanisława Schwallenberga.

Modernizacja linii kolejowej nr 131 na odcinku Chorzów Batory – Bytom – Nakło Śląskie zakłada także wymianę torów, rozjazdów, sieci trakcyjnej oraz urządzeń sterowania ruchem kolejowym. Inwestycja zakończy się w 2025 roku.

Efekty inwestycji:

www.plk-sa.pl › www.plk-inwestycje.pl › www.portalpasazera.pl › www.mapadotacji.gov.pl

- **lepszy dostęp do kolei** w regionie
- **stacje i przystanki** dostępne dla wszystkich podróżnych
- **szybki i sprawny transport** towarów koleją z prędkością do 120 km/h
- **poprawa bezpieczeństwa** w ruchu kolejowym i drogowym
- **ochrona środowiska naturalnego** – zmniejszenie emisji CO_2 i gazów cieplarnianych dzięki ograniczeniu transportu drogowego

Fundusze Europejskie na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko
Rzeczpospolita Polska
Dofinansowane przez Unię Europejską
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Projekt „Prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo, etap I-Faza II" jest dofinansowany przez Unię Europejską w ramach Funduszy Europejskich na Infrastrukturę, Klimat, Środowisko 2021-2027

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Za nami Spotkania Transportowe 2025 w Katowicach

Spotkania Transportowe zawitały do Katowic, gdzie 20 marca 2025 odbyła się druga odsłona wiosennej edycji tej cyklicznej konferencji merytoryczno-biznesowej, kierowanej do przewoźników transportu drogowego.













„Spotkania Transportowe" to wydarzenie organizowane regularnie przez redakcję TSL Biznes i Truck Biznes, stanowiące platformę wymiany doświadczeń dla kluczowych graczy sektora transportowego, w tym przedstawicieli firm, ekspertów oraz decydentów. Tegoroczna edycja koncentruje się na aktualnych wyzwaniach i innowacyjnych rozwiązaniach w zakresie transportu drogowego, spedycji oraz zarządzania flotą ciężarową. Uczestnicy mają okazję pogłębić swoją wiedzę oraz uczestniczyć w dyskusjach z czołowymi specjalistami branżowymi.

Katowicką konferencję otworzyła prelekcja Damiana Bartnikowskiego, który zwrócił uwagę uczestników na kluczowe aspekty kontroli przewoźników w 2025 roku. Branża transportowa znajduje się w grupie podwyższonego ryzyka, co sprawia, że jest często kontrolowana przez instytucje takie jak PIP, ZUS oraz ITD. W tym roku szczególną uwagę służby kontrolne poświęcą firmom posiadającym licencję międzynarodową, które nie wykazują przeciętnego wynagrodzenia w deklaracjach ZUS. Kontrola obejmie wszystkie składniki przychodu pracowników, w tym w szczególności zwroty kosztów podróży służbowych, wydatki na sanitariaty oraz zakup odzieży roboczej.

Angelika Brzezicka z CRT Partner omówiła kwestię transparentności i kontroli kosztów w transporcie, koncentrując się na sposobach unikania ukrytych opłat oraz optymalizacji wydatków na paliwo i opłaty drogowe. Jest to szczególnie istotny temat, ponieważ koszty paliwa mogą stanowić nawet 40% wszystkich wydatków operacyjnych firm transportowych. Co więcej, nawet 15% przedsiębiorstw może przepłacać za paliwo z powodu braku kontroli nad cenami, tankowania na drogich stacjach lub dodatkowych, ukrytych opłat na fakturach.

Marcin Kutzmann z Teleroute przypomniał uczestnikom, jak istotna jest weryfikacja kontrahentów oraz jakie zagrożenia cyfrowe wiążą się z korzystaniem z giełd transportowych. W swojej prelekcji omówił kluczowe kwestie, takie jak ryzyko kradzieży tożsamości, wyłudzenia oraz inne cyberzagrożenia. Przedstawił również rozwiązania stosowane przez Teleroute, które pomagają minimalizować te ryzyka.

Sebastian Szynkiel z Krajowego Rejestru Długów Grupy Kaczmarski mówił o aktualnej koniunkturze oraz sytuacji gospodarczej w branży TSL w Polsce, zwracając szczególną uwagę na skalę problemów płatniczych. Zadłużenie dotyczy zarówno firm transporto-

wych wobec ich kontrahentów, jak i długów względem sektora TSL. Często powiązane jest to również z wydłużanymi terminami płatności, które negatywnie wpływają na płynność finansową przedsiębiorstw.

Marek Herma z firmy LONTEX wykazał zalety automatycznych systemów analizy czasu pracy kierowców. Dzięki automatycznemu pobieraniu i analizie danych narzędzia te umożliwiają precyzyjne rozliczanie oraz pomagają unikać kosztownych naruszeń przepisów.

Daria Litwin, reprezentująca kancelarię LION Claim, przypomniała przewoźnikom, że wielu z nich nadal ma możliwość odzyskania odszkodowań wynikających ze zmowy cenowej producentów pojazdów ciężarowych. Podkreśliła, że zmowy cenowe stanowią jedno z największych zagrożeń dla wolnego rynku, a brak reakcji na tego typu praktyki może być postrzegany jako ciche przyzwolenie na nieuczciwe działania.

Konrad Urban z kancelarii Transportowej Transfer przybliżył przewoźnikom zmiany w nowelizacji ustawy o transporcie drogowym z dnia 21 listopada 2024 roku, które dotyczą m.in. wykorzystywania pojazdów najętych. Prelegent zaprezentował także projekt ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz ustawy „Prawo przewozowe" z dnia 16 grudnia 2024 roku. Omówił kluczowe zmiany przepisów, w tym te dotyczące pośrednictwa w przewozie rzeczy oraz wysokości kar za niektóre wykroczenia. W drugim wystąpieniu Konrad Urban skupił się na aspektach prawnych zatrudniania kierowców i najczęściej popełnianych błędach, które mogą prowadzić do poważnych konsekwencji dla przewoźników, takich jak błędy w formułowaniu umowy o pracę lub niewłaściwe rozwiązanie umowy.

Mariusz Kleban z agencji celnej PORTALLS rozszerzył wiedzę branży transportowej o kwestie związane z czasowym składowaniem oraz tzw. miejscem uznanym w kontekście przepisów prawa celnego. Rozszerzenie działalności przewoźników o dodatkowe usługi, takie jak czasowe składowanie w miejscu uznanym czy prowadzenie składu celnego, może stanowić istotną przewagę konkurencyjną. Takie rozwiązania pozwalają firmom transportowym wyróżnić się na rynku oraz zwiększyć przychody, co ma szczególne znaczenie w wymagającym i konkurencyjnym środowisku transportu drogowego.

Katowicka konferencja była też miejscem debaty, w której udział wzięli Piotr Ozimek z EPO Trans, Marek Chudy z TSL Antowiak oraz Michał Pakulniewicz z Polskiego Instytutu Transportu Drogowego. Dyskusja koncentrowała się na najnowszym raporcie Polskiego Instytutu Transportu Drogowego „Transport w Europie – luty 2025", który wskazuje na niedobór mocy przewozowych w Europie, ze szczególnym uwzględnieniem kierunków, gdzie dostępność ciężarówek jest najbardziej ograniczona. Ekspert z PITD przybliżył aktualną sytuację na europejskich rynkach, gdzie pesymistyczna koniunktura nadal utrzymuje się na wysokim poziomie. Ma to bezpośredni wpływ na branżę transportową, w której odnotowuje się wyraźny spadek rejestracji nowych pojazdów. W połączeniu z wysokimi kosztami paliwa i stagnacją stawek przewozowych prowadzi to do sytuacji, w której na niektórych trasach zaczyna brakować mocy przewozowych.

Uczestniczący w panelu przewoźnicy, w tym Piotr Ozimek, podzielili się swoimi obserwacjami, podkreślając, że obecna niestabilność w sektorze transportu stanowi najpoważniejszy kryzys ekonomiczny tej branży od co najmniej 25 lat.

Wymiana doświadczeń i aktualna wiedza

Spotkania Transportowe to nie tylko okazja do poszerzenia wiedzy o przepisach i trendach, które kształtują przyszłość branży transportowej, ale również możliwość zapoznania się z nowoczesnymi technologiami oraz rozwiązaniami wspomagającymi działalność firm transportowych. Uczestnicy mieli także szansę na bezpośrednią wymianę doświadczeń oraz zdobycie praktycznych wskazówek, które mogą przynieść korzyści ich firmom. Spotkania te stanowią doskonałą okazję do networkingu i nawiązywania nowych kontaktów biznesowych.

Kolejne edycje konferencji „Spotkania transportowe 2025" odbędą się 15 kwietnia w Poznaniu, 13 maja w Krakowie oraz 10 czerwca we Wrocławiu. Udział w wydarzeniu pozostaje bezpłatny dla właścicieli, menedżerów firm transportowych oraz pracowników działu transportu drogowego w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.





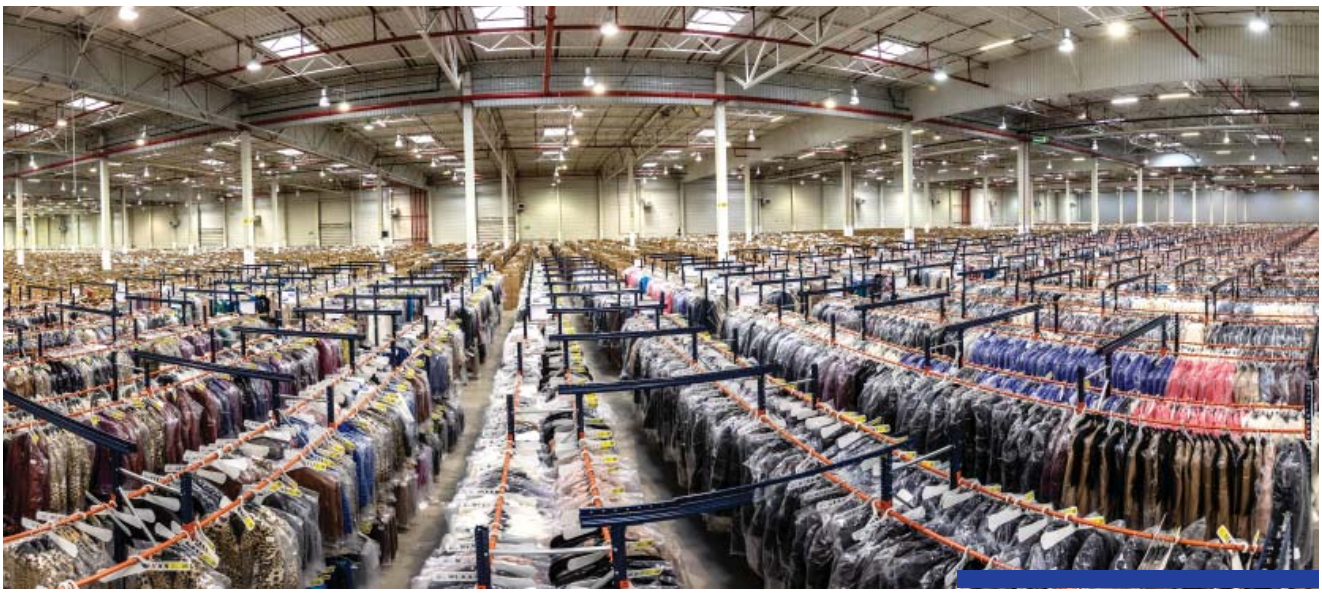






SZCZEGÓŁOWY HARMONOGRAM ORAZ FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY DOSTĘPNE SĄ NA STRONIE INTERNETOWEJ
2025.SpotkaniaTransportowe.pl

PATRONI
PARTNERZY
PATRONI MEDIALNI
TSLBIZNES
TRUCKBIZNES
etransport.pl



Najważniejsze czynniki kształtujące procesy logistyczne w branży fashion, to: wzrost liczby zwrotów, rozwój zrównoważonej logistyki i wzrost znaczenia danych w całym procesie

Rozwój e-commerce zmienia branżę fashion

Sprzedaż w branży odzieżowej na świecie systematycznie rośnie, w 2023 o 7% r/r, do poziomu 1600 mld euro. Według prognoz w latach 2024-2028 wartość tego rynku wzrośnie o 17% osiągając poziom 1870 mld euro. Światowym liderem w eksporcie odzieży są Chiny, które w 2023 r. osiągnęły udział w rynku na poziomie 29,6%, a to oznacza, że łańcuchy logistyczne, które kończą się w Polsce, swój początek często mają w Chinach. O zmianach i wyzwaniach związanych z branżą fashion mówi Przemysław Klich, dyrektor ds. sprzedaży, Arvato Polska.

Jak sytuacja w branży odzieżowej wpływa na funkcjonowanie firm logistycznych? Czy Arvato jest ogniwem w tym łańcuchu dostaw?

Oczywiście Arvato jest ważnym ogniwem w łańcuchu dostaw i z dumą dokładamy swoją cegiełkę do tych wzrostów. Dziś Arvato to ponad 17 tys. pracowników w ponad 100 lokalizacjach na całym świecie, w tym w Ameryce, Azji czy Australii. W Polsce nasze magazyny działają w 16 lokalizacjach, w 7 miastach. Pracujemy dla liderów segmentu fashion, wśród których są globalne, a także lokalne marki, które obsługujemy na wielu rynkach. Nadążanie za tymi wzrostami, zarządzanie łańcuchem dostaw oraz organizacja procesów logistycznych od przyjęcia towarów po dostawę dla kanału e-commerce oraz sieci handlowych to ogromne wyzwanie, które z sukcesem podejmujemy każdego dnia.

Współpracując z topowymi markami odzieżowymi zauważmy zachodzące zmiany. Po pierwsze, są to wzrosty wolumenów – trzeba zapakować i dostarczyć coraz większe ilości ubrań czy dodatków. Po drugie, na rynku panuje coraz większa i ostrzejsza konkurencja, co przekłada się na konsolidację branży, szczególnie widoczną w ostatnich latach na rynku polskim czy niemieckim. Produkty muszą zostać lepiej zapakowane, szybciej dostarczone, a płatności czy sposoby dostawy dostosowane do oczekiwań danego rynku. Większe ilości sprzedanych produktów oznaczają także większe liczby zwrotów, które również trzeba szybko przetworzyć i ponownie wprowadzić do sprzedaży. Do tego dochodzi coraz większa presja na zrównoważony rozwój, co jeszcze wyżej podnosi poprzeczkę. Po trzecie, bardzo ważną na rynku zmianą jest to, że firmy z Azji, a szczególnie z Chin, z dostawców produktów stały się niezależnymi markami oraz platformami handlowymi działającymi wprost na rynku polskim, czy nawet szerzej – europejskim.

Podsumowując, jesteśmy znaczącym ogniwem całego łańcucha generowania wzrostów na rynku fashion, doskonale się na nim odnajdujemy, a klienci cenią sobie współpracę z Arvato, podkreślając zwłaszcza naszą elastyczność oraz wysoką jakość usług, a my z kolei jesteśmy znakomicie przygotowani na nadchodzące wyzwania.

Jak zmieniła się obsługa logistyczna w branży fashion w ciągu ostatnich lat?

Niezależnie od tego, jaką perspektywę czasową przyjmiemy – czy spojrzymy wstecz o 20, 10 czy tylko 5 lat – za każdym razem możemy powiedzieć, że zmiany, jakie zaszły na rynku e-handlu, w tym obsługi logistycznej w branży fashion, były ogromne.

Począwszy od tego, że w 2005 r. udział e-commerce w całości sprzedaży był właściwie śladowy, w 2015 mówiło się o konieczności dostosowywania stron www do urządzeń mobilnych, a pięć lat temu pojawiały się głosy o wykorzystaniu *machine learning,* AI czy wyszukiwania głosowego. Jeśli chodzi o logistykę, to mam wrażenie, że 20 lat temu całość procesu sprowadzała się do magazynowania, spakowania i wysłania kurierem, a ewentualny zwrot był skomplikowany dla klienta i czasochłonny dla magazynu.

W 2015 zaczęto integrować procesy offline i online, Świętym Graalem e-handlu był omnichannel, a zwroty uelastyczniano i automatyzowano. Zaś 5 lat temu nastąpiło turbo-przyspieszenie napędzane pandemią COVID-19 Słupki z wynikami sprzedaży w wielu branżach gwałtownie rosły, tak jak i inwestycje w automatyzację magazynów i procesów logistycznych, a jako formę odbioru przesyłek Polacy coraz częściej wybierali automaty paczkowe.

Segment e-handlu zmienia się wyjątkowo dynamicznie, procesy logistyczne muszą za tym nadążać, a często wręcz same stają się *driverami* zmian. Chcąc wymienić najważniejsze czynniki takich zmian na pewno warto wskazać uruchamianie i dynamiczny rozwój kanałów e-commerce przez bardzo wielu graczy, z uwzględnieniem faktu, że liczne modowe marki szczególny nacisk i duże budżety położyły właśnie na ten kanał. Do gry o kawałki biznesowego tortu w branży fashion weszły też modowe *marketplace'y*. Ostatecznie okazało się, że chcąc osiągać wyniki na tym rynku trzeba połączyć wszystkie kanały – offline (np.hurt, detal) z online (e-sklep, e-platformy, social commerce) – w jeden „organizm" sprzedażowo-operacyjny.

Tym samym od strony logistycznej przeszliśmy drogę od obsługi pojedynczych kanałów sprzedaży po zintegrowaną kompleksową obsługę logistyczną kanałów B2B oraz B2C. Jednocześnie wzrost skali w każdym kanale oraz wzrost kosztów pracy uruchomił procesy inwestycyjne w magazynach zgodnie z filozofią Goods to Person. Stąd, przykładowo, w magazynach Arvato w Polsce znajdziemy systemy Shuttle 3D, automatyczne wieże regałowe LeanLift czy systemy Rack to Person.

Gdybyśmy jednak chcieli podsumować najważniejsze czynniki kształtujące procesy logistyczne w branży fashion, to należy wskazać na trzy kwestie. Po pierwsze,



Przemysław Klich

wzrost liczby zwrotów, ich kluczowy wpływ na logistykę i szukanie pomysłów, jak temu zaradzić. Po drugie, rozwój zrównoważonej logistyki, wymuszany z jednej strony przez unijne dyrektywy, z drugiej przez oczekiwania klientów, którzy coraz większą wagę przywiązują do rzeczywistych działań mogących ograniczyć wpływ biznesu na środowisko. Po trzecie, wzrost znaczenia danych w całym procesie – od przewidywania popytu, przez optymalizację zapasów, po automatyzację decyzji logistycznych, co przy wykorzystaniu uczenia maszynowego czy narzędzi AI stanowi o przewadze konkurencyjnej.

W 2023 r. Polska była 11. największym eksporterem odzieży na świecie (z udziałem 2,1%) oraz 9. największym importerem (z udziałem 2,7%). Czy Arvato uczestniczy w eksporcie lub imporcie do Polski, czy też w jednym i drugim?

Arvato Polska pomaga swoim klientom redystrybuować odzież głównie w obszarze EMEA, czyli na bardzo dynamicznym, ale też zróżnicowanym rynku, który stawia przed nami wiele wyzwań związanych choćby z różnicami kulturowymi i preferencjami klientów, czy różnymi regulacjami prawnymi w zakresie logistyki. A skalę działań mamy naprawdę imponującą! Przykładowo, w 2024 r. z 16 magazynów Arvato w Polsce zostało wysłane w świat (do około 40-50 krajów) prawie 60 milionów e-zamówień (paczek) z ponad 200 milionami produktów. Była to głównie odzież! Prowadzimy projekty, w których klienci powierzyli nam obsługę całego łańcucha: dostawy z Azji do Polski oraz dalszej redystrybucji w obszarze EMEA.

Dzięki naszemu położeniu Polska jest kluczowym hubem logistycznym w tej części Europy. Owocuje to wzrostem znaczenia *cross-border*, które staje się coraz istotniejsze w rozwoju biznesu, ponieważ umożliwia dotarcie do nowych rynków i klientów na całym świecie. Sprzedawcy decydujący się na CBEC często szukają pomocy w zorganizowaniu mnóstwa skomplikowanych procesów, takich jak różniące się przepisy prawne i regulacje, wyzwania dotyczące transportu czy odpraw celnych albo choćby konsekwencji ryzyka kursowego.



Mamy coraz większą wielokanałowość: zarówno tę tradycyjną, jak obsługiwanie z jednego stoku kanału B2B (np. sieci sklepów) oraz B2C (e-commerce), a także w ramach danego kanału

W kontekście sprzedaży zagranicznej ważny jest też temat ceł, który w ostatnim czasie mocno przedostał się do świadomości społecznej za sprawą globalnej polityki. Wielu klientów Arvato korzysta też z możliwości uruchomienia składu celnego, umożliwiającego przechowywanie towarów bez natychmiastowego płacenia ceł czy podatku VAT, co pozwala na elastyczne zarządzanie zasobami oraz wygodny reeksport.



Większa niż w innych branżach skala zwrotów przekłada się na konieczność odpowiedniego zaprojektowania i prowadzenia operacji logistycznych, które w przypadku zwrotów opierają się w dużej mierze na pracy manualnej

W 2023 r. prawie 23% przychodów ze sprzedaży odzieży pochodziło ze sklepów online. Prognozowany jest dalszy wzrost zainteresowania tym kanałem dystrybucji i zwiększenie jego udziału do 32% w 2027 r. Jak w związku z tym zmienia się model obsługi logistycznej?

Z jednej strony, model obsługi logistycznej nie zmienia się, gdyż w tym kanale kluczowa była, jest i będzie szybkość oraz elastyczność zwiększania mocy, ale też jej odpowiedniego redukowania. Z drugiej strony, mamy coraz większą wielokanałowość: zarówno tę tradycyjną, jak obsługiwanie z jednego stoku kanału B2B (np. sieci sklepów) oraz B2C (e-commerce), a także w ramach danego kanału. Przykładowo w kanale B2C obsługujemy zamówienia z własnego e-sklepu i z różnych e-platform *(marketplace, social etc.)* danego klienta/marki.

W tym miejscu trzeba też wspomnieć o roli zwrotów w kanale B2C w branży odzieżowej. Ze względu na specyfikę produktu, zamiast tradycyjnego poziomu 1-3% mamy do czynienia z 10-krotnie większą skalą – 10, 20, a nawet 30%. A bez możliwości szybkiego i atrakcyjnego kosztowo zwrotu spada nasza szansa na przekonanie klienta do transakcji.

Większa niż w innych branżach skala zwrotów przekłada się oczywiście na konieczność odpowiedniego zaprojektowania i prowadzenia operacji logistycznych, które w przypadku zwrotów opierają się w dużej mierze na pracy manualnej, ze względu na potrzebę weryfikacji każdego zwracanego produktu. To siłą rzeczy wydłuża proces i zwiększa jego koszty. Do tego dochodzi jeszcze kwestia ekologii – zwroty to dodatkowe przesyłki i zwiększony ślad węglowy.

Arvato od lat obsługuje kanał e-commerce. Jak coraz większa popularność tego kanału wpływa na zmianę w jego obsłudze przez Arvato?

Rosnąca popularność kanału e-commerce to dla nas coraz większe wyzwania, ponieważ chcemy dostarczać klientom jak najwyższą jakość usług. Nieustannie wprowadzamy nowe rozwiązania w magazynach, usprawniamy procesy, coraz sprawniej potrafimy wyciągać wnioski z posiadanych danych i na ich podstawie prognozować zachowania kupujących.

Duże znaczenie ma także to, że jesteśmy firmą, która działa na tak wielu rynkach – nasze *know how* jest naprawdę ogromne, a zatrudniani w Arvato specjaliści wymieniają się wiedzą. Dzięki tym czynnikom potrafimy być elastyczni i szybko reagujemy na wzrosty oraz spadki e-sprzedaży. Z drugiej strony, rosnąca skala biznesu wraz z rosnącymi kosztami pracy sprawia, że coraz mocniej korzystamy z dobrodziejstwa automatyzacji oraz nowoczesnych technologii, w tym AI, choć oczywiście ostatecznie za całością operacji stoi człowiek – specjalista.

Z jakimi największymi wyzwania mamy obecnie do czynienia w obsłudze logistycznej branży odzieżowej? Jak Arvato sobie z tym radzi, również ze zwrotami?

Moda to moda. Kupujący muszą przymierzyć, porównać, chcą dotknąć faktury materiału, sprawdzić wygodę czy jakość ubrania. Sprzedawcy mogą wprowadzać precyzyjne informacje o rozmiarach, optymalizować opisy, analizować poprzednie zamówienia klienta. Te działania mogą ograniczać liczbę zwrotów, ale co do zasady i tak ich nie wyeliminują. Specyfika branży i produktu ma wpływ na wysoki poziom zwrotów. Choć są oczywiście działania, jakie operator logistyczny może podjąć, aby je ograniczyć. To przede wszystkim troska o jakość operacji. Przed wysyłką trzeba wykluczyć lub ograniczyć do minimum zwrot z tytułu spakowania niewłaściwego produktu, nieodpowiedniego zabezpieczenia przesyłki czy nawet dodatkowej weryfikacji danych adresowych (dodatkowa walidacja nr ulicy z kodem pocztowym). Z kolei po otrzymaniu zwrotu warto zadbać o jak najszybsze (np. w ciągu 24 godz.) jego obsłużenie, które zwiększy zadowolenie klienta, zaufanie do e-sklepu oraz pozwoli na szybkie przywrócenie zwracanego produktu do ponownej e-sprzedaży.

Coraz bardziej popularny jest handel odzieżą używaną poprzez platformy internetowe. Na ile Arvato włączyło się do obsługi rynku wtórnego odzieży? Na ile różni się on od obsługi rynku pierwotnego?

Póki co wspieramy swoich klientów w różnych analizach oraz pilotażowych projektach związanych z obsługą odzieży używanej. Niemniej jednak, za sprawą prowadzonej obsługi zwrotów (w zeszłym roku było to ponad 25 mln sztuk), jedną nogą jesteśmy już w tym biznesie.

Arvato jest znaczącym ogniwem łańcucha generowania wzrostów na rynku fashion, doskonale się na nim odnajduje, a klienci cenią sobie współpracę z tą firmą, podkreślając elastyczność i wysoką jakość usług.

Śledzimy trendy i wiemy, że rynek re-commerce ma przed sobą naprawdę dobre perspektywy. Dotyczy to zarówno odzieży, jak i innych kategorii, takich jak książki, płyty czy elektronika. Niemniej robienie tego na poziomie, jaki chcemy oferować naszym klientom, to naprawdę skomplikowany biznes. Obsługa rynku wtórnego odzieży, szczególnie w kanale B2C (e-commerce) wiążę się z ogromnym nakładem pracy ludzkiej, głównie w obszarze prawidłowej oceny ubrań i ich kwalifikacji, ale także tzw. *refurbishmentu*, czyli drobnych działań przywracających produkty do pełnej wartości. To przekłada się na koszty i opłacalność biznesu. Odrębną, ale mocno złożoną kwestią jest rozdrobnienie oferty, która z pierwotnych własnych przykładowo 1000 SKU do 10 000 SKU danej marki może szybko wzrosnąć do 100 tys. unikalnych indeksów z bardzo niskim zapasem na pojedynczą linię.

Podsumowując, w Arvato posiadamy odpowiednie kompetencje oraz rozwiązania, niemniej decyzja, na ile mocno zaangażujemy się w ten segment, należy przede wszystkim do rynku: od zapotrzebowania firm na rozwiązania re-commerce w obszarze logistyki oraz od klientów – od tego, czy rzeczywiście będą traktować produkty używane jako realną alternatywę do kupowania nowych rzeczy.

W jakim zakresie Arvato przy obsłudze branży odzieżowej korzysta z nowoczesnych technologii?

Arvato to operator logistyczny, ale tak naprawdę jesteśmy firmą inżynieryjno-informatyczno-logistyczną. Korzystanie z najnowocześniejszych technologii w zakresie logistyki wymaga dużych inwestycji – zarówno w technologię, jak i w kompetencje zespołu. To zawsze musi iść w parze.

Szczególną uwagę zwracamy na dwa obszary technologiczne – infrastrukturę oraz systemy. W wypadku infrastruktury zmierzamy w kierunku Goods2Person. Od prostych systemów transportowych, takich jak przenośniki, sortery czy *weasle*, po złożone rozwiązania typu: AutoStore, Shuttle 3D, BagSortery lub Rack2Person. Do tego dochodzi robotyzacja połączona z zaawansowanym systemem informatycznym, gdzie ramię (kamera) robota rozpoznaje pośród różnych produktów właściwy, odpowiednio go pobiera i dokłada do paczki oraz mechanizacja prostych operacji, takich jak automatyczne budowanie kartonów czy zamykanie paczek.

Z kolei w zakresie rozwiązań systemowych podstawą jest oczywiście bezpieczny, skalowalny i wciąż rozwijany WMS. Dzisiaj mamy *de facto* kompleksowe środowisko informatyczne: WMS, platformy komunikacyjne i wymiany danych, podsystemy transportowe, raportowe i inne i to wszystko jest połączone z kolejnymi systemami rozwiązań infrastrukturalnych typu AutoStore, Shuttle 3d czy Rack2Person. Co więcej, każde z tych rozwiązań może być dostarczane przez innego producenta, co sprawia, że połączenie ich w jeden sprawnie i efektywnie działający system jest sporym wyzwaniem i wymaga biegłego zespołu inżynierów i programistów.

Do tego dochodzi cała sfera Machine Learning czy AI, gdzie często drobne zmiany mogą doprowadzić np. do skrócenia ścieżek kompletacyjnych, co przekłada się na zadowolenie pracowników, bo mają mniej kilometrów do przejścia zbierając określone produkty, a jednocześnie na redukcję kosztów i zmniejszenie zapotrzebowania na pracę ludzką. Ponadto AI otwiera nowe możliwości jeśli chodzi o analizę danych, a my realizując miliony operacji dla wielu różnych klientów mamy naprawdę ogromne pokłady danych, które odpowiednio wykorzystane mogą dawać nam i klientom przewagę konkurencyjną w organizowaniu procesów logistycznych na każdym etapie.



Szybko rosnącym trendem w magazynowaniu i realizacji zamówień jest postępująca automatyzacja Good-to-Person. W jej ramach produkty są dostarczane bezpośrednio do pracownika, który nie musi przemieszczać się po terenie magazynu, aby pobrać towar

Jak w przyszłości będzie wyglądać obsługa logistyczna branży odzieżowej?

Z jednej strony, bez zmian. Będzie polegać na tym, aby jak najszybciej dostarczyć klientowi zamówiony produkt. Oczywiście trzeba będzie przy tym unikać pomyłek, funkcjonalnie i ekologicznie zapakować towar, dostarczyć tam, gdzie klient chce – do sklepu, do automatu paczkowego albo do domu i spełnić wiele innych kryteriów wysokojakościowej logistyki, w której liczy się elastyczność i szybka reakcja na wzrosty oraz spadki zamówień głównie w kanale B2C.

Z drugiej strony szybko rosnącym trendem w magazynowaniu i realizacji zamówień jest postępująca automatyzacja Good-to-Person. W jej ramach produkty są dostarczane bezpośrednio do pracownika, który nie musi przemieszczać się po magazynie, aby pobrać towar. Systemy G2P wykorzystują do transportu produktów przenośniki, roboty albo automatyczne windy magazynowe. Przedmioty dostarczone do stacji roboczych są przetwarzane lub pakowane przez pracowników.

Jesteśmy przekonani też, że klienci będą woleli pracować z doświadczonymi operatorami logistycznymi, ponieważ tylko oni będą w stanie zaoferować najnowocześniejsze rozwiązania i odpowiednią elastyczność oraz zagwarantować jakość i efektywność kosztową, co będzie mieć szczególne znaczenie podczas „walki" o klienta na wielu frontach. Od kilku lat wyraźnie widzimy, że producenci/marki/sieci chętnie oddają procesy magazynowe zewnętrznym operatorom, aby móc skupić się na produkcie oraz na sprzedaży, co jest szczególnie istotne w związku z rozwijaniem się nowych kanałów sprzedaży czy działalności na różnych rynkach. ●



Rhenus oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne dla e-commerce w branży fashion, dostosowując swoje usługi do specyficznych wymagań tego dynamicznie rozwijającego się kanału sprzedaży

Kompleksowo dla branży fashion

Wzrost globalnego rynku odzieżowego ma istotny wpływ na funkcjonowanie firm logistycznych realizujących usługi dla tej branży. Rosnąca wartość rynku oznacza większe zapotrzebowanie na efektywne i zrównoważone rozwiązania logistyczne, które mogą sprostać wyzwaniom związanym z transportem, magazynowaniem i dystrybucją towarów na skalę międzynarodową.

Rhenus, jako globalny dostawca usług logistycznych, odgrywa kluczową rolę w łańcuchach dostaw, w tym również w branży odzieżowej. Firma oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne, które zapewniają pełną widoczność i optymalizację procesów logistycznych. Dostosowuje swoje usługi do specyficznych wymagań branży odzieżowej, takich jak sezonowość produktów czy potrzeba szybkiej reakcji na zmieniające się trendy rynkowe.

Organizacja aktywnie uczestniczy zarówno w eksporcie, jak i imporcie do Polski, świadczy usługi transportu drogowego, oceanicznego i intermodalnego. Zapewniamy również kompleksowe rozwiązania związane z formalnościami celnymi. Dzięki rozbudowanej naszej sieci możemy wspierać klientów w efektywnym zarządzaniu łańcuchem dostaw na każdym jego etapie.

Wpływ e-handlu na model obsługi logistycznej

Obsługa logistyczna w branży fashion przeszła znaczące zmiany w ostatnich latach, głównie pod wpływem dynamicznego rozwoju e-commerce, zmieniających się oczekiwań konsumentów oraz rosnącej świadomości ekologicznej. Zakupy online stały się dominującym kanałem sprzedaży w branży odzieżowej. To wymusiło na firmach logistycznych dostosowanie się do szybszych dostaw, elastyczności w obsłudze, zarządzania większą ilością mniejszych przesyłek. Wzrost udziału sprzedaży online w tej branży znacząco wpływa na model obsługi logistycznej, wymuszając adaptację do nowych wyzwań i oczekiwań konsumentów.

Rosnące zapotrzebowanie na szybkie dostawy wymaga optymalizacji ostatniego etapu dostawy. Firmy inwestują w technologie, takie jak sztuczna inteligencja do optymalizacji tras oraz w innowacyjne rozwiązania, jak dostawy dronami czy autonomicznymi pojazdami. Wzrost zakupów online wiąże się również z większą liczbą zwrotów. Efektywne zarządzanie zwrotami i logistyka zwrotna stają się kluczowe w utrzymaniu pozytywnych doświadczeń zakupowych klientów indywidualnych oraz w budowaniu wizerunku marki. Wprowadzenie systemów automatyzacji w magazynach pozwala na szybsze i bardziej precyzyjne przetwarzanie zamówień. Technologie takie jak RFID pomagają w zarządzaniu zapasami i prognozowaniu popytu oraz optymalizacji procesów w centrach dystrybucji w tym również w zarządzaniu zasobami ludzkimi.

Z wykorzystaniem technologii

Również Rhenus oferuje kompleksowe rozwiązania logistyczne dla e-commerce w branży fashion, dostosowując swoje usługi do specyficznych wymagań tego dynamicznie rozwijającego się kanału sprzedaży. Firma obsługuje zarówno kanał B2B, jak i B2C, zapewniając wsparcie na każdym etapie łańcucha dostaw. W obszarze magazynowania Rhenus dostosowuje swoje usługi do sezonowości i zmienności popytu w branży fashion, co pozwala na sprawną

obsługę nawet podczas sezonowych szczytów sprzedaży. Firma wspiera wielokanałowe dotarcie do klienta indywidualnego, łącząc logistykę e-commerce z tradycyjnymi kanałami sprzedaży, co umożliwia płynne zarządzanie zapasami i dostawami.

Niezbędna przy tym jest technologia. Oprócz nowoczesnych systemów WMS wykorzystujemy technologię RFID dla szybszego procesowania zamówień konsumentów oraz do przepływu towarów wewnątrz centrum dystrybucyjnego. Posiadamy również urządzenia do automatycznego etykietowania paczek, co znacząco przyspiesza proces pakowania. Ściśle współpracujemy z klientami we wdrożeniach nowych technologii i usprawnień, a także dostrzegamy wiele możliwości w zastosowaniu tego typu rozwiązań.

Największe wyzwania

Bezsprzecznie na branżę odzieżową wpływa ogólna sytuacja makroekonomiczna. Rosnące koszty surowców i inflacja są głównymi wyzwaniami dla firm odzieżowych. Wzrost kosztów produkcji przy jednoczesnym spadku siły nabywczej konsumentów powodują konieczność optymalizacji procesów produkcji oraz logistyki. Kolejnym istotnym aspektem jest oczywiście zrównoważony rozwój i szereg regulacji prawnych z nim związanych. Oczekiwania wobec producentów odzieży rosną zarówno ze strony instytucji ustawodawczych, ale także ze strony konsumentów. Świadomość ekologiczna, dążenie do zeroemisyjności i odpowiedzialność społeczna wobec przyszłych pokoleń napędza zmiany w strategiach marek i pobudza inwestycje w in-



Maciej Kozka

nowacyjne materiały, recykling i redukcję śladu węglowego.

Zwroty integralną częścią zakupu

Jeśli chodzi o polski rynek e-commerce to nadal duży potencjał wzrostu, jednak jest to rynek o pewnym poziomie dojrzałości jeżeli chodzi świadomość i oczekiwania konsumentów, którzy ze zjawiskiem zwrotów nie mają już negatywnych skojarzeń. Zwroty stały się integralną część procesu zakupowego, co więcej, sprawna obsługa zwrotów bywa czasami przewagą konkurencyjną danego sklepu.

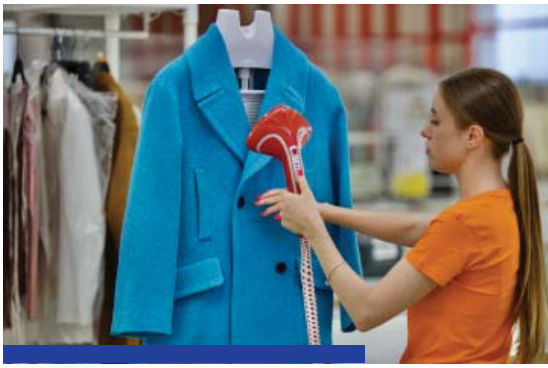
Naszą rolą, jako dostawcy usług magazynowych, jest efektywna obsługa zwrotów. Jako wyspecjalizowany operator dla e-commerce, Rhenus realizuje zwroty dla różnych grup produktowych. Dla baraży odzieżowej realizujemy standardowe procesy, takie jak kontrola jakości, przepakowanie, etykietowanie oraz te wymagające usług VAS, takich jak na przykład odświeżanie czy prasowanie. Poziom zwrotów najczęściej wynika z decyzji zakupowych klientów, jakości samach produktów lub opisów na platformach online. To od strategii sklepu zależy, w jaki sposób chce te zwroty zminimalizować. Kluczowym wydaje się odpowiednie zaprezentowanie produktu. Jako operator wspieramy klientów w tych działaniach i wychodzimy naprzeciw ich oczekiwaniom. Na przykład dla jednego z naszych klientów realizujemy usługi foto studia, gdzie robione są profesjonalne zdjęcia odzieży z wykorzystaniem rozwiązań *on-model, mannequin, flat lay, footwear & accessories*.

Dla jednego z klientów Rhenus realizuje usługi foto studia, gdzie robione są profesjonalne zdjęcia odzieży z wykorzystaniem rozwiązań on-model, mannequin, flat lay, footwear & accessories



Przyszłe trendy

Przyszłość obsługi logistycznej w branży odzieżowej będzie kształtowana przez kilka kluczowych trendów i priorytetów. W mo-



Rhenus dla baraży odzieżowej realizuje standardowe procesy, takie jak kontrola jakości, przepakowanie, etykietowanie oraz te wymagające usług VAS, takich jak np. odświeżanie czy prasowanie

jej ocenie wiodące będą zrównoważony rozwój i automatyzacja procesów połączona z wykorzystaniem sztucznej inteligencji dla lepszego prognozowania popytu. W dalszym ciągu dużą rolę będzie odgrywać skuteczna logistyka zwrotna, sprzedaż wielokanałowa i elastyczność skupiająca się na jak najlepszym dopasowaniu procesów do sezonowości sprzedaży. Utrzyma się globalizacja produkcji i lokalne rozwiązania dystrybucyjne ze względu na rosnące koszty transportu i rosnące wymagania konsumentów wobec czasu dostawy zamówień. ●

Maciej Kozka,
dyrektor Oddziału
Rhenus Warehousing Solutions
Polska Sp. z o.o.



Dla produktów o znaczącej wartości rynkowej, jak farmaceutyki czy świeża żywność, rekomendowane są serwisy bezpośrednie, które skutecznie zabezpieczają towary przed niepożądanymi wahaniami temperatury podczas przeładunków

Logistyka wrażliwych i delikatnych produktów w serwisie chłodniczym

Transport towarów wrażliwych na temperaturę – od świeżych produktów spożywczych po wysokospecjalistyczne farmaceutyki – wymaga nie tylko zaawansowanego sprzętu, ale przede wszystkim skrupulatnego podejścia do każdego etapu procesu logistycznego. Precyzja, wieloletnie doświadczenie i konsekwentna troska o każdy detal stanowią o sukcesie operacji – niezależnie od wybranego środka transportu. Nawet pozornie nieistotne czynniki, takie jak nieprawidłowe ułożenie kartonów, czy nieodpowiednia manipulacja ładunkiem, mogą bezpowrotnie zaburzyć integralność produktu.

W logistyce chłodniczej jednym z ważniejszych czynników zapewniających najwyższą jakość dostaw jest minimalizacja przeładunków – szczególnie istotna w logistyce oceanicznej. Dla produktów o znaczącej wartości rynkowej, jak farmaceutyki czy świeża żywność, rekomendowane są serwisy bezpośrednie, które skutecznie zabezpieczają towary przed niepożądanymi wahaniami temperatury podczas przeładunków.

Często transportem morskim

Rosnąca złożoność sektora morskiego sprawia, że dokładne planowanie jest ważniejsze niż kiedykolwiek. Zatory portowe, niedobory sprzętu czy kryzys na Morzu Czerwonym wpływają na planowanie i realizację transportu chłodniczego. *Blank Sailing*, czyli praktyka ograniczania liczby rejsów przez armatorów, wprowadza dodatkowe utrudnienia. Do tego dochodzi aspekt ograniczania przeładunków, które mogą być źródłem wahań temperatury podczas przełączania źródła zasilania kontenera ze statku do infrastruktury portowej.

– W kontekście globalnych niedoborów specjalistycznego sprzętu przykładem są Kolumbia i Ekwador, które eksportują znaczne wolumeny bananów. Towary te trafiają na rynki charakteryzujące się niskim zapotrzebowaniem zwrotnym na transport w temperaturze kontrolowanej, co w konsekwencji prowadzi do nadwyżki kontenerów chłodniczych (reeferów) w tych regionach. W takich sytuacjach armatorzy dopuszczają przewóz w reeferach innych towarów niż chłodzone, aby zoptymalizować puste przepływy. Należy jednak podkreślić, że nie każdy towar kwalifikuje się do transportu w NOR-ach. Przewoźnicy mogą odmówić przyjęcia ładunków potencjalnie mogących uszkodzić kontener, zanieczyścić go lub pozostawić intensywne zapachy, co bezpośrednio wpłynęłoby na jakość transportowanych w przyszłości towarów wrażliwych – wyjaśnia Jacek Liszewski, dyrektor logistyki morskiej w Kuehne+Nagel. To wprowadza dodatkowe wyzwania operacyjne, ponieważ liczba specjalistycznych jednostek transportowych, przystosowanych do przewozu produktów wymagających utrzymania określonej temperatury, pozostaje ograniczona w globalnej flocie.

Wiele zależy od kontenera

– W serwisie morskim ważną rolę odgrywa także załadunek kontenerów, który determinuje zapewnienie ciągłego obiegu powietrza. Przestrzeganie odpowiedniej wysokości załadunku wewnątrz kontenera, do czerwonej lub czarnej linii, czy upewnienie się, że towar nie dotyka bezpośrednio drzwi mają zasadnicze znaczenie – dodaje Jacek Liszewski.

Nowoczesne kontenery chłodnicze zostały zaprojektowane zgodnie z rygorystycznymi wymogami, aby utrzymywać stabilną temperaturę przez cały okres transportu. Izolowane i szczelne, wymagają nieprzerwanych źródeł zasilania – zarówno podczas transportu morskiego, jak i w trakcie planowego postoju w terminalach czy transportu intermodal-



W wypadku nadwyżki kontenerów chłodniczych (reeferów) armatorzy dopuszczają przewóz w nich innych towarów niż chłodzone, aby zoptymalizować puste przepływy



Jacek Liszewski

nego ciężarówką przy wykorzystaniu dedykowanych agregatów prądotwórczych *(gensetów)*.

– *Wymagania temperaturowe mogą być uzależnione od charakterystyki produktu oraz czasu trwania przewozu. Przykładowo, jaja transportowane z Polski do rynków azjatyckich przez okres ponad 30 dni wymagają utrzymania temperatury +4°C, podczas gdy krótsze trasy, jak przesyłki do Izraela, mogą być realizowane w temperaturze +16°C. Z kolei dla świeżych owoców i warzyw niezbędna jest precyzyjna, kontrolowana wentylacja, która reguluje emisję ciepła, dwutlenku węgla oraz etylenu. Produkty mrożone, takie jak łosoś czy tuńczyk przeznaczone do przygotowania sushi, wymagają wyższych warunków temperaturowych, sięgających nawet -60°C, a tym samym zastosowania technologii super-zamrażarek* – dodaje Jacek Liszewski. Te różnorodne wymagania pokazują, jak istotne jest dostosowanie metody transportu do specyfiki przewożonego produktu.

Przesyłki lotnicze dla branży Healthcare

W transporcie lotniczym przewozi się głównie towary o krytycznie krótkim terminie przydatności lub pierwszej potrzeby, takie jak leki, żywność, próbki laboratoryjne czy szczepionki. Transport lotniczy umożliwia również ekspresowe dostarczenie próbek żywnościowych na rynki zagraniczne – przykładowo polskich owoców na rynki Chin, Japonii czy Kanady – co pozwala na ocenę ich jakości przed sfinalizowaniem długoterminowych kontraktów, np. na regularny transport morski.

W logistyce lotniczej wyróżniamy dwa typy serwisów: *active* i *passive*. W serwisie *active* kompleksowo monitoruje się warunki transportu w czasie rzeczywistym, natomiast w serwisie *passive* stosuje się specjalistyczne chłodziwo, jak na przykład suchy lód. Całkowita ilość suchego lodu dopuszczona na pokładzie jest ściśle regulowana przez międzynarodowe przepisy IATA – przekroczenie określonej ilości dopuszczalnej wymaga zastosowania dedykowanego serwisu frachtowego zamiast pasażerskiego. Ze względu na naturalny proces sublimacji suchego lodu (przykładowo 10 kg wystarcza na 48 godzin, a 30 kg na 5 dni), niezbędne jest niezwykle precyzyjne dostosowanie jego ilości do całkowitego czasu transportu. Lotnicze przesyłki dla branży Healthcare są realizowane przez polski oddział Kuehne+Nagel, których organizację wspiera magazyn *cross-dock* w Poznaniu. Na całkowitej powierzchni 1850 mkw., zlokalizowanej poza głównym lotniskiem, znajduje się 750 mkw. dedykowanych obsłudze ładunków lotniczych oraz 350 mkw. przestrzeni buforowej. W magazynie wydzielono strefy kontrolowane temperaturowo, zapewniające optymalne warunki do tymczasowego składowania produktów farmaceutycznych i medycznych w zakresach temperaturowych od +15°C do +25°C oraz od +2°C do +8°C, z pełnym dostępem do pasywnych opakowań termicznych. Certyfikacja GXP/CIEV gwarantuje pełną zgodność z najwyższymi międzynarodowymi standardami dla produktów sektora Healthcare.

Bez względu na skalę wyzwań, logistyka chłodnicza pozostaje obszarem możliwym do efektywnego zarządzania dzięki profesjonalnemu zaangażowaniu, specjalistycznej wiedzy branżowej i precyzyjnej realizacji złożonych procesów. Jak podkreśla Jacek Liszewski: – *Dzięki odpowiedniej wiedzy i doświadczeniu możemy zapewnić terminowe, bezpieczne i wydajne dostawy, niezależnie od skali wyzwania i liczby kontenerów do załadowania.* ●

Liczba specjalistycznych jednostek transportowych, przystosowanych do przewozu produktów wymagających utrzymania określonej temperatury, pozostaje ograniczona w globalnej flocie





Girteka zajmuje się kompleksową organizacją dostaw, w temperaturze kontrolowanej (od –25°C do 25°C), oferując sieć połączeń drogowych i intermodalnych w Europie

W zimnym łańcuchu dostaw

Czy logistyka może sprostać wymaganiom branży farmaceutycznej, gdy coraz większe znaczenie mają innowacyjne metody leczenia oparte o leki biologiczne i medycynę spersonalizowaną? Wymagają one rygorystycznych warunków transportu[1], o które trudno jest w czasach niestabilnych łańcuchów dostaw. Wyzwaniom tym stara się sprostać Girteka, europejski przewoźnik drogowy.

Girteka specjalizuje się w kompleksowej organizacji dostaw w temperaturze kontrolowanej (od –25°C do 25°C), oferując sieć połączeń drogowych i intermodalnych w Europie. Od 28 lat przygotowuje rozwiązania transportowe dla branży farmaceutycznej i ochrony zdrowia, z zachowaniem standardów bezpieczeństwa zgodnie z Dobrą Praktyką Dystrybucyjnej (GDP), Transport Asset Protection Association (TAPA), Safety & Quality Assessment System (SQAS) a także ISO 9001 i ISO 14001. Posiada własną flotę ponad 6 tys. ciężarówek i 7 tys. naczep, w tym chłodniczych. Pojazdy wyposażone są m.in. w rejestratory temperatury, blokady bezpieczeństwa TAPA i regularnie mapowane. Girteka rozwija też narzędzia cyfrowe, w tym systemy telematyczne do monitoringu floty RTV 24/7 i optymalizacji tras, także *geofencing*, oraz raportowania (np. termograficzne – dane o poziomach temperatury i emisji $C0_2$).

Wysokie standardy

Transport drogowy odpowiada za 61% przewozu wszystkich towarów w UE[2], w tym medycznych. Każda możliwość jego usprawnienia ma kluczowe znaczenie dla branży farmaceutycznej, zwłaszcza w kontekście wymogów dot. kontroli temperatury (transport wrażliwych preparatów, tj. szczepionki, produkty biologiczne, terapie genowe). Tu podstawą są wprowadzone w 2003 r. i zaktualizowane w 2017 r. Dobre Praktyki Dystrybucyjne (GDP), które wyznaczają standardy transportów farmaceutyków i produktów medycznych.

– *Doświadczenia, które zdobyliśmy na przestrzeni wielu lat przypominają nam, że każde ogniwo i element łańcucha dostaw ma znaczenie, a firmy farmaceutyczne poszukują partnerów logistycznych, którzy zdają sobie sprawę z wysokiej stawki. Od tego zależy przyszłość systemu opieki zdrowotnej* – podkreśla Mark Mulder, Chief Commercial Office w Girtece.

W zakresie 3

Ze względu na rygorystyczne wymagania co do kontroli temperatury, zgodności z przepisami i pełnej widoczności w łańcuchu dostaw firmy farmaceutyczne stoją przed licznymi wyzwaniami w transporcie wrażliwych produktów. Jednym z takich wyzwań jest dążenie do neutralności węglowej w Europie. Firmy, które dotychczas koncentrowały się głównie na redukcji emisji gazów cieplarnianych z własnej działalności (zakres 1 i 2), teraz będą zwracać większą uwagę na redukcje emisji także w zakresie 3 – pośrednich emisji generowanych w całym łańcuchu dostaw. Jak szacują eksperci McKinsey&Company, stanowią one ok. 90% całkowitych emisji przedsiębiorstwa, choć ich udział może się różnić w zależności od specyfiki branży i działalności[3]. To oznacza większy nacisk na niskoemisyjne rozwiązania transportowe, na co logistyka musi być przygotowana. Efektywną opcją mogą być dostawy oparte na transporcie intermodalnym, technologii BEV lub paliwach alternatywnych. Jak zauważają eksperci Girteki, bardzo dobrym sposobem na redukcję emisji w farmaceutycznym łańcuchu dostaw jest łączenie dostaw pojazdami napędzanymi HVO lub BEV na krótkich dystansach, do 450 km z rozwiązaniami intermodalnymi, powyżej 800 km. Konieczne jest wsparcie nowoczesnych narzędzi cyfrowych do monitorowania i raportowania wyników, co ułatwi firmom farmaceutycznym zarządzanie emisjami w zakresie 3.

Rozwiązania cyfrowe

Ważnym zadaniem firm logistycznych jest zapewnienie terminowości i bezpieczeństwa transportu. Ma on wsparcie w postaci nowoczesnego sprzętu i narzędzi cyfrowych (automatyzacja, robotyzacja, AI), które ułatwiają śledzenie wrażliwych przesyłek w czasie rzeczywistym, kontrolę temperatury i zapobieganie opóźnieniom. Wykorzystanie zaawansowanych systemów śledzenia i monitorowania umożliwia:

- utrzymanie stabilności temperatury – leki i wrażliwe preparaty biologiczne przechowywane są w wymaganych zakresach temperaturowych;
- widoczność w czasie rzeczywistym i śledzenie przesyłek na każdym etapie transportu – żadne zakłócenia nie zagrażają wrażliwym produktom, a alerty umożliwiają szybką reakcję w przypadku wahań temperatury czy opóźnień;
- optymalizację i automatyczne wyznaczanie alternatywnych tras dla samochodów ciężarowych – uniknięcie opóźnień z powodu nieplanowanych zdarzeń.

Przykładowo, w sytuacji możliwych opóźnień krytycznej dostawy szczepionek z powodu restrykcji na granicach, kierowcy otrzymują automatyczne powiadomienie,

[1] https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/europe-pharmaceutical-market-report
[2] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Road_freight_transport_statistics
[3] https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-are-scope-1-2-and-3-emissions
[4] https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:5e601657-3b06-11eb-b27b-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF

a narzędzia cyfrowe wyznaczają nową trasę, aktualizując przewidywany czas dostawy i przekazując informacje wszystkim zainteresowanym.

Koleją w temperaturze kontrolowanej

Do realizacji dostaw produktów wymagających kontroli temperatury Girteka wykorzystuje naczepy chłodnicze, wyposażone w systemy telematyczne i sensory, utrzymujące odpowiednią temperaturę przez cały proces dostawy. Można też połączyć drogę z koleją, jednak w praktyce tylko ok. 18% towarów korzysta z tego środka transportu. Girteka np. odpowiada za przewóz lodów z Niemiec i Holandii do Hiszpanii.

– *Krytycznym aspektem tej operacji jest zagwarantowanie odpowiednich warunków transportu ładunku. Dzięki narzędziom cyfrowym do monitorowania i dedykowanemu zespołowi śledzimy ładunek na bieżąco, możemy też zdalnie włączać/wyłączać lub ustawiać temperaturę, indywidualnie dla każdej naczepy, jeśli jest to konieczne* – mówi Dainius Augutis, menedżer Działu Wsparcia Funkcji Transportu w Girtece.



W wypadku transportu koleją kluczowe jest precyzyjne zarządzanie operacjami, w tym stały monitoring czynników, tj. temperatura wewnątrz naczepy, stan systemu chłodniczego czy przestrzeganie harmonogramów odjazdów i przyjazdów pociągów

Kluczowe jest więc precyzyjne zarządzanie operacjami, w tym stały monitoring czytników.

Zawsze ważny jest pomiar i raportowanie

Dla oceny efektywności i wpływu zrównoważonych rozwiązań intermodalnych, szczególnie w transporcie ładunków wrażliwych, duże znaczenie ma raportowanie i gromadzenie danych.

– *Zapewniamy możliwość śledzenia całej trasy ładunku. Dzięki naszej kalkulacji emisji z wybranego rozwiązania zrównoważonego transportu, klient może otrzymać kompleksowy raport o dokładnej liczbie kilogramów zredukowanego CO_2. Takie podejście oparte na danych i zbieżne ze zbliżającym się obowiązkiem raportowania ESG, staje się dodatkową korzyścią dla klientów* – wyjaśnia Larisa Senkevičienė, menedżerka ds. rozwoju biznesu intermodalnego w Girtece. ●

Opr. EH



Giełda transportowa Teleroute od 40 lat łączy przewoźników i spedycje z całej Europy.

Świętuj z nami! Dołącz teraz i skorzystaj z 40% rabatu – to aż 5 miesięcy za darmo!

TELEROUTE TO:

- **+350 000** ofert dziennie
- **+85 000** transportowych profesjonalistów
- **100%** Gwarancja Płatności

Zeskanuj i skorzystaj z oferty!

tele4oute LAT



Koncepcja biznesowa związana z outsourcingiem, polegająca na przekazaniu zadań zewnętrznemu podmiotowi znajdującemu się w jednym z pobliskich krajów, nazywana jest nearshoringiem

Czy nearshoring i friendshoring to szansa dla branży TSL?

W obliczu globalnych wyzwań firmy coraz częściej decydują się na przeniesienie produkcji bliżej rynków zbytu. Trend ten zyskuje na sile, a Europa staje się atrakcyjną lokalizacją dla nowych inwestycji. Szczególną popularnością cieszą się koncepcje nearshoringu i friendshoringu, które oferują liczne korzyści szczególnie w kontekście bezpieczeństwa oraz efektywnej logistyki i szybkiego transportu.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat świat stanął w obliczu licznych wyzwań, takich jak wybuch pandemii COVID-19, czy konflikty i napięcia, które wpłynęły na globalną gospodarkę. Przykładem jest wojna w Ukrainie, która skłania niektóre firmy do rezygnacji ze współpracy z tym regionem. Konflikt ten i reakcje światowej gospodarki są bacznie obserwowane w Pekinie. Uzależnienie się wielu gospodarek od produkcji w Chinach, a zarazem panujący tam system polityczny, różniący się od wyznawanych wartości przez kraje rozwinietej demokracji, zmusza zarządzających biznesem do innego spojrzenia na miejsce lokowania produkcji i źródła pozyskiwania podzespołów lub surowców. Zwłaszcza, że napięcia pomiędzy USA a Chinami mają swoje źródło nie tylko w walce o dominację gospodarczą, ale również w podstawowych celach politycznych i ekonomicznych. To sprawia, że coraz więcej firm z kapitałem z krajów rozwiniętej demokracji planuje przeniesienie miejsc wytwarzania do Europy lub Ameryki, tak aby były bliżej docelowych rynków zbytu.

Szczególnie atrakcyjny region CEE

Jak wynika z raportu zrobionego na podstawie sondażu o „Atrakcyjności inwestycyjnej Europy", przedstawionego przez EY, w 2020 r. plany dotyczące przeniesienia produkcji miało 27% firm, podczas gdy w 2023 r. ta liczba wzrosła do 67%. Za szczególnie atrakcyjną lokalizację do przeniesienia produkcji uważane są kraje Europy Środkowo-Wschodniej (CEE), w tym Polska, które znajdują się w dogodnym położeniu geograficznym, sprzyjającym szybkiemu transportowi towarów, a dodatkowo posiadają wykwalifikowaną kadrę pracowniczą przy jednocześnie niższych kosztach produkcji w stosunku do krajów Europy Zachodniej.

W tym kontekście rosnącą popularność zyskuje koncepcja biznesowa związana z outsourcingiem, która polega na przekazaniu zadań zewnętrznemu podmiotowi znajdującemu się w jednym z pobliskich krajów, a nazywana jest *nearshoringiem*. Trend ten stał się widoczny szczególnie po pandemii, kiedy z powodu obostrzeń wiele firm borykało się z problemem importu towarów z dalszych części świata.

– Przeniesienie produkcji i zbudowanie odpowiedniej infrastruktury wymaga czasu, dlatego przewidujemy, że ta strategia będzie dopiero przybierać na sile. Nearshoring może być jednak sporą szansą dla przewoźników z branży TSL ze względu na zwiększoną pro-

dukcję w regionie, a co za tym idzie większe zapotrzebowanie na transport towarów. Według prognozy OECD do 2025 r. zapotrzebowanie na transport międzynarodowy ma wzrosnąć o niecałe 2%, a do 2030 r. aż o 18% – mówi dr Grzegorz Lichocik, wiceprezes Geis PL.

W krajach o podobnym ustroju

Kolejnym modelem nabierającym w ostatnim czasie znaczenia a wdrażanym przez przedsiębiorstwa jest *friendshoring*, który opiera się na przenoszeniu produkcji i pozyskiwaniu towarów do produkcji z krajów, z którymi współpraca nie niesie bezpośredniego ryzyka dla wymiany towarowej – są sojusznikami geopolitycznymi, reprezentującymi te same wartości i ten sam system ustrojowy. Niektóre firmy i rządy stosują *friendshoring*, jako sposób na kontynuowanie dostępu do rynków międzynarodowych i łańcuchów dostaw, co jednocześnie wpływa znacząco na zmniejszanie ryzyka geopolitycznego.

– Współpraca z dostawcami operującymi w krajach o podobnym ustroju oraz standardach wiąże się ze zwiększonym bezpieczeństwem całego procesu produkcyjnego i logistycznego. W 2022 r. udało nam się zaimplementować koncepcję friendshoringu w Geis, gdy nasze spółki krajowe z Polski, Czech i Słowacji stały się Europejskimi Partnerami największej niemieckiej sieci transportu drobnicowego IDS. Dzięki temu zyskaliśmy jednolitość zasad i systemu, a nasi klienci możliwość nieprzerwanego śledzenia przesyłek czy bezpośredniego wprowadzania ich do systemu – dodaje Grzegorz Lichocik.

Więcej zalet niż wad

Nearshoring i *friendshoring*, mimo licznych zalet, mają także swoje wady. W przypadku *nearshoringu* koszty pracy mogą być wyższe niż w tradycyjnych lokalizacjach outsourcingowych, takich jak kraje azjatyckie. Problematyczne mogą być również ograniczenia w zasobach. W *friendshoringu* trudności mogą przysporzyć różnice w regulacjach prawnych i standardach, utrudniające pełną integrację łańcucha dostaw. Dodatkowo może przyczynić się on do ograniczenia liczby potencjalnych partnerów handlowych. Przykładem jest wzmacnianie sojuszy takich jak BRICS, które mogą spowodować, że oddziaływanie krajów rozwiniętych na poszczególne gospodarki będzie ograniczone, a wspólne korzyści interesariuszy sojuszy będą ważniejsze niż ewentualne konsekwencje wykluczenia z globalnego obrotu. W efekcie tych działań gospodarki wprowadzają narzędzia ułatwiające i wspierające wymianę gospodarczą w obrębie sojuszy, a także nakładają ograniczenia i cła na wymianę z krajami spoza nich. Te zmiany wpływają na rozwój łańcuchów dostaw i inwestycje w całej globalnej gospodarce, którego znaczącą częścią jest Unia Europejska, a tym samym i Polska.

– Współpraca z partnerami z innych krajów może okazać się problematyczna, jednak są rozwiązania, dzięki którym można zminimalizować przeszkody. Z pewnością warto zainwestować w zespół doradców i ekspertów, którzy na bieżąco monitorują sytuację ekonomiczną, jak i regulacje prawne w krajach partnerów. Dzięki temu firma może operować w różnych państwach, przestrzegając miejscowych przepisów. Dodatkowo, wprowadzenie odpowiednich systemów IT, które automatyzują i standaryzują procesy logistycznie, pomaga w integracji różnych łańcuchów dostaw – mówi wiceprezes Geis PL.

Pomimo tych wyzwań, obie koncepcje oferują przeważające zalety w stosunku do tradycyjnego outsourcingu. *Nearshoring* zapewnia lepszą komunikację, szybszą reakcję na zmiany rynkowe oraz większą kontrolę nad jakością i terminowością realizacji zadań. *Friendshoring*, dzięki współpracy z krajami o podobnych systemach politycznych i rynkowych, redukuje ryzyko niestabilności politycznej, co zwiększa niezawodność i przewidywalność łańcucha dostaw. Dodatkowo, dzięki mniejszemu dystansowi, jaki musi pokonać towar od zakładu produkcyjnego do miejsca docelowego, obie koncepcje przyczyniają się do redukcji zanieczyszczeń. W dynamicznym środowisku biznesowym te korzyści często przewyższają potencjalne wady, czyniąc *nearshoring* i *friendshoring* atrakcyjnymi alternatywami dla outsourcingu. ●

Za szczególnie atrakcyjną lokalizację do przeniesienia produkcji uważane są kraje Europy Środkowo-Wschodniej (CEE), w tym Polska, które znajdują się w dogodnym położeniu geograficznym, sprzyjającym szybkiemu transportowi towarów, a dodatkowo posiadają wykwalifikowaną kadrę pracowniczą.



Friendshoring opiera się na przenoszeniu produkcji i pozyskiwaniu towarów do produkcji z krajów, z którymi współpraca nie niesie bezpośredniego ryzyka dla wymiany towarowej – są sojusznikami geopolitycznymi, reprezentującymi te same wartości i ten sam system ustrojowy



Fot. Pixabay

Systemy modułowe, z jednej strony są kompleksowe i kompletne, z drugiej, za sprawą swojej skalowalności, oferują niski próg wejścia dla klientów o zróżnicowanym potencjale. Przykładem takiego systemu jest SPEDTRANS

Kompleksowo wspieramy procesy w branży TSL

Maciosoft to firma, która od ponad 25 lat oferuje klientom z branży TSL zaawansowane programy do obsługi dokumentacji transportowej. Dziś należy do czołowych dostawców systemów TMS. O przyszłości tych systemów i ich funkcjonalności mówi Maciej Poskrop, prezes zarządu Maciosoft.

Firma Maciosoft, którą stworzył Pan ponad 25 lat temu, jest twórcą jednego z najlepiej rozpoznawalnych na rynku systemów TMS: SPEDTRANS, z którego korzysta dziś blisko 3 tys. klientów. A wszystko zaczęło się od…

Nasza historia sięga początku tego wieku. W tamtych czasach wiele światowych firm, czy to z branży TSL, czy z branży produkcyjnej, korzystało już z systemów ERP. Te jednak nie oferowały zaawansowanych funkcjonalności związanych z dokumentacją transportową, CMR czy listami przewozowymi. Wtedy właśnie zrodził się pomysł na stworzenie dedykowanego rozwiązania – programu do obsługi dokumentacji transportowej. Od początku nasze rozwiązanie szybko zdobyło zainteresowanie rynku. Sprzedaliśmy kilka tysięcy licencji na terenie całej Europy. Z czasem, na jego bazie zaczęliśmy dołączać kolejne moduły i funkcjonalności, dla których powstania inspiracją były dla nas realne potrzeby klientów, a system ewoluował w kierunku kompleksowego systemu do zarządzania łańcuchem dostaw w firmach transportowych, spedycyjnych i produkcyjnych. Dziś składa się on już z około 200 modułów i funkcjonalności.

Kluczowym elementem naszej strategii jest od początku indywidualne podejście – skrupulatna analiza potrzeb oraz możliwość szybkiego skalowania i dostosowania systemu do wymagań klienta. Dzięki temu dzisiaj możemy z dumą stwierdzić, że należymy do pierwszej trójki dostawców systemów TMS. Doświadczenie oraz elastyczność rozwiązania pozwalają nam efektywnie reagować na bardzo dynamicznie zmieniające się potrzeby rynku, co stanowi fundament dalszego rozwoju naszej organizacji.

Żyjemy w czasach, kiedy otaczani jesteśmy mnóstwem rozwiązań webowych, chmurowych, czy coraz większą liczbą drobnych, bardzo wyspecjalizowanych aplikacji. Czy taka strategia wielu mniejszych rozwiązań ma przewagę nad jednym dużym systemem TMS?

Od lat obserwujemy trend modelu biznesowego opartego o startupy, który daje elastyczność i zwinność dostawcom tzw. „oprogramowania pudełkowego", lecz nie zawsze bywa najlepszym rozwiązaniem dla klientów. Alternatywą są tu rozbudowane systemy modułowe, które z jednej strony są kompleksowe i kompletne, z drugiej, za sprawą swojej skalowalności, oferują niski próg wejścia dla klientów o zróżnicowanym potencjale. Nasz system SPEDTRANS jest właśnie takim przykładem – można go wdrożyć

w wersji podstawowej, a następnie, w miarę rozwoju i zmieniających się potrzeb, rozbudowywać o kolejne moduły, wraz z rozwojem i wzrostem swojej firmy. Kluczowe jest jednak, aby od początku wybrać rozwiązanie, które z jednej strony odpowiada bieżącym oczekiwaniom, ale w miarę rozwoju przedsiębiorstwa pozwoli wprowadzić dodatkowe funkcjonalności.

Obecnie na rynku pojawia się mnóstwo pojedynczych, małych produktów, które rozwiązują tylko jeden konkretny problem, zajmują się jednym procesem. W efekcie firmy korzystać mogą nawet z dziesięciu różnych systemów. Pozornie są to tanie i łatwe do wdrożenia rozwiązania, zwykle oferowane w usłudze abonamentowej. Jednak generują one spory zbiór mikrokosztów, a rozproszone dane i konieczność wielokrotnego wprowadzania tych samych informacji dodatkowo obciąża procesy zarządcze. Takie podejście w rzeczywistości skutkuje znaczącym wzrostem kosztów operacyjnych, często niewidocznych na pierwszy rzut oka. Dodatkowo w ostatnim czasie z niepokojem słyszymy głosy branży, o lawinowo rosnących kosztach subskrypcji aplikacji typu SaaS, sięgające nawet 30-40% ceny bazowej. Natomiast w strategii sprzedaży naszej organizacji, koszty licencji oprogramowania są czytelne i przewidywalne.



Maciej Poskrop

Czyli desktopowe rozwiązania wciąż się bronią?

Wszystkie systemy TMS wywodzą się z desktopowych rozwiązań i one nadal mają swoje nieocenione zastosowanie – są niezastąpione i będą jeszcze długo obecne na rynku. Z drugiej strony wszyscy widzimy, że coraz popularniejsze stają się aplikacje webowe i rozwiązania chmurowe, które charakteryzują się lekkością, prostotą wdrożenia oraz efektywnością w realizacji pojedynczych procesów.

Strategię naszej organizacji oparliśmy na rozwiązaniach hybrydowych, oferując to co najlepsze dla rozwiązań desktopowych i chmurowych. Jego głównym elementem pozostaje rozwiązanie serwerowe, ale równocześnie wykorzystujemy moduły webowe w określonych obszarach. Dla użytkowników wykonujących pojedyncze zadania i którzy pracują zdalnie, idealnie sprawdzi się webowa wersja niektórych modułów systemu. Dodatkowo umożliwiamy dostęp mobilny – na przykład poprzez aplikację na telefon, dzięki której można sprawdzić status zlecenia czy lokalizację pojazdu. Oferujemy m.in. dedykowaną aplikację, którą można zainstalować na urządzeniach mobilnych, co jest szczególnie przydatne dla firm transportowych zatrudniających własnych kierowców, ponieważ oferuje ona szerszy zakres funkcji. Jednak dla transakcji spotowych, skuteczniejsze są rozwiązania webowe, niewymagające instalacji. Dlatego też mamy i wersję webową, którą można uruchomić po prostu klikając w link, bez instalacji.

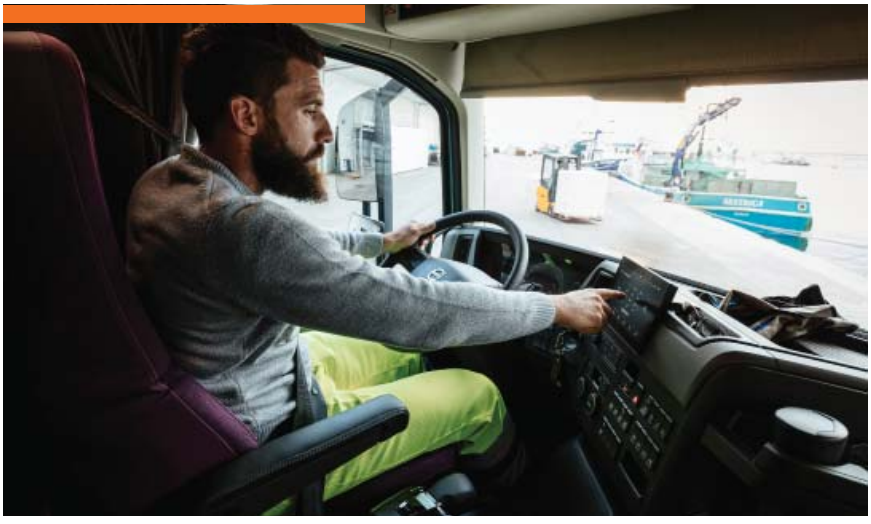
Kluczowe zatem jest dla nas połączenie obu rozwiązań: desktop gwarantuje szybkie i stabilne operacyjne działanie, a moduły webowe wspierają elastyczność tam, gdzie jest to potrzebne. Nie planujemy rezygnować z desktopa, ani tworzyć rozwiązań od nowa, gdyż większość klientów ceni sobie komplekSprzedaż naszej organizacji, koszty licencji oprogramowania są czytelne i przewidywalne.

Strategia Maciosoft opiera się na rozwiązaniach hybrydowych, oferując to co najlepsze dla rozwiązań desktopowych i chmurowych. Głównym elementem pozostaje rozwiązanie serwerowe, ale równocześnie wykorzystywane są moduły webowe w określonych obszarach.

sowość i funkcjonalność naszych dotychczasowych rozwiązań. W naszym hybrydowym podejściu staramy się wykorzystać zalety obu technologii, aby zapewnić najlepsze możliwe wsparcie dla różnych potrzeb użytkowników.

W tym wszystkim ważne jest, aby podejść do wyboru systemu z głową i rozpocząć od uporządkowania procesów w firmie oraz minimalizacji liczby rozproszonych rozwiązań, czy pracy na kilku bazach danych. Integracja wszystkich funkcji w jednym, elastycznym systemie pozwala nie tylko ograniczyć koszty, ale także zapewnić lepszą kontrolę nad danymi i efektywniejsze zarządzanie firmą. Dlatego kluczowe jest, aby firma posiadała jeden, spójny system, który integruje wszystkie zastosowane rozwiązania i pracuje na tych samych danych. Taki system musi być elastyczny i łatwo modyfikowalny, a jednocześnie gwarantować, że dane pozostają w środowisku kontrolowanym przez klienta.

W przypadku jednorazowych czy sporadycznej współpracy z danym kontrahentem, kierowcą czy podwykonawcą, skuteczniejsze są rozwiązania webowe, niewymagające instalacji. Dlatego Maciosoft ma też wersję webową



Fot. Volvo

No właśnie, każdy proces, każda operacja w każdej firmie to szereg związanych z tym informacji, które czasami zdają się być ważne tylko przy realizacji danego procesu. Ale odpowiednio zebrane i przetworzone dane są niezwykle ważnym elementem wspierającym analizę i działanie firmy. Jak podchodzą do tego firmy korzystające z Waszych rozwiązań?

Misja i cel naszej organizacji wpisuje się w motto „Jeden system, niezliczone możliwości". Gdy informacje są rozproszone, trudno stworzyć globalną analizę firmy – często trzeba łączyć kilka niespójnych zbiorów danych, co znacznie wydłuża czas potrzebny na analizę. Mając w jednym miejscu dane dotyczące wszystkich zleceń, przychodów, kosztów, kierowców czy pojazdów, można w łatwy i powtarzalny sposób tworzyć zestawienia.

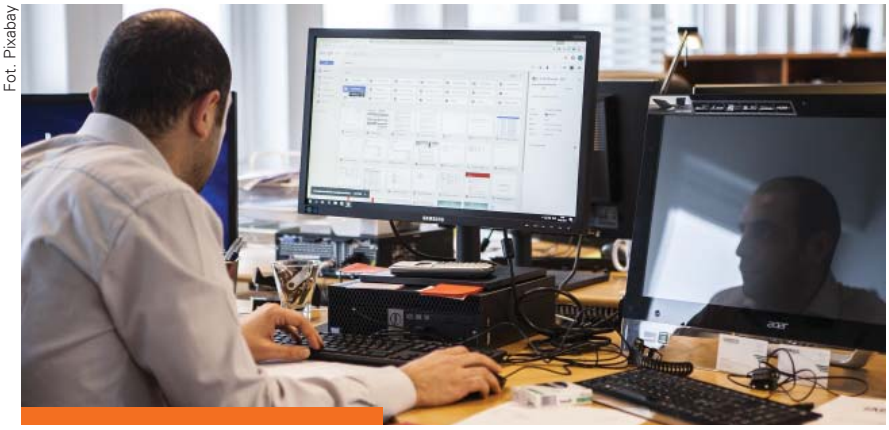
Od dawna oferujemy wiele zaawansowanych narzędzi do analizy, ale spora część rozproszonego rynku TSL, który przez ostatnie 20 lat korzystał z hossy na usługi transportowe, nie była procesowo przygotowana i nie widziała potrzeby szczegółowej analizy swoich procesów i marż. Teraz to się zmieniło...

W dzisiejszych, trudnych czasach nabiera to szczególnego znaczenia…

W obecnych, trudnych czasach, kiedy rentowność w transporcie jest niska i kryzys dotyka wielu firm, kluczowe jest, aby mieć szybki dostęp do pełnych danych. Dlatego zawsze radzę klientom, by systematycznie uzupełniali wszystkie informacje, bo gdy nadchodzi kryzys, to właśnie te dane umożliwiają szybką analizę głównych kosztów i identyfikację problemów. Jeśli klient zacznie myśleć o zbieraniu danych i analizie dopiero w momencie, gdy firmie np. brakuje płynności finansowej, to może być już za późno. Stąd ważne jest, aby system TMS posiadał spójną historię, pozwalającą na kompleksowe spojrzenie na sytuację. Coraz więcej naszych klientów docenia tę możliwość i wykorzystuje pełny potencjał systemu w zarządzaniu kryzysowym i bieżącym monitorowaniu kosztów. Dzięki temu mogą rzetelnie analizować koszty operacyjne i efektywność prowadzenia floty, a także skuteczność pracy działów handlowego czy marketingu.

Nowoczesny TMS to już bowiem nie tylko zarządzanie flotą, fakturowanie czy realizacja zleceń, ale także kompleksowy system CRM oraz szereg modułów wspierających zarządzanie całą firmą. W efekcie tradycyjny stereotyp TMS – jako narzędzia do zarządzania transportem – przekształca się w system umożliwiający kompleksowe zarządzanie firmą transportową. Nowoczesne rozwiązania TMS dostarczają narzędzi, które są niezbędne dla rozwoju przedsiębiorstw w dynamicznym środowisku rynkowym.

Fot. Pixabay



Mając w jednym miejscu dane dotyczące wszystkich zleceń, przychodów, kosztów, kierowców czy pojazdów, można w łatwy i powtarzalny sposób tworzyć zestawienia

Nowoczesny TMS to już nie tylko zarządzanie flotą, fakturowanie czy realizacja zleceń, ale także kompleksowy system CRM oraz szereg modułów wspierających zarządzanie całą firmą



Fot. Pixabay

Rozmawiając o systemach informatycznych nie sposób nie wspomnieć o dynamicznie rozwijającym się obszarze automatyzacji, wykorzystującej również narzędzia sztucznej inteligencji.

Automatyzacja procesów z wykorzystaniem sztucznej inteligencji to niewątpliwie ogromny krok naprzód. AI potrafi wyłapywać błędy, które wcześniej umykały użytkownikom TMS oraz upraszczać wiele działań, co znacząco usprawnia codzienne operacje. Niemniej jednak, warto pamiętać, że nie wszystko musi być zautomatyzowane przez AI, już sama optymalizacja i uporządkowanie procesów w firmie może przynieść wymierne korzyści.

Coraz więcej przedsiębiorstw zdaje sobie sprawę, że kluczem do sukcesu jest właściwe uporządkowanie pracy. Pod hasłem AI często kryje się przede wszystkim potrzeba lepszego zarządzania, np. w zakresie rejestracji dokumentów, weryfikacji kontrahentów czy prawidłowego wprowadzania zleceń. Dlatego, choć AI to kolejny istotny krok w rozwoju systemów TMS, fundamentem pozostaje solidna organizacja procesów. Nowoczesne rozwiązania TMS łączą te dwa aspekty – automatyzację i właściwe porządkowanie działań – co w efekcie pozwala na lepszą analizę i szybsze reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe.

Dziękuję za rozmowę.



ColdChain Poland

ColdChain Poland

VIII Targi Chłodniczych Łańcuchów Dostaw i Logistyki w Temperaturze Kontrolowanej

8 - 10.04.2025
EXPO XXI Warszawa

Rozwiązania chłodnicze dla przemysłu spożywczego, gastronomii i farmacji.

Równolegle z targami: WorldFood Poland, SMAKKi GASTROTARGI

ZAPYTAJ O STOISKO!
www.coldchain.pl



Webfleet Cold Chain zapewnia kompleksowy wgląd we flotę chłodniczą, umożliwiając bezproblemowe utrzymanie ciągłości łańcucha chłodniczego

Przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej z Webfleet Cold Chain

Wybrane grupy towarów wymagają transportu w temperaturze kontrolowanej i przy zachowaniu ściśle określonych parametrów. Jeśli towar jest przewożony i zostanie dostarczony w sposób niezgodny z wymaganiami, odbiorca może odmówić jego przyjęcia, a przewoźnik może ponieść dodatkowe koszty zwrotu lub utylizacji, a nawet karę.

Zastosowanie odpowiedniego systemu telematycznego przeznaczonego do kontroli i wspierania przewoźników oferujących transport w temperaturze kontrolowanej zapobiega takim sytuacjom. Webfleet Cold Chain to nowoczesne rozwiązanie odpowiadające wspomnianym potrzebom, pozwalające na utrzymanie usług i konkurencyjności na wysokim poziomie.

Towary wrażliwe

Rodzajów produktów wymagających przewozu w warunkach kontrolowanych jest dużo. Oczywistą grupą są produkty spożywcze, wymagające zróżnicowanych temperatur, w zależności od rodzaju: mrożonki przewozimy w temperaturze -10°C, ryby mrożone wymagają -18°C, nabiał i jaja 6°C, warzywa i owoce ok. 2°C. Inne grupy produktów wrażliwych to kwiaty, ziarna zbóż, alkohol, wszelkiego rodzaju napoje i syropy, leki, kosmetyki, chemia, chemia przemysłowa, a także elementy elektroniczne, zwłaszcza te bardziej skomplikowane, na przykład telefony komórkowe, które wymagają przewożenia w stałej temperaturze.

Transport w łańcuchu chłodniczym

Wymagania przewozu danego towaru mogą dotyczyć zarówno jego transportu i dostawy w temperaturze nie zawsze takiej samej, niemniej jednak zawsze kontrolowanej, zgodnej z zaleceniami producenta. Dodatkowo mogą pojawić się inne wymagania dotyczące przewozu wspomnianego rodzaju towarów jak dobór optymalnej trasy przejazdu bez zbędnych postojów, odpowiednie przygotowanie przestrzeni ładunkowej przed załadunkiem – na przykład wnętrze pojazdu musi być suche, bezzapachowe i odpowiednio wentylowane.

Goodspeed – lider wśród dostawców cateringów dietetycznych w Polsce

Goodspeed to wiodący dostawca usług logistycznych w temperaturze kontrolowanej dla producentów cateringów dietetycznych w Polsce, który świadczy swoje usługi od ponad 10 lat. Firma dysponuje nowoczesną flotą 700 pojazdów przystosowanych do transportu żywności w temperaturze kontrolowanej oraz własnym magazynem chłodniczym. Kładzie ona szczególny nacisk na utrzymanie najwyższej jakości przewożonych towarów, planową realizację zleceń oraz wysoki standard obsługi. Dla Goodspeed kluczowe było znalezienie rozwiązania, które zagwarantuje pełną kontrolę nad temperaturą

ładunku, a jednocześnie usprawni codzienne operacje bez zbędnego obciążania kierowców i menedżerów floty. Firma potrzebowała systemu, który nie tylko zapewniłby zgodność z przepisami, ale także umożliwiłby natychmiastowe reagowanie na wahania temperatury, minimalizując ryzyko strat w produktach. Wybór padł na rozwiązanie Webfleet Cold Chain, które zapewnia kompleksowy wgląd we flotę chłodniczą, zapewniając bezproblemowe utrzymanie ciągłości łańcucha chłodniczego.



Goodspeed to wiodący dostawca usług logistycznych w temperaturze kontrolowanej dla producentów cateringów dietetycznych w Polsce

Rozwiązanie Webfleet Cold Chain

Wdrożenie rozwiązania Webfleet umożliwiło pełną kontrolę nad przewożonym ładunkiem w czasie rzeczywistym, eliminując ryzyko strat wynikających z nieoczekiwanych wahań temperatury. Dzięki automatycznym alertom firma może natychmiast reagować na wszelkie odchylenia od normy, co znacząco zwiększa bezpieczeństwo przewożonych produktów.

Rozwiązanie Webfleet umożliwia pełną kontrolę nad przewożonym ładunkiem w czasie rzeczywistym, eliminując ryzyko strat wynikających z nieoczekiwanych wahań temperatury. Dzięki automatycznym alertom możliwa jest natychmiastowa reakcja na wszelkie odchylenia od normy.

– *Dzięki Webfleet Cold Chain mamy kompleksowy wgląd w temperaturę przewożonego ładunku w czasie rzeczywistym, a w razie problemów dostajemy natychmiastowe powiadomienia, co pozwala uniknąć strat* – mówi Paweł Borychowski, Fleet Manager w Goodspeed.

Webfleet Cold Chain nie tylko umożliwił monitoring temperatury, ale także usprawnił codzienną pracę zespołu. Automatyczne generowanie raportów znacząco uprościło pracę administracyjną, oszczędzając czas, który wcześniej był poświęcany na ręczne zapisywanie danych. – *Organy regulacyjne wymagają precyzyjnych danych o warunkach transportu, a dzięki Webfleet Cold Chain mamy je zawsze pod ręką. To ogromna oszczędność czasu i większa pewność, że spełniamy wszystkie normy* – dodaje Paweł Borychowski.

Dodatkowo system umożliwił natychmiastową reakcję w przypadku awarii pojazdu. Dzięki stałemu monitorowaniu lokalizacji i temperatury firma może błyskawicznie podjąć decyzję o wysłaniu nowego pojazdu zastępczego, aby przejął ładunek i zapewnił jego bezpieczne dostarczenie. To strategiczne wsparcie pozwala minimalizować ryzyko opóźnień i utraty towaru, co ma kluczowe znaczenie w branży transportu żywności. – *W razie awarii mamy pełny wgląd w sytuację i możemy natychmiast wysłać pojazd zastępczy, zanim produkt straci swoją jakość. To ogromna przewaga, która pozwala nam utrzymać najwyższe standardy dostaw* – podkreśla Paweł Borychowski.

W efekcie wdrożenie Webfleet Cold Chain pozwoliło firmie Goodspeed nie tylko zwiększyć efektywność operacyjną, ale także podnieść poziom satysfakcji klientów poprzez terminowe i bezpieczne dostawy. – *Dzięki temu systemowi nasza flota działa sprawniej, a my mamy większą kontrolę nad każdą dostawą. To rozwiązanie, które realnie poprawia wyniki i daje nam przewagę konkurencyjną* – podsumowuje Paweł Borychowski.

Dzięki stałemu monitorowaniu lokalizacji i temperatury firma może błyskawicznie podjąć decyzję o wysłaniu nowego pojazdu zastępczego, aby przejął ładunek i zapewnił jego bezpieczne dostarczenie



Opakowanie będące wsparciem dla łańcucha dostaw

DS Smith, dostawca zrównoważonych rozwiązań opakowaniowych, na targach PharmaPack Europe w Paryżu zaprezentował TailorTemp®, opakowanie przeznaczone do transportu produktów farmaceutycznych w kontrolowanej temperaturze.



Rozwiązania opakowaniowe TailorTemp® składają się z pudełka zewnętrznego i dwóch wkładek termicznych, które można łatwo złożyć w gotowe opakowanie

Składa się ono z wkładek izolacyjnych z tektury falistej oraz zewnętrznego opakowania. Może też utrzymywać produkty w chłodzie do 36 godz.

Opakowanie TailorTemp® zostało zaprojektowane przez DS Smith w celu wspierania celów zrównoważonego rozwoju firm farmaceutycznych i biotechnologicznych, jednocześnie odpowiadając na ich potrzeby w zakresie przechowywania i transportu wrażliwych produktów leczniczych. Zapewnia ono bezpieczny transport produktów w ściśle kontrolowanych warunkach temperaturowych.

Z kontrolą temperatury

TailorTemp® jest wykonany z tektury falistej, która w pełni nadaje się do recyklingu. Jego wymiary, grubość izolacji oraz ilość wkładów chłodzących są precyzyjnie określane przez komputerowy algorytm parametryczny, opracowany przez DS Smith we współpracy z niezależnym laboratorium specjalizującym się w transferze ciepła. Wyniki modelowania pozwalają projektantom na szybkie prototypowanie i ocenę rozwiązań w rzeczywistych warunkach. Testy wykazały, że opakowanie może utrzymywać określoną temperaturę nawet przez 36 godzin*). Wszystkie jego elementy w pełni nadają się do recyklingu i są w 100% wolne od plastiku**).

Rozwiązanie opakowaniowe TailorTemp® można dopasować do indywidualnych potrzeb każdego klienta. Dzięki wykorzystaniu tektury falistej jego wymiary mogą być łatwo dostosowane do rozmiaru produktu, co prowadzi do zmniejszenia ogólnych gabarytów pudełka, zminimalizowania zużycia zbędnych materiałów oraz zapobiegania marnotrawstwu.

Zespół projektowy DS Smith wykorzystuje modelowanie predykcyjne TailorTemp® do precyzyjnego prognozowania zmian temperatury podczas przechowywania i transportu. Uzyskane dane umożliwiają projektowanie rozwiązań opakowaniowych dostosowanych do konkretnych zastosowań, które następnie przechodzą rygorystyczne testy laboratoryjne.

Nowoczesny design

Opakowanie składa się z trzech prostych elementów: pudełka zewnętrznego i dwóch wkładek termicznych, które można łatwo złożyć w gotowe opakowanie na końcu linii produkcyjnej lub przez klienta. Zostały one zaprojektowane z myślą o elastycznym transporcie do klientów w formie płaskiej, co umożliwia optymalizację przestrzeni przy dostawach przychodzących i wychodzących.

Nadchodzące zmiany regulacyjne

Wykorzystanie EPS zostało objęte kontrolą, co sprawia, że alternatywy łatwiejsze do recyklingu stają się szczególnie interesujące dla firm z branży farmaceutycznej i biotechnologicznej. Rozporządzenie UE w sprawie opakowań i odpadów opakowaniowych (PPWR) zobowiązuje do zakazu stosowania opakowań ze spienionego polistyrenu (EPS), tworzyw sztucznych oraz innych materiałów, które nie nadają się w pełni do recyklingu.

Po wejściu w życie rozporządzenie to ustanowi konkretne terminy realizacji celów PPWR.

- Do 2030 r. wszystkie opakowania wprowadzane na rynek UE będą musiały nadawać się do recyklingu.
- Do 2035 r. większość opakowań powinna spełniać normy recyklingu – oczekuje się, że to prawodawstwo będzie obowiązywać.
- Począwszy od 2035 r. producenci będą musieli udowodnić, że prowadzą szeroko zakrojony recykling opakowań.

– *Klienci coraz częściej wymagają zrównoważonych, nadających się do recyklingu rozwiązań opakowaniowych, dlatego korzyści płynące z zastąpienia EPS rozwiązaniem opartym na włóknach są nie do przecenienia. Ponadto niestandardowe rozwiązania EPS mogą być kosztowne* – podsumowuje Marlena Hardy, Innovation Product Manager, DS Smith.

*) Stały profil temperaturowy 23°C; profile ISTA 7D Winter i Summer oczekują na zatwierdzenie. Każde rozwiązanie jest zaprojektowane dla dedykowanej masy produktu i profilu temperaturowego i musi zostać zatwierdzone przez projektantów DS Smith.

**) Rozwiązania te nadal wymagają użycia wielokrotnego użytku elementów chłodzących (tzw. żelowych opakowań), które obecnie nie są dostarczane przez DS Smith.

TransLogistica Romania

IV Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki



TransLogistica Poland

XII Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki





Fot. Schutterstock

Tworzenie efektywnego raportu ESG zaczyna się od określenia strategii, która łączy cele zrównoważonego rozwoju z kluczowymi priorytetami biznesowymi

Jak skutecznie raportować ESG?
Wskazówki, wyzwania i dobre praktyki

Raportowanie ESG (Environmental, Social, Governance) staje się kluczowym elementem działalności firm. Coraz więcej organizacji, niezależnie od swojej wielkości, musi dostosować się do nowych regulacji i rosnących oczekiwań interesariuszy. Transparentność w zakresie wpływu na środowisko, społeczeństwo i zarządzanie nie tylko pomaga spełnić wymagania prawne, ale także zwiększa konkurencyjność firmy, buduje zaufanie klientów i inwestorów oraz przyczynia się do zrównoważonego rozwoju.

GS1 Polska, publikując swój raport ESG za 2024 rok, pokazuje przykład dla małych i średnich przedsiębiorstw, jak efektywnie podejść do raportowania. Jest to pierwszy polski (nawet europejski) raport firmy z sektora MŚP przygotowany według dobrowolnych standardów raportowania VSME.

Przeczytaj raport:

Wyzwania raportowania ESG

Dla wielu firm, zwłaszcza z sektora MŚP, raportowanie ESG może wydawać się skomplikowanym procesem. Oto główne wyzwania:

1. Złożoność regulacji – przepisy dotyczące raportowania zmieniają się i mogą być trudne do interpretacji.

2. Zbieranie i analiza danych – firmy muszą dostarczać dokładne, wiarygodne i porównywalne dane, co może być problematyczne bez odpowiednich narzędzi i procesów.

3. Podwójna istotność – nie wszystkie organizacje wiedzą, jak ocenić swój wpływ na środowisko i społeczeństwo oraz jakie czynniki ESG wpływają na ich działalność finansową.

4. Brak zasobów i kompetencji – wiele MŚP nie posiada dedykowanych zespołów do ESG i musi angażować zewnętrznych specjalistów.

5 kroków do skutecznego raportowania ESG

Raportowanie ESG staje się nieodzownym elementem strategii firm, niezależnie od ich wielkości. Aby było ono skuteczne, warto podejść do niego metodycznie, przechodząc przez pięć kluczowych etapów. Oto sprawdzona ścieżka, która ułatwi ten proces.

1. Fundamenty strategii ESG

Tworzenie efektywnego raportu ESG zaczyna się od określenia strategii, która łączy cele zrównoważonego rozwoju z kluczowymi priorytetami biznesowymi. Równie istotne jest zaangażowanie kluczowych interesariuszy, takich jak np. inwestorzy, klienci, pracownicy czy dostawcy.

2. Planowanie i zakres raportu

Zanim rozpocznie się proces raportowania, konieczne jest określenie zakresu raportu oraz przyjętych standardów.

- **Wybór standardu raportowania** – duże firmy zobowiązane są do stosowania ESRS, natomiast dla MŚP rekomendowany jest VSME, który obejmuje zarówno podstawowe, jak i bardziej szczegółowe dane ESG.

Obecnie za „duże" firmy uznaje się podmioty spełniające przynajmniej dwa z trzech kryteriów: ponad 250 pracowników, powyżej 50 mln EUR obrotu rocznego, suma aktywów przekraczających 25 mln EUR. Po wdrożeniu Omnibusa wymogi sprawozdawcze obejmą wyłącznie przedsiębiorstwa zatrudniające ponad 1000 pracowników i spełniające jedno z dwóch kryteriów: obrót powyżej 50 mln EUR, suma bilansowa powyżej 25 mln EUR. Dla firm poniżej 1000 pracowników Komisja przyjmie w drodze aktu delegowanego dobrowolny standard sprawozdawczości, oparty na standardzie dla MŚP (VSME) opracowanym przez EFRAG.

- **Określenie wskaźników do raportowania** – wśród kluczowych wskaźników znajdują się m.in.: zużycie energii, ślad węglowy, struktura zatrudnienia czy mechanizmy ładu korporacyjnego.
- **Benchmarking sektorowy** – analiza raportów ESG w danej branży pozwala zidentyfikować najczęściej raportowane wskaźniki oraz dobre praktyki.

3. Zbieranie i analiza danych ESG

Gromadzenie danych ESG wymaga skoordynowanego podejścia i wykorzystania nowoczesnych narzędzi.

- **Gromadzenie danych** – obejmuje m.in. emisję CO_2, zużycie energii i wody, polityki społeczne, warunki pracy i mechanizmy zarządzania.
- **Weryfikacja i analiza jakości danych** – raportowane informacje powinny być zgodne z wybranym standardem oraz możliwe do zweryfikowania przez interesariuszy.

4. Przygotowanie i opracowanie raportu

Raport ESG powinien być przejrzysty, czytelny i zgodny z obowiązującymi regulacjami.

- **Struktura raportu** – raport powinien obejmować trzy kluczowe filary ESG: środowisko (E), społeczeństwo (S) i ład korporacyjny (G).
- **Infografiki i wykresy** – wizualizacja danych zwiększa ich czytelność i ułatwia interesariuszom interpretację.
- **Transparentność i zgodność z regulacjami** – wszystkie ujawnienia powinny być jasno oznaczone, zgodne z wytycznymi i możliwe do audytowania.

5. Weryfikacja, publikacja i analiza wyników

Ostatni etap to ocena raportu i jego udostępnienie szerokiemu gronu odbiorców.

- **Audyt raportu** – audyt raportu ESG nie jest obligatoryjny dla MŚP raportujących według standardu VSME, ponieważ ma on charakter dobrowolny i uproszczony. Jednak w przypadku firm objętych CSRD (głównie dużych przedsiębiorstw) weryfikacja raportu ESG będzie obowiązkowa i będzie opierać się na *limited assurance* (ograniczone zapewnienie).
- **Publikacja i dystrybucja** – raport powinien być dostępny na stronie internetowej organizacji oraz w komunikatach skierowanych do kluczowych interesariuszy.

W przypadku dużych firm obowiązek publikacji raportu obejmuje również jego zamieszczenie na stronach unijnych z odpowiednim tagowaniem, jednak po zmianach wprowadzonych przez Omnibus ten wymóg może zostać zniesiony.

- **Integracja wniosków** – analiza wyników raportu ESG umożliwia wdrażanie ulepszeń i adaptację strategii ESG na przyszłe lata. Ocena raportu pozwala sprawdzić, czy cele ESG zostały osiągnięte oraz zidentyfikować obszary do poprawy na kolejny cykl. Wnioski powinny być zintegrowane w strategii firmy, aby ESG było realnym elementem zarządzania, a nie jednorazowym raportem.



Olena Kobylchenko

Raportowanie ESG staje się nieodzownym elementem strategii firm, niezależnie od ich wielkości. Aby było ono skuteczne, warto podejść do niego metodycznie, przechodząc przez pięć kluczowych etapów wymienionych w artykule.

Raportowanie ESG to nie tylko formalność, ale narzędzie budujące przewagę konkurencyjną i transparentność firmy, a także dostarczające istotne informacje o firmie potencjalnym pracownikom, partnerom biznesowym oraz coraz częściej bankom.

Jak GS1 pomaga w raportowaniu ESG?

W raportowaniu pomóc mogą specjalistyczne narzędzia, ale też szereg tych, z których wiele firm korzysta już teraz. Dobrym przykładem będą standardy GS1, które mogą usprawnić raportowanie ESG, ułatwiając gromadzenie, zarządzanie i analizę danych w całym łańcuchu dostaw. Dzięki nim możliwe jest dokładne śledzenie produktów, ich cyklu życia oraz zwiększenie transparentności i identyfikowalności.

Wizją ESG GS1 Polska jest, aby standardy GS1 pomagały prowadzić biznes w sposób bardziej zrównoważony. Przykłady identyfikatorów GS1 wspierających gromadzenie i współdzielenie danych ESG, w sposób bezpośredni lub pośredni:

- **GTIN** – śledzenie emisji CO_2 na każdym etapie życia produktu,
- **GLN** – identyfikacja lokalizacji dostawców i producentów,
- **SSCC** – transparentność i efektywność w śledzeniu przesyłek,
- **GIAI** – śledzenie indywidualnych zasobów firmy,
- **GSIN** – identyfikacja przesyłek i jednostek logistycznych,
- **EPCIS** – monitorowanie całego cyklu życia produktu.

Dzięki standardom GS1 firmy mogą zbierać dane szybciej, automatyzować procesy i zwiększyć transparentność swojego raportowania ESG.



Fot. Schutterstock

Audyt raportu ESG nie jest obligatoryjny dla MŚP raportujących według standardu VSME, ponieważ ma on charakter dobrowolny i uproszczony

Warto wiedzieć

Raportowanie ESG staje się nieuniknione – nie tylko ze względu na wymogi regulacyjne, ale także na rosnące oczekiwania klientów, inwestorów i partnerów biznesowych. MŚP mogą uprościć ten proces, stosując dobrowolne standardy raportowania VSME oraz wykorzystując standaryzację GS1. Im wcześniej firmy zaczną budować swoją strategię ESG, tym większą przewagę konkurencyjną uzyskają na rynku. ●

Olena Kobylchenko, menedżer ds. ESG, GS1 Polska

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

2025

Twój BIZNES, Twoje KONTAKTY
Twoja WIEDZA

ponad **1000** uczestników w 2024 | **2** edycje | **6** kluczowych miast Polski

EDYCJA WIOSENNA:

20.02 WARSZAWA
19.03 KATOWICE
15.04 POZNAŃ
13.05 KRAKÓW
10.06 WROCŁAW

EDYCJA JESIENNA:

16.09 POZNAŃ
09.10 KATOWICE
4-6.11 WARSZAWA
02.12 GDYNIA

TransLogistica Poland

BĄDŹ NA BIEŻĄCO

Zostań Partnerem konferencji w 2025 roku

Agata Tomczak
agata@tslmedia.pl
+48 793 720 872

Krystian Mielniczuk
krystian@tslmedia.pl
+48 730 555 552

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

POZNAŃ 15 / 04 / 2025

PROGRAM KONFERENCJI

1 / Transport pod ścianą – czy polscy przewoźnicy przetrwają 2025?

2 / Które firmy omijać szerokim łukiem? Zadłużenie w branży TSL.

3 / Brak standardów, brak postępu – jak ujednolicona wymiana danych może zmienić branżę TSL?

4 / PIP, ZUS, ITD – na co będą zwracać uwagę służby kontrolujące przewoźników w 2025 r.?

5 / Możliwości sukcesji w firmie transportowej.

6 / System Kontroli Importu 2 (ICS2) – co przewoźnik drogowy powinien wiedzieć o swoich nowych obowiązkach?

7 / Płynność finansowa bez zatorów – skuteczne strategie dla spedycji i podwykonawców.

8 / Masowe zwolnienia dzięki Sztucznej Inteligencji – jak zarabiać w kryzysie?

9 / Praktyczne aspekty wymiany tachografów w firmach transportowych.

10 / DAS – analiza czasu pracy, wykroczenia, wynagrodzenia ONLINE.

11 / Wdrożenie rozwiązań AI w TSL: Jak wykorzystać sztuczną inteligencję bez utraty nadzoru?

12 / Przyszłość zarządzania flotą w erze cyfrowej – spostrzeżenia z raportu Webfleet.

13 / Poradnik – jak cyfrowa karta paliwowa usprawnia nadzór nad kosztami firm transportowych.

14 / Jak zgodnie z prawem płacić najniższy podatek od środków transportowych – bez przerejestrowania pojazdów i innych kłopotliwych zmian?

15 / Jakie zmiany dla przewoźników wnosi nowelizacja Ustawy o transporcie drogowym z 16 grudnia 2024 r.?

16 / CASE STUDY: Nieprzewidziane szkody w transporcie. Ile to kosztuje i kto za to zapłaci?

17 / Prawne aspekty zatrudniania kierowców – jak uniknąć najczęstszych błędów?

18 / Spedycja w czasach sztucznej inteligencji.

19 / Nie zawsze na czas. Opóźnienia w transporcie drogowym oraz ich konsekwencje.

20 / Nierówna walka z Border Force – jak zminimalizować ryzyko kar przy transporcie do UK?

21 / Jak chronić się przed oszustwami i kradzieżami ładunków?

22 / UWAGA SABOTAŻ – czyli jak zadbać o bezpieczeństwo w firmach sektora TSL?

23 / Wyzwania stojące przed przewoźnikami – wnioski z raportu „Transport drogowy w Polsce 2024/2025 r.”

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl



Fot. Raben

Spadek światowego PKB o 0,3 pp. do poziomu 2,4% osłabiłby potencjał wielu sektorów gospodarki i z pewnością ucierpiałby również transport i logistyka, wyjątkowo zależne od dynamiki w handlu, który obsługują

Cło na import chińskiego e-commerce wyśle logistykę na morze i do magazynów

W 2024 r. UE zaimportowała 4,6 mld tanich paczek zwolnionych z cła. W USA wolumen takich przesyłek osiągnął 1,36 mld. Większość to zamówienia e-commerce z Chin – w Unii to 91%, w USA 60,8% – ale nadchodzi koniec zasady de minimis w imporcie i będzie to rewolucja w e-handlu i logistyce.

Choć bilans zysków i strat nie jest jeszcze dokładnie znany, to najpewniej straci lotnictwo, zyska logistyka kontraktowa, ale podrożeją e-zakupy, nawet o 62 euro rocznie. Oznacza to, że wyczekiwana stabilizacja nie nastąpi, należy się raczej przygotować na dynamiczne zwroty akcji i historie, jak ta o zwycięstwie chińskich paczek nad amerykańskimi celnikami.

W styczniowym prospekcie ekonomicznym Bank Światowy zakładał, że w 2025 r. będziemy obserwować wzrost globalnego handlu na poziomie 3,1% oraz 3,2% w 2026 r. PKB ma się powiększać w tempie 2,7% w tym i kolejnym roku, co miałoby potwierdzać, że wkraczamy w dłuższy okres wolniejszego, ale stabilnego wzrostu gospodarczego. Stabilizacja, a w zasadzie jej potrzeba, to jednocześnie słowo klucz, które pojawia się nie tylko w tej prognozie, ale również w dokumentach Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Światowego Forum Ekonomicznego. Tuż obok zapewnienia pewności warunków dla rozwoju i prowadzenia biznesu wymieniane są jednak sankcje, wojny celne, protekcjonizm, napięcia geopolityczne, nasilająca się niepewność, więc sprawy się komplikują.

W tym kontekście symulacje Banku Światowego pokazują, że wzrost taryf celnych o 10 pp., które nowa administracja USA nałożyłaby na wszystkich partnerów handlowych ma potencjał do zmniejszenia globalnego wzrostu gospodarczego o 0,2 pp. Taki ubytek nie uwzględnia jednak działań odwetowych ze strony partnerów, a jeśli takie działania zostałyby podjęte, to światowe PKB spadłoby o 0,3 pp. do poziomu 2,4%. To osłabiłoby potencjał wielu sektorów gospodarki i z pewnością ucierpiałby również transport i logistyka, wyjątkowo zależne od dynamiki w handlu, który przecież obsługują.

Cła uderzyły w chiński import, ale tylko na chwilę

Wydarzenia ostatnich tygodni pokazały, że zapowiedziana polityka celna USA będzie realizowana, czego przykładem jest 25-procentowa stawka na stal i aluminium, która obowiązuje od 12 marca. Cła w wysokości 10% zostały już skutecznie nałożone na cały import chińskich towarów. Przy okazji 1 lutego br. zawieszono zwolnienie *de minimis* dla paczek o niskiej wartości, czyli nieprzekraczających 800 dol. Przesyłki *de minimis* nie są objęte cłami i nie przechodzą przez standardową odprawę celną, co znacznie ułatwia ich procesowanie i obsługę logistyczną. To z tej luki korzystają chińskie platformy e-commerce, które szturmem zdobyły amerykański rynek i to właśnie w nie wymierzona była likwidacja wykluczenia. Ostatecznie wysokość opłat celnych wraz z wcześniej nałożonymi daninami i innymi opłatami wzrosła z dnia na dzień do nawet 38%. Bardzo szybko okazało się jednak, że służby celne nie są w stanie procesować tak gigantycznych wolumenów towarów i nieoclone paczki z Chin zaczęły piętrzyć się na lotniskach paraliżując odprawy. W ciągu 4 dni chiński e-commerce pokonał amerykańskich celników, bo zwolnienie de minimis ponownie aktywowano do czasu wypracowania zdolności operacyjnych pozwalających obsłużyć potok przesyłek liczonych w milionach dziennie.

Ile chińskich paczek może sparaliżować odprawę celną w USA?

Wyliczenia amerykańskiej Służby Celnej i Ochrony Granic (CBP), które pojawiły się w zaktualizowanym w lutym br. raporcie Congressional Research Service (CRS) wskazują, że w latach 2018-2021 aż 67,4% całego importu w ramach zwolnienia *de minimis* pochodziło z Chin. To towary wyceniane na 228,3 mld dol., a celnicy szacują, że tylko w 2023 r. do USA zaimportowano miliard takich przesyłek o łącznej wartości 54,4 mld dol. Strona chińska deklaruje jednocześnie, że w tym samym okresie eksport do USA w reżimie *de minimis* wyniósł 18,4 mld dol., co stanowi zaledwie jedną trzecią całkowitego importu objętego ulgą celną, który podają amerykańskie służby. Choć CBP nie rozróżnia, jaki procent tego



Krzysztof Oflakowski

importu to przesyłki internetowe, to Komisja ds. Handlu Międzynarodowego szacuje, że tylko w 2022 r. aż 83% całkowitego importu zamówień e-commerce stanowiły przesyłki o niskiej wartości. CBP wylicza jednak, że w ciągu 10 lat wolumen *de minimis* wrósł o ponad 600%, z 139 mln w 2015 r. do 1,36 mld w 2024 r., co oznacza towary o wartości 64,6 mld dol. Aż 60,8% wolumenu pochodziło z Chin, a 1,1 mld szt., czyli 80,9% całego importu tanich przesyłek do USA, obsłużono na lotniskach.

W Unii Europejslkiej

Czy Unii Europejskiej udałoby się okiełznać potok chińskiego e-commerce?

Jest to pytanie o tyle zasadne, że likwidacja zwolnienia *de minimis* jest już zapisana w strategii celnej Wspólnoty. Na mocy obowiązujących obecnie przepisów paczki o wartości do 150 euro, które są wysyłane bezpośrednio z państwa trzeciego do odbiorcy w UE są zwolnione z należności celnych. Likwidacja *de minimis* ma być częścią ambitnej i kompleksowej reformy celnej zaproponowanej przez Komisję Europejską w 2023 r., a zwolnienie dla importowanego e-commerce ma przestać obowiązywać z dniem 1 marca 2028 r. Powodów wykonania takiego kroku jest kilka, z bezpieczeństwem konsumentów, walką z nieuczciwą konkurencją i oszustwami włącznie. W oficjalnych unijnych dokumentach przewija się nawet statystyka, że 65% przesyłek przekraczających granice Unii jest umyślnie niedoszacowanych, aby uniknąć ceł importowych. Zmiany mają się oczywiście Unii opłacać, bo zgodnie z oceną skutków reformy,

W ciągu 10 lat wolumen de minimis wrósł w Stanach Zjednoczonych o ponad 600%, z 139 mln w 2015 r. do 1,36 mld w 2024 r., co oznacza towary o wartości 64,6 mld dol. Aż 60,8% wolumenu pochodziło z Chin, a 1,1 mld szt., czyli 80,9% całego importu tanich przesyłek do USA, obsłużono na lotniskach.

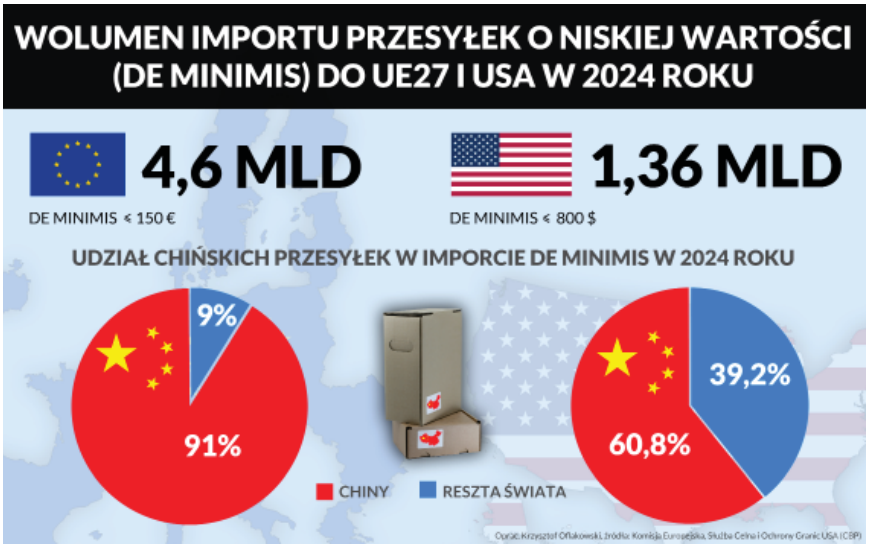


Przesyłki de minimis nie są objęte cłami i nie przechodzą przez standardową odprawę celną, co znacznie ułatwia ich procesowanie i obsługę logistyczną. To z tej luki korzystają chińskie platformy e-commerce

dodatkowe należności celne pochodzące z importowanego handlu elektronicznego oszacowano na około 1 mld euro rocznie, a w dłuższej perspektywie 13 mld euro w ciągu 15 lat.

Szybciej niż w 2028 roku

Unijny komisarz ds. handlu i bezpieczeństwa gospodarczego zapowiedział, że zniesienie zwolnienia *de minimis* może nastąpić szybciej niż w 2028 r. Dla niego reforma Unijnego Kodeksu Celnego ma być priorytetem i będzie on dążył do implementacji zmian już w 2026 r. Szybsze wdrożenie ma służyć europejskim przedsiębiorcom i wyrównać szanse wobec platform e-commerce z państw trzecich.



O jakiej skali napływu de minimis do UE mowa?

Z informacji Komisji Europejskiej wynika, że w 2024 r. na rynek UE trafiło ok. 4,6 mld przesyłek o niskiej wartości, a 91% z nich pochodziło z Chin. To ponad 12,6 mln paczek dziennie, z czego prawie 11,5 mln z Państwa Środka. To dwa razy więcej niż w 2023 r. i trzy razy więcej niż rok wcześniej. Jednocześnie tylko sześć państw członkowskich odpowiadało z zeszłym roku za obsługę 89% importu generowanego przez sprzedaż online. KE zaznacza, że coraz większą presję odczuwają unijne organy celne, gdyż produkty e-commerce stanowią już ponad 97% wszystkich unijnych deklaracji celnych.

Wpływ likwidacja i minimis na e-commerce

Według szacunków Transport Intelligence (Ti) globalna wartość usług logistycznych realizowanych na rzecz e-commerce miała w 2024 r. osiągnąć wzrost 10,5% z ponad 449,3 mld euro w 2023 r. Oznacza to, że zeszłoroczne usługi logistyczne wyceniono na ponad 496,5 mld euro, a średnie tempo wzrostu na poziomie 10% miało się utrzymać aż do 2028 r. Oczywiście przy założeniu wzrostów w handlu, PKB oraz uspokojeniu napięć geopolitycznych i makroekonomicznych. Planowane, tak znaczące zmiany w globalnych przepływach e-commerce są zaprzeczeniem tych założeń, a w związku z tym mogą poważnie obniżyć perspektywy wzrostowe dla branży funkcjonującej w atmosferze ciągłej niepewności. Z silnego rozwoju e-handlu korzystał do tej pory także rynek przesyłek ekspresowych i paczek. Według danych z grudnia urósł on realnie w 2024 r. o 5,1%. Taki wzrost. zaowocował przychodami sięgającymi 544,7 mld euro i przełożył się na średnioroczny wzrost od 2020 r. wynoszący 5%. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że dobre zeszłoroczne wyniki były także zasługą azjatyckich sprzedawców oraz produktów o niskiej wartości wprowadzanych, obsługiwanych i sprzedawanych na bogatych zachodnich rynkach.

> Likwidacja de minimis ma być częścią ambitnej i kompleksowej reformy celnej zaproponowanej przez Komisję Europejską w 2023 r., a zwolnienie dla importowanego e-commerce ma przestać obowiązywać z dniem 1 marca 2028 r.

Zmiany w cle i procedurach odczują wszyscy

Z perspektywy konsumentów i platform likwidacja zwolnienia *de minimis* w Unii szybko wywołałaby cztery podstawowe efekty: wzrost cen i biurokracji, nasilenie outsourcingu procesów celnych oraz wydłużenie dostaw. Po pierwsze i najbardziej oczywiste, jeśli dojdzie do naliczenia cła to podrożeją zagraniczne e-zakupy. Planowane stawki mają się różnić w zależności od kwalifikacji produktu do tzw. koszyków, których ma być pięć w zakresie danin, od 0% do 17%. Jeśli jednoczenie w życie wejdzie zmiana dotycząca tzw. uznanego importera, to za pobór i przekazanie opłat do urzędu celnego będzie odpowiadała platforma sprzedażowa. Dla serwisów oznacza to znaczące obciążenie biurokratyczne i większą odpowiedzialność, ponieważ poza rozliczeniami trzeba będzie wyegzekwować i przekazać także inne informacje, np. dokładniejszą charakterystykę towaru, certyfikaty środowiskowe i bezpieczeństwa.

Większa biurokracja to oczywiście większy koszt, więcej oddelegowanych zasobów i nakładu pracy. To z kolei może wywołać wzmożony outsourcing procedur importowych do agentów celnych – przynajmniej w początkowym okresie. Jest to jednocześnie dobra wiadomość dla operatorów logistycznych, którzy oferują tego typu usługi oraz dysponują zaktualizowaną i specjalistyczną wiedzą. Niestety, nie ucieszą się konsumenci, ponieważ serwis agencyjny jest płatny, a koszt obsługi wraz z cłem w większym lub mniejszym stopniu wpłynie na cenę ich zamówienia. Ostatnią ważną konsekwencją przyszłorocznej likwidacji *de minimis* jest prawdopodobieństwo wydłużenia odpraw, zwłaszcza w szczytach transportowych. Paraliż obserwowany w USA raczej nie nastąpi, ponieważ UE przygotowuje już odpowiednie zaplecze informatyczne. Z drugiej strony, jeśli koniec zwolnienia ma nastąpić już za rok, a nie za trzy lata i nie wydarzy się to równolegle z uruchomieniem centralnej bazy danych celnych, tzw. Data Hub, to ryzyko chaosu wyraźnie wzrośnie, ponieważ administrację celną zaleje fala dodatkowych 12,6 mln przesyłek dziennie, które trzeba będzie obsłużyć bez zapowiadanego instrumentarium IT. W USA wystarczyły niecałe 4 mln, aby system się załamał.

Zmiany w strukturze międzynarodowej

W szerszej perspektywie likwidacja zwolnienia *de minimis* na drugim i trze-

cim rynku e-commerce świata wywoła głębokie zmiany w międzynarodowej logistyce zamówień internetowych. Nie obędzie się bez ofiar, ale będą także wygrani.

Największym poszkodowanym będzie lotnictwo towarowe, z którego w zdecydowanej większości korzystają chińskie platformy wysyłające tanie zamówienia bezpośrednio do klientów w Europie i USA. Połącznia Azja-Ameryka Płn. i Azja-Europa to dwa najważniejsze szalki dla frachtu lotniczego na świecie. Natomiast w zeszłym roku przewoźnicy z trzech regionalnych rynków: Azji i Pacyfiku, Ameryki Płn. oraz Europy odpowiadali łącznie za 81,5% pracy przewozowej wykonanej w globalnym lotnictwie towarowym.

Opublikowane niedawno dane Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (IATA) pokazują, że popyt na przewozy lotnicze liczone w tonokilometrach cargo (CTK) wzrósł w 2024 r. o imponujące 11,3%, co jest nowym rekordem. Wskaźnik CTK na trasach międzynarodowych wzrósł jeszcze bardziej, bo o 12,2%. IATA wprost wskazuje, że odpowiadały za to dwa podstawie czynniki, tj. utrzymujące się utrudnienia w żegludze oraz e-commerce, a zwłaszcza popyt na azjatyckie towary wysyłane do Europy i USA. Tylko w grudniu 2024 r. udział szlaków Azja–Ameryka Płn. i Azja–Europa w całym rynku cargo wyniósł 45% i wzrósł o odpowiednio 8% i 10,3%.

Czy kluczowy czynnik wzrostu stanie się ryzykiem?

To za sprawą e-commerce zainteresowanie przesyłkami lotniczymi jest tak duże, że w największych chińskich portach zaciera się granica pomiędzy operacjami realizowanymi w szczycie przewozów i poza nim. W zeszłym roku Boeing szacował nawet, że utrzymujący się na obecnym poziomie rozwój chińskiego e-handlu zmusi tamtejszych przewodników do powiększenia floty frachtowej o dodatkowe 190 maszyn do 2042 r, co będzie stanowić 20% wszystkich samolotów tego typu na świecie.

Imponujące wskaźniki i prognozy może jednak pogrzebać likwidacja zwolnienia celnego na chińskie produkty o niskiej wartości. Po wyjątkowo krótkim epizodzie z *de minimis* w USA platforma do rezerwacji frachtu Freightos poinformowała, że wycofanie przesyłek e-commerce z transportu lotniczego mogłoby spowodować obniżenie stawek na trasie z Chin do USA o 30% (z 5,09 do 3,65 dol./kg). Na rynku pojawi się nadpodaż przestrzeni ładunkowej, której nie będzie czym wypełnić, a znaczące spadki cen mogą się rozlać na inne regiony. Będzie to bardzo bolesny cios wymierzony w lotnicze cargo, a w takim scenariuszu nie ma większych szans na realizację prognozy IATA, która na 2025 r. przewiduje wzrost rynku na poziomie 5,8%. Według organizacji nie ma jednak wątpliwości, że branża będzie musiała dostosować się do nadchodzących zmian geopolitycznych, a początek roku w wydaniu nowej administracji w USA pokazał już jej silne zainteresowanie wykorzystaniem taryf celnych, które mogą uderzyć w dynamikę cargo także przez zwiększenie inflacji i obniżenie handlu.



Fot. Kerry

Z informacji Komisji Europejskiej wynika, że w 2024 r. na rynek UE trafiło ok. 4,6 mld przesyłek o niskiej wartości, a 91% z nich pochodziło z Chin

Chiński e-commerce popłynie statkiem

Wydaje się, że racjonalnym scenariuszem w przypadku utraty opłacalności przewozów lotniczych dla pojedynczych zamówień internetowych jest przeniesienie wolumenów na oceny. Oznaczałoby to zauważalny odwrót od ekspresowych dostaw lotniczych i powrót do tradycyjnego modelu importowego, w którym towar jest kumulowany i wysyłany zbiorczo do centrów dys-

Produkty e-commerce stanowią już ponad 97% wszystkich unijnych deklaracji celnych



Fot. Fotolia

trybucji znajdujących się możliwie blisko rynków zbytu. Znacząco wydłużyłby się jednak tranzyt, ale pozwoliłoby to utrzymać niższe ceny produktów. Owszem, zwiększyłby się popyt na transport morski, a ze względu na nierównowagę w wymianie handlowej pomiędzy rynkami mogłoby nawet dojść do chwilowego zachwiania równowagi w dostępności kontenerów, jednak wpływ na ceny byłby relatywnie niewielki, ponieważ wolumen kilkunastu milionów małych paczek to nic spektakularnego w żegludze kontenerowej.

Jeśli za punkt wyjścia obrać dane opublikowane niedawno przez analityków z Rotate, mówiące o 2,3 mln ton lotniczego cargo zaimportowanego w zeszłym roku z Chin do USA, z czego 1,2 mln ton stanowiły paczki e-commerce o niskiej wartości, to niewiele wskazuje na to, aby przeniesienie nawet całego importu lotniczego z Chin do USA na statki dramatycznie wpłynęło na stawki i kondycję w transporcie oceanicznym. Jeśli bowiem w uproszczonej kalkulacji przyjąć średnią ładowność kontenera 20-stopowego na 25 t, to import ten wymagałby 92 tys. kontenerów, które do wybrzeży USA mogłyby dostarczyć zaledwie 4 kontenerowce klasy ULCV (Ultra Large Container Vessel). Jednorazowo są one w stanie przemieścić nawet 24 346 TEU (TEU – ekwiwalent kontenera 20-stopowego). Natomiast, jeśli na ocean miałyby trafić tylko chińskie przesyłki o niskiej wartości, to ich masa odpowiadałby 48 tys. TEU, które zmieściłyby się na dwóch takich statkach. Na 3 jednostki ULCV wszedłby z kolei cały zeszłoroczny import lotniczy z Unii Europejskiej do USA, który według Rotate wyniósł 1,4 mln ton. Warto jednak pamiętać, że w rzeczywistości transport towarów byłby rozłożony w czasie, dlatego skutki w żegludze byłyby rozmyte i przez to mniej odczuwalne.

Fot. DHL



W zeszłym roku przewoźnicy z trzech regionalnych rynków: Azji i Pacyfiku, Ameryki Płn. oraz Europy odpowiadali łącznie za 81,5% pracy przewozowej wykonanej w globalnym lotnictwie towarowym

Otwarcie nowych możliwości

– Mało prawdopodobnym jest, aby chińskie platformy e-commerce porzuciły bogaty rynek w Europie i USA tylko dlatego, że zwolnienie z cła dla produktów o niskiej wartości przestanie obowiązywać. O nadchodzącej likwidacji zasady de minimis mówi się od dawna, zarówno w Unii, jak i za oceanem, a azjatyckie serwisy wskazują, że przygotowują się na taki scenariusz. Od kilku lat obserwujemy budowanie zdolności logistycznych wewnątrz rynków docelowych lub w ich pobliżu. Wiele azjatyckich serwisów e-commerce ma już swoje centra dystrybucyjne w Niemczech, ale także w Czechach, w Polsce czy np. w Turcji. Przewidujemy, że ten proces będzie dalej postępował, na czym skorzysta sektor magazynowy, logistyka kontraktowa i centra dystrybucyjne. Powrót do bardziej standardowego schematu importowego pomoże także sektorowi transportowemu. Prawdziwymi wygranymi będą natomiast operatorzy, którzy będą potrafili zagwarantować niezawodny i kompleksowy pakiet rozwiązań, od usług agencyjnych, przez transport, magazynowanie, zarządzanie zapasami, fulfilment, aż po obsługę zwrotów. Może to być wyjątkowo pozytywny impuls dla logistyki e-commerce, zwłaszcza że dynamika wzrostowa w e-handlu osłabła, czy to z powodu dojrzałości rynków, czy z uwagi na zmiany nastrojów konsumenckich. Mogliśmy to już obserwować w końcówce 2024 r. w Polsce, gdzie wiele prognoz sprzedażowych nie zostało zrealizowanych, a z danych GUS wynika, że listopadowy udział e-commerce w całym handlu detalicznym pierwszy raz w 5-letniej historii pomiarów nie przekroczył 11%. Zazwyczaj listopad to najlepszy miesiąc w roku pod względem udziału. Na końcu warto także pamiętać, że popularność chińskich platform nie wzięła się znikąd. Klienci detaliczni po prostu są zainteresowani takimi ofertami i nie chcą z nich rezygnować, choć za zakupy będą musieli zapłacić odpowiednio więcej – mówi Marcin Smoła, dyrektor operacyjny w spółce ID Logistics Polska, świadczącej kompleksowe rozwiązania lo-



gistyczne i transportowe, obsługę e-commerce oraz zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.

Europejski konsument zapłaci więcej

Według zeszłorocznych szacunków analityków z Copenhagen Economics, likwidacja zwolnienia celnego *de minimis* i potrzeba dostosowania się przedsiębiorców, platform, operatorów logistycznych i organów celnych do nowych przepisów będzie oznaczać wydatek sięgający 2,3 mld euro rocznie, z czego 2 mld zapłacą prywatne firmy i sektor handlowy, a na końcu również konsumenci. Kwota ta zakłada jednocześnie, że żadne inne czynniki nie ulegną zmianie, np. nie zostaną nałożone kolejne cła na import. Prędzej czy później podwyżki spadną jednak na klientów, co poskutkuje potencjalnym rocznym wzrostem cen o 62 euro na każdego indywidualnego konsumenta, którego zakupy internetowe są importowane do Unii. Średnie podwyżki mogą się wahać w przedziale od 10,6 do 19,1 euro na mieszkańca rocznie i jest to kwota wynikająca tylko dodatkowych opłat celnych. Jeśli natomiast wziąć pod uwagę dodatkowe koszty administracyjne wynikające z konieczności dostosowania się przedsiębiorstw, operatorów i handlu, to wzrastają one do przedziału 34,4–62,1 euro rocznie. Analitycy wyliczają np. że para importowanych butów, która do tej pory kosztowała konsumenta 100 euro podrożeje o 17% plus ewentualne koszty obsługi logistycznej.

W USA i Europie chcą kupować towary z Chin

Propozycje w zakresie *de minimis* wydają się nie brać pod uwagę jednego fundamentalnego faktu, że zarówno w Europie, jak i w USA konsumenci robiący zagraniczne zakupy w sieci nie chcą rezygnować z tanich produktów z Chin, które zdominowały nawet rodzime platformy sprzedażowe. Dobrze pokazuje to zeszłoroczne badanie przeprowadzone przez Jungle Scout, według którego aż 71% wszystkich artykułów sprzedawanych zarówno przez hurtowników, jak i detalistów w serwisie Amazon zostało wyprodukowanych w Chinach. Sprzedawcy zapytani o to, z jakich krajów pochodzą oferowane przez nich towary, najczęściej wskazywali właśnie Państwo Środka, a Stany Zjednoczone z wynikiem 30% znalazły się na drugim miejscu. Podium zamknęły Indie z udziałem 14%. Towary wytwarzane w innych pojedynczych krajach nie przekroczyły poziomu 10%. To świetnie pokazuje, jak strategiczne znacznie nawet dla amerykańskiego giganta ma współpraca z chińskimi producentami i sprzedawcami. Amazon wręcz zabiega o azjatyckich sprzedawców. Otworzył nawet biuro w Shenzhen, gdzie organizuje spotkania dla producentów, umożliwiając im wejście na platformę. To w dużej mierze dzięki produktom z Chin firma osiągnęła w 2024 r. wzrost sprzedaży internetowej o 7,1%, do poziomu 75,5 mld dol.

> Z perspektywy konsumentów i platform likwidacja zwolnienia de minimis w Unii szybko wywołałaby cztery podstawowe efekty: wzrost cen i biurokracji, nasilenie outsourcingu procesów celnych oraz wydłużenie dostaw.

Dokładnie to samo dzieje się w Europie, czego przykładem jest Allegro, które również wpuściło chińskie przedsiębiorstwa na swoje strony. Z kolei, według analiz francuskiej wywiadowni konsumenckiej Foxintelligence monitorującej rynek e-commerce w 10 europejskich krajach, w pierwszym półroczu 2024 r. aż 34% całkowitej sprzedaży e-commerce w Hiszpanii należało do serwisów Alibaba, Shein i Temu. We Włoszech było to 13%, we Francji 9%, w Niemczech 7% i 6% w Wielkiej Brytanii. Inne analizy Foxintelligence wskazują także, że chińskie Temu jest w tych państwach niemal zawsze na podium zakupowym w kategorii dom i kuchnia, odzież, uroda, narzędzia i majsterkowanie, gry i zabawy, komputery i elektronika, zdrowie oraz motoryzacja.

Polacy także bardzo dobrze przyjęli chińskie platformy, a np. Temu jest na najlepszej drodze do tego, aby stać się najczęściej odwiedzanym serwisem e-commerce nad Wisłą. Z grudniowego badania Mediapanel wynika, że odwiedziło go 18,24 mln osób, co odpowiada 61,3% internautów w Polsce. Pozostające na pozycji lidera Allegro przyciągnęło 18,96 mln użytkowników, czyli 63,7% internautów. Zmiana na czele stawki jest tym bardziej prawdopodobna, że Temu po raz kolejny pobiło własny rekord odwiedzin i dynamicznie rośnie. Dla porównania w grudniu 2023 r. różnica pomiędzy platformami wynosiła 5,73 mln użytkowników, a teraz dzieli je dokładnie 719 442 internautów. ●

Fot. Pixabay



Niewiele wskazuje na to, aby przeniesienie nawet całego importu lotniczego z Chin do USA na statki dramatycznie wpłynęło na stawki i kondycję w transporcie oceanicznym

Krzysztof Oflakowski



Gdy liczy się każdy grosz.

Jak optymalizować transport na giełdzie transportowej

Europejska giełda transportowa Teleroute właśnie obchodzi 40 urodziny. Można powiedzieć, że jest doświadczonym uczestnikiem rynku transportowego, nie jedno widziała i z niejednego pieca chleb jadła. Branżę transportową zna od podszewki i wie z jakimi problemami się boryka. Zmienne warunki ekonomiczne, liczne uregulowania prawne, niska marża, wysokie koszty stałe. Tu nie ma żartów, liczy się już nie każda złotówka, ale każdy grosz. Jak zatem radzić sobie w takich warunkach, jak wyjść na swoje? Doświadczona koleżanka ma kilka podpowiedzi.

Optymalne wykorzystanie czasu

Czas to pieniądz. W dzisiejszej rzeczywistości, gdy technologia ma ułatwiać niezliczoną liczbę czynności, warto skorzystać z tego dobrodziejstwa. Niech algorytm zrobi robotę za Ciebie. Zacznijmy od rzeczy zdaje się podstawowej: wyszukiwania zleceń.

Masz zaplanowaną trasę, ale okazuje się, że jej część przejedziesz na pusto lub nie wykorzystałeś swojej przestrzeni ładunkowej do końca? Jest sposób by to naprawić. Jednym z najbardziej praktycznych rozwiązań oferowanych przez Teleroute optymalizujących transport jest możliwość wyszukiwania zleceń transportowych na podstawie zaplanowanej trasy. Dla przewoźników oznacza to ogromną oszczędność czasu – zamiast przeszukiwać setki ofert „ręcznie" na różnych giełdach transportowych, wystarczy wprowadzić trasę i określić promień poszukiwań, a system pokaże dostępne zlecenia, które idealnie pasują do zaplanowanego kursu. Dzięki temu oszczędzasz czas zyskując szybki dostęp do najbardziej opłacalnych ofert idealnie dopasowanych do Twoich indywidualnych potrzeb. To jeden z aspektów wykorzystania funkcji wyszukiwania zleceń po trasie przejazdu, ale jest jeszcze inny, równie istotny.

Redukcja pustych przebiegów

Każdy kilometr pokonywany bez ładunku to zbędny koszt, który może poważnie wpłynąć na rentowność. Dzięki wyżej wspomnianej funkcji Teleroute daje przewoźnikom oręż do walki z tym zjawiskiem. Przykład? Jeśli transportujesz ładunek z Warszawy do Paryża z pomocą Teleroute możesz znaleźć fracht na trasie powrotnej – na przykład z Francji do Niemiec i następnie do Polski. Dzięki tej jednej funkcji Teleroute pomaga nie tylko oszczędzić czas i paliwo, ale również zwiększyć zyski. W Europie szacuje się, że 25% transportów to właśnie puste przebiegi. Każdy zaoszczędzony metr na drodze to bezpośredni wzrost rentowności przewozu. To jednak nie koniec narzędzi pozwalających zarabiać więcej.

Oferowanie wolnych przestrzeni ładunkowych

Giełda Teleroute umożliwia także oferowanie wolnych przestrzeni ładunkowych przy okazji wyszukiwania zleceń. To prosta optymalizacja, która zwiększa szanse przewoźników na zwiększenie efektywności

swoich działań na giełdzie transportowej. Szukasz oferty frachtu na danej trasie, to znaczy, że masz do zaoferowania wolną przestrzeń ładunkową. Jedno zaznaczenie podczas wyszukiwania i automatycznie oferujesz swój pojazd zwiększając swoje szanse na znalezienie Cię przez spedytora. Dla spedytorów z kolei to możliwość łatwego i szybkiego znalezienia odpowiedniego pojazdu, który pomieści ładunek, co przekłada się na efektywność całego procesu transportowego. Na tym nadal nie koniec optymalizacji.

Integracja z systemami TMS – prostota i automatyzacja

Teleroute umożliwia integrację z systemami TMS (Transport Management System), co ma kolosalne znaczenie w kontekście optymalizacji transportu. – *Narzędzia oparte na API są kluczowe, jeśli chodzi o przyspieszenie pracy i zwiększenie efektywności działań. Dzięki integracji z systemami TMS, procesy oferowania zleceń i zarządzania transportem stają się bardziej automatyczne, co pozwala firmom zaoszczędzić czas, uniknąć błędów i skupić się na realizacji celów biznesowych. To znacząco wpływa na poprawę jakości obsługi klientów i rentowności* – mówi Marcin Kutzmann, Field Sales PL & EE w Teleroute.

Kolejnym atutem Teleroute jest możliwość automatycznego oferowania ładunków na kilku platformach jednocześnie dzięki integracji z zewnętrznymi narzędziami coraz bardziej widocznymi na rynku transportowym. Dla firm transportowych oznacza to łatwiejszy dostęp do zleceń i szybkie pozyskiwanie nowych ofert. Z kolei dla spedytorów to możliwość dotarcia



Marcin Kutzmann



Joanna Zielińska

do szerokiej bazy przewoźników, co ułatwia szybkie znalezienie najlepszego rozwiązania transportowego.

Finanse na pierwszym planie

Optymalizacja procesów transportowych to jedna strona monety, jednak jest jeszcze druga nie mniej ważna. Prowadzenie biznesu staje się niemożliwe, gdy stawka jest tak niska, że nie da się na niej zarobić, a terminy płatności tak długie, że o płynności finansowej można tylko pomarzyć. I tu, niczym książę na białym koniu, pojawia się fracht z pierwszej ręki.

Na giełdzie Teleroute firmy transportowe mają dostęp do tzw. frachtów „z pierwszej ręki", co oznacza bezpośrednie oferty od zleceniodawców w całej Europie. Jak zauważa Joanna Zielińska, Sales Director PL & EE w Teleroute: – *Zdobycie frachtu z pierwszej ręki może wymagać więcej wysiłku, ale jeśli optymalizujemy każdy aspekt transportu i szukamy oszczędności wszędzie, to byłoby grzechem nie zawalczyć o taką stawkę. Marża w transporcie nie jest wysoka, a wyższe stawki oferowane przez bezpośrednich zleceniodawców mogą mieć kluczowe znaczenie dla rentowności firmy. Każdy dodatkowy grosz się liczy.*

Frachty z pierwszej ręki to także mniej pośredników, czyli… krótsze terminy płatności. I tu przechodzimy do kwestii płynności finansowej.

Gwarancja Płatności – bezpieczeństwo finansowe

Jednym z większych ryzyk w branży transportowej są problemy z otrzymywaniem terminowych płatności. W tym kontekście Teleroute oferuje przewoźnikom 100% gwarancję płatności, która znacząco zmniejsza ryzyko niewypłacalności kontrahentów. Dzięki systemowi wielowarstwowej weryfikacji, Teleroute zapewnia, że tylko wiarygodne firmy mogą korzystać z platformy, co daje dodatkowe poczucie bezpieczeństwa.

Joanna Zielińska zaznacza: – *W branży transportowej mamy kryzys. W 2024 roku aż 31 tys. firm z sektora TSL figurowało w Krajowym Rejestrze Długów, a ich łączne zadłużenie wynosiło blisko 1,5 miliarda złotych. Z kolei Gwarancja Płatności w Teleroute minimalizuje ryzyko związane z opóźnionymi płatnościami i pozwala przewoźnikom rozwijać działalność bez obawy o problemy finansowe. Gwarancja Płatności obejmuje również zlecenia realizowane na innych platformach, pod warunkiem, że zleceniodawca jest klientem Teleroute, co zwiększa elastyczność i bezpieczeństwo współpracy.*

> Teleroute oferuje przewoźnikom 100% gwarancję płatności, która znacząco zmniejsza ryzyko niewypłacalności kontrahentów. Dzięki systemowi wielowarstwowej weryfikacji, Teleroute zapewnia, że tylko wiarygodne firmy mogą korzystać z platformy.

Teleroute to platforma, która daje przewoźnikom dostęp do oferty transportowej z całej Europy, integrując trzy giełdy z Grupy Alpega: Teleroute, WTransnet i 123Cargo. Dzięki temu przewoźnicy mają szansę działać w ramach europejskiej sieci, zwiększając swoją widoczność i szansę na zlecenia w różnych krajach, niezależnie od tego, gdzie aktualnie pracują. To rozwiązanie szczególnie cenne na zmiennym rynku, gdzie optymalizacja transportu i dostępność ładunków w odpowiednim miejscu i czasie ma kluczowe znaczenie. ●

Dorota Syganiec-Marszewska



Fot. SEGRO

Nieodmiennie od lat najwyższa podaż magazynów jest w województwie mazowieckim – 7 mln mkw.

Na stabilnej, mocnej pozycji

Minęły czasy, kiedy rynek powierzchni magazynowo-przemysłowych w Polsce gonił Europę Zachodnią. Dziś jest jednym z najsilniejszych na Starym Kontynencie i nadal umacnia swoją pozycję. Całkowite jego zasoby osiągnęły w ubiegłym roku poziom 34,5 miliona mkw.

Axi IMMO podaje, że udział segmentu magazynowego na rynku inwestycyjnym wyniósł w 2024 r. 1,26 mld EUR (+27% r/r), a wynik ten odpowiadał za 25% wszystkich transakcji. I choć aktywa handlowe i biurowe odnotowały spektakularne wzrosty (odpowiednio +282% i 272%) to sektor przemysłowo-logistyczny nadal stabilnie przyciągał kapitał. Kluczowym trendem był powrót transakcji portfelowych, które stanowiły aż 58% całkowitego wolumenu transakcji w 2024 r.

Zasoby największe w województwie mazowieckim

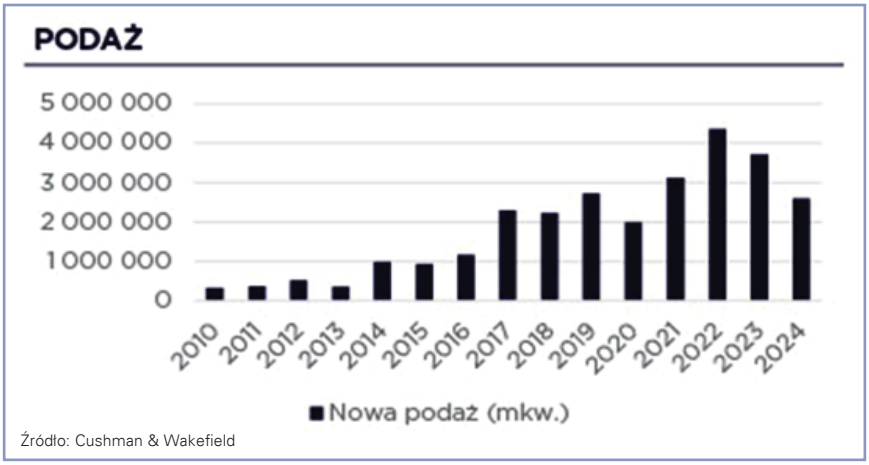
Nieodmiennie od lat najwyższa podaż magazynów jest w województwie mazowieckim – 7 mln mkw. Na drugim miejscu znajduje się Śląsk z 5,7 mln mkw., a na trzecim Centralna Polska z zasobami na poziomie ok. 4,9 mln mkw. Eksperci z firmy doradczej Savills podkreślają, że jedna piąta powierzchni skoncentrowana jest w Warszawie i jej okolicach, a kolejne 53% znajduje się na czterech głównych rynkach: Górnym Śląsku, Polsce Centralnej, Wrocławiu i Poznaniu. Spośród rynków rozwijających się Polska Zachodnia, która w ciągu ostatnich lat powiększyła zasoby aż o 63%, osiągnęła poziom 2,33 mln mkw. Trójmiasto, Szczecin, Polska Wschodnia i Kraków oferują zasoby powyżej 1 miliona mkw., przy czym ten ostatni rynek dołączył do grona „milionerów" w 2024 r.

– Inwestorzy skupiają się na kluczowych hubach magazynowych, takich jak

> Po okresie stagnacji, w 2024 roku Polska gospodarka zanotowała solidny wzrost PKB o 2,9%, a to miało pozytywny wpływ na rynek nieruchomości logistycznych i przemysłowych.

Wśród największych zmian właścicielskich znalazły się m.in. zakup pięciu parków 7R przez czeską Investikę oraz nabycie trzech Diamond Business Parków przez amerykańskiego inwestora Greykite.

Dobrą sytuację na rynku magazynowym eksperci z Savills tłumaczą tym, że po okresie stagnacji w 2024 roku Polska gospodarka zanotowała solidny wzrost PKB o 2,9%, a to miało pozytywny wpływ na rynek nieruchomości logistycznych i przemysłowych. Sprzedaż detaliczna wzrosła o 2,7% r/r, wartość sprzedaży internetowej o ok. 6,5% r/r, a udział wydatków na e-commerce w całkowitej sprzedaży detalicznej wyniósł średnio 8,9%. Po latach wysokiej inflacji, jej średni poziom spadł do 3,6%, co daje przedsiębiorstwom większą przewidywalność w budżetowaniu kosztów prowadzenia działalności.



Źródło: Cushman & Wakefield

Warszawa, Górny Śląsk czy Poznań, gdzie fundamenty rynkowe pozostają silne. Popularnym sposobem na rozbudowę portfela pozostają transakcje miedzy deweloperami, które często są bardziej opłacalne niż nowe inwestycje ze względu na wysokie koszty budowy i finansowania. Spodziewamy się, że w kolejnych kwartałach aktywność na rynku inwestycyjnym będzie rosła. Na koniec 2024 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów big box ustabilizowały się na poziomie 6,5%, co dodatkowo zwiększa atrakcyjność inwestycji – komentuje Grzegorz Chmielak, dyrektor Działu Rynków Kapitałowych i Wycen, AXI IMMO.

Podaż – powrót do aktywności sprzed pandemii

W minionym roku dostarczono 2,6 mln mkw. nowej powierzchni, co stanowiło spadek wolumenu nowej podaży o 30% r/r. Wolumen ten był zbliżony do średniej sprzed pandemii, co sugeruje powrót do bardziej zrównoważonego tempa rozwoju sektora.

Najwięcej nowych zasobów przemysłowo-logistycznych oddano do użytkowania w województwie dolnośląskim (675 tys. mkw. – 24%), w warszawskich strefach I i II (468 tys. mkw. – 17%) oraz Polsce Centralnej ((343 tys. mkw. – 13%). Co istotne, średni wskaźnik wynajęcia dla nowej podaży wzrósł z 51% w I kwartale do 76% w IV kwartale. Wśród kluczowych nowych inwestycji znalazły się: P3 Wrocław (172 800 mkw.), w woj. dolnośląskim, oraz dwie inwestycje CTP, tj. CTPark Gdańsk Port (119 400 mkw.) w woj. pomorskim i CTPark Warsaw West (Wiskitki) o powierzchni 110 400 mkw. zlokalizowany w woj. mazowieckim. Największym parkami poniżej 100 000 mkw. były Panattoni Park Wrocław Logistics South Hub 90 000 mkw. i GLP Wrocław V Logistics Centre (86 200 mkw.) dostarczone w woj. dolnośląskim.

Polski rynek zachował silną pozycję w skali europejskiej i po raz kolejny zakończył rok wśród trzech krajów z największym poziomem popytu netto. Na podium ustąpił miejsca tylko Niemcom i Niderlandom



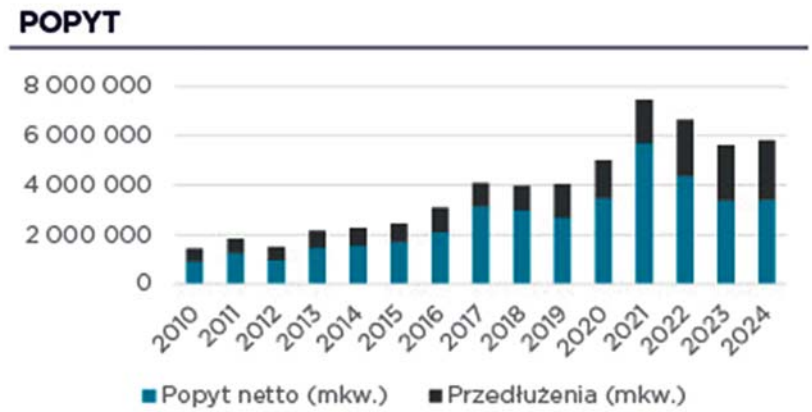
Fot. Panattoni

ATUTY POLSKIEGO RYNKU MAGAZYNOWEGO



Damian Kołata,
Partner, Head of Industrial & Logistics/
E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield

Całkowity popyt na rynku magazynowym w 2024 roku wyniósł ponad 5,8 mln mkw., co oznacza wzrost o 4% r/r i piąty rok z rzędu z wartością przekraczającą 5 mln mkw. Warto podkreślić, że sfinalizowane w ubiegłym roku w Polsce transakcje najmu odpowiadały za prawie 60% popytu w CEE. Najemcy niezmiennie doceniają atuty polskiego rynku magazynowego, w tym jego strategiczne położenie, rozwiniętą infrastrukturę transportową oraz konkurencyjne tzw. „total cost of ownership", które przy uwzględnieniu kosztów najmu, energii oraz pracowników magazynowych są o 23% niższe niż w Czechach i ponad 50% niższe niż w Niemczech. Perspektywy na ten rok pozostają optymistyczne. Tempo wzrostu może co prawda zwolnić, ale to z kolei zmniejszy ryzyko nadwyżki pustych powierzchni magazynowych. Stabilnej sytuacji w sektorze powinno też sprzyjać dalsze polepszanie warunków finansowych i gospodarczych, w tym spodziewane ożywienie w Niemczech.



Źródło: Cushman & Wakefield

– W IV kwartale ubiegłego roku deweloperzy ukończyli blisko 508 tys. mkw. powierzchni przemysłowej, a w okresie pomiędzy I a IV kwartałem 2024 roku nowa podaż przekroczyła 2,6 mln mkw. Około 76% dostarczonej w IV kwartale powierzchni zostało zabezpieczone umowami najmu jeszcze na etapie realizacji inwestycji. Niska podaż o charakterze spekulacyjnym i mocny popyt w ostatnich miesiącach zeszłego roku spowodowały spadek pustostanów o 0.5 pp. do 7,5% na koniec grudnia 2024 roku – mówi Adrian Semaan, Senior Research Consultant, Cushman & Wakefield.

Najemcy doceniają polski rynek

Polski rynek zachował silną pozycję w skali europejskiej i po raz kolejny zakończył rok wśród trzech krajów z największym poziomem popytu netto. Na podium ustąpił miejsca tylko Niemcom i Niderlandom.

Firma doradcza Cushman & Wakefield w swoim raporcie podkreśla, że poziom popytu w zeszłym roku pozostał na stabilnym poziomie, wynoszącym blisko 6 mln mkw. wynajętej powierzchni, co oznacza wzrost o 4% w stosunku do roku 2023. Co więcej, transakcje najmu na polskim rynku stanowiły aż 59% umów sfinalizowanych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej (9,83 mln mkw.). Chociaż najemcy mają silniejszą niż w poprzednich latach skłonność do odnawiania umów najmu w już zajmowanych lokalizacjach, to wolumen popytu netto, uwzględniający nowe umowy i ekspansje, w 2024 r. utrzymał się na stabilnym poziomie ok. 3,4 mln mkw. (+1% r/r).

W strukturze zawieranych umów nie odnotowano większych zmian. Podobnie jak w całym 2023 roku, około 58% transakcji najmu (AXI IMMO podaje, że 52%) stanowiły nowe umowy i ekspansje. Renegocjacje dotyczyły 42% wolumenu transakcji najmu (według AXI IMMO 48%). Największy udział w popycie miał segment handlu detalicznego, który wyprzedził dotychczasowego lidera logistykę, oraz e-commerce, które odpowiadały za 38% podpisanych umów. Na kolejnych miejscach znalazły się logistyka i dystrybucja z wynikiem 32% oraz produkcja i motoryzacja – 16%. Wynika z tego, że firmy koncentrują się na stabilizacji i optymalizacji swoich operacji.

W trójce najaktywniejszych województw znalazły się mazowieckie (1,37 mln mkw.), łódzkie (1 mln mkw.) i dolnośląskie (891 tys. mkw.).

Na liście największych kontraktów, sporządzonej przez AXI IMMO, znajdują się firmy z sektorów e-commerce i handlu. Na pierwszym miejscu znalazła się nowa umowa najmu przekraczającą 100 tys. mkw., dla najemcy z sektora handlowego, który zajął 103 800 mkw. w Bydgoszcz Białe Błota LC (woj. kujawsko-pomorskie). Na podium znalazły się także przedłużenie i ekspansja operatora logistycznego na 98 700 mkw. w Prime Logistics Wrocław Pietrzykowice oraz nowa umowa na 91 000 mkw. w Panattoni Wrocław Logistics South Hub – obie transakcje przeprowadzono w woj. dolnośląskim.

Savills podaje nieco inne dane, według niego do największych transakcji należały m.in.: 126 000 m kw. wynajęte przez globalną platformę e-commerce w Panattoni Park Wrocław Logistics South Hub oraz 106 000 m kw. przedłużenia umowy i ekspansji Oponeo w Hillwood Stryków II.

W IV kwartale na magazynowej mapie Polski dominowały cztery regiony, w których wynajęto 1,43 mln mkw. – mazowieckie (566 000 mkw.), łódzkie (365 000 mkw.), śląskie (256 000 mkw.) i dolnośląskie (242 000 mkw.). Aż 78% całkowitego popytu przyciągnęły regiony Warszawy, Polski Centralnej i Górnego Śląska (dane Cushman & Wakefield).

Anna Głowacz, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, AXI IMMO, wyjaśnia: – *Firmy coraz częściej decydują się na pozostanie w dotychczasowych lokalizacjach, aby unikać kosztów relokacji i zachować stabilność operacyjną. Koszty czynszów i brak do-*

Fot. FM Logistic



Niska podaż o charakterze spekulacyjnym i mocny popyt w ostatnich miesiącach zeszłego roku spowodowały spadek pustostanów o 0.5 pp. do 7,5% na koniec grudnia 2024 roku

W FAZIE STABILIZACJI

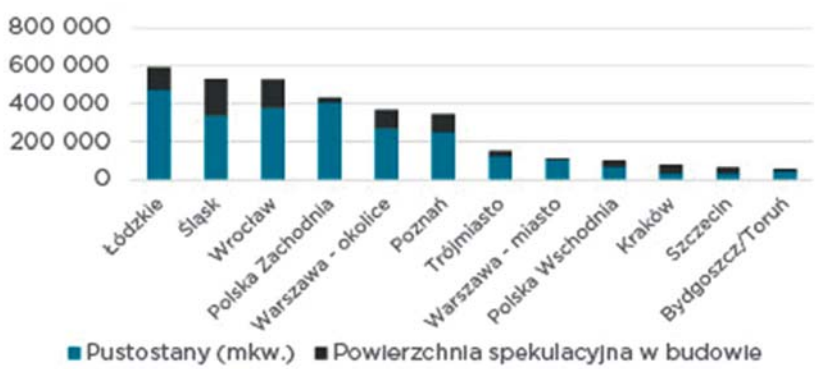


Michał Chodecki,
Head of Industrial, Savills Polska

Rynek magazynowy w Polsce w 2024 roku wszedł w fazę stabilizacji po okresie dynamicznych zmian. Najważniejsze trendy to rosnące zainteresowanie przedłużeniem umów najmu, ograniczona podaż nowych projektów spekulacyjnych oraz utrzymujący się popyt na powierzchnie logistyczne. Nearshoring napędzany przez rosnące potrzeby lokowania produkcji w Europie (w tym CEE) oraz rozwój sektora e-commerce nadal będą kluczowymi czynnikami napędzającymi rynek w nadchodzących latach.

Dzięki stabilnej gospodarce oraz strategicznemu położeniu Polski w sercu Europy, obserwujemy wyraźny wzrost inwestycji typu built-to-suit i dalsze umacnianie trendu nearshoringu. Firmy coraz częściej doceniają korzyści zbliżenia produkcji czy centrów dystrybucyjnych do kluczowych rynków zbytu, co stwarza dogodne warunki do rozwoju zarówno w dojrzałych, jak i wschodzących regionach magazynowych.

DOSTĘPNOŚĆ POWIERZCHNI – RYNKI REGIONALNE



Źródło: Cushman & Wakefield

stępnej kadry to dwa główne czynniki ograniczające decyzje o przeprowadzkach. Widzimy również rosnące zainteresowanie obiektami z certyfikacją ekologiczną, które wskazuje na dalszy rozwój strategii ESG w sektorze.

Hamuje aktywność deweloperska

Wolumen rozpoczętych w ubiegłym roku projektów był najniższy od 2016 r., co powinno z czasem doprowadzić do spadku powierzchni niewynajętej. I choć aktywność deweloperska spadła w 2024 r. o 30%, to w budowie pozostaje 1,8 mln mkw. (-38% r/r), z czego 383 tys. mkw. znajduje się w woj. śląskim, 344 tys. mkw. w woj. dolnośląskim, a podium domyka woj. łódzkie (232 tys. mkw.). Inwestycje spekulacyjne stanowią obecnie 47% całkowitej powierzchni w budowie, czyli nieco mniej niż w poprzednich latach. Dane te podaje AXI IMMO, jednak niewiele różnią od tych uwzględnionych przez pozostałe firmy.

Cushman & Wakefield dodaje, że w ciągu roku rozpoczęto realizację 1,5 mln mkw. nowych projektów, czyli o 54% mniej niż w 2023 roku. Na koniec grudnia najwięcej powierzchni w budowie znajdowało się na Górnym Śląsku (383 000 mkw. – około 22% realizowanej powierzchni w Polsce), w województwie dolnośląskim (295 100 mkw. – 20%) oraz w Polsce Centralnej (232 300 mkw. – 13%).

Na liście największych realizowanych projektów są: Booster Zabrze firmy LemonTree (105 000 m kw.), kolejna faza P3 Wrocław BTS dla Shein (92 300 m kw.), GLP Wrocław V Logistics Centre (67 500 m kw.) oraz Panattoni Park Sosnowiec Expo (62 100 m kw.). Warto zaznaczyć, że na koniec 2024 roku wskaźnik przednajmu wzrósł względem roku poprzedniego o 2% i wyniósł średnio 53%.

– *W 2024 roku rozpoczęto realizację 1,5 mln mkw. powierzchni przemysłowej, co jest najniższym wynikiem od 2016 roku. Firmy deweloperskie ograniczyły podaż spekulacyjną, a większość z nich koncentruje się na projektach szytych na miarę i fazowaniu inwestycji uzależniając ich rozpoczęcie od zawarcia pierwszych umów przednajmu. Trend spadkowy będzie do pewnego stopnia spowalniany w związku z ograniczoną aktywnością tych najemców, którzy odczuwają słabsze jeszcze warunki gospodarcze panujące w krajach Europy Zachodniej* – twierdzi Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics/E-Commerce CEE, Cushman & Wakefield.



Źródło: Cushman & Wakefield

W ciągu roku rozpoczęto realizację 1,5 mln mkw. nowych projektów, czyli o 54% mniej niż w 2023 roku



Fot. MLP

Dostępna powierzchnia

Na koniec 2024 roku dostępnych było 2,49 mln mkw. powierzchni magazynowej, co odpowiadało wskaźnikowi pustostanów na poziomie 7,2-7,5% (+0,1 p.p. r/r i -0,5 p.p. kw./kw.) utrzymując się na stabilnym poziomie. Optymistycznie nastraja spadek wskaźnika powierzchni niewynajętej w drugiej połowie roku o 90 pkt. bazowych.

Najwyższą dostępność powierzchni odnotowano w województwach lubuskim (19%) i świętokrzyskim (16,9%), podczas gdy rynki wschodzące, takie jak Podlasie czy woj. warmińsko-mazurskie, charakteryzowały się niemal pełnym wynajmem – woj. podlaskie (0,0%), warmińsko-mazurskie (2,3%) i opolskie (2,4%). Z kolei najwięcej powierzchni do wynajęcia od zaraz na największych rynkach odnotowano w Polsce Centralnej (467 700 mkw., czyli 9,7%), woj. dolnośląskim (371 000 m kw. – 9,6%) i Wielkopolsce (403 000 mkw. – 7%). Umiarkowana aktywność nowych najemców oraz wysoki odsetek przedłużanych umów wpłynęły na utrzymanie równowagi między podażą a popytem.

Stawki efektywne wciąż pod presją

Po dynamicznych wzrostach czynszów w 2022 i 2023 roku, w 2024 ich poziom się ustabilizował, a w nielicznych wypadkach odnotowano minimalne wzrosty.

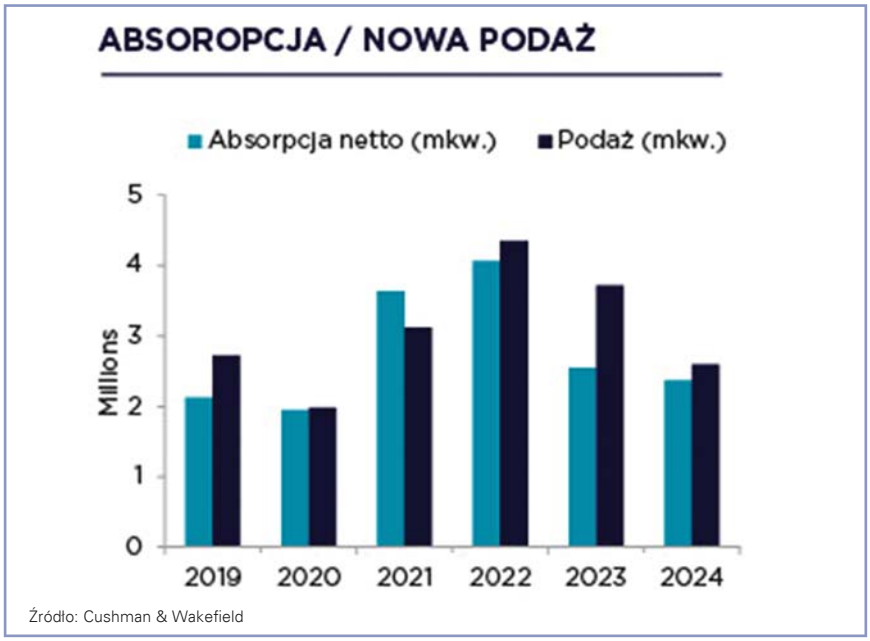
Według Cushman & Wakefield miesięczne czynsze bazowe utrzymały się na stabilnym poziomie 3,20–5,75 EUR/mkw./miesiąc dla dużych magazynów typu big-box i 4,00–8,25 EUR/mkw./miesiąc dla projektów SBU/City Logistics. Inne firmy consultingowe podały nieco inne stawki, a wynosiły one odpowiednio 3,5-4,3 EUR/mkw./miesiąc oraz 4,0-6,75 EUR/mkw./miesiąc. Najwyższe wartości odnotowano w Warszawie (stawki dla nowych projektów sięgały 7,25 EUR/mkw./miesiąc), Krakowie i Trójmieście. Najniższe stawki oferowane były w województwach łódzkim, śląskim i wielkopolskim, gdzie można było wynająć powierzchnię już w zakresie 3,6–3,8 EUR/mkw./miesiąc. Negocjacji atrakcyjnych pakietów zachęt dla najemców sprzyjała wysoka dostępność powierzchni w niektórych regionach.

Eksperci z Cushman & Wakefield tłumaczą, że minimalne stawki dotyczą starszych, kilkunastoletnich budynków, zlokalizowanych w dalszej odległości od granic największych miast. Większość bieżącej oferty dotyczy jednak nowszych, kilkuletnich budynków, inwestycji w trakcie realizacji i tych planowanych ze stawkami czynszów rozpoczynającymi się od 4,20 EUR/mkw./miesiąc.

– *Na większości rynków regionalnych nadal widoczna jest przewaga podaży nad popytem, co powoduje, że deweloperzy pozostają otwarci na negocjacje. Dzięki zachętom finansowym, takim jak okresy bezczynszowe lub dopłaty na adaptację przestrzeni, efektywne czynsze mogą być niższe od bazowych nawet o ok. 15-25%* – podsumowuje Damian Kołata.

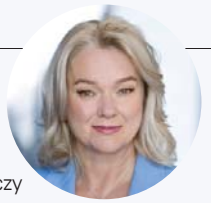
Doradcy z AXI IMMO dodają, że w 2024 roku stawki czynszów bazowych w sektorze magazynowym w większości regionów pozostały stabilne, a w niektórych przypadkach odnotowano jedynie niewielkie wzrosty na poziomie do 5%.

Chociaż najemcy mają silniejszą niż w poprzednich latach skłonność do odnawiania umów najmu w już zajmowanych lokalizacjach, to wolumen popytu netto, uwzględniający nowe umowy i ekspansje, w 2024 r. utrzymał się na stabilnym poziomie ok. 3,4 mln mkw. (+1% r/r).



Źródło: Cushman & Wakefield

PROGNOZY NA ROK OBECNY



Renata Osiecka,
partnerka zarządzająca, AXI IMMO

Spodziewamy się, że w 2025 r. polski sektor magazynowy pozostanie jednym z najsilniejszych w Europie, a przewidywany wzrost gospodarczy daje podstawy dla optymistycznych prognoz po stronie popytu i podaży. Aktywność firm powinna nadal koncentrować się na optymalizacji procesów oraz realizacji strategii ESG. Relokacje będą przemyślane, a rosnące koszty i niedobór kadr wpłyną na większą liczbę renegocjacji umów. Po stronie podaży deweloperzy skupią się na rynkach z ograniczoną powierzchnią, stawiając na projekty z wysokim poziomem przednajmu. Z kolei na rynku inwestycyjnym stabilizacja stóp kapitalizacji powinna pobudzić aktywność inwestorów, m.in. poprzez przejęcia gotowych obiektów.

Perspektywy na rok 2025

Perspektywy dla rynku magazynowego oraz produkcyjnego w Polsce pozostają obiecujące, zwłaszcza w kontekście dynamicznych zmian w globalnych łańcuchach dostaw oraz optymalizacji kosztów produkcji. Tak twierdzą eksperci z Savills. Dodają, że tempa nabiera trend *nearshoringu*, napędzany m.in. rosnącymi kosztami pracy w Azji oraz koniecznością skracania łańcuchów dostaw w obliczu zakłóceń logistycznych i niepewności geopolitycznej. Dzięki temu Polska umacnia swoją pozycję jako jedna z ważnych europejskich lokalizacji dla międzynarodowych firm produkcyjnych, zainteresowanych przeniesieniem procesów bliżej rynków zbytu.

Mniejsza podaż nowej powierzchni magazynowej w połączeniu ze stałym zapotrzebowaniem ze strony najemców skutkować będzie spadkiem wskaźników pustostanów, choć w mniej rozwiniętych regionach możliwe są okresowe wahania. Polska pozostanie atrakcyjnym rynkiem dla inwestorów, a sektor magazynowy i przemysłowy będzie jednym z kluczowych beneficjentów zmian zachodzących w globalnej gospodarce. ●

Opr. Elżbieta Haber

W tekście wykorzystano dane z raportów:
- *Raport AXI IMMO „Rynek magazynowy w Polsce 2024”*
- *Raport Cushman & Wakefield „Marketbeat Q4 2024”*
- *Raport Savills „2024 Warehouse and industrial market in Poland”*



W minionym roku Prologis zakupił 23 hektary gruntów w regionie warszawskim pod budowę nowoczesnego kompleksu logistycznego Prologis Park Nadarzyn II o łącznej powierzchni 117 tys. mkw.

Prologis konsekwentny w realizacji przyjętej strategii

Rynek magazynowy w Polsce wszedł w okres stabilnego, niewielkiego wzrostu. Obsługuje go kilka znaczących deweloperów nieruchomości logistycznych, którzy często zarządzają nimi. Wśród nich od lat znaczącą pozycję zajmuje Prologis. O tym, jaki dla firmy tej był rok 2024 mówi Paweł Sapek, SVP, Regional Head na region Europy Środkowej w Prologis.

Jaki był 2024 rok dla Prologis w Polsce?

Rok 2024 był dla Prologis okresem stabilnego wzrostu i dalszego umacniania pozycji na rynku nieruchomości logistycznych w Polsce. Podpisaliśmy ponad 70 umów najmu, obejmujących 472 tys. mkw. nowoczesnej powierzchni magazynowo-produkcyjnej. Osiągnęliśmy wysoki współczynnik retencji na poziomie ponad 80%, co oznacza, że zdecydowana większość naszych klientów, których umowy kończyły się w ubiegłym roku, zdecydowała się na dalszą współpracę z nami.

Istotnym krokiem były też inwestycje w poszerzenie naszych możliwości deweloperskich. W minionym roku zakupiliśmy 23 hektary gruntów w regionie warszawskim pod budowę nowoczesnego kompleksu logistycznego Prologis Park Nadarzyn II o łącznej powierzchni 117 tys. mkw.

Dodatkowo, inwestowaliśmy również w nowe budynki. W Prologis Park Łódź rozpoczęliśmy budowę nowoczesnego magazynu o powierzchni 41 535 mkw dla DP World. Obiekt będzie pełnił funkcję centrum dystrybucyjnego dla fabryki Dell Technologies w Łodzi i obsłuży 25 krajów w Europie. Dużo dzieje się także na terenie Prologis Park Ruda Śląska. W maju ruszyliśmy z budową obiektu magazynowo-produkcyjnego o powierzchni 37 tys. mkw., który oddaliśmy do użytku w pierwszym kwartale bieżącego roku. Jesienią 2024 roku ukończyliśmy budowę magazynu o powierzchni 11 500 mkw., przeznaczonego dla operatora sieci automatów paczkowych.

> Oprócz wysokiej jakości powierzchni magazynowo-produkcyjnych, Prologis oferuje swoim klientom dodatkowe usługi w ramach platformy Prologis Essentials. Dzięki niej kompleksowo wspiera współpracujące z nim firmy.



Paweł Sapek

Co miało wpływ na takie wyniki?

Jako Prologis od lat konsekwentnie realizujemy naszą strategię rozwoju w kluczowych regionach Polski. Rok 2024 nie był tu wyjątkiem. Nasze ubiegłoroczne inwestycje w okolicach War-



W Prologis Park Ruda Śląska oddano już do użytku wybudowany w 2024 r. obiekt magazynowo-produkcyjny o powierzchni 37 tys. mkw., a jesienią zeszłego roku ukończono budowę magazynu o powierzchni 11 500 mkw., przeznaczonego dla operatora sieci automatów paczkowych

szawy, na Górnym Śląsku oraz w Polsce Środkowej wpisują się w nasze długoterminowe plany.

Bardzo dużą wagę przykładamy również do budowania relacji z naszymi klientami. Robimy to oferując magazyny najwyższej jakości, a także poprzez codzienne wsparcie ze strony zespołu Prologis. Jakość naszych obiektów i standard bieżącej współpracy potwierdza fakt, że przedłużyliśmy zdecydowaną większość umów, które kończyły się w 2024 roku.

Oprócz wysokiej jakości powierzchni magazynowo-produkcyjnych, oferujemy naszym klientom również dodatkowe usługi w ramach platformy Prologis Essentials. Dzięki niej kompleksowo wspieramy współpracujące z nami firmy. Zakres dodatkowych usług obejmuje m.in. wynajem systemów regałowych i wózków widłowych, a także bardziej zaawansowane rozwiązania, takie jak inteligentne systemy oświetlenia LED, pompy ciepła czy ładowarki dla pojazdów elektrycznych.

Jakie są przewidywania na 2025 rok?

Zgodnie z naszymi prognozami, w 2025 roku rynek nieruchomości magazynowych w Polsce wejdzie w fazę stabilizacji. Wskaźnik pustostanów powinien obniżyć się do 6-7%, a popyt na nowoczesne powierzchnie logistyczne pozostanie wysoki, szczególnie w sektorach logistyki kontraktowej (3PL), e-commerce i produkcji.

Jednocześnie prognozy wskazują, że poziom nowych inwestycji pozostanie poniżej historycznej średniej. W takich warunkach jeszcze bardziej istotne staje się efektywne zarządzanie istniejącymi aktywami, optymalizacja ich wartości oraz dostosowywanie powierzchni do zmieniających się potrzeb najemców.

Dodatkowy popyt może przynieść zjawisko *nearshoringu*, czyli przenoszenia produkcji bliżej rynków europejskich. Wraz z rosnącym znaczeniem tego zjawiska w Europie Środkowej, Polska i Czechy staną się ważnymi lokalizacjami dla firm chcących skrócić swoje łańcuchy dostaw. ●



Wyjątkowo udany rok dla Panattoni

Ubiegłoroczna podaż nowych obiektów w Polsce wpisuje się w naturalny cykl rynkowy. Sektor magazynowy przez dłuższy czas szybko rósł, m.in. dzięki boomowi na e-commerce w czasie pandemii. Obecnie dynamika wzrostu jest niższa, ale wciąż przewyższa inne sektory nieruchomości.

Dla Panattoni w Polsce rok 2024 był wyjątkowo aktywny i udany. Firma dostarczyła 1,1 mln mkw. nowoczesnej powierzchni przemysłowo-magazynowej i podpisaliśmy umowy najmu na 1,5 mln mkw. Na koniec roku deweloper miał na swoim koncie 15,6 mln mkw. powierzchni dostarczonej w kraju, co stanowi niemal połowę wolumenu. W budowie pozostawało 670 tys. mkw. nowych inwestycji.

Mimo globalnego spowolnienia gospodarczego polski rynek magazynowo-przemysłowy pozostaje jednym z najsilniejszych w Europie. Decydują o tym strategiczne położenie, rozwinięta infrastruktura oraz konkurencyjne koszty operacyjne.



Marek Dobrzycki

Lider w zakresie zrównoważonego budownictwa

W 2024 roku Panattoni ukończyło szereg ważnych inwestycji, m.in.: BTS TRILUX w Świdniku (23 tys. mkw.) – zaawansowaną technologicznie fabrykę wspierającą zrównoważoną produkcję oświetlenia, rozbudowę Panattoni Park Sulechów III o 46 tys. mkw. (do 136 tys. mkw.), a także Hermes Fulfilment Centre w Iłowej o łącznej powierzchni zabudowy 115 tys. mkw. (z antresolą 250 tys. mkw.). W Poznaniu oddano do użytku największy park logistyki miejskiej w Polsce – City Logistics Poznań III o pow. 44 tys. mkw.

Panattoni pozostaje liderem w zakresie zrównoważonego budownictwa. Firma dostarczyła już ponad 11 mln m kw. certyfikowanej ekologicznie powierzchni. W 2024 roku kolejne projekty w Polsce osiągnęły najwyższe oceny BREEAM Outstanding (Panattoni Park Poznań A2, Panattoni DHL Robakowo), co potwierdza jej zaangażowanie w zielone inwestycje.

Nearshoring przybiera na znaczeniu

Kluczowym czynnikiem rozwoju Panattoni w 2024 roku były inwestycje związane z *nearshoringiem* – przenoszeniem produkcji bliżej rynków docelowych – oraz stabilną pozycją sektora e-commerce. Mimo globalnego spowolnienia gospodarczego polski rynek magazynowo-przemysłowy pozostaje jednym z najsilniejszych w Europie. Decydują o tym strategiczne położenie, rozwinięta infrastruktura oraz konkurencyjne koszty operacyjne.

Dane transakcyjne potwierdzają atrakcyjność polskiego rynku oraz wysoką jakość projektów Panattoni. W 2024 roku firma sfinalizowała sprzedaż obiektów magazynowo-przemysłowych o łącznej wartości ponad 375 mln euro. Stanowiło to około jedną trzecią całego wolumenu transakcji w sektorze nieruchomości przemysłowych w Polsce. Do największych sprzedaży należały: Panattoni Park Poznań XI (92,5 mln euro), Panattoni Park Ruda Śląska III i Panattoni Park Kraków East II (70 mln euro) oraz City Logistics Warsaw IV (39 tys. mkw., 53,5 mln euro).

Panattoni potwierdziło również zaufanie czołowych instytucji finansowych. Kluczowe umowy finansowania obejmowały m.in. zielony kredyt w wysokości 74,34 mln euro od Berlin Hyp na inwestycję BTS w Bydgoszczy – pierwszy taki kredyt w polskim sektorze magazynowym – oraz kredyt 75 mln euro od Citibank (London Branch) na realizację Panattoni Park Sulechów III.



W 2024 roku firma sfinalizowała sprzedaż obiektów magazynowo-przemysłowych o łącznej wartości ponad 375 mln euro

Co przyniesie bieżący rok

Przewidujemy, że w 2025 roku pozytywny trend utrzyma się. Dodatkowo będzie wspierany spodziewaną obniżką stóp procentowych, co poprawi dostępność kapitału i przyspieszy inwestycje.

Polska pozostanie kluczowym hubem logistycznym w Europie, z dużym potencjałem dalszego umacniania pozycji. Panattoni planuje kontynuację ekspansji na rynku krajowym oraz w Europie i Azji. Szczególny nacisk zostanie położony na rozwój zaawansowanych obiektów produkcyjnych i centrów danych, w odpowiedzi na rosnące potrzeby wynikające z cyfryzacji gospodarki. ●

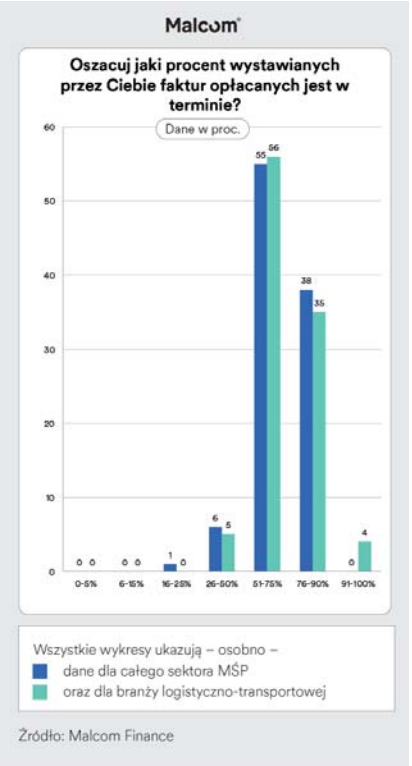
Marek Dobrzycki,
Partner w Panattoni

W 2024 roku firma sfinalizowała sprzedaż obiektów magazynowo-przemysłowych o łącznej wartości ponad 375 mln euro. Stanowiło to około jedną trzecią całego wolumenu transakcji w sektorze nieruchomości przemysłowych w Polsce.



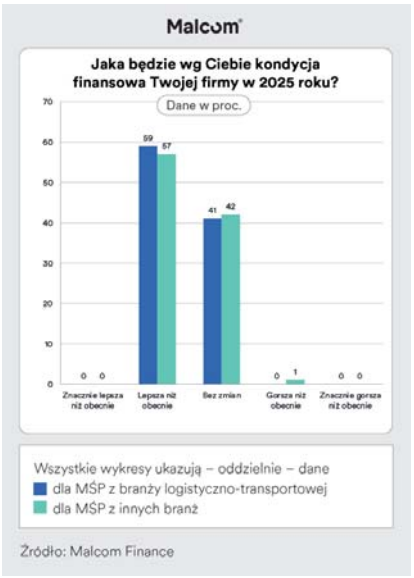
TSL w Polsce:
stabilizacja, ale z wyzwaniami

Polska branża transportowo-logistyczna (TSL) wychodzi z okresu niepewności, ale nadal zmaga się z problemami płynności finansowej – wynika z raportu Malcom Finance. 58% firm ocenia swoją kondycję jako dobrą, a 60% menedżerów spodziewa się poprawy w 2025 roku. Główne wyzwania? Rosnące koszty, długie terminy płatności i ograniczony dostęp do finansowania.



Źródło: Malcom Finance

Po latach niestabilności firmy transportowe patrzą w przyszłość z większym optymizmem. Odsetek oceniających swoją sytuację finansową jako dobrą wzrósł w rok o 17 pkt proc. Jednak kluczowe pozostają płynność finansowa i dostęp do kapitału. – *Transport i logistyka to branża, która działa na bardzo krótkich marżach i często „z miesiąca na miesiąc”.*



Źródło: Malcom Finance

Dla wielu przewoźników problemem numer jeden jest terminowe regulowanie zobowiązań przez klientów – mówi Jaroslav Ton, CEO Malcom Finance.

Nieterminowe płatności – zmora przewoźników

Nieterminowe płatności stanowią jedno z największych zagrożeń dla stabilności finansowej firm z sektora transportowo-logistycznego. Dodatkowo aż 60% badanych wskazuje, że część opóźnień nie jest przypadkowa, lecz wynika np. z długich procesów zatwierdzania faktur. – *Istnieją narzędzia umożliwiające zabezpieczenie się przed takimi sytuacjami, zwłaszcza w sytuacji stałej współpracy z takim kontrahentem* – zaznacza Marcin Wawrzkiewicz, Country Manager Malcom Finance w Polsce.

Rosnące koszty działalności i wyzwania finansowe

74% firm transportowych wskazuje na wzrost kosztów jako główny problem. Największe obciążenia to ceny paliwa, energii oraz wzrost kosztów pracy. Dodatkowym wyzwaniem jest brak wykwalifikowanych kierowców (22%) i konieczność inwestycji w niskoemisyjne floty. W obliczu tych trudności 41% firm uznaje finansowanie zewnętrzne za kluczowe dla swojej działalności.

Rozwój z ostrożnością

41% firm TSL uznaje finansowanie zewnętrzne za niezbędne, a 20% obawia się problemów z płynnością. Większość środków przeznaczana jest na bieżące funkcjonowanie, a nie inwestycje. Choć 57% planuje modernizację flot i automatyzację procesów, 65% dodatkowego finansowania służy utrzymaniu stabilności finansowej. – *Mimo wyzwań, rosnąca świadomość narzędzi finansowych i większa elastyczność w zarządzaniu kapitałem pozwalają przypuszczać, że w 2025 roku można spodziewać się dalszego wzrostu zainteresowania elastycznymi formami finansowania* – podsumowuje Jaroslav Ton. ●

O BADANIU:

Raport Malcom Finance powstał na podstawie badania wśród 200 menedżerów MŚP, w tym 100 z branży transportowej, przeprowadzonego przez SW Research na temat kondycji swoich firm.

Pobierz pełny raport

MALCOM FINANCE

Malcom Finance (wcześniej 4Trans Factoring) to fintech, który oferuje rozwiązania finansowe dostosowane do potrzeb MŚP logistycznych w całej Europie. Firma oferuje: faktoring, ubezpieczenie faktur oraz dostęp do bazy zweryfikowanych klientów. Do stycznia 2025 r. Malcom Finance sfinansował ponad 180 tys. faktur o wartości przekraczającej 200 milionów euro.

Więcej informacji: **www.malcomfinance.pl.**



Fot. Kuehne + Nagel

Istotne jest umieszczenie w treści zlecenia przewozowego szczegółów dotyczących towaru poprzez określenie jakiego rodzaju towar ma być przedmiotem przewozu

Transport w temperaturze kontrolowanej.

Jak uniknąć problemów i działać zgodnie z przepisami?

Transport towarów w temperaturze kontrolowanej niesie za sobą szereg wyzwań – towar taki wymaga bowiem utrzymania określonych, stałych warunków temperaturowych przez cały czas. Jakie są zatem wymogi prawne transportu w temperaturze kontrolowanej i jak skonstruować treść zlecenia przewozowego z perspektywy nadawcy, aby uniknąć ewentualnych problemów związanych z uszkodzeniem towaru?

Zacznijmy od wyjaśnienia podstawowego pojęcia, mianowicie czym jest transport towarów w temperaturze kontrolowanej. Jest to rodzaj przewozu towarów, który wymaga zachowania ściśle określonych warunków termicznych w trakcie jego realizacji. Takimi produktami, wykazującymi wrażliwość na zmiany temperaturowe są między innymi leki, żywność, rośliny, określone substancje chemiczne. Nawet niewielkie wahania temperaturowe w przypadku takich produktów mogą spowodować obniżenie ich jakości lub też wpłynąć na bezpieczeństwo oraz przydatność do ich spożycia przez ludzi czy zwierzęta. Jak zatem zorganizować proces transportu tych towarów i jak – z perspektywy nadawcy – zadbać o to, aby transport w temperaturze kontrolowanej odbył się bezszkodowo?

Warunki zlecenia przewozowego

Podstawową kwestią, o którą należy zadbać – z perspektywy nadawcy – w przypadku zlecania przewoźnikowi transportu towarów w temperaturze kontrolowanej jest zamieszczenie odpowiednich postanowień w treści zlecenia przewozowego. Zlecenie przewozowe (powszechnie praktykowane w branży transportowej) jest bowiem umową przewozu zawieraną przez strony, zlecenie takie reguluje prawa i obowiązki stron tego procesu.

Wymogi dotyczące rodzaju towaru i temperatury przewozu

W pierwszej kolejności istotną kwestią jest umieszczenie w treści zlecenia przewozowego szczegółów dotyczących towaru poprzez określenie jakiego rodzaju towar ma być przedmiotem przewozu (żywność, produkty farmaceutyczne, produkty chemiczne itp.). W tym kontekście warto zwrócić uwagę na art. 6 Konwencji o Umowie Międzynarodowego Przewozu Drogowego Towarów (CMR) (aktu prawnego regulującego kwestię międzynarodowego zarobkowego przewozu drogowego towarów), który to przepis reguluje dane, jakie powinien zawierać list przewozowy: m.in. powszechnie używane określenie rodzaju towaru oraz sposób opakowania, a dla towarów niebezpiecznych ich ogólnie uznane określenie (art. 6 ust. 1 pkt f) Konwencji CMR). Zaś za wszelkie koszty i szkody, jakie mógłby ponieść przewoźnik na skutek nieścisłości lub niedostateczności tych danych (art. 7 ust. 1 pkt a) Konwencji CMR) odpowiada nadawca.

Kolejną, niezbędną informacją, którą należy umieścić w treści zlecenia przewozowego jest wymagana temperatura przewozu towarów, której należy przestrzegać w trakcie przewozu oraz maksymalne tolerancje temperatury (tj. dozwolone odchylenia temperatury). W orzecznictwie sądów powszechnie prezentowane jest stanowisko, zgodnie z którym przewóz niezgodnie z umową, czyli z niedochowaniem temperatury wskazanej w dokumentach przewozowych uważany jest za rażące niedbalstwo w rozumieniu art. 29 ust. 1 Konwencji CMR (m.in. Sąd Okręgowy

w Krakowie XII Wydział Gospodarczy-Odwoławczy w wyroku z dnia 20.03.2018 r., sygn. akt XII Ga 348/17). Istotne jest także określenie w zleceniu przewozowym wymogu, aby agregat pracował w trybie ciągłym, a nie przerywanym (tzw. tryb start-stop).

Wymogi dotyczące pojazdu przewoźnika

Nieodzowne jest także określenie wymogów w zakresie przygotowania pojazdu przewoźnika do przewozu – poprzez zapewnienie odpowiedniej temperatury chłodni w momencie podstawienia pojazdu na miejscu załadunku („wychłodzenie" pojazdu). W zleceniu należy określić wymogi dotyczące pojazdu, za pomocą którego będzie przewożony towar wymagający temperatury kontrolowanej, czyli obowiązki przewoźnika w zakresie zapewnienia sprawnego, atestowanego sprzętu chłodniczego, zobowiązanie go do monitorowania i rejestrowania temperatury przez cały okres przewozu, obowiązek przedłożenia po zakończeniu realizacji przewozu – wraz z innymi dokumentami przewozowymi – wydruku z termografu, przedstawienie dowodów serwisowania urządzeń chłodniczych. Częstą praktyką jest również określanie w treści zleceń przewozowych wymogów dotyczących wieku pojazdu (np. nie starszy niż 5-letni, gdyż starsze pojazdy są dużo częściej narażone na awarie), jak również – szczególnie w przypadku towarów o dużej wartości – uregulowanie kwestii weryfikacji pojazdu przewoźnika przez nadawcę przed dopuszczeniem go do przewozu.

Istotną i nie zawsze oczywistą kwestią jest także wymóg zapewnienia przez przewoźnika czystej naczepy, pozbawionej obcych zapachów, czyszczonej środkami dopuszczonymi do kontaktu z przewożonym towarem (co jest szczególnie istotne przy przewozie żywności) oraz odnotowanie każdej czynności mycia pojazdu. O tym, jak ważny jest to wymóg przekonał się jeden z naszych klientów, który realizował przewóz świeżych truskawek – odbiorca odmówił rozładunku towaru z uwagi na to, iż w naczepie unosił się zapach ryby. W toku postępowania przed ubezpieczycielem (szkodą była utrata wartości truskawek wskutek zanieczyszczenia zapachem ryb) okazało się, że przewoźnik nie wyczyścił dokładnie naczepy po poprzednim przewozie (świeżej ryby), mimo iż wymóg zapewnienia czystej naczepy był zastrzeżony w otrzymanym przez niego zleceniu przewozowym. Takie naruszenie przez przewoźnika wymogów zlecenia skutkowało odmową wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela.



Patrycja Wróblewska

Dodatkowo, biorąc pod uwagę fakt, że zdarzenia, do których najczęściej dochodzi w trakcie realizacji przewozu, takie jak wypadki drogowe, gwałtowne manewry, czy też kradzieże towaru z naczepy, mogą spowodować naruszenie łańcucha chłodniczego, istotne jest zobligowanie przewoźnika (w takich sytuacjach) do niezwłocznego informowania nadawcy o wszelkich nieprawidłowościach i wszelkich sytuacjach naruszenia łańcucha chłodniczego (nagły wzrost temperatury, nagły spadek) – poprzez kontakt telefoniczny czy mailowy.

Transport towarów w temperaturze kontrolowanej jest to rodzaj przewozu towarów, który wymaga zachowania ściśle określonych warunków termicznych w trakcie jego realizacji. Takimi produktami są m.in. leki, żywność, rośliny, określone substancje chemiczne.

Fot. FM Logistic



Niezbędną informacją, którą należy umieścić w treści zlecenia przewozowego jest wymagana temperatura przewozu towarów, której należy przestrzegać w trakcie przewozu oraz maksymalne tolerancje temperatury

Zakaz podwykonawstwa

Z perspektywy interesów nadawcy warto również zastrzec w zleceniu przewozowym zakaz podwykonawstwa lub wymóg uzyskania uprzedniej zgody nadawcy na zlecenie przewozu dalszemu przewoźnikowi – tak, aby nadawca miał kontrolę nad tym kto faktycznie realizuje przewóz i czy zapewnione są odpowiednie warunki do przewozu towarów w temperaturze kontrolowanej.

Realizacja przewozu

Zlecając przewoźnikowi przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej, warto

zastrzec także klauzule dodatkowe, takie jak np. możliwość monitorowania GPS pojazdu i temperatury w czasie rzeczywistym, wytyczne w zakresie trasy przewozu i częstotliwości postojów (w zakresie dopuszczalnym przez powszechnie obowiązujące przepisy prawa, w tym w szczególności regulujące czas pracy kierowcy).

Fot. Frigo Logistics



Przewoźnika należy zobligować do niezwłocznego informowania nadawcy o wszelkich nieprawidłowościach i wszelkich sytuacjach naruszenia łańcucha chłodniczego

Wymogi dotyczące ubezpieczenia

Konstruując warunki zlecenia przewozowego należy zwrócić także uwagę na wymogi dotyczące ubezpieczenia, które winien posiadać przewoźnik realizujący przewóz towarów w temperaturze kontrolowanej. Bardzo często postanowienia ogólnych warunków ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego przewidują wyłączenie odpowiedzialności ubezpieczyciela za szkody powstałe z tytułu przewozu określonych towarów. Pośród najczęściej występujących wyłączeń znajdują się m.in. produkty takie jak leki czy kosmetyki, a więc towary, których przewóz często musi odbywać się w temperaturze kontrolowanej. Dlatego też w treści zlecenia przewozowego należy umieścić wymóg objęcia polisą ubezpieczeniową przewoźnika towarów będących przedmiotem przewozu. W takim wypadku przewoźnik winien zweryfikować zapisy swojej polisy ubezpieczeniowej pod kątem towarów, które przyjmie do przewozu, ewentualnie wprowadzić do niej klauzulę dodatkową, obejmującą np. przewóz leków.

W treści zlecenia przewozowego należy umieścić wymóg objęcia polisą ubezpieczeniową przewoźnika towarów będących przedmiotem przewozu. Przewoźnik winien zweryfikować zapisy swojej polisy ubezpieczeniowej pod kątem towarów, które przyjmie do przewozu.

Pośród klauzul dodatkowych, które ubezpieczyciele oferują w ramach polis OCP, znajduje się między innymi klauzula przewozu towarów z kontrolowaną temperaturą przewozu – warto wymagać od przewoźnika włączenia do swojej polisy także takiej klauzuli. Jeśli zaś transportowany towar ma znaczną wartość warto rozważyć ubezpieczenie takiego towaru dobrowolnym ubezpieczeniem mienia w transporcie (CARGO).

Pośród klauzul dodatkowych, które ubezpieczyciele oferują w ramach polis OCP, znajduje się między innymi klauzula przewozu towarów z kontrolowaną temperaturą przewozu – warto wymagać od przewoźnika włączenia do swojej polisy także takiej klauzuli



Fot. FM Logistic

Podsumowanie

Transport towarów w temperaturze kontrolowanej wiąże się z wieloma wyzwaniami prawnymi i logistycznymi. Aby uniknąć problemów, kluczowe jest precyzyjne sformułowanie warunków zlecenia przewozowego, które określi obowiązki przewoźnika oraz warunki wykonania transportu. Prawidłowo i kompleksowo skonstruowane zlecenie przewozowe minimalizuje ryzyko sporów i zapewnia bezpieczny transport towarów w temperaturze kontrolowanej, co jest kluczowe dla ochrony interesów wszystkich stron łańcucha transportowego. ●

Patrycja Wróblewska,
adwokat w Kancelarii Prawnej IURIDICA



Fot. Freepick

Aby współpraca była owocna dla obu stron, musi się złożyć na to wiele czynników. I właśnie umowa na okres próbny jest najlepszym czasem by tę zgodność sprawdzić

Bezpieczne nawiązanie współpracy z kierowcą a Kodeks Pracy

Choć w branży transportowej nigdy nie było łatwo o dobrego kierowcę, to w ostatnim czasie sytuacja zdaje się pogarszać w tempie lawinowym. Z jednej strony deficyt kierowców jest bardzo duży, a do tego nowych pracowników na rynku jest bardzo mało. Z drugiej jednak strony przedsiębiorcy chcą mieć w swoim zespole osoby doświadczone, odpowiedzialne i takie, które po prostu będą pasowały do ich koncepcji prowadzenia biznesu. Więc choć chcą jak najszybciej podpisać z kierowcą stałą umowę, to jednak chcą go przedtem dobrze przetestować. Jak się ma do tego ustawa Kodeks Pracy?

Pierwsza umowa u nowego pracodawcy – na czas określony czy na okres próbny?

Z reguły pierwszą umową o pracę może być umowa na okres próbny. Jest to bardzo dobre rozwiązanie zarówno dla pracodawcy jak i dla pracownika. Z jednej strony pracodawca może sprawdzić czy pracownik nadaje się do objęcia określonego stanowiska, czy ma potrzebną wiedzę i umiejętności, ale również czy wykazuje się zainteresowaniem i chęcią do pracy. Z drugiej strony pracownik również może przetestować pracodawcę i wykazać się. W czasie trwania umowy na okres próbny osoba zatrudniana ma także szansę przekonać się, czy odpowiada jej określone stanowisko, czy podoła zadaniom i obowiązkom a także, czy atmosfera w miejscu pracy jest odpowiednia i sprzyja spokojnemu wypełnianiu powierzonych zadań oraz rozwojowi w przyszłości. A oprócz tego może zaprezentować się z najlepszej strony, pokazać jakie ma atuty, wiedzę i umiejętności, co pozwoli przekonać pracodawcę, że będzie cennym nabytkiem w zespole.

Aby współpraca była owocna dla obu stron musi się złożyć na to wiele czynników. I właśnie umowa na okres próbny jest najlepszym czasem by tą zgodność sprawdzić. Dlaczego? Ponieważ po jej zakończeniu obie strony – pracownik i pracodawca – mają otwartą drogę w kwestii dalszego działania. Umowa się kończy, a więc każda ze stron może bez żadnych komplikacji i wyjaśnień zakończyć współpracę i pójść każdy w swoją stronę. Ale równie dobrze obie strony mogą wykazać chęć kontynuowania współpracy i wtedy mają otwartą drogę do podpisania kolej-

nej umowy o pracę na czas określony (nie przekraczający 33 miesięcy, nie wliczając w to okresu trwania umowy na okres próbny) lub od razu umowy na czas nieokreślony. Podstawą nawiązania współpracy jest art. 25. § 1 Kodeksu Pracy.

Umowa na okres próbny i zasady jej obowiązywania

Zanim wprowadzono zmiany w kodeksie pracy, które weszły w życie w kwietniu 2023 roku, umowa na okres próbny mogła być zawarta na czas nieprzekraczający trzech miesięcy. W praktyce z reguły umowa próbna była zawierana właśnie na ten maksymalny okres.

Sytuacja uległa jednak zmianie wraz z nowelizacją Kodeksu Pracy, która miała miejsce w kwietniu 2023 roku. W przepisach wprowadzono znaczące poprawki, które obecnie precyzyjnie regulują możliwą długość trwania umowy na okres próbny w konkretnych przypadkach i określonych sytuacjach. Ramy są teraz dużo bardziej sztywne i może się wydawać, że pracodawcy mają nieco mniej swobody w regulowaniu długości kontraktów z pracownikami. Ale czy tak jest rzeczywiście? Warto zacząć od przyjrzenia się aktualnemu stanowi prawnemu.

Zgodnie z zapisami Kodeksu Pracy umowę na okres próbny zawiera się na okres nieprzekraczający 3 miesięcy, jednak z zastrzeżeniem pewnych wyjątków. Współpraca w oparciu o umowę na okres próbny ma za zadanie sprawdzenie kwalifikacji pracownika i możliwości jego zatrudnienia w celu wykonywania określonego rodzaju pracy.

W jakich sytuacjach umowa na okres próbny może obejmować czas dłuższy niż 3 miesiące?

Kodeks Pracy dopuszcza aby strony umowy, a więc pracownik i pracodawca, na etapie tworzenia umowy o pracę na okres próbny zastrzegli możliwość przedłużenia umowy o czas urlopu lub innej usprawiedliwionej nieobecności pracownika w pracy, o ile takie nieobecności wystąpią. Oprócz urlopu mowa tu np. o zwolnieniu chorobowym, które stanowi doskonały przykład usprawiedliwionej nieobecności w pracy.

Obecnie, przy podpisywaniu umowy na okres próbny bardzo duże znaczenie ma dalsza intencja pracodawcy. Chodzi tu dokładnie o to na jak długo, po okresie próbnym, pracodawca zamierza zatrudnić danego pracownika. Na szczególne podkreślenie zasługuje tu użyte w Kodeksie Pracy określenie zamiaru zatrudnienia, który dość łatwo jest zawrzeć w umowie. I tak, jeśli pracodawca poszukuje pracownika, którego ma zamiar zatrudnić w oparciu o umowę o pracę na czas określony, na okres krótszy niż 6 miesięcy, to umowa na okres próbny nie może być dłuższa niż na 1 miesiąc. Takie sytuacje w branży transportowej zdarzają się jednak niezwykle rzadko.

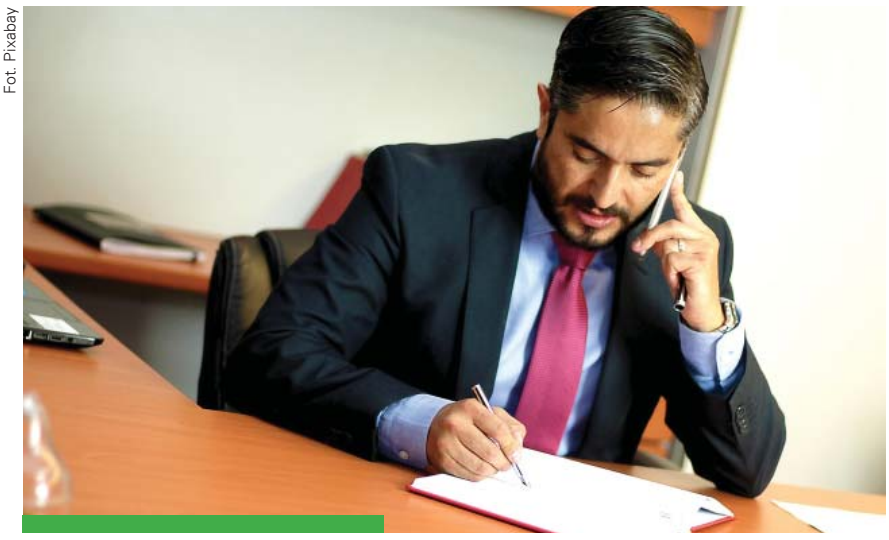


Konrad Urban

Umowę na okres próbny zawiera się na okres nieprzekraczający 3 miesięcy, jednak z zastrzeżeniem pewnych wyjątków. Współpraca w oparciu o umowę na okres próbny ma za zadanie sprawdzenie kwalifikacji pracownika i możliwości jego zatrudnienia w celu wykonywania określonego rodzaju pracy.

Drugim przypadkiem jest sytuacja, gdy pracownik docelowo ma zostać zatrudniony w oparciu o umowę o pracę na czas określony na okres co najmniej 6 miesięcy, jednak nie przekraczający 12 miesięcy. Ponownie bardzo istotny jest tu zamiar pracodawcy, ponieważ w takim przypadku umowa na okres próbny może trwać do 2 miesięcy. W szczególnych przypadkach, kiedy jest to uzasadnione rodzajem pracy, umowa na okres próbny może zostać jednorazowo przedłużona o 1 miesiąc. W branży transportowej takie przedłużenie okresu próbnego jest całkowicie uzasadnione ze względu na charakter pracy. Kierowca przez większość czasu znajduje się poza siedzibą przedsiębiorcy wykonując zlecone mu zadania w terenie. Powoduje to, że przetestowanie takiego pracownika jest dużo trudniejsze. W ten sposób umowa na okres próbny osiąga maksymalny próg 3 miesięcy. Natomiast, jeśli uwzględ-

Fot. Pixabay



Jeśli pracodawca poszukuje pracownika, którego ma zamiar zatrudnić w oparciu o umowę o pracę na czas określony, na okres krótszy niż 6 miesięcy, to umowa na okres próbny nie może być dłuższa niż na 1 miesiąc

nić dodatkowe wydłużenie umowy na okres próbny o czas trwania np. zwolnienia chorobowego, to może dojść do sytuacji, że umowa będzie trwała nawet 4 miesiące i będzie to w pełni zgodne z obecnie obowiązującymi przepisami.

Nowe zasady przy zwalnianiu pracowników – obowiązek uzasadnienia

Po zmianach w Kodeksie Pracy, które weszły w życie 26 kwietnia 2023 roku, pracodawca ma obowiązek uzasadnienia zakończenia współpracy z pracownikiem zatrudnionym już nie tylko w oparciu o umowę na czas nieokreślony. Obecnie uzasadnienia wymaga także wypowiedzenie umowy zawartej na czas określony. Bez zmian pozostała jednak kwestia umów na okres próbny. W ich przypadku

Fot. Volvo



W szczególnych przypadkach, kiedy jest to uzasadnione rodzajem pracy, umowa na okres próbny może zostać jednorazowo przedłużona o 1 miesiąc. W branży transportowej takie przedłużenie okresu próbnego jest całkowicie uzasadnione ze względu na charakter pracy

Kodeks Pracy dopuszcza aby strony umowy, a więc pracownik i pracodawca, na etapie tworzenia umowy o pracę na okres próbny zastrzegli możliwość przedłużenia umowy o czas urlopu lub innej usprawiedliwionej nieobecności pracownika w pracy, o ile takie nieobecności wystąpią.

w Kodeksie Pracy nie zawarto konieczności uzasadniania wypowiedzenia. Choć wciąż obowiązuje okres wypowiedzenia to jednak doprowadzenie do niego przez pracodawcę nie musi być w żaden sposób uargumentowane. O zasadach rozstania kierowcy z pracodawcą dużo bardziej szczegółowo pisaliśmy już wcześniej w innym periodyku (Truck Biznes – 5 / 2024 str. 44).

Sąd może orzec o bezskuteczności wypowiedzenia, a jeżeli umowa uległa już rozwiązaniu – o przywróceniu pracownika do pracy na poprzednich warunkach albo o odszkodowaniu



Fot. Pixabay

Rozwiązanie umowy za wypowiedzeniem a odwołanie

Oczywiście nie zawsze pracownik musi się zgodzić z decyzją pracodawcy o wypowiedzeniu umowy. W takiej sytuacji właściwą drogą postępowania jest złożenie odwołania od wypowiedzenia umowy o pracę do sądu pracy. Nie jest nowością, że sąd pracy z reguły staje po stronie pracownika, jeśli tylko ma do tego podstawy prawne. W art. 45. § 1 Kodeksu Pracy jasno określono, że sąd może orzec o bezskuteczności wypowiedzenia, a jeżeli umowa uległa już rozwiązaniu – o przywróceniu pracownika do pracy na poprzednich warunkach albo o odszkodowaniu. Dzieje się tak w przypadku, gdy sąd dopatrzy się, że wypowiedzenie umowy o pracę na czas określony lub umowy o pracę na czas nieokreślony jest nieuzasadnione lub narusza przepisy o wypowiadaniu umów o pracę. Należy więc pamiętać, że umowy zawarte zarówno na czas określony jak i nieokreślony wymagają uzasadnienia tak podjętej decyzji.

Ale przecież wypowiedzenie umowy na okres próbny nie wymaga uzasadnienia. Gdzie więc dopatrywać się podstaw do odwołania się od decyzji o wypowiedzeniu tej właśnie umowy? Przecież z reguły brak jest jakichkolwiek podstaw prawnych co pozbawia pracowników zatrudnionych na umowę na okres próbny możliwości uzasadnionego odwołania.

Okazuje się więc, że zmiany w Kodeksie Pracy były dość znaczące i mocno wpłynęły na sposób nawiązywania współpracy pracodawców z pracownikami. Zmieniły się również zasady zakończenia tej współpracy. Warto mieć świadomość tych zmian, by nie wpędzić się w kłopoty wynikające z nieprzestrzegania aktualnych przepisów. ●

Konrad Urban, prezes zarządu Kancelarii Transportowej TRANSCARE

www.kancelariatranscare.pl

Najniższy podatek od środków transportowych

Bez przerejestrowania pojazdów!

Zajmiemy się wszelkimi formalnościami.
Gotowe dokumenty dostaniesz na maila.

Działamy zgodnie z ustawą o podatkach i opłatach lokalnych. Rozwiązanie jest w pełni zgodne z prawem.

Współpracujemy z kilkoma gminami, gdzie posiadamy rzeczywiste biura i bazy transportowe - nie jesteśmy wirtualnym biurem.

Zaufaj ekspertom! Działamy od 2015 roku i pomogliśmy już ponad 400 firmom transportowym z całej Polski.

Ciągnik 1 345 zł
Naczepa 903 zł



Kontakt:

693 546 135
bjaskolski@gmail.com
www.cig-podatek.pl

KRAJOWY REJESTR DŁUGÓW www.krd.pl

Dowiedz się, jak Cię widzą inni!

BEZPŁATNE SPRAWDZENIE FIRMY



Tylko dla czytelników TSL BIZNES!

SPRAWDŹ SWOJĄ FIRMĘ W KRD!

Zadzwoń → **71 78 50 080**

albo napisz → **ds@krd.pl**

i podaj hasło: **TSL BIZNES**