TSL BIZNES

3/2025 (161)

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

- Międzynarodowy impuls z Podlasia **Raben**
- Szlak oceaniczny Europa–Azja
- Największe mity na temat zastosowania robotów w magazynie



ISSN 2081 5255
03>
9 772081 525505
Cena 9,90 zł (8% VAT)



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!

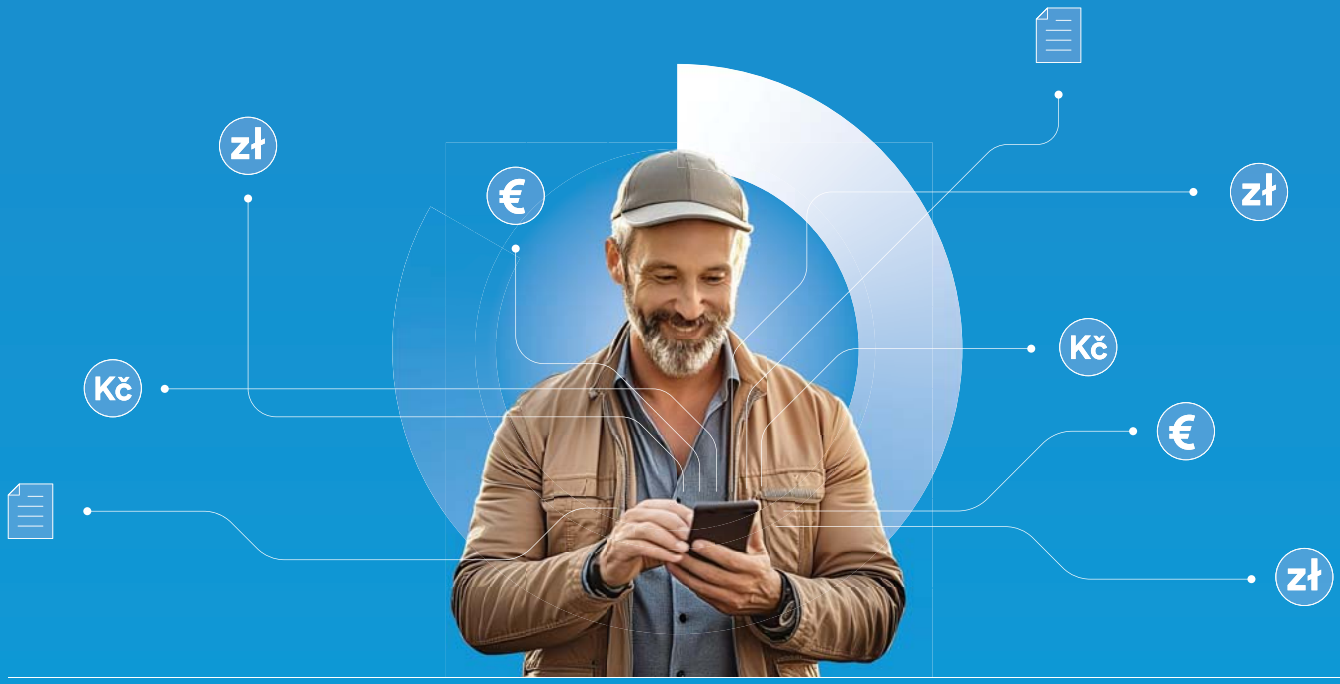
FAZ Drivers sp. z o.o.

+48 48 30 70 500

planning@faz-drivers.pl

faz-drivers.pl

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



Z branżą logistyczną jestem związana od 25 lat, kibicując związanymi z nią ludziom, opisując ich sukcesy i problemy. Przez 13 ostatnich lat robiłam to na łamach „TSL Biznes", a większość tego czasu poświęciłam redakcji. Teraz nadszedł czas na ograniczenie działalności zawodowej – obecny numer jest ostatnim, który prowadzę.

Chcę podziękować wszystkim tym, z którymi współpracowałam przez te lata. A zmiany, jakie zaszły w tym czasie na rynku TSL są ogromne. W roku 2000 Polska nie należała jeszcze do Unii Europejskiej, więc trzeba było mieć dużo samozaparcia, żeby rozwijać międzynarodową działalność transportową – nie brakowało jednak chętnych, którzy zaczynali od jednego samochodu i na tej bazie budowali całą flotę. Z kolei zagraniczni operatorzy logistyczni wchodzili do Polski z obawami, a przyciągała ich tania siła robocza. Z powodu braku logistyków w naszym kraju stanowiska kierownicze obejmowali historycy, poloniści, inżynierowie różnych specjalizacji. Na wagę złota byli ci, którzy wykształcenie logistyczne zdobyli za granicą, bo w ubiegłym wieku kierunku logistyka nie było na naszych uczelniach.

Po wejściu Polski do UE przyszły złote lata dla branży TSL w Polsce, w tym dla międzynarodowego transportu drogowego, który systematycznie zdobywał rynek europejski generując 10% polskiego PKB. Rozwijał się też rynek magazynowy, a polskie firmy logistyczne zaczęły mieć coraz większe znaczenie na rynku międzynarodowym.

Dziś Polska to rozwinięty kraj, gdzie płace zrównują się z europejskimi. To też hub logistyczny, na terenie którego działalność prowadzą znaczący operatorzy logistyczni. Do magazynów na dobre wchodzi robotyzacja i sztuczna inteligencja, a większość przewoźników drogowych korzysta z giełd transportowych. Międzynarodowy transport drogowy stał się jednak mniej opłacalny i nie ma już tak dużego wkładu w PKB, m.in. dlatego, że rozwinęły się inne gałęzie gospodarki. Firmom transportowym coraz trudniej jest sprostać wymaganiom UE, jednak jestem pewna, że dzięki naszej przedsiębiorczości branża TSL będzie się rozwijać. Życzę jej wielu dobrych lat. ●

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

WYDARZENIA

Spotkania Transportowe 6

LOGISTYKA

Międzynarodowy impuls z Podlasia 8
Wzrost logistyki na rynku mody zagrożony wojną celną Chiny-USA 10
Frigo Logistics rozbudowuje centra dystrybucyjne. 14

E-COMMERCE

Rozwój e-commerce nabiera tempa 16
Nowa regulacja unijna zagrożeniem dla branży KEP i e-commerce 18
Drzwi coraz szerzej otwarte dla nowych odbiorców. 20

TECHNOLOGIA

Elastyczność zamiast przetrwania. Dlaczego przewoźnicy muszą dziś działać inaczej . . . 22

HR I ZARZĄDZANIE

Jak ograniczyć rotację pracowników w magazynach? 24

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Nowe wyzwania rynku CRE na drodze zrównoważonej zmiany 26

INTRALOGISTYKA

Największe mity na temat zastosowania robotów w magazynie 28

TRANSPORT DROGOWY

Spot pęcznieje od ładunków, ale chętnych do jazdy brak. 30
Dopłaty do elektrycznych ciężarówek – ruszył nabór wniosków. 32

TRANSPORT INTERMODALNY

FM Logistic rozszerza ofertę o transport intermodalny 34
Nowy Jedwabny Szlak korzystnym korytarzem dla Polski 37

TRANSPORT MORSKI

Koper – wiodący port kontenerowy na Adriatyku 39
Szlak oceaniczny Europa-Azja. Jak radzić sobie z wyzwaniami logistycznymi? 40

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Cztery razy więcej magazynów niż 10 lat temu 42

FINANSOWANIE

Faktoring, który jedzie na pełnym baku. Współpraca Malcom Finance i Reborn Logistics 44

PRAWO

SENT obejmie branżę odzieżową. Nowe obowiązki dla przedsiębiorców już od 1 lipca 2025 roku 46
Neutralizacja listu przewozowego CMR a ujawnienie tajemnicy przedsiębiorstwa 48
Zagrożenie dla polskiego transporu 50
Apel dziewięciu organizacji transportowych. Nowe prawo UE zaszkodzi wszystkim Europejczykom 52

TSL BIZNES

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28
redakcja@tslbiznes.pl, www.tslbiznes.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

Gigantyczne centrum dystrybucyjne

Panattoni rozpoczyna budowę strategicznego projektu dla Media Expert. W Łodzi powstanie kompleks dwóch hal o łącznej powierzchni ponad 207 tys. mkw. w formule built-to-own.

Projekt to odpowiedź na rozwój firmy i rosnące potrzeby logistyczne związane z kanałem e-commerce i obsługą sieci detalicznej. W centrum dystrybucyjnym pracę znajdzie ok. 300 osób, a wartość inwestycji wynosi 500 mln zł. Kompleks powstanie na działce o powierzchni ponad 53 hektarów, w sąsiedztwie węzła Ryptułowice, 3 km od trasy ekspresowej S14, zachodniej obwodnicy Łodzi, łączącej autostradę A2 i trasę ekspresową S8. Inwestycja obejmie 203 904 m². powierzchni magazynowej i 3 656 m² biurowej. Budowa rozpocznie się w II połowie roku. Z magazynu będzie prowadzona kompleksowa dystrybucja w modelach retail, e-commerce i omnichannel, a obejmie przede wszystkim takie grupy produktowe, jak AGD, RTV i rowery.

Panattoni zrealizowało dla Media Expert już ponad 300 tys. mkw. w Polsce Centralnej. Za



sprawą najnowszej inwestycji w ciągu dwóch lat ta powierzchnia przekroczy pół miliona m². Dotychczasowa współpraca Panattoni i Media Expert obejmuje szereg realizacji, w tym kompleks trzech obiektów magazynowych o łącznej powierzchni przekraczającej 270 tys. mkw. w ramach Central European Logistics Hub w Łodzi. To tam sieć stworzyła centrum dystrybucyjne. Nowa inwestycja powstaje w pobliżu tych obiektów, co gwarantuje synergię operacyjną. ●

Nowy skład podatkowy

Rohlig SUUS Logistics uruchomił skład podatkowy w Tarnowie Podgórnym k. Poznania, oferując obsługę wyrobów akcyzowych, m.in. alkoholi, olejów, smarów.



To drugi, po warszawskim, tego typu obiekt SUUS-a, a rozwiązanie to umożliwia swobodne zarządzanie zapasami i odroczenie płatności akcyzy do momentu wprowadzenia towarów do obrotu.

– *Skład podatkowy pozwala na zawieszenie poboru podatku akcyzowego do momentu wprowadzenia towarów na rynek, co bezpośrednio przekłada się na możliwość efektywnego zarządzania zapasami oraz płynnością finansową. Dodatkowo w składzie realizowane są takie usługi jak banderolowanie, etykietowanie, pakowanie czy kompletacja zamówień – wszystko po to, by kompleksowo przygotować towary do sprzedaży i dystrybucji. To rozwiązanie przeznaczone zarówno dla producentów krajowych, jak i dla importerów oraz eksporterów* – tłumaczy Mirosław Kłósek, Customs Product Director w Rohlig SUUS Logistics.

Poznański oddział SUUS-a to nowoczesny kompleks logistyczny o powierzchni operacyjnej ponad 40 tys. m² i ponad 77 tys. miejsc paletowych. Obiekt łączy funkcję magazynu oraz terminala *cross-dock*. Posiada odpowiednią infrastrukturę i zezwolenia do obsługi żywności czy towarów ADR. W oddziale operator zapewnia transport drogowy krajowy i międzynarodowy, a także szereg usług dodanych czy kompleksową obsługę celną. ●

System automatyzacji rack-to-person

Arvato wdrożyło system typu rack-to-person w centrum logistycznym w Poznaniu. Zwiększy on znacząco efektywność rozmieszczania produktów i kompletacji zamówień w obsłudze sprzedaży internetowej.



System oparty jest na zaawansowanej technologii robotycznej i wspiera pracowników głównie w procesie kompletacji zamówień. Autonomiczne roboty transportują regały z towarami do stacji kompletacyjnych w liczącym 48 tys. m² centrum logistycznym w Poznaniu. Poruszają się one po magazynie, korzystając z systemu kamer i kodów nawigacyjnych. Bezpośrednie dostarczanie regałów do stanowisk pracy, gdzie pracownicy kompletują produkty zgodnie z zamówieniem, znacząco usprawnia i przyspiesza cały proces. Po zakończeniu kompletacji roboty automatycznie odstawiają regały na odpowiednie miejsce w magazynie. Wykorzystują również dane historyczne oraz analizy map ciepła, aby określić optymalny układ magazynu i najlepsze lokalizacje składowania dla poszczególnych produktów.

Rozwiązanie *rack-to-person* to również przykład wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w praktyce. Dzięki niej roboty potrafią nawigować, rozpoznawać otoczenie i optymalizować trasy, co pozwala im wykonywać zadania sprawnie i z dużą precyzją.

Roboty pracują w zamkniętej strefie magazynowej, a bramki z czujnikami zapewniają, że pracownicy nie wchodzą przypadkowo w obszar ich działania. Inteligentne algorytmy optymalizują tzw. *hit rate*, czyli wskaźnik trafności kompletacji, tak aby przy każdej operacji można było pobrać maksymalną liczbę produktów. Rozwiązanie typu *rack-to-person* umożliwia pracę w trybie ciągłym, co zwiększa produktywność i efektywność operacyjną. ●

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Spotkania Transportowe 2025 w Krakowie

Spotkania Transportowe nieprzerwanie realizują swoją wiosenną trasę po różnych regionach Polski, przekazując uczestnikom aktualną wiedzę branżową, cenne porady o charakterze praktycznym oraz stwarzając przestrzeń do budowania wartościowych relacji i sieci kontaktów w środowisku transportowym i logistycznym. W ramach tej inicjatywy, 13 maja 2025 roku wydarzenie zawitało do serca Małopolski, oferując lokalnym przedstawicielom branży możliwość osobistego udziału w inspirujących prelekcjach i merytorycznych dyskusjach.













„Spotkania Transportowe” to regularnie organizowana konferencja branżowa, która w unikalny sposób łączy bogaty program merytoryczny z praktycznym podejściem do problematyki transportu i spedycji. Wydarzenie kierowane jest do przedstawicieli firm działających w tych sektorach i obejmuje zarówno eksperckie prelekcje, jak i dynamiczne panele dyskusyjne oraz prezentacje oparte na realnych przykładach z rynku. Tematyka aktualnej edycji koncentruje się na kluczowych wyzwaniach stojących przed branżą – od bieżących i planowanych regulacji prawnych, przez rosnącą rolę cyfryzacji i jej wpływ na zarządzanie flotą, aż po sposoby redukcji kosztów, wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju oraz nowoczesne technologie w logistyce. Uczestnicy mają szansę nie tylko zapoznać się z wynikami najnowszych analiz i inspirującymi *case studies*, ale także wziąć udział w nieformalnych rozmowach, wymieniając doświadczenia z innymi praktykami z rynku. Dodatkowo, specjalne bloki eksperckie oferują konkretne porady i rozwiązania, które mogą być bezpośrednio zastosowane w codziennej działalności operacyjnej firm transportowych.

Konferencja w Krakowie obfitowała w merytoryczne wystąpienia ekspertów prawnych.

Maciej Broński, reprezentujący Kancelarię Transportową Legaltrans, skupił się w swoim wystąpieniu na niezwykle istotnym, choć często pomijanym temacie sukcesji w firmach transportowych. Zwrócił uwagę na specyfikę polskiego rynku, na którym blisko 70% przedsiębiorstw z tego sektora prowadzonych jest w formie jednoosobowych działalności gospodarczych. W takim modelu organizacyjnym nagła śmierć właściciela lub jego długotrwała niezdolność do zarządzania firmą może skutkować poważnymi trudnościami, a nawet całkowitym paraliżem operacyjnym. Prelegent podkreślił, jak ważne jest, by odpowiednio wcześniej przygotować i wdrożyć plan sukcesji – przemyślany zestaw działań i rozwiązań prawnych, które pozwolą na płynne przejęcie obowiązków przez następców i zagwarantują firmie ciągłość funkcjonowania, nawet w obliczu nieprzewidzianych okoliczności.

Radca prawny Paweł Judek poświęcił swoje wystąpienie zagadnieniu opóźnień w transporcie drogowym oraz wynikającym z nich konsekwencjom prawnym. W swojej prelekcji szczegółowo przedstawił zakres odpowiedzialności poszczególnych uczestników procesu transportowego – przewoźnika, załadowcy oraz odbiorcy towaru. Zwrócił uwagę na sytuacje, w których odpowiedzialność stron wynika bezpośrednio z przepisów prawa, a także omówił przypadki, gdy kształto-

wana jest na podstawie indywidualnych zapisów umownych. Podkreślił przy tym istotne różnice między obowiązkami ustawowymi a ustaleniami kontraktowymi, wskazując praktyczne aspekty, o których warto pamiętać przy zawieraniu umów przewozowych.

W swoim drugim wystąpieniu prelegent wskazał w szczegółach prawne i ubezpieczeniowe aspekty przewozów kabotażowych wykonywanych na rynku niemieckim. Ekspert przypomniał przewoźnikom sposób właściwego wyliczania limitów kabotażowych oraz zwrócił uwagę na różnicę interpretacji ze strony niemieckich organów kontrolnych (BALM) poparte orzecznictwem sądowym. Wskazał też wszelkie obowiązki dokumentacyjne, sankcje za naruszenie przepisów czy odpowiedzialność nadawcy, a także przybliżył pułapki w polskich ubezpieczeniach kabotażowych.

Radca prawny Ewa Sławińska-Ziaja z Kancelarii TransLawyers skupiła się w swojej prezentacji na rosnącym zagrożeniu przestępczością w sektorze transportowym, podkreślając, że sprawcy coraz częściej sięgają po zaawansowane technologie, aby wyłudzać lub przywłaszczać ładunki. Jak zaznaczyła, zmieniające się metody działania oszustów stanowią poważne wyzwanie dla przedsiębiorców, wymagające nie tylko ostrożności, ale i świadomego zarządzania ryzykiem. Prelegentka omówiła, jakie działania należy niezwłocznie podjąć w przypadku kradzieży lub bezprawnego zawłaszczenia towaru, a także przedstawiła sposoby zabezpieczenia firmy przed tego rodzaju incydentami. Szczególną uwagę poświęciła odpowiedzialności cywilnoprawnej przewoźników, wynikającej zarówno z obowiązujących przepisów, jak i z zapisów zawartych w umowach ubezpieczeniowych, wskazując, jak właściwe przygotowanie może ograniczyć skutki potencjalnych strat i ułatwić dochodzenie roszczeń.

Konrad Urban z Kancelarii Transportowej Transcare przedstawił uczestnikom szczegóły nowelizacji ustawy o transporcie drogowym z dnia 21 listopada 2024 roku, ze szczególnym uwzględnieniem przepisów dotyczących wykorzystania pojazdów najętych. W swoim wystąpieniu zaprezentował również założenia projektu ustawy zmieniającej zarówno ustawę o transporcie drogowym, jak i ustawę „Prawo przewozowe" z dnia 16 grudnia 2024 roku. Prelegent omówił najważniejsze zmiany legislacyjne, w tym regulacje odnoszące się do pośrednictwa w przewozie rzeczy oraz nowe zasady dotyczące wysokości kar za określone naruszenia. W drugim panelu Konrad Urban skupił się na prawnych aspektach zatrudniania kierowców. Wskazał najczęściej popełniane błędy przez przewoźników, takie jak nieprawidłowe zapisy w umowach o pracę czy niezgodne z prawem sposoby rozwiązywania stosunku pracy. Zwrócił uwagę, że tego typu nieprawidłowości mogą skutkować poważnymi konsekwencjami prawnymi i finansowymi dla firm transportowych, podkreślając tym samym znaczenie rzetelnego podejścia do kwestii kadrowych w branży.

Wymiana doświadczeń i aktualna wiedza

Zróżnicowany i starannie zaplanowany program Spotkań Transportowych sprawia, że każdy uczestnik wydarzenia wychodzi nie tylko z aktualną i rzetelną wiedzą, ale również z nową dawką inspiracji do wdrażania nowoczesnych rozwiązań w swojej firmie. To niepowtarzalna szansa, aby pogłębić znajomość obowiązujących oraz nadchodzących przepisów, a także zapoznać się z kierunkami rozwoju, które już dziś kształtują przyszłość transportu drogowego. Wśród poruszanych zagadnień nie brakuje prezentacji innowacyjnych technologii i narzędzi wspierających codzienne funkcjonowanie przedsiębiorstw przewozowych – od systemów zarządzania flotą po inteligentne rozwiązania logistyczne. Uczestnicy mają również okazję do bezpośrednich rozmów z ekspertami i praktykami branżowymi, dzięki czemu mogą zdobyć konkretne wskazówki, które przełożą się na wymierne korzyści w postaci oszczędności czy usprawnień operacyjnych. Integralną częścią wydarzenia pozostaje rozbudowana strefa networkingowa, która sprzyja budowaniu relacji i nawiązywaniu wartościowych kontaktów biznesowych.

Ostatnia z konferencji cyklu „Spotkania Transportowe – Wiosna 2025" odbędzie się 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



W styczniu Raben uruchomił z Białegostoku i Warszawy serwis 24-godzinny do krajów bałtyckich. Przesyłki odebrane w ciągu dnia jeszcze tego samego wieczoru trafiają do międzynarodowych wahadeł, które nocą pokonują trasę do Wilna, Rygi czy Tallina

Międzynarodowy impuls z Podlasia

W dobie rosnącej konkurencji, presji czasu i globalnych zawirowań gospodarczych logistyka staje się nie tylko usługą, ale również strategicznym narzędziem przewagi rynkowej. W tym kontekście Grupa Raben, lider branży logistycznej w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, nieustannie inwestuje w rozwój infrastruktury, sieci połączeń oraz innowacyjnych rozwiązań. A w logistyce nie zawsze liczy się wielkość danego ośrodka – kluczowy jest potencjał.

Jednym z dynamicznie rozwijających się punktów na jej mapie operacyjnej jest dziś Białystok – miasto, które w ostatnich latach zyskało zupełnie nowe znaczenie. Do niedawna oddział w Białymstoku pełnił głównie funkcję lokalnego centrum dystrybucyjnego obsługującego rynek krajowy. Dziś to ważny węzeł komunikacyjny w kierunku Litwy, Łotwy, Estonii i Finlandii. Transformacja ta nie nastąpiła przypadkiem. Była wynikiem konsekwentnej strategii inwestycyjnej i odpowiedzi na potrzeby klientów, których oczekiwania w zakresie szybkości i niezawodności dostaw rosną z roku na rok.

Nowe kierunki, nowe standardy

W efekcie dynamicznego rozwoju z Białegostoku codziennie realizowane są połączenia z Litwą (Wilno, Kowno, Kłajpeda, Szawle), Łotwą (Ryga i kolejne miasta w planach), Estonią (Tallin), a także Finlandią, do której przesyłki trafiają cztery razy w tygodniu. Co istotne, w styczniu 2025 roku Raben uruchomił z Białegostoku i Warszawy również serwis 24-godzinny do krajów bałtyckich – odpowiedź na jedno z najczęściej powtarzanych zapytań klientów. Przesyłki odebrane w ciągu dnia jeszcze tego samego wieczoru trafiają do międzynarodowych wahadeł, które nocą pokonują trasę do Wilna, Rygi czy Tallina. W wielu przypadkach rano są już dostarczane do odbiorców.

– Zaczynaliśmy od jednego samochodu obsługującego trasę międzynarodową. Obecnie realizujemy stałe połączenia z czterema krajami, korzystając z siedmiu regularnych linii – zaznacza Agnieszka Rutkowska, menedżer dystrybucji międzynarodowej regionu w Raben Logistics Polska.

> Do niedawna oddział Grupy Raben w Białymstoku pełnił głównie funkcję lokalnego centrum dystrybucyjnego, obsługującego rynek krajowy. Dziś to ważny węzeł komunikacyjny w kierunku Litwy, Łotwy, Estonii i Finlandii.

Impuls z Podlasia

Białystok to dziś nie tylko punkt nadania – to również miejsce konsolidacji przesyłek z wielu innych części kraju. Dzięki optymalnie

zaprojektowanej sieci transportowej, towary z takich lokalizacji jak Sosnowiec, Gądki, Gliwice czy Straszyn mogą trafiać do Białegostoku, skąd dalej wysyłane są do krajów bałtyckich. To szczególnie istotne dla oddziałów, które samodzielnie nie byłyby w stanie codziennie realizować międzynarodowych wyjazdów. Teraz – dzięki hubowi w Białymstoku – mogą.

– Podlasie przestaje być logistyczną ścianą wschodnią. Dziś to region, który dynamicznie się otwiera – i to nie tylko na Wschód. Patrzymy szerzej na Skandynawię, kraje bałtyckie, a także w przyszłości na rynki Europy Centralnej – podkreśla Michał Piętkowski, dyrektor regionu Raben Logistics Polska.

Kluczem do sukcesu okazuje się elastyczność – nie tylko w warstwie organizacyjnej, ale i w podejściu do klienta.

– Jeśli klient w Białymstoku generuje odpowiedni wolumen przesyłek, nie ma potrzeby kierowania transportu przez centralny hub. Tworzymy dedykowane, bezpośrednie linie – to nie tylko oszczędność czasu, ale też większa niezawodność – dodaje Piętkowski.

Agnieszka Rutkowska zaznacza również: *– Mamy możliwość szybkiej reakcji na zgłaszane potrzeby klientów. Praktycznie z tygodnia na tydzień możemy uruchomić nowe połączenie.*

Infrastruktura, która wspiera rozwój

Białostocki oddział Raben to nowoczesny, zeroemisyjny terminal, wyposażony w sieć paneli fotowoltaicznych. Celem jest osiągnięcie energetycznej neutralności



Białystok to dziś nie tylko punkt nadania – to również miejsce konsolidacji przesyłek z wielu innych części kraju

– energia pobierana z sieci w mniej słoneczne miesiące ma być w całości rekompensowana nadwyżkami oddawanymi latem. W efekcie powstał obiekt, który nie tylko spełnia restrykcyjne normy środowiskowe, ale też realnie wspiera cele ESG firmy.

Ważnym elementem modernizacji jest także optymalizacja floty. Pojazdy spełniające najwyższe normy EURO, stosowanie podwójnych podłóg, zestawów z nadwoziami wymiennymi itp. To tylko część rozwiązań, które zwiększają pojemność przewozową i pozwalają lepiej wykorzystać dostępność kierowców. Efekt? Mniej aut na drogach, większa efektywność załadunku i zauważalnie niższy ślad węglowy.

Logistyka z przyszłością

Białystok zyskał nowe życie jako węzeł operacyjny także dzięki zmianom geopolitycznym. Ograniczenia w handlu z Rosją i Białorusią sprawiły, że wielu przedsiębiorców z regionu Podlasia zaczęło szukać alternatywnych rynków – przede wszystkim w krajach bałtyckich, ale także w Finlandii, Rumunii czy Czechach.

W efekcie również Raben zyskał nowe możliwości ekspansji. Firma systematycznie analizuje wolumeny i dostosowuje siatkę połączeń do aktualnych potrzeb rynku. A to dopiero początek – kolejne bezpośrednie połączenia do mniejszych miast w krajach bałtyckich są już w planach. Ich celem jest skrócenie czasu dostaw, ograniczenie liczby przeładunków i dalsze zwiększenie efektywności.

– Nie ma dla nas rozwiązań niemożliwych. Liczy się jakość, niezawodność i partnerskie podejście – niezależnie od tego, czy obsługujemy klientów z Polski, czy z zagranicy – podsumowuje Michał Piętkowski.

Ważnym elementem modernizacji jest optymalizacja floty. Pojazdy spełniające najwyższe normy EURO, stosowanie podwójnych podłóg, zestawów z nadwoziami wymiennymi itp.



Nowoczesność zakorzeniona lokalnie

Rozwój połączeń międzynarodowych Grupy Raben pokazuje, że nowoczesna logistyka nie musi być zarezerwowana tylko dla największych metropolii i głównych hubów. Białystok – dzięki konsekwentnej strategii, innowacjom i bliskiej współpracy z klientami – staje się dowodem na to, że również miasta regionalne mogą być liderami w europejskim transporcie.

Na mapie Raben Białystok to już nie przystanek – to punkt startowy. ●



Fot. Kerry

Pozycja Chin, pomimo słabnącego potencjału, jest wciąż bardzo silna i pozostają one największym eksporterem i producentem artykułów modowych na świecie, odpowiadając za ok. 31% rynku

Wzrost logistyki na rynku mody zagrożony wojną celną Chiny-USA

Świat mody odchodzi od produkcji w Chinach, ale na odwrocie zyskają głównie inne kraje zlokalizowane w Azji, dlatego region ten pozostanie centrum rynku logistycznego pracującego na rzecz biznesu modowego. Po drugiej stronie Pacyfiku eskalacja wojny handlowej z Chinami może bardzo poważanie zaszkodzić operatorom w USA, gdzie import odzieży sięga 98%.

Europa generująca prawie 16% przychów w logistyce obsługującej sektor odzieży, obuwia i akcesoriów będzie rywalizować o marki, które z powodu drakońskich ceł w Stanach Zjednoczonych będą poszukiwały rozszerzenia rynków zbytu dla swoich produktów.

Logistyka rynku mody ze wzrostem do 2029 roku

Według Transport Intelligence (Ti) wydatki na logistykę obsługującą globalny rynek mody osiągną w tym roku ponad 327,9 mld euro, co oznacza wzrost na poziomie 3,1% względem 2024 r., kiedy wartość rynku przekroczyła 318 mld euro. W 2029 r. operacje logistyczne realizowane dla producentów i sprzedawców handlujących odzieżą, obuwiem i akcesoriami mają być już warte ponad 369,3 mld euro, a średnioroczny wzrost w latach 2024-2029 założono na 3%.

Azja prowadzi, ale pozycja Chin jest podkopywana

Motorem napędowym globalnej dynamiki będzie region Azji i Pacyfiku, gdzie wydatki na logistykę sektora modowego w 2024 r. wzrosły o 3,5% r/r, osiągając wartość bliską 147,5 mld euro. To 46,36% udziału w całym rynku, a szacunki zakładają, że w tym roku może być to już ponad 153 mld euro, co oznacza skok wartości o 3,7% r/r. Azjatyckie tempo wzrostu wyraźnie powyżej światowej średniej ma się utrzymać do 2029 r., kiedy tamtejsza logistyka mody zbliży się do 175,8 mld euro. Oznacza to średnioroczny wzrost w latach 2024-2029 na poziomie 3,6% i udział w całym rynku na koniec prognozy wynoszący 47,59%.

Potwierdza to kluczowe znaczenie tego regionu, zarówno dla sektora modowego, jak i logistycznego. Warto jednak zaznaczyć, że choć dotychczasowa wieloletnia dynamika wzrostowa była zasługą przede wszystkim Chin, to sytuacja w tym obszarze ulega wyraźnej zmianie. Dzieje się tak m.in. za sprawą coraz ostrzejszej polityki handlowej USA wymierzonej w Chiny, w tym w tamtejszy sektor modowy, a zwłaszcza w platformy internetowe wyspecjalizowane w bezpośrednich dostawach towarów od

producentów do konsumentów. Nowym rozdziałem eskalacji są także cła w wysokości 145% nałożone na cały chiński import oraz rozporządzenie wykonawcze prezydenta USA podpisane 8 kwietnia 2025 r., które likwiduje zwolnienie *de minimis* dla przesyłek e-commerce o niskiej wartości (do 800 dol.) i nakłada obciążenia na te towary wynoszące 90%. Z pewnością będzie to dotkliwy cios wymierzony w chiński sektor modowy i związane z tym operacje logistyczne, ale ucierpią także inne rynki, zwłaszcza w USA, gdzie spadnie popyt i wzrosną ceny.

Utrata pozycji Chin ma jednak znacznie szerszy kontekst, wynikający m.in. z coraz wyraźniejszych deklaracji i działań producentów modowych dotyczących relokacji produkcji bliżej rynków zbytu *(nearshoring)* oraz przenoszenia operacji do innych krajów, ale wciąż zlokalizowanych w Azji. Znaczenie odgrywają także czynniki wewnętrzne, ze słabnącymi nastrojami konsumenckimi w Chinach włącznie. Na ten ostatni aspekt uwagę zwraca m.in. tegoroczny raport McKinsey poświęcony kondycji globalnego rynku mody. Prognoza stawiana przez zatrudnionych tam analityków wskazuje, że w 2025 r. możemy obserwować kontynuację trendu spadkowego w obszarze luksusowych artykułów modowych sprzedawanych w Państwie Środka. Handel detaliczny w tym segmencie może ulec stagnacji lub nawet spaść o 3% r/r., co byłoby powtórzeniem wyniku z pierwszego półrocza 2024 r. W drugiej połowie ubiegłego roku tąpnięcie było jeszcze głębsze, ponieważ oscylowało w przedziale minus 7 do 10%. Takich wyników nie obserwowano jednoczenie w Europie i USA.

Chińska strata nie oznacza jeszcze, że produkcja będzie masowo przenoszona do zachodnich gospodarek, na czym zyskaliby lokalni operatorzy logistyczni. Marki modowe poszukują co prawda innych lokalizacji, ale wciąż pozostają w regionie Azji i Pacyfiku, co generuje wzrosty w logistyce m.in. w Wietnamu, Bangladeszu i Indii, czyli znaczących producentów tekstyliów i odzieży na świecie. Warto także zaznaczyć, że chiński eksport artykułów modowych skierowany do innych gospodarek niż zachodnie wciąż rośnie, więc ogólna pozycja Chin, pomimo słabnącego potencjału, jest wciąż bardzo silna i pozostają one największym



Krzysztof Oflakowski

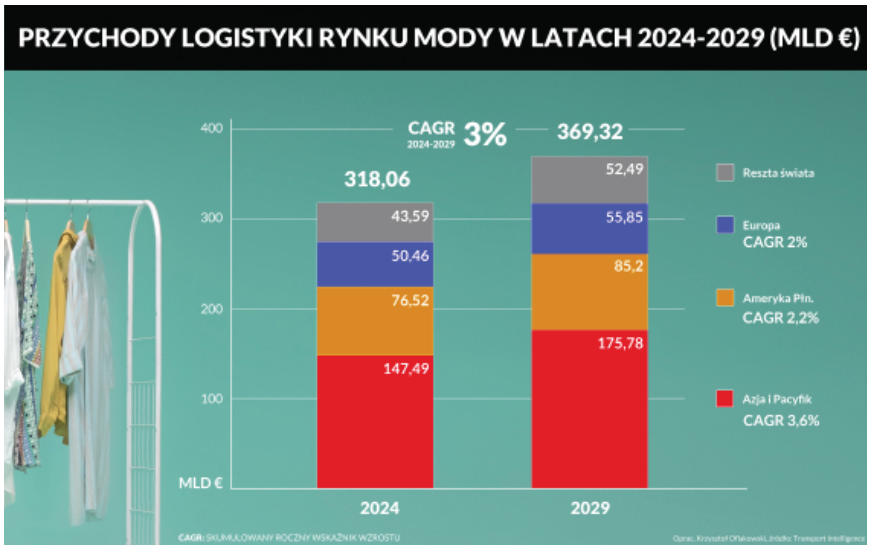
eksporterem i producentem artykułów modowych na świecie, odpowiadając za ok. 31% rynku.

W Ameryce Północnej wolniej niż w Azji

Choć rynek Ameryki Płn. jest bardzo chłonny, to dynamika wzrostu ustępuje osiągom generowanym przez azjatyckich konkurentów. Dzieje się tak pomimo danych Amerykańskiej Komisji ds. Handlu Międzynarodowego wskazujących, że USA są największym pojedynczym importerem odzieży na świecie i absorbują 20% globalnego eksportu pochodzącego głównie z Azji. Według danych opublikowanych na początku 2025 r. przez Statista, USA są obecnie największym rynkiem zbytu dla odzieży na świecie, ze sprzedażą wartą 365,7 mld dol. Znaczenie tych czynników dla wzrostu sektora logistycznego równoważy jednak fakt, że zaledwie 2-3% odzieży produkowanej jest w USA, a import obuwia sięga 99%. W perspektywie opłat celnych nałożonych na kluczowych producentów artykułów modowych taka struktura handlowa stwarza ogromne ryzyko dla marek i pracujących dla nich operatów, ponieważ to Stany Zjednoczone nadają ton dynamice na rynku logistyki mody w całej Ameryce Płn., która w 2024 r. osiągnęła wzrost 2,3% r/r, przekraczając 76,5 mld euro. To nieco ponad 24% globalnego potencjału, a kalkulacje przeprowadzone przez Ti wskazują, że do 2029 r. średnioroczne tempo wzrostu utrzyma się na poziomie 2,2%. Oznacza to przychody sięgające 85,2 mld euro, ale jednocześnie nieznaczny spadek światowego udziału do pułapu 23,07%.

Europa goni inne rynki i posiada pewne przewagi

Europejska logistyka obsługująca sektor modowy wygenerowała w zeszłym roku przychody sięgające prawie 50,5 mld euro, ale średnioroczny wzrost w latach 2024-2029 oszacowano na zaledwie 2%, co jest najniższym wynikiem spośród kluczowych regionów na tym rynku. Obecnie Stary Kontynent może liczyć na 15,86% ogólnej puli przychodów, jednak na koniec prognozy udział ten skurczy się do 15,13%. Za cztery lata europejscy operatorzy realizujący usługi dla producentów i sprzedawców odzieży, obuwia i akcesoriów podzielą między sobą ponad 55,8 mld euro, co zagwarantuje Europie 3. miejsce na światowym podium.



– *Europa, pomimo relatywnie małego udziału w globalnym rynku logistycznym*



Fot. Pixabay

Marki modowe poszukują co prawda innych lokalizacji niż Chiny, ale wciąż pozostają w regionie Azji i Pacyfiku, co generuje wzrosty w logistyce m.in. Wietnamu, Bangladeszu i Indii, czyli znaczących producentów tekstyliów i odzieży na świecie

pracującym na rzecz mody, posiada pewne atuty, które nie są co prawda gwarantem wzrostu sektora, ale w obecnej sytuacji ekonomicznej przynajmniej pozwolą utrzymać stabilność. Przede wszystkim, w odróżnieniu od USA, kraju będącym motorem napędowym regionu Ameryki Płn., europejskie gospodarki nie są uwikłane w agresywną wojnę handlową z Chinami. Ze względu na skalę produkcji w tym kraju oraz skalę importu do Unii, jest to jeden z podstawowych czynników, który wpłynie na bezpieczeństwo cen i kondycję sektora modowego w Europie. Mimo że europejskie marki zapowiadają odchodzenie od importu z Państwa Środka, co zajmie lata, a Unia planuje pewne kroki ograniczające handel, jak zniesienie zwolnienia celnego dla przesyłek e-commerce o niskiej wartości, spośród których aż 91% pochodzi z Chin, to na razie nie ma mowy o nałożeniu drakońskich ceł na artykuły modowe. Inaczej jest w USA, gdzie tradycyjny import z Chin został już obłożony bezprecedensowo wysokimi stawkami, tak samo jak tańsze artykuły w e-commerce, które do tej pory były zwolnione z opłat. Jest to wyjątkowy ryzykowny krok dla tamtejszych operatorów, ponieważ Stany Zjednoczone w zasadzie nie produkują artykułów modowych na własnym rynku, dlatego to wyłącznie kwestia czasu, kiedy wysokie daniny importowe doprowadzą do wzrostu cen i obniżenia popytu. Jeśli cła zostaną utrzymane przez dłuższy czas, to z pewnością spadnie sprzedaż, także dlatego, że wysokimi obciążeniami wciąż zagrożeni są inni ważni producenci artykułów modowych, w tym Wietnam, Bangladesz i Indie. Aby zdywersyfikować ryzyko, zarówno chińscy wytwórcy, jak i pozostałe gospodarki będą poszukiwały innych rynków dla swoich produktów, stąd w naturalny sposób zwrócą się w stronę bogatej Europy. Będą m.in. chciały wykorzystać wciąż otwarte możliwości w europejskim handlu elektronicznym, gdzie moda zdominowała pozostałe kategorie, zarówno pod względem przychodów, jak i udziału zamówień. Wytworzy to impuls do rozwoju wśród operatorów logistycznych, ponieważ marki od dłuższego czasu lokują w Europie swoje centra dystrybucyjne, realizacji zamówień i zwrotów. Ten proces obserwujemy od lat, a teraz on przyspieszy również w Polsce – wyjaśnia Beata Troczyńska, Strategic Account Manager oraz Communication Manager w spółce ID Logistics Polska, świadczącej kompleksowe rozwiązania logistyczne i transportowe, obsługę e-commerce oraz zarządzanie łańcuchem dostaw w 18 krajach.

USA obecnie jest największym rynkiem zbytu dla odzieży na świecie, ze sprzedażą wartą 365,7 mld dol. Jednak zaledwie 2-3% odzieży produkowanej jest w USA, a import obuwia sięga 99%. Taka struktura handlowa stwarza ogromne ryzyko dla marek i pracujących dla nich operatów



Fot. Pixabay

Potencjał mody sprzedawanej w Europie przez internet

Według danych wywiadowni gospodarczej ECDB, wyspecjalizowanej w badanu rynków e-commerce, zeszłoroczne zakupy modowe realizowane w internecie wygenerowały w Europie przychody sięgające 149 mld dol. Była to jednocześnie najbardziej wartościowa kategoria w europejskim handlu elektronicznym z udziałem w przychodach sięgającym 21%.

Ogromne przywiązanie Europejczyków do zakupów modowych realizowanych online potwierdza także Eurostat, który wskazuje, że odzież, obuwie i akcesoria były w 2024 r. najpopularniejszą kategorią produktową pod względem udziału zamówień. Aż 46% osób korzystających w UE z internetu zrobiło zakupy właśnie w tej kategorii. Sektor modowy zdeklasował w ten sposób drugie w kolejności zakupy gotowych posiłków (21%) oraz asortyment z kategorii uroda (20%).

Również w Polsce sektor mody odgrywa kluczową rolę w e-commerce. Według GUS tylko w lutym udział tekstyliów, odzieży i obuwia stanowił 28% całkowitej sprzedaży przez internet. Z kolei wedle kalkulacji Krajowej Izby Gospodarczej (KIG) kategoria ta wygenerowała w lutym obroty sięgające 999 mln zł, co stanowiło 15,5% całkowitych obrotów sektora e-handlu.

Jak wygląda rynek odzieżowy na świecie?

Według wyliczeń McKinsey rynek odzieżowy wygenerował w 2023 r. 1,7 bln

dol., a według Statista w 2025 r. wartość ta może osiągnąć 1,84 bln dol. Choć sama branża jest bardzo rozdrobniona, zarówno pod względem produkcji, jaki i różnorodności asortymentu, to utrzymuje trend wzrostowy. Bieżące estymacje zakładają średnioroczne tempo jej wzrostu w latach 2025-2029 na poziomie 2,64%, a więc jest ono nieco wolniejsze niż dynamika prognozowana dla logistyki obsługującej ten rynek (3%).

Według Transport Intelligence (Ti) wydatki na logistykę obsługującą globalny rynek mody osiągną w tym roku ponad 327,9 mld euro, co oznacza wzrost na poziomie 3,1% względem 2024 r., kiedy wartość rynku przekroczyła 318 mld euro.

Znaczącą rolę dla przyszłej kondycji sektora przypisuje się sprzedaży artykułów modowych przez internet, a potencjał rynku odzieżowego dla operatorów logistycznych od lat potwierdzają branżowi analitycy. Ci związani z brytyjskim centrum analitycznym Transport Intelligence uważają, że łańcuch dostaw powiązany z różnymi elementami produkcji, dystrybucji i sprzedaży mody to jeden z najbardziej dynamicznych sub-segmentów na całym globalnym rynku logistycznym. Rozwinięte zdolności logistyczne są jednocześnie fundamentem do budowania konkurencyjności marek modowych. Będą także kluczowym czynnikiem branym pod uwagę przy zmianie lokalizacji bazy produkcyjnej i uruchamianiu centrów dystrybucyjnych, szczególnie nastawionych na obsługę bogatych gospodarek.

Od wielu lat dominującą rolę w branży modowej odgrywają jednak Chiny, utrzymujące pozycję czołowego eksportera. Z zeszłorocznych kalkulacji przeprowadzonych na Uniwersytecie Delaware wynika, że mają one udział w globalnym eksporcie odzieży sięgający 31,6%. Następne miejsca zajmują Bangladesz i Wietnam (7,4% i 6%) oraz Turcja, Indie, Indonezja i Kambodża, które łącznie odpowiadają za 9,8% światowego potencjału. Bardzo słabo wyglądają za to Stany Zjednoczone, które mają udział eksporcie wynoszący zaledwie 1,4%. Znacznie lepiej wypada Unia, która jako blok odpowiada za 31,2%, ale kraje Wspólnoty handlują odzieżą głównie wewnętrznie, co z drugiej strony buduje pewną dodatkową stabilność dla regionalnych operatorów logistycznych.

Pozycja Chin na globalnej arenie modowej słabnie

Analizy rynku modowego pokazują, że choć bardzo wolno, to wyraźnie słabnie pozycja Państwa Środka jako czołowego eksportera odzieży na świecie. W danych Uniwersytetu Delaware widać m.in. spadek udziału Chin w globalnym eksporcie z 38,5% w 2015 r. do 31,6% zarówno w 2022, jak i 2023 r., gdzie uwidoczniła się roczna stagnacja. Rośnie jednocześnie znaczenie Bangladeszu i Wietnamu, które w 2015 r. odpowiadały za łącznie 10,7% światowego eksportu, a w 2023 r. za ponad 13%.

Podobne wnioski płyną z tegorocznego raportu McKinsey poświęconego rynkowi mody. Branżowi analitycy zakładają m.in, że w 2030 r. udział odzieży i tekstyliów importowanych do Europy z Chin spadnie do poziomu 26% z 34% w 2019 r. Zyskają za to inne kraje, jednak produkcja wciąż będzie zlokalizowana przede wszystkim w Azji. Według bieżących założeń z poziomu 29% w 2019 r. do 33% na końcu obecnej dekady wzrośnie importowy udział Indii, Wietnamu, Bangladeszu i Kambodży. Szlaki logistyczne również będą podążać tą ścieżką.

To samo dotyczy USA, gdzie udział importu tekstyliów i odzieży z Chin ma spaść do poziomu 30% w 2030 r. z pułapu 40% w 2019 r. W tym samym czasie import z Indii, Wietnamu, Kambodży i Bangladeszu ma skoczyć o 5%, osiągając udział 30%.

Wraz ze słabnącą pozycją Państwa Środka, zarówno w USA, jak i w Europie rosną jednocześnie nakłady na *nearshoring*, czyli przenoszenie mocy wytwórczych bliżej rynków zbytu. Tegoroczne dane pokazują, że w Europie bezpośrednie inwestycje zagraniczne skierowane właśnie na relokację produkcji odzieży i tekstyliów wzrosły w latach 2015-2024 z 17% do 37%. Zasoby przenoszone są głównie do Afryki Płn. i krajów europejskich, które nie są w członkami Unii z pominięciem Wielkiej Brytanii. Istotnym elementem tego krajobrazu jest m.in. Turcja.

Taki sam proces zachodzi w USA, gdzie inwestycje w odzieżowy *nearshoring* wzrosły z 41% w 2015 r. do 49% w 2024 r. Stany Zjednoczone na lokalizację produkcji wybierają przede wszystkim kraje Ameryki Łacińskiej oraz najbliższych sąsiadów na kontynencie. ●

Krzysztof Oflakowski

Fot. InPost



Aż 46% osób korzystających w UE z internetu zrobiło zakupy produktów z branży mody. Sektor modowy zdeklasował w ten sposób drugie w kolejności zakupy gotowych posiłków (21%) oraz asortyment z kategorii uroda (20%)



W Nowym Dworze Mazowieckim, na powierzchni 24,5 tys. m² powstało centrum dystrybucyjne Frigo Logistics składające się z części dystrybucyjnej na 5 tys. miejsc paletowych z 11-dokową strefą ekspedycji, dwa budynki biurowo-socjalne i w pełni zautomatyzowany magazyn wysokiego składowania

Frigo Logistics rozbudowuje centra dystrybucyjne

Operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze produktów chłodniczych i mrożonych uruchomił nowe centrum dystrybucyjne w Nowym Dworze Mazowieckim pod Warszawą. Jednocześnie firma zapowiada znaczną rozbudowę innego obiektu w Radomsku.

Frigo Logistics jest jednym z wiodących w Polsce operatorów logistycznych dla produktów spożywczych wymagających kontrolowanej temperatury. Firma specjalizuje się w dystrybucji, transporcie i magazynowaniu produktów mrożonych, a także w kategorii *dry, fresh* oraz płynnej dla produktów spożywczych. Firma świadczy międzynarodowe usługi frachtu morskiego, lotniczego i kolejowego.

Operator posiadał do niedawna obiekty w Żninie, Błoniu koło Warszawy, Radomsku, Czeladzi, Żdżarach koło Szczecina, Lublinie, Obornikach Wielkopolskich, Wrocławiu, Mysłowicach. Teraz do sieci dołącza centrum dystrybucyjne w Nowym Dworze Mazowieckim. Na łącznej powierzchni 24,5 tys. m² powstał obiekt składający się z części dystrybucyjnej na 5 tys. miejsc paletowych z 11-dokową strefą ekspedycji, dwa budynki biurowo-socjalne oraz w pełni zautomatyzowany magazyn wysokie-

WIĘKSZA EFEKTYWNOŚĆ



Jarosław Kołodziejski,
dyrektor zarządzający ds. magazynowania, Frigo Logistics

Rozpoczęliśmy już aktywności dla klientów, co stanowi ważny krok w rozwoju działalności Frigo Logistics. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom i technologii, które wdrożyliśmy w Nowym Dworze Mazowieckim nasze operacje magazynowe będą przebiegały efektywniej, z najwyższą jakością świadczonych usług. Pozwoli nam to zwiększyć wydajność procesów, poprawić jakość obsługi klienta oraz zaspokoić rosnące potrzeby rynku. Jesteśmy przekonani, że nowe centrum dystrybucyjne przyczyni się do jeszcze lepszego serwisu i, przede wszystkim, większego zadowolenia partnerów. Nasz zespół intensywnie pracował przez wiele miesięcy nad tym, aby zapewnić sprawną i efektywną dystrybucję towarów. Pierwsze dni działalności pokazują, że te przygotowania przynoszą oczekiwane efekty.

go składowania *(high-bay)* mieszczący 15 tys. miejsc paletowych, w którym panować będzie temperatura -24 stopni Celsjusza. Magazyn typu *high-bay* ma

Magazyn typu high-bay ma 32 metry wysokości, posiada 12 poziomów składowania i dzieli się na 6 korytarzy z regałami podwójnej głębokości. Do wykonania płyty fundamentowej wykorzystano 190 ton stali oraz 2 tys. m³ betonu.

32 metry wysokości, posiada 12 poziomów składowania i dzieli się na 6 korytarzy z regałami podwójnej głębokości. Do wykonania płyty fundamentowej wykorzystano 190 ton stali oraz 2 tys. m³ betonu.

ZWIĘKSZAMY MOCE PRZEROBOWE



Kris Verbruggen,
prezes zarządu Frigo Logistics

Inwestycja w rozbudowę centrum dystrybucyjnego w Radomsku jest dla nas kluczowym przedsięwzięciem w 2025 r. W ciągu ostatnich trzech lat konsekwentnie pracowaliśmy nad rozwojem naszych usług oraz zwiększeniem mocy operacyjnych. Po rozbudowie magazynu-mroźni w Żninie i wybudowaniu nowego centrum dystrybucyjnego w Nowym Dworze Mazowieckim, rozbudowa naszego oddziału w Radomsku jest kolejną dużą inwestycją, która znacząco wpłynie na zwiększenie naszych mocy operacyjnych w najbliższych latach. Co istotne, rozbudowa będzie prowadzona tak, aby nie zakłócać bieżących operacji oddziału. W grudniu 2025 roku planujemy rozpocząć obsługę pierwszych zamówień od klientów.



Dzięki planowanej rozbudowie magazynu w Radomsku o 4800 m² powstanie 16 tys. dodatkowych miejsc paletowych

Rekordowe Radomsko

Rozbudowa obiektu w Radomsku realizowana jest w odpowiedzi na rozwijające się portfolio przedsiębiorstwa i rosnące zapotrzebowanie rynku na dostępność specjalistycznych przestrzeni magazynowych dla produktów spożywczych wymagających kontrolowanej temperatury. Centrum w Radomsku obsługuje zamówienia klientów z całej Polski, ze szczególnym uwzględnieniem południowej części kraju.

Dzięki planowanej rozbudowie magazynu o 4800 m² powstanie 16 tys. dodatkowych miejsc paletowych. Docelowo firma zakłada uzyskanie powierzchni składowania wynoszącej aż 40 tys. miejsc. Rozbudowana zostanie również powierzchnia biurowa obiektu.



Centrum w Radomsku obsługuje zamówienia klientów z całej Polski, ze szczególnym uwzględnieniem południowej części kraju

Obiekt stanie się tym samym największym centrum dystrybucyjnym Frigo Logistics w Polsce.

Realizowane w Radomsku przedsięwzięcie pozwoli Frigo Logistics na wyposażenie magazynu-mroźni w nowe, mobilne regały wysokiego składowania i na magazynowanie palet na 7 poziomach regałowych (do tej pory wysokość budynków umożliwiała składowanie na 5 poziomach). Pierwsze aktywności zaplanowane są na koniec 2025 roku. ●

MG



Klienci oczekują coraz szybszych dostaw. Pociąga to za sobą wzrost znaczenia magazynów na terenie miast i w ich bliskim sąsiedztwie. Strategicznie zlokalizowane obiekty pozwalają skrócić czas realizacji zamówienia, optymalizować koszty i zwiększać odporność łańcucha dostaw

Rozwój e-commerce nabiera tempa

Rosnące wolumeny sprzedaży w kanale e-commerce przyczyniają się do transformacji europejskiego rynku logistycznego. Coraz większa popularność zakupów online wypiera tradycyjny model sprzedaży detalicznej, a kluczowym ogniwem współczesnego handlu stają się centra logistyczne budowane z myślą o dostawach bezpośrednio do klientów końcowych.

Jak pokazują najnowsze badania Prologis Research (zespołu Prologis badającego rynek nieruchomości logistycznych), przy wzroście handlu elektronicznego w tempie ponad 5% rocznie, w ciągu najbliższych pięciu lat Europa będzie potrzebować dodatkowych 1,4 – 1,9 mln mkw. powierzchni logistycznych rocznie.

Obecnie zakupy online odpowiadają za około 10% sprzedaży detalicznej w Europie. Z danych Prologis Research wynika, że do 2030 r. odsetek ten może wzrosnąć do 13,4%. Na trend rozwoju e-commerce wpływa m.in. rosnąca popularność zakupów mobilnych, coraz szybsze dostawy i wzrost zaufania konsumentów do e-sklepów. Rośnie liczba detalistów, którzy inwestują w integrację kanałów sprzedaży online i offline, co dodatkowo napędza cyfrową transformację handlu. Rozwój e-commerce pociągnie za sobą zapotrzebowanie na nowoczesne obiekty logistyczne, które sprostają zmieniającym się oczekiwaniom konsumentów i zapewnią większą efektywność łańcuchów dostaw – szczególnie w regionach dających dostęp do dużego grona potencjalnych klientów.

Coraz więcej firm, zamiast polegać na długich trasach transportowych, przenosi operacje bliżej klienta. Taki model pozwala nie tylko znacząco skrócić czas dostaw, ale też lepiej kontrolować koszty, szybciej odpowiadać na potrzeby poszczególnych rynków oraz zwiększać elastyczność i odporność łańcuchów logistycznych.

Polska na tle Europy – e-commerce nabiera tempa

Wzrost znaczenia handlu online w Europie znajduje swoje odzwierciedlenie także w polskich statystykach. Według szacunków Krajowej Izby Gospodarczej, opartych na danych GUS, początek 2025 r. przyniósł najlepsze wyniki dla polskiego e-handlu od pięciu lat. W styczniu sprzedaż internetowa osiągnęła wartość 6,94 mld zł i stanowiła 9,1% całkowitej sprzedaży detalicznej, co oznacza wzrost o 9,4% r/r. W lutym udział ten wyniósł 9,0%, przy wzroście obrotów o 5,2% względem tego samego miesiąca 2024 roku.

Azjatyccy giganci e-commerce zmieniają układ sił

Wraz z rosnącymi oczekiwaniami konsumentów dotyczącymi szybkiej realizacji zamówień oraz popularyzacją modelu sprzedaży bezpośrednio od producenta (D2C, Direct-to-Consumer), europejski rynek logistyczny przechodzi intensywną transformację. Silną presję na rozwój nowoczesnej infrastruktury magazynowej wywierają globalne marki z Azji, które coraz śmielej zaznaczają swoją obecność w Europie. W Hiszpanii potęgi e-commerce z Dalekiego Wschodu odpowiadają już za 34% wszystkich zakupów online, a w Niemczech ich udział od 2022 r. wzrósł trzykrotnie. Ta dynamiczna ekspansja znacząco zwiększa zapotrzebowanie na zaawansowane technologicznie magazyny i centra dystrybucji.

Przyspieszenie reorganizacji łańcuchów dostaw

Transformacja rynku logistycznego to nie tylko efekt zmian konsumenckich i technologicznych, ale również rezultat nowych regulacji prawnych. Planowane przez Unię Europejską zmiany, w tym reforma zwolnień z podatku *de minimis* (obecnie umożliwiającego bezcłowy import towarów o wartości poniżej 150 euro), mogą istotnie wpłynąć na koszty działalności platform korzystających z globalnych łańcuchów dostaw. W obliczu tych wyzwań coraz więcej firm – na wzór trendów obserwowanych w Stanach Zjednoczonych – decyduje się na przebudowę swojej logistyki. Zamiast polegać na długich trasach transportowych, przenoszą operacje bliżej klienta – do regionalnych centrów realizacji zamówień i lokalnych hubów magazynowych. Taki model pozwala nie tylko znacząco skrócić czas dostaw, ale też lepiej kontrolować koszty, szybciej odpowiadać na potrzeby poszczególnych rynków oraz zwiększać elastyczność i odporność łańcuchów logistycznych.

– *Dynamiczny wzrost sprzedaży online w Polsce i Europie, ekspansja globalnych graczy oraz nowe regulacje prawne to elementy szerszej transformacji, która obejmuje branżę e-commerce. W zmieniającej się rzeczywistości, Polska – dzięki swojemu centralnemu położeniu, nowoczesnej infrastrukturze i dobrze rozwiniętemu zapleczu magazynowemu – odgrywa coraz ważniejszą rolę. Trendy takie jak dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia i rosnące znaczenie lokalnych łańcuchów dostaw będą się umacniać w najbliższych miesiącach. Już teraz obserwujemy, że coraz więcej globalnych firm decyduje się lokować w naszym kraju centra logistyczne o kluczowym znaczeniu dla ich działalności. W Prologis jesteśmy przygotowani, aby wspierać naszych partnerów w sprawnym dostosowywaniu się do rynkowych zmian* – komentuje Paweł Sapek, Senior Vice President, Regional Head Prologis w Europie Środkowej.

PROLOGIS RESEARCH PRZEWIDUJE ŻE:

- rozwój europejskiego e-commerce w najbliższych latach wygeneruje dodatkowe zapotrzebowanie na 1,4–1,9 mln mkw. powierzchni magazynowych rocznie;
- wartość handlu online w Europie będzie rosła średnio o 5% rocznie w ciągu najbliższych pięciu lat.
- Dane europejskie znajdują odzwierciedlenie w polskich statystykach. Sprzedaż internetowa w Polsce notuje regularny wzrost.

Logistyka miejska staje się priorytetem

Klienci oczekują coraz szybszych dostaw. Pociąga to za sobą wzrost znaczenia magazynów na terenie miast i w ich bliskim sąsiedztwie. Strategicznie zlokalizowane obiekty pozwalają skrócić czas realizacji zamówienia, optymalizować koszty i zwiększać odporność łańcucha dostaw.

– *Szybka dostawa to jeden z priorytetów dla branży e-commerce. W związku z tym kluczowa jest bliskość klienta końcowego. Stąd rosnąca rola miejskiej logistyki. Prologis posiada w Polsce powierzchnie magazynowe na terenie takich miast jak Warszawa, Łódź, Wrocław i Poznań, dzięki czemu wspieramy firmy, które szczególnie korzystają na bliskości klienta końcowego* – podsumowuje Paweł Sapek. ●

Z TOBĄ. ZA KAŻDYM RAZEM

Utrzymujemy subskrypcję w niskiej cenie, żebyś błyszczał na transportowej scenie!

Giełda transportowa Teleroute
już od 69 € miesięcznie!

W Teleroute rozumiemy wyzwania, z jakimi mierzą się przewoźnicy.
Dlatego bierzemy na siebie część kosztów i **NIE PODWYŻSZAMY CEN!**

W Teleroute pomagamy Ci:

- znaleźć opłacalne frachty - ponad 350 000 ofert dziennie
- otrzymać zapłatę na czas z naszą 100% Gwarancją Płatności
- bezpiecznie prowadzić biznes – opiekun konta w ramach subskrybcji



teleroute
alpega solution

Skorzystaj z niskich cen –
zeskanuj QR code!



Nowa regulacja unijna zagrożeniem dla branży KEP i e-commerce

Branża KEP, będąca jednym z kluczowych segmentów polskiej gospodarki i filarem e-commerce, może zostać poważnie obciążona w wyniku implementacji unijnej dyrektywy o cyfrowych platformach pracy. Nieprecyzyjne lub zbyt szerokie wdrożenie nowych przepisów dotyczących tych platform może doprowadzić do destabilizacji rynku, wzrostu kosztów operacyjnych i ograniczenia dostępności usług dla klientów.

Eksperci apelują o rozsądną implementację dyrektywy o cyfrowych platformach pracy, zaniepokojeni sygnałami wysyłanymi z Ministerstwa Infrastruktury mówiącymi o tym, że projekt jej implementacji na polski rynek ma objąć również branżę KEP. Projekt ma być stworzony do połowy roku, a następnie skierowany do konsultacji społecznej.

Dyrektywa platformowa

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2024/2831 weszła w życie 1 grudnia 2024 roku. To tzw. dyrektywa platformowa (Platform Work Directive), która ma na celu poprawę warunków pracy osób zatrudnionych za pośrednictwem cyfrowych platform pracy. Dyrektywa zakłada domniemanie istnienia stosunku pracy między platformą a osobą świadczącą usługi, co gwarantuje pracownikom możliwość korzystania z należnych im praw pracowniczych. Kryteria uzasadniające to domniemanie będą ustalane indywidualnie przez każde państwo członkowskie UE, które na wdrożenie tego rozwiązania ma dwa lata.

Działalność cyfrowych platform pracy kojarzona jest z oferowaniem usług typu dostarczanie jedzenia, przewozy osób czy sprzątanie. W przestrzeni publicznej pojawiły się opinie o możliwym rozszerzeniu działania dyrektywy na podmioty niebędące cyfrowymi platformami pracy, czyli daleko poza jej treść jak i założenia Komisji Europejskiej.

Zgodnie z opublikowanym raportem „Branża KEP w Polsce. Zagrożenia związane z wdrożeniem dyrektywy o cyfrowych platformach pracy", implementacja tych przepisów w Polsce niesie ryzyko nieadekwatnego uwzględnienia operatorów KEP, którzy nie funkcjonują jako platformy cyfrowe w rozumieniu dyrektywy.

– *Dyrektywa została stworzona z myślą o podmiotach, które organizują pracę przy użyciu algorytmów. Branża KEP działa w zupełnie innym modelu – to firmy, które bazują na rozbudowanej infrastrukturze logistycznej, z jasno określonymi regulacjami i nadzorem państwowym* – podkreśla autor raportu, prof. Arkadiusza Kawa z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Ryzyko destabilizacji rynku

Operatorzy KEP współpracują z niezależnymi przewoźnikami i podwykonawcami, którzy dysponują własnymi środkami transportu oraz organizują swoją pracę w sposób autonomiczny i elastyczny. Narzucenie tym firmom obowiązku zatrudniania kurierów na podstawie umów o pracę byłoby nie tylko ograniczeniem swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej, ale również generowałoby ogromne koszty i trudności organizacyjne.

– *Implementacja przepisów dyrektywy w odniesieniu do branży KEP byłaby błędem legislacyjnym, który może mieć poważne konsekwencje dla rynku* – mówi Wojciech Arszewski, prezes Forum Przewoźników Ekspresowych. – *Taki krok oznaczałby konieczność przebudowy modelu operacyjnego, po-*

> Dyrektywa została stworzona z myślą o podmiotach, które organizują pracę przy użyciu algorytmów. Branża KEP działa w zupełnie innym modelu – to firmy, które bazują na rozbudowanej infrastrukturze logistycznej, z jasno określonymi regulacjami i nadzorem państwowym.

niesienia znacznych kosztów inwestycyjnych i potencjalnego ograniczenia elastyczności działalności, co wprost przełożyłoby się na dostępność i ceny usług. Nie oczekują tego ani niezależni przewoźnicy, którzy cenią sobie elastyczność swoich usług, ani konsumentki i konsumenci, którzy nie chcą wzrostu cen. Objęcie branży KEP tą dyrektywą byłoby więc wylaniem dziecka z kąpielą – dodaje.

chodzi z zakupów internetowych. Generuje przychody na poziomie 22 miliardów złotych i bezpośrednio daje pracę ponad 70 tysiącom osób. Odgrywa bardzo ważną rolę w gospodarce, wspierając handel, zwłaszcza sprzedawców e-commerce, a także firmy dystrybucyjne i produkcyjne. Jej znaczenie polega na zapewnianiu ciągłości łańcucha dostaw, obsłudze setek tysięcy klientów – zarówno

FORUM PRZEWOŹNIKÓW EKSPRESOWYCH

- Powstało w 1996 roku staraniem kilkunastu firm jako związek pracodawców.
- Założycielom FPE przyświecała idea połączenia sił i koordynacja starań na rzecz uporządkowania przepisów prawa regulującego zasady działania rynku przesyłek ekspresowych.
- Reprezentuje firmy zajmujące się ekspresowym dostarczaniem dokumentów i paczek w Polsce oraz międzynarodowo. Jego członkami są: Allegro, AGAP, DHL, DPD, FedEx, GLS, OCS, Riders, UPS.

Więcej informacji: **www.fpe.net.pl**

Z raportu wynika, że tylko z tytułu wzrostu kosztów pracy, ceny usług kurierskich mogą wzrosnąć o co najmniej 25%, a w przypadku uwzględnienia kosztów nabycia pojazdów, ich utrzymania i eksploatacji oraz kosztów nieświadczenia pracy w czasie nieobecności – nawet do 40%. Taki wzrost kosztów dotknie bezpośrednio sektor e-commerce, a w konsekwencji – konsumentów. Jest duże prawdopodobieństwo, że w mniejszym stopniu tych, którzy zamawiają produkty poprzez platformy azjatyckie, gdyż to firmy działające na terenie Polski mogą być zmuszone do podniesienia cen usług.

Konsekwencje dla gospodarki

Branża KEP w Polsce obsługuje rocznie około 1,5 mld przesyłek, z czego 1,2 mld pona poziomie lokalnym, krajowym, jak i międzynarodowym. Wprowadzenie regulacji nieadekwatnych do specyfiki tej branży może zachwiać jej stabilnością i w konsekwencji negatywnie wpłynąć na ten bardzo ważny sektor gospodarki.

– *Tylko w 2024 roku szacowane przez Izbę Gospodarki Elektronicznej koszty adaptacji regulacji prawnych w całym polskim e-commerce wyniosły ponad 55 mld zł. To równowartość około 6% całej rocznej wartości sprzedaży (B2B i B2C) w tym sektorze. Kolejne duże obciążenia mogą osłabić pozycję konkurencyjną polskich firm na rynku europejskim i stanowić dodatkowy cios dla wielu małych i średnich firm, którymi polska gospodarka stoi* – ostrzega Arkadiusz Kawa.

Dodatkowo, zgodnie z raportem, narzucenie obowiązku zatrudnienia kierowców

Dyrektywa platformowa zakłada domniemanie istnienia stosunku pracy między platformą a osobą świadczącą usługi, co gwarantuje pracownikom możliwość korzystania z należnych im praw pracowniczych. Kryteria uzasadniające to domniemanie będą ustalane indywidualnie przez każde państwo członkowskie UE



Fot. Pixabay



Fot. GLS

mogłoby mieć *de facto* efekt odwrotny do zamierzonego i zniechęcić wielu z nich do dalszej współpracy. Dostępność usług kurierskich, szczególnie w okresach wzmożonego zapotrzebowania, takich jak tzw. szczyty przedświąteczne, mogłaby więc zostać poważnie ograniczona.

Apel o rozsądek legislacyjny

Tzw. dyrektywa platformowa powinna być wdrożona w sposób zgodny z jej pierwotnym zamierzeniem i rzeczywistym zakresem. Raport zawiera konkretne rekomendacje, w tym: ograniczenie stosowania dyrektywy wyłącznie do podmiotów funkcjonujących jako cyfrowe platformy pracy; uwzględnienie już obowiązujących przepisów prawa krajowego i unijnego, które regulują działalność branży KEP; wyłączenie spod regulacji operatorów KEP i przewoźników z nimi współpracujących.

– *Zależy nam oczywiście na tym, aby nowe regulacje były skuteczne, adekwatne i uwzględniały specyfikę branży KEP. Nie ma jednak uzasadnienia, aby rozwiązania przewidziane w Dyrektywie zostały na gruncie prawa krajowego przeniesione również na branżę KEP. Przede wszystkim dlatego, że działalność prowadzona przez operatorów pocztowych, przewoźników i spedytorów w sposób zasadniczy różni się od działalności cyfrowych platform pracy i jest już w sposób kompleksowy uregulowana, zarówno na gruncie prawa międzynarodowego, europejskiego, jak i krajowego* – podsumowuje Wojciech Arszewski.

Raport w wersji pełnej i skróconej dostępny jest na https://www.fpe.net.pl/do-pobrania/



Sztuczna inteligencja rewolucjonizuje branżę umożliwiając hiperpersonalizację ofert, optymalizację logistyki i precyzyjne prognozowanie popytu. Firmy, które umiejętnie wykorzystają te technologie, zyskają przewagę konkurencyjną na zmieniającym się rynku

Drzwi coraz szerzej otwarte dla nowych odbiorców

Po chwilowym spowolnieniu na początku 2025 r., dynamiczny wzrost sektora e-commerce ponownie nabiera tempa. Zarówno analizy rynkowe jak i obserwacje DPD Polska potwierdzają pozytywne nastroje i rosnące wolumeny sprzedaży. Szacuje się, że tempo wzrostu rynku e-commerce w najbliższych latach wyniesie blisko 10%, co przewyższa dynamikę całego handlu detalicznego.

Kluczowym filarem skutecznej strategii rozwoju dla biznesu e-commerce jest ekspansja międzynarodowa. Rynek Unii Europejskiej to 450 milionów potencjalnych klientów, z czego 80% kupuje online, a ponad 50% z nich regularnie zamawia produkty z zagranicy. Otwiera to przed polskimi firmami drzwi do nowych odbiorców i możliwości znacznego skalowania biznesu.

Szansą ekspansja zagraniczna

Polskie marki są coraz bardziej rozpoznawalne w Europie i skutecznie wykorzystują swoje przewagi. Szukają niszy w krajach o mniejszym nasyceniu e-commerce, takich jak Rumunia, Bułgaria, Chorwacja, Słowenia czy Węgry, gdzie „Made in Poland" kojarzy się z jakością. Jednocześnie duże zainteresowanie budzą dojrzałe rynki, takie jak Niemcy, Francja, Hiszpania, Holandia czy Czechy, mimo wysokiego poziomu konkurencji, jaka na nich występuje.

Warto też zwrócić uwagę na rynki nordyckie, które cechuje wysoki udział zakupów online i duże zainteresowanie produktami wysokiej jakości. Sukces w Skandynawii wymaga jednak solidnego przygotowania, w tym dostosowania oferty do lokalnych wymagań oraz uwzględnienia aspektów ekologicznych, które są tam szczególnie istotne.

> Marketplace'y, sklepy internetowe i media społecznościowe pozwalają dotrzeć do szerokiego grona klientów, a aplikacje mobilne stają się kluczowym narzędziem personalizacji i budowania lojalności.

Rośnie rynek e-grocery i meblarski

Przez ostatnie lata obserwujemy dynamiczny wzrost wielu kategorii produktowych w e-commerce, jednak pewne segmenty wyróżniają się szczególnie. Pandemia była katalizatorem dla wielu branż – konsumenci zostawali w domach i coraz częściej korzystali z zakupów online. Jednym z największych beneficjentów tego trendu stał się segment e-grocery, czyli sprzedaż artykułów spożywczych w sieci, w tym produktów świeżych.

W Polsce wciąż rośnie sektor modowy, branża beauty oraz zdrowie i wellness. Widać, że polski e-commerce w tych obszarach wciąż odbiega od zachodnioeuropejskich rynków, ale ta różnica będzie się stopniowo zacierać w kolejnych latach. Ciekawym przypadkiem jest także dynamiczny rozwój sprzedaży mebli i wyposażenia wnętrz. Jesz-

cze kilka lat temu trudno było sobie wyobrazić zakup mebli online ze względu na ryzyko uszkodzeń w transporcie, ale dziś producenci potrafią tak zapakować i zabezpieczyć produkt, że sprzedaż tego typu asortymentu przez Internet stała się standardem. Polska jest w tym obszarze bardzo silna – nasze meble cieszą się dużą popularnością zwłaszcza w Niemczech, Francji i Skandynawii.

Wykorzystaj potencjał omnichannel i AI

Dynamiczny rozwój e-commerce wymaga wielokanałowej strategii sprzedaży. Marketplace'y, sklepy internetowe i media społecznościowe pozwalają dotrzeć do szerokiego grona klientów, a aplikacje mobilne stają się kluczowym narzędziem personalizacji i budowania lojalności – już dziś większość sprzedaży e-commerce w Europie Zachodniej odbywa się na urządzeniach mobilnych.

Równocześnie sztuczna inteligencja rewolucjonizuje branżę, umożliwiając hiperpersonalizację ofert, optymalizację logistyki i precyzyjne prognozowanie popytu. Firmy, które umiejętnie wykorzystają te technologie, zyskają przewagę konkurencyjną na dynamicznie zmieniającym się rynku.



Według barometru e-Shopper od Geopost, kluczowymi czynnikami dla klientów są korzystna cenowo dostawa i zwroty oraz transparentność odnośnie czasu dostawy

Zwrot ku OOH

Sukces e-commerce nie byłby możliwy bez efektywnej logistyki. Klienci coraz większą wagę przykładają do przejrzystości i elastyczności dostawy. Według barometru e-Shopper od Geopost, kluczowymi czynnikami dla klientów są korzystna cenowo dostawa i zwroty oraz transparentność odnośnie czasu dostawy.

Trendem są również zwroty bez etykiety oraz elastyczność w wyborze metody dostawy, a także wzrost popularności dostaw do automatów paczkowych i punktów odbioru. Ten model, dominujący w Europie Środkowo-Wschodniej, zdobywa coraz większą popularność także w krajach zachodnich. DPD Polska, odpowiadając na te potrzeby, rozwija sieć *out-of-home* – już teraz w Polsce funkcjonuje ponad 32 tys. punktów i automatów paczkowych, a w całej sieci Geopost – 132 tys. We Francji sieć punktów i automatów paczkowych przekroczyła 20 tys., natomiast we Włoszech wynosi już ponad 10 tys. Sieć punktów i automatów paczkowych pozwala znacząco obniżyć koszty dostaw i zwiększyć wygodę klientów, co w dłuższej perspektywie przekłada się na wyższą sprzedaż przedsiębiorstw sektora e-commerce.

W Polsce funkcjonuje ponad 32 tys. punktów i automatów paczkowych, a w całej sieci Geopost – 132 tys.



Andrzej Gałdecki,
Key Account Managerem
w DPD Polska



Elastyczność zamiast przetrwania.

Dlaczego przewoźnicy muszą dziś działać inaczej

W świecie geopolitycznej niepewności i zawirowań gospodarczych przewoźnicy nie mogą już tylko przeczekiwać kryzysów. Muszą szukać nowych dróg – dosłownie i w przenośni. Giełda transportowa Teleroute pokazuje, że nawet w trudnych czasach można znaleźć przestrzeń na rozwój.

Gdy „plan A" zawodzi, czas działać inaczej

Rok 2024, ale i 2025 nie zostawiają złudzeń: polski rynek transportowy znalazł się w sytuacji wymagającej zdecydowanej zmiany strategii. Rosnące koszty pracownicze, niepewność związana z kierunkiem polityki USA, a do tego wojna w Ukrainie, planowane zmiany legislacyjne na poziomie Unii Europejskiej i spowolnienie gospodarcze w Niemczech i Francji – to wszystko sprawia, że wielu przewoźników koncentruje się już nie na rozwoju, lecz na przetrwaniu.

Tymczasem dane z rynku pokazują coś nieoczekiwanego. Platforma Teleroute, jedna z największych europejskich giełd transportowych, odnotowała w 2024 roku 128-procentowy wzrost liczby ofert ładunków w porównaniu do roku poprzedniego i ta tendencja nie ustaje. To nie tylko liczba. To konkretna szansa dla tych, którzy są gotowi działać elastycznie.

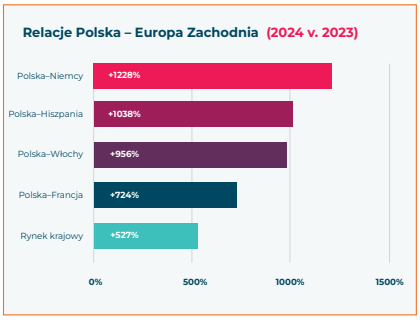
Teleroute: papierek lakmusowy branży TSL

Wzrost liczby ładunków na Teleroute w 2024 roku to nie przypadek. Liczby mówią same za siebie:

- +50% krajowych frachtów
- +190% frachtów międzynarodowych

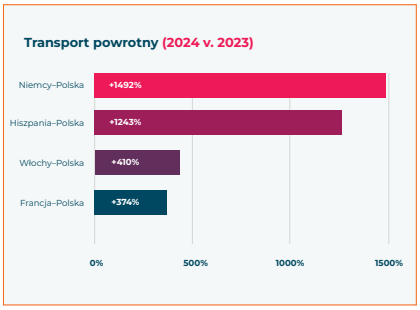
Na szczególną uwagę zasługują trasy Polska–Europa Zachodnia, gdzie widać skokowy wzrost ofert.

Równie dynamicznie rosną powroty, co oznacza mniejszą liczbę pustych



przebiegów i większe możliwości dla przewoźników działających w modelu spotowym.

Teleroute, jako część międzynarodowej grupy Alpega, działa w 29 krajach Europy, każdego dnia publikując ponad 350 tys. ofert frachtów i pojazdów. To skala,



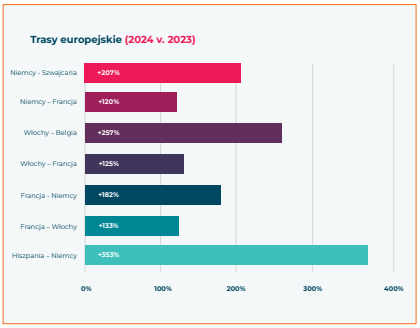
która daje przewagę – pod warunkiem że przewoźnicy są gotowi myśleć poza schematem.

Skąd te wzrosty? Trzy powody, które warto znać

Za liczbami kryją się decyzje rynkowe i technologiczne. Po pierwsze – przewoźnicy coraz częściej sięgają po ładunki spotowe, chcąc ograniczyć puste przebiegi i reagować na niepewność kontraktów. Giełda staje się dla nich narzędziem elastycznego zarządzania flotą.

Po drugie – obserwujemy migrację użytkowników z mniej efektywnych platform do Teleroute, gdzie automatyzacja i bezpieczeństwo zyskują na znaczeniu. System oferuje integrację z TMS, automatyczne publikowanie pojazdów i szybkie dopasowanie frachtów do tras.

Po trzecie – mimo ogólnego spowolnienia w UE, wymiana towarowa nadal trwa. Wzrosty widać m.in. na trasach Niemcy–Hiszpania, Włochy–Belgia czy Francja–Polska. To znak, że rynek żyje, tylko trzeba go czytać uważnie.



Plan B? Nie – strategia na trudne czasy

Dla wielu przewoźników Teleroute to dziś coś więcej niż tylko giełda. To:

- ratunek, gdy zawodzi stały kontrahent,
- szansa, by wejść na nowe rynki,
- pole testowe, które pozwala bezpiecznie współpracować z nowymi partnerami,
- narzędzie, by uniknąć pustych przebiegów.

W świecie, gdzie stawki kontraktowe i spotowe zmieniają się jak w kalejdoskopie, jakość oferty staje się kluczowa. Teleroute nie tylko zwiększa dostępność ładunków, ale też zapewnia transparentność i eliminację pośredników, co przekłada się na:

- wyższe stawki frachtowe,
- krótsze łańcuchy płatnicze,
- szybsze rozliczenia,
- i większe zaufanie.

Wysokie standardy weryfikacji partnerów, eliminacja kopiowania ofert oraz funkcja MFA (Multi-Factor Authentication) dodatkowo wzmacniają bezpieczeństwo użytkowników. Kolejnym elementem strategii bezpieczeństwa jest Gwarancja Płatności oraz indywidualny opiekun konta. To szczególnie istotne, gdy przewoźnicy muszą działać szybko i bez ryzyka.

Automatyzacja i partnerstwo

Równolegle do *boomu* ładunkowego, platforma odnotowała aż 329% wzrost liczby pojazdów zgłaszanych przez przewoźników. Co ważne, to nie tylko efekt „koniunktury", ale przede wszystkim zasługa automatyzacji, którą Teleroute rozwija w odpowiedzi na oczekiwania rynku.

Dzięki integracji z zewnętrznymi systemami i nowym funkcjom, użytkownicy mogą:

- automatycznie publikować dostępne pojazdy,
- szybciej znajdować ładunki,
- lepiej planować trasę.

– *Teleroute to coś więcej niż giełda – to bezpieczna, międzynarodowa społeczność przewoźników i spedytorów, którzy współpracują ze sobą w oparciu o sprawdzone standardy i technologie. Naszym celem jest, by każde kliknięcie na platformie zbliżało użytkownika do szybszej realizacji zlecenia i większych zysków* – twierdzi Joanna Zielińska, Sales Director PL & EE w Teleroute.

Strategia w 2025: dywersyfikacja i ekspansja

W kontekście wciąż trudnej sytuacji gospodarczej w Europie Zachodniej – zwłaszcza w Niemczech i Francji – wielu ekspertów rekomenduje dywersyfikację kierunków działania. Z danych wynika jasno – przewoźnicy korzystają z dawnych tras, ale też eksplorują nowe kierunki. Teleroute pozwala w łatwy sposób monitorować trendy także w relacjach mniej popularnych, ale zyskujących na znaczeniu:

- Skandynawia,
- kraje bałtyckie,
- Bałkany,
- Rumunia.

Dzieje się tak, ponieważ Teleroute to tak naprawdę siła 3 giełd: Teleroute, Wtransnet i 123cargo, co daje tym samym znaczącą przewagę konkurencyjną. Dodatkowe wsparcie zapewniają indywidualni opiekunowie kont, którzy dostarczają aktualnych informacji o rynku i pomagają w optymalizacji działań na giełdzie.

Platforma Teleroute, jedna z największych europejskich giełd transportowych, odnotowała w 2024 roku 128-procentowy wzrost liczby ofert ładunków w porównaniu do roku poprzedniego i ta tendencja nie ustaje.

Connecta – logistyka oparta na relacjach

W dobie cyfryzacji kontakty branżowe coraz częściej nawiązuje się online. W logistyce, gdzie liczy się czas reakcji i zaufanie, potrzebna jest jednak przestrzeń dedykowana wyłącznie przewoźnikom i spedytorom. Taką właśnie przestrzeń oferuje Connecta – bezpłatna, otwarta sieć przewoźników, tworzona i rozwijana przez operatora giełdy Teleroute, firmę Alpega.

Czym właściwie jest Connecta? To branżowa alternatywa dla platform społecznościowych takich jak Facebook czy LinkedIn, ale bez reklam, algorytmów i zbędnego szumu informacyjnego. Zamiast lajków i komentarzy mamy realne możliwości nawiązania współpracy. Zamiast contentu – konkretną, zweryfikowaną ofertę usług transportowych.

To narzędzie dla tych, którzy chcą budować długoterminowe relacje, by wykreować dla siebie odporność na kryzysy.

Connecta pozwala:

- promować swoje usługi wśród zleceniodawców,
- zdobywać nowych partnerów biznesowych,
- nawiązywać długoterminowe relacje bez pośredników.

– *To coś więcej niż książka adresowa. To ekosystem, w którym dobre relacje przekładają się na zlecenia* – mówi Joanna Zielińska.

Connecta to społeczność, która nie tylko zwiększa szanse na zdobycie zleceń, ale przede wszystkim buduje odporność na niestabilność rynku – bo w logistyce, jak w życiu, nie chodzi tylko o to, co wiesz – ale o to, kogo znasz.

Nie czekaj. Działaj.

– *W czasie spowolnienia gospodarczego, napięć geopolitycznych i niepewności polityki USA warto intensyfikować działania i postawić na elastyczność. Nie ma już miejsca na bierne oczekiwanie – trzeba aktywnie poszukiwać nowych możliwości, rynków i rozwiązań* – dodaje Joanna Zielińska.

I właśnie na tej aktywności opiera się strategia Teleroute. W świecie zmiennych stawek, niepewnych kontrahentów i niedoboru kierowców – to technologia, bezpieczeństwo i skala budują przewagę. ●



Dzięki zastosowanym rozwiązaniom wskaźnik rezygnacji wśród nowo zatrudnionych pracowników, który wcześniej przekraczał 40%, został obniżony do poziomu 2,7-11%

Jak ograniczyć rotację pracowników w magazynach?

O pracy tymczasowej zwykle mówi się w kontekście skalowalności biznesu i wsparcia operacji magazynowych – od sortowania i przyjęcia towarów po przygotowanie wysyłek i inwentaryzacje. Jednak równie ważnym elementem jest wsparcie w zarządzaniu zasobami ludzkimi i zapobieganie skutkom niedoboru pracowników, co zapewnia stabilność operacji i optymalizuje koszty rekrutacji oraz odciąża działy kadrowe. Jak to zrobić?

Grupa Opteamic – kompleksowy dostawca usług leasingu pracowniczego – dzieli się doświadczeniem na przykładzie projektu zrealizowanego dla klienta działającego w logistyce magazynowej.

Wysoki poziom rotacji zakłóca pracę

Operator logistyczny, specjalizujący się w obsłudze branży e-commerce i zatrudniający blisko 1800 osób, zmagał się z problemem utrzymania stabilności zatrudnienia oraz nadmiernej rotacji pracowników magazynowych. Wskaźnik rezygnacji wśród nowo zatrudnionych *(drop out)*, czyli osób odchodzących w krótkim czasie po rozpoczęciu pracy, przekraczał aż 40%. Tak wysoki poziom rotacji nie tylko w poważny sposób zakłócał ciągłość operacyjną magazynu, ale miał też negatywny wpływ na terminowość i jakość realizowanych zamówień. Rozwiązaniem tego problemu było nawiązanie współpracy z jedną ze spółek Grupy Opteamic.

Dobrze przygotowana strategia rekrutacyjna

Wdrażanie działań naprawczych rozpoczęto od przeprowadzenia szczegółowej analizy potencjalnych przyczyn problemu. Na jej podstawie zespół doradców z Grupy Opteamic opracował kompleksową strategię rekrutacyjną, której celem była stabilizacja zatrudnienia oraz ograniczenie poziomu rotacji. Przede wszystkim wprowadzony został system płacowy, dostosowujący składowe wynagrodzenia pracowników do specyfiki pracy u operatora logistycznego, z naciskiem na czynniki motywujące do długoterminowej współpracy oraz minimalizujące ryzyko rezygnacji w początkowym okresie zatrudnienia. W ramach wsparcia nowych pracowników zapewniono im odpowiednie warunki zakwaterowania, kompleksową pomoc w procesie ich relokacji zarówno z innych miast, jak i innych magazynów, a także przedstawiono realne ścieżki rozwoju zawodowego.

Kolejnym, wdrożonym rozwiązaniem był program poleceń pracowniczych, skierowany do obecnych pracowników firmy, co skutecznie zwiększyło ich zaangażowanie w procesy rekrutacji.

W celu ułatwienia adaptacji osobom z zagranicy, przygotowującym się do podjęcia pracy w magazynie, przygotowano też program wsparcia integracyjnego, obejmujący aspekty językowe i kulturowe. Jego realizacja odegrała istotną rolę w zarządzaniu różnorodnością w zespołach roboczych.

Za wdrożenie strategii rekrutacyjnej ze strony Opteamic odpowiadał wyznaczony do projektu dedykowany zespół, tj. koordynator i kierownik projektu. Ich doświadczenie i bardzo dobra znajomość procesów e-commerce pozwoliły nie tylko na skuteczne zarządzanie zmianą, ale były też wsparciem w budowaniu motywacji i zaangażowania pracowników magazynowych.

Skuteczność potwierdzona liczbami

Strategia rekrutacyjna wdrożona przez Opteamic, skoncentrowana na ograniczeniu wysokiej rotacji pracowników, przyniosła wymierne efekty i zauważalne korzyści dla klienta. Wskaźnik rezygnacji wśród nowo zatrudnionych pracowników, który wcześniej przekraczał 40%, został obniżony do poziomu 2,7-11%. To potwierdza skuteczność zastosowanych rozwiązań.

– Każdy projekt w zakresie pracy tymczasowej jest odpowiedzią na wyzwanie operacyjne, KPI i cele, nad którymi trzeba zapanować, zarządzać i optymalizować. Dlatego tak ważne jest zaangażowanie naszych zespołów na każdym etapie wdrożenia i realizacji, od analizy, przez przygotowanie dobrze przemyślanej strategii po jej wdrożenie, z pełną kontrolą i odpowiedzialnością. Dzięki temu jesteśmy w stanie sprostać oczekiwaniom naszych klientów, zapewniając wymierne korzyści, wynikające z ciągłości procesów i stabilności zespołów – podsumowuje Jakub Kizielewicz, prezes zarządu Grupy Opteamic. ●

TY DOWOZISZ? MY RÓWNIEŻ!

PRESS TO READ
Z naciskiem na komunikację



CONTENT MARKETING, SOCIAL MEDIA, PR DLA TSL, MEDIA RELATIONS,
FOTO, VIDEO, PEŁNA OBSŁUGA MEDIALNA, MARKETING 360.

NAJBARDZIEJ DOŚWIADCZONA W POLSCE AGENCJA MARKETINGOWA DLA SEKTORA TSL.

WWW.PRESSTOREAD.PL

Spytaj o nasze doświadczenie, możliwości... i efekty:
KONTAKT@PRESSTOREAD.PL



Rozwój inteligentnych systemów zarządzania budynkami, Internet Rzeczy (IoT), AI czy łączność 5G umożliwiają bardziej efektywne i zrównoważone korzystanie oraz zarządzanie energią w budynkach. Wyzwaniem jest dobór narzędzi dostosowanych do indywidualnych uwarunkowań każdego projektu

Fot. Prologis

Nowe wyzwania rynku CRE na drodze zrównoważonej zmiany

Zwiększanie efektywności energetycznej oraz liczenie i obniżanie śladu węglowego budynków w całym cyklu ich życia pozostają kluczowymi zadaniami rynku nieruchomości w obszarze ESG. Jednak, jak wskazują eksperci Cushman & Wakefield, w 2025 r. na znaczeniu zyskiwać będą też kwestie związane z Taksonomią UE, jak np. zapobieganie wykorzystaniu substancji niebezpiecznych w budownictwie, a także z gospodarką o obiegu zamkniętym (GOZ) czy redukcją ilości i zarządzaniem odpadami.

Najnowszy raport międzynarodowej firmy doradczej Cushman Wakefield „Trends Radar. Rynek nieruchomości od stabilizacji do optymizmu", pokazał że podnoszenie efektywności energetycznej budynków jest wskazywane jako priorytet w każdym z segmentów rynku.

Efektywność, efektywność i technologia

– Chęć ograniczania emisji i zużywania zasobów idzie w parze z poszukiwaniem oszczędności kosztowych – dlatego właściciele, zarządcy i deweloperzy będą koncentrować się na nowych rozwiązaniach technologicznych, które w przypadku ich nieruchomości przyniosą największą, pozytywną zmianę. Rozwój inteligentnych systemów zarządzania budynkami, Internet Rzeczy (IoT), AI czy łączność 5G umożliwiają bardziej efektywne i zrównoważone korzystanie, i zarządzanie energią w budynkach. Wyzwaniem, któremu zespół Cushman & Wakefield pomaga sprostać, jest dobór narzędzi dostosowanych do indywidualnych uwarunkowań każdego projektu – tłumaczy Katarzyna Lipka, dyrektorka Działu Doradztwa Strategicznego i ESG w Cushman & Wakefield w Polsce.

Dobór rozwiązań zależy m.in. od sektora, wieku budynku (czy chodzi o nowy czy o modernizację), ale także lokalizacji. I tak, np. w biurach technologie mają służyć nie tylko oszczędności energii, ale też i tworzeniu zdrowego środowiska pracy. W sektorze przemysłu i logistyki, mocniej dochodzi do głosu potrzeba zarządzania ryzykiem zmiany klimatu.

– W przypadku nieruchomości handlowych borykamy się z wysokim, w porównaniu do innych typów obiektów, zapotrzebowaniem na energię pierwotną, co pokazują porównania przygotowane w ramach ESG Index wykonanym przez Deepki dla 2024 r. Jest ono o 48% wyższe niż w przypadku powierzchni biurowych. Naszym celem długoterminowym jest zatem znaczące zwiększenie efektywności energetycznej tych budynków – mówi Agnieszka Bobela-Musiał, Regional Shopping Center Director, Cushman & Wakefield.

Perspektywa całego cyklu życia budynku

Zgodnie z zapisami Dyrektywy EPBD, szacowanie śladu węglowego w całym cyklu życia budynków stanie się obowiązkiem dla wszystkich nowych obiektów o powierzchni użytkowej większej niż 1000 m^2 od 2028 r., a dla pozostałych nowych budynków od 2030 r., wprowadzając do powszechnego zastosowania, obok charakterystyki energetycznej, kolejny parametr umożliwiający ocenę inwestycji budowlanych.

– W perspektywie najbliższych 18 miesięcy państwa członkowskie są zobowiązane do wprowadzenia zapisów Dyrektywy EPBD do swojego porządku prawnego, co będzie również wiązało się z ich doszczegółowieniem. Oczekujemy na przykład na decyzje poszczególnych krajów członkowskich UE odnoszące się do tego, czy paszporty renowacji, które mają pojawić się w 2026 r., będą obowiązkowe czy dobrowolne. Założenie jest takie, że powinny one zawierać opis technologii działań renowacyjnych oraz szacowane oszczędności energii i zmniejszenie operacyjnych emisji gazów cieplarnianych, zachęcając tym samym do transformacji budynków w obiekty zeroemisyjne. Jeżeli będą one obowiązkowe – przygotowanie do nich skonsumuje w dużym stopniu uwagę podmiotów rynkowych – dodaje Katarzyna Lipka.

Po pierwsze, nie szkodzić

Cushman & Wakefield zwraca też uwagę na fakt, że działania dotyczące zrównoważonej zmiany muszą za priorytet brać także

ochronę zdrowia użytkowników budynków. Drogowskazem jest tu między innymi Rozporządzenie Delegowane Komisji (UE) 2021/2139, które uwzględnia szereg wymogów określających, co w praktyce oznacza zawarte w Taksonomii UE „niewyrządzanie znaczącej szkody" (DNSH).

– *Jednym z trudniejszych aspektów związanych z zapewnieniem, że dany obiekt nie wyrządza szkody jego użytkownikom i środowisku, jest zapobieganie wykorzystaniu niebezpiecznych substancji. W materiałach budowlanych i wykończeniowych oraz w meblach znajduje się ich jeszcze wiele, a rynek nie do końca jest przygotowany na dostarczanie dokumentacji potwierdzającej zgodność z Taksonomią. Istnieje ogromna potrzeba tworzenia baz danych z parametrami środowiskowymi materiałów budowlanych i wykończeniowych, takich jak francuski INIES, by ułatwić jednostkom dostęp do informacji i umożliwić sprawne wykazanie zgodności z wytycznymi Taksonomii UE. Firmy stopniowo muszą także dostosować swój system raportowania do wymogów Taksonomii* – tłumaczy Julia Faltus-James, ESG Services Manager w Cushman & Wakefield.

Fot. Panattoni



Paszporty renowacji powinny zawierać opis technologii działań renowacyjnych oraz szacowane oszczędności energii i zmniejszenie operacyjnych emisji gazów cieplarnianych, zachęcając tym samym do transformacji budynków w obiekty zeroemisyjne

Eksperci Cushman & Wakefield zwracają uwagę na długoterminowe korzyści, jakie płynąć będą z dostosowania nieruchomości do wytycznych Taksonomii.

– *Osiągnięcie zgodności z Taksonomią to duży wysiłek dla całego sektora, a firmy nie widzą jeszcze krótkoterminowych korzyści wynikających z tej nieobowiązkowej zmiany. Warto jednak myśleć o tym, że zgodność z normami zrównoważonego budynku może w przyszłości przełożyć się na lepsze wyceny w przypadku jego sprzedaży, a adaptacja do zmian klimatycznych może też na przykład pomóc w obniżeniu przyszłych kosztów ubezpieczenia* – podsumowuje Julia Faltus-James.

Wyzwania GOZ

Wdrożenie modelu biznesowego nastawionego na minimalizację zużycia zasobów i generowania odpadów jest dobrą drogą do budowania niskoemisyjnej, ale i konkurencyjnej gospodarki. Kluczowym aspektem dla przechodzenia rynku nieruchomości do gospodarki o obiegu zamkniętym jest uregulowanie wykorzystania materiałów z recyklingu.

– *Mamy już wdrożone myślenie o projektowaniu budynków z uwzględnieniem łatwej ich rozbiórki, a także promowane są modułowe rozwiązania konstrukcyjne pozwalające na zmianę funkcji obiektów w celu przedłużenia użyteczności nowo projektowanych obiektów. Jendak wciąż brakuje nam ram do tego, aby faktycznie móc traktować budynek jako bank materiałów (Buildings as Material Banks, BAMB)* – wyjaśnia Katarzyna Lipka.

Zarządzanie odpadami staje się jednym z filarów zrównoważonej transformacji branży nieruchomości. Wdrażane strategie obejmują nie tylko minimalizację ilości generowanych odpadów, ale także innowacyjne podejścia do ich ponownego wykorzystania. Jednym z przykładów jest rosnąca liczba inwestycji, w których odpady budowlane poddawane są recyklingowi czy wykorzystywane ponownie na miejscu. Firmy deweloperskie i zarządcze coraz częściej implementują systemy cyfrowe do monitorowania gospodarki odpadami, co pozwala na optymalizację procesów i redukcję kosztów. Trend ten wpisuje się w długofalową transformację sektora w kierunku większej efektywności ekologicznej, zmniejszając jego wpływ na środowisko i pomagając zwiększyć konkurencyjność podmiotów chcących działać zgodnie z zasadami GOZ.

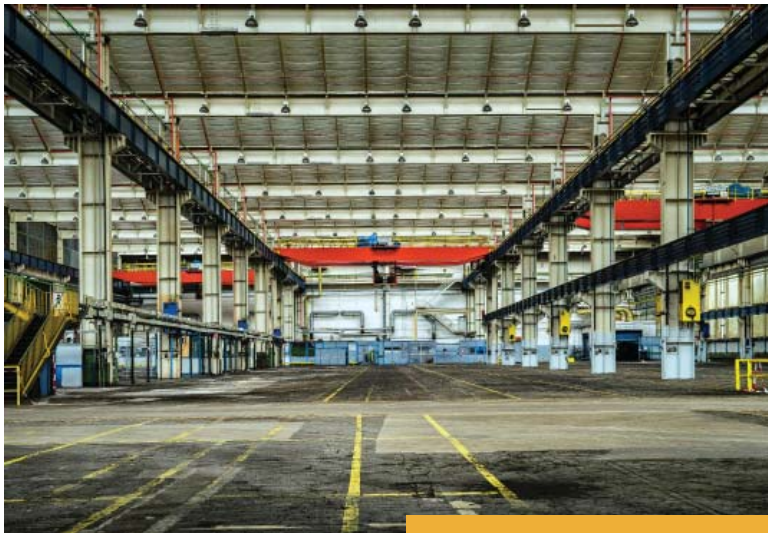
Zgodnie z zapisami Dyrektywy EPBD, szacowanie śladu węglowego w całym cyklu życia budynków stanie się obowiązkiem dla wszystkich nowych obiektów o powierzchni użytkowej większej niż 1000 m² od 2028 r., a dla pozostałych nowych budynków od 2030 r.

ESG okiem inwestora

Inwestycje w zrównoważone nieruchomości przynoszą coraz więcej korzyści, takich jak wzrost wartości aktywów, poprawa wizerunku oraz większa odporność na zmiany rynkowe. W związku z tym inwestorzy coraz częściej wymagają od nieruchomości spełnienia wysokich standardów ESG.

– *Z naszych obserwacji wynika, że procesy due diligence stają się coraz bardziej szczegółowe i obejmują szeroki zakres czynników, takich jak efektywność energetyczna, dekarbonizacja, zgodność i gotowość na zmieniające się wymogi regulacyjne oraz aspekty społeczne i środowiskowe. Takie podejście jest również w dużej mierze spowodowane presją ze strony najemców czy banków oraz możliwością uzyskania wymiernych oszczędności na kosztach eksploatacyjnych. Dostosowanie obiektu do wymogów ESG lub brak działań w tym zakresie sprzyja dalszej polaryzacji produktów inwestycyjnych – niektórzy inwestorzy poszukują produktów prime, gdzie to „prime" dotyczy także poziomu zrównoważenia budynku, a inni są zainteresowani wysokim zwrotem z inwestycji o charakterze oportunistycznym* – komentuje Marcin Kocerba, partner w Dziale Capital Markets w Cushman & Wakefield w Polsce. ●

Największe mity na temat zastosowania robotów w magazynie



Robotyzacja niesie ze sobą długofalową transformację zasobów produkcyjnych i jak każda zmiana, nieuchronnie wiąże się z obawami po stronie siły roboczej

Automatyzacja procesów magazynowych z wykorzystaniem robotyki nie jest już jedynie wizją przyszłości, ale nadal temu rozwojowi technologicznemu towarzyszą błędne przekonania.

Exotec, firma, która opracowuje skalowalne systemy robotyczne dla intralogistyki i wdraża je jako rozwiązania automatyzacji magazynów, przyjrzała się najczęstszym mitom dotyczącym robotyzacji w logistyce.

1. Roboty są tylko po to, aby zwiększyć produktywność firm i nie mają pozytywnego wpływu na samopoczucie pracowników.

Błąd. Zwiększenie produktywności to tylko jeden z aspektów wartości dodanej robotyzacji i automatyzacji. Zastosowanie robotów w magazynie logistycznym uwalnia pracowników od uciążliwych fizycznie zadań, takich jak podnoszenie ciężkich ładunków czy wykonywanie powtarzalnych ruchów. Egzoszkielety i roboty zaprojektowane do bezpośredniej pracy z ludźmi wspierają ich prace tak, aby maksymalnie odciążyć ludzki układ mięśniowo-szkieletowy. Idealnie byłoby, gdyby systemy logistyki magazynowej były opracowywane we współpracy z ekspertami w dziedzinie ergonomii i przy użyciu metodologii szybkiej oceny kończyny górnej (RULA), ponieważ jest to jedyny sposób na ilościowe określenie ergonomicznego i biomechanicznego ryzyka związanego z określonymi zadaniami, co jest niezbędne do opracowania systemu dostosowanego do potrzeb klienta.

2. Wykorzystanie robotów w magazynie prowadzi do konfliktów.

Nieprawda. Podobnie jak w przypadku zarządzania projektami w ogóle, podczas realizacji projektu robotyzacji konieczne jest zaangażowanie wszystkich potrzebnych zespołów na jak najwcześniejszym etapie, aby uzyskać ich opinię. Można to osiągnąć na przykład poprzez udział w warsztatach współprojektowania systemów lub szkoleniach immersyjnych. Podkreślając korzyści dla pracowników, takie jak ograniczenie powtarzalnych zadań lub poprawa sytuacji w zakresie bezpieczeństwa, można zmniejszyć ich nieufność.

Robotyzacja niesie ze sobą długofalową transformację zasobów produkcyjnych i jak każda zmiana, nieuchronnie wiąże się z obawami po stronie siły roboczej. Od menedżerów po pracowników ważne jest, aby wszyscy w firmie byli jednomyślni. Ważne jest również, aby wsparcie dla zmiany było kontynuowane po zainstalowaniu systemu, ponieważ jego ciągła optymalizacja i adaptacja muszą być również przedmiotem ustrukturyzowanego i uzgodnionego procesu z udziałem wszystkich zainteresowanych stron.

3. Roboty stanowią zagrożenie dla bezpieczeństwa w miejscu pracy.

Nieprawda. Bezpieczeństwo jest integralną częścią projektowania systemów robotycznych choćby dlatego, że są one planowane w taki sposób, aby działały bez ingerencji człowieka. Idealnie byłoby, gdyby roboty działały wyłącznie na wyznaczonym obszarze, do którego mogą wejść tylko ludzie w celach konserwacyjnych lub tylko wtedy, gdy roboty zostały wcześniej odłączone z procesu pracy. Na przykład roboty powinny wykorzystywać technologię LiDAR, aby unikać kolizji ze sobą i być zaprojektowane dla określonego maksymalnego udźwigu.

4. Roboty nieuchronnie zastąpią pracowników logistyki.

To absolutnie nie jest takie proste. Chociaż roboty przejmują powtarzalne i/lub niebezpieczne zadania za ludzi, uwalniają swoje zasoby na działania o wartości dodanej. Jest to kolejny powód, dla którego pojawiają się nowe stanowiska związane z zarządzaniem robotami i ich utrzymaniem. Nie będzie w pełni zautomatyzowanego magazynu, który jest „zaludniony" i zarządzany wyłącznie przez humanoidalne roboty. Rzeczywistość jest zupełnie inna: roboty, które nie wyglądają na humanoidalne, biorą na siebie ciężkie ładunki i powtarzalne zadania, podczas gdy ludzie wykonują wszystkie zadania, których nie można zautomatyzować.

TransLogistica Romania

IV Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki



TransLogistica Poland

XII Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki





Na trasie z Polski do Niemiec marzec przyniósł 11-procentowy spadek ofert, zaś w kwietniu liczba ładunków nie utrzymała się z grubsza na tym samym poziomie

Spot pęcznieje od ładunków, ale chętnych do jazdy brak

Pierwsze miesiące roku przynoszą wzrost liczby oferowanych ładunków, zwłaszcza na relacjach w Europie Zachodniej i imporcie do Polski. Wzrostowi ładunków nie towarzyszy jednak dostępność pojazdów – chętnych do ich przewożenia ubywa. Co przekłada się na wzrost cen frachtowych.

Ładunki są...

W ostatniej analizie na łamach TSL Biznes w grudniu byliśmy świadkami zdecydowanych wzrostów liczby ofert na giełdzie Trans na powyższych trasach. Przypomnijmy, iż na 16 kierunków (tam i z powrotem na każdej z powyższych tras) liczba ofert spadła w porównaniu do poprzedniego miesiąca tylko na jednym.

Luty przyniósł jednak odwrócenie trendu o 180 stopni. Tym razem prawie na wszystkich trasach doszło do spadku liczby ofert. Jedynie z Polski do Niemiec załadowcy byli bardziej aktywni niż w poprzednim miesiącu.

Lutowy spadek okazał się jednak chwilową korektą. W marcu bowiem już na 16 tras wzrost ofert odnotowano na 10, w kwietniu zaś aż na 13 (spadek na dwóch, jedna utrzymała liczbę ofert z poprzedniego miesiąca).

Wysyp ładunków przede wszystkim widać na większości tras Zachodniej Europy, zwłaszcza z Niemiec i Francji. Przykładowo, liczba ofert z Niemiec do Francji wzrosła o 7% w marcu i 12% w kwietniu. Pozytywnie wyglądały statystyki na innych kierunkach z Niemiec do Niderlandów (odpowiednio 9% i 15%) oraz do Polski (o 35% i 11%). W przeciwnym kierunku z Niderlandów i z Francji do Niemiec w marcu te wzrosty ofert wynosiły nawet po kilkadziesiąt procent. W kwietniu zaś wzrosły o dalsze kilkanaście procent.

O ile przewoźnicy jeżdżący między krajami w Europie Zachodniej mogli liczyć na rosnącą liczbę zleceń, to sytuacja wyglądała diametralnie różnie na trasach z Polski. Na trasie z Polski do Niemiec marzec przyniósł 11-procentowy spadek ofert, zaś w kwietniu liczba ładunków nie utrzymała się z grubsza na tym samym poziomie. Przypomnijmy, iż dla Polski Niemcy to najważniejszy partner handlowy, odpowiadający za ok. 28% polskiego eksportu.

Także inne kierunki z Polski na Zachód doświadczyły mniejszego zainteresowania załadowców. Liczba oferowanych ładunków do Niderlandów oraz do Włoch spadała w każdym z trzech miesięcy od lutego do kwietnia. O ile jednak eksport z Polski

Na potrzeby niniejszego tekstu przeanalizowaliśmy dane pochodzące z giełdy Trans dotyczące podaży ładunków, wyszukiwań ładunków oraz stawek na najważniejszych europejskich trasach: Polska-Niemcy, Niemcy-Francja, Polska-Francja, Niderlandy--Niemcy, Francja-Hiszpania, Polska-Niderlandy, Niemcy-Włochy, Polska-Włochy.

wyraźnie jest w dołku, to zdecydowanie rosną wolumeny w imporcie. Załadowcy z Niemiec, Francji, Niderlandów i Włoch zarówno w marcu, jak i w kwietniu, wystawiali więcej ofert na trasach do Polski, niż miesiąc wcześniej.

Podaż ładunków (oferowane ładunki) – zmiany w stosunku do poprzedniego miesiąca

	Luty	Marzec	Kwiecień
wzrost	1 trasa	9 tras	13 tras
spadek	15 tras	7 tras	2 trasy
Ten sam poziom	0	0	1 trasa

...ale nie ma chętnych

Niestety, w parze ze wzrostem liczby oferowanych na giełdzie Trans ładunków nie idzie wzrost aktywności przewoźników. Co więcej, wyszukiwania ładunków do przewiezienia spadają porównywalnie do tego jak rośnie liczby wystawianych ofert.

Przyjrzyjmy się *case'owi* Niemiec i Francji. Wzrost liczby ofert ładunków z Niemiec do Francji wyniósł 7% w marcu i 12% w kwietniu. Jednak wyszukiwania na tym kierunku osiągnęły odpowiednio zerowy wzrost oraz 26-procentowy spadek. W przeciwnym kierunku zjazd był jeszcze mocniejszy – o 30% i 24%.

Podobnie mocne tąpnięcie (o odpowiednio 30% w marcu i 25% w kwietniu) odnotowano na kierunku z Niderlandów do Niemiec. Także z Włoch do Niemiec spadki zbliżają się do 20%.

Relatywnie mniejsza redukcja wyszukiwań frachtów widoczna jest na



Michał Pakulniewicz

spadkowy trend widoczny jest i w tych krajach.

Ciekawe, iż na trasach z Zachodu wyraźnie spadkowe pod względem wyszukiwań ładunków były zarówno marzec jak i kwiecień, jednak w marcu dało się zauważyć pewien wzrost liczby wyszukiwań po stronie przewoźników na trasach wychodzących z Polski. W kwietniu i oni zredukowali swoją aktywność.

Wyszukiwania ładunków (ze strony potencjalnych przewoźników lub spedycji) – zmiany w stosunku do poprzedniego miesiąca

	Luty	Marzec	Kwiecień
wzrost	12 tras	5 tras	0
spadek	4 trasy	10 tras	16 tras
Ten sam poziom	0	1 trasa	0

Stawki rosną, ale wolniej

Jeśli chodzi o stawki za fracht na giełdzie w okresie luty-kwiecień 2025 r., to ogólnie spadku liczby ofert. Niemniej jednak kolejne dwa miesiące przyniosły już powrót do wzrostów cen.

Najwyższe wzrosty cen zaobserwowane zostały na tych trasach, gdzie duży wzrost ofert ładunków spotkał się z niedoborem mocy przewozowych – czyli na trasach zachodnioeuropejskich. I tak np. na trasie między Niemcami i Niderlandami w kwietniu średnia stawka skoczyła aż o 8% w stosunku do poprzedniego miesiąca. Z przeciwnym kierunku wzrost był niewiele mniejszy, bo o 7,2%.

Mocne wzrosty widoczne były też w relacji między Francją a Niemcami – odpowiednio o 7,6% i 6% w marcu i w kwietniu. W kwietniu o ponad 6% w porównaniu do poprzedniego miesiąca rosły też ceny za fracht na trasie z Włoch do Niemiec, z Włoch do Polski oraz między Francją i Hiszpanią.

Jak wspomniano wcześniej, luty przyniósł sporą korektę cenową, gdzie stawki spadły miesiąc do miesiąca na 13 z 16 tras. W marcu jednak już tylko na siedmiu były one niższe niż miesiąc wcześniej, w kwietniu tylko na jednej – z Polski do Włoch (przy jednej utrzymującej się na tym samym poziomie – między Polską i Francją).

Warto jednak podkreślić, iż na niektórych z głównych tras europejskich dało się dostrzec pewne spowolnienie wzrostu stawek, a nawet ich spadki. I to niestety widoczne było na kierunkach z Polski. Do Włoch stawki spadły zarówno w marcu, jak i w kwietniu, do Francji spadły w marcu i pozostały bez zmian w kwietniu. Wreszcie do Niemiec wzrosły w kwietniu, niemniej jednak był to wzrost po dwóch miesiącach spadków.

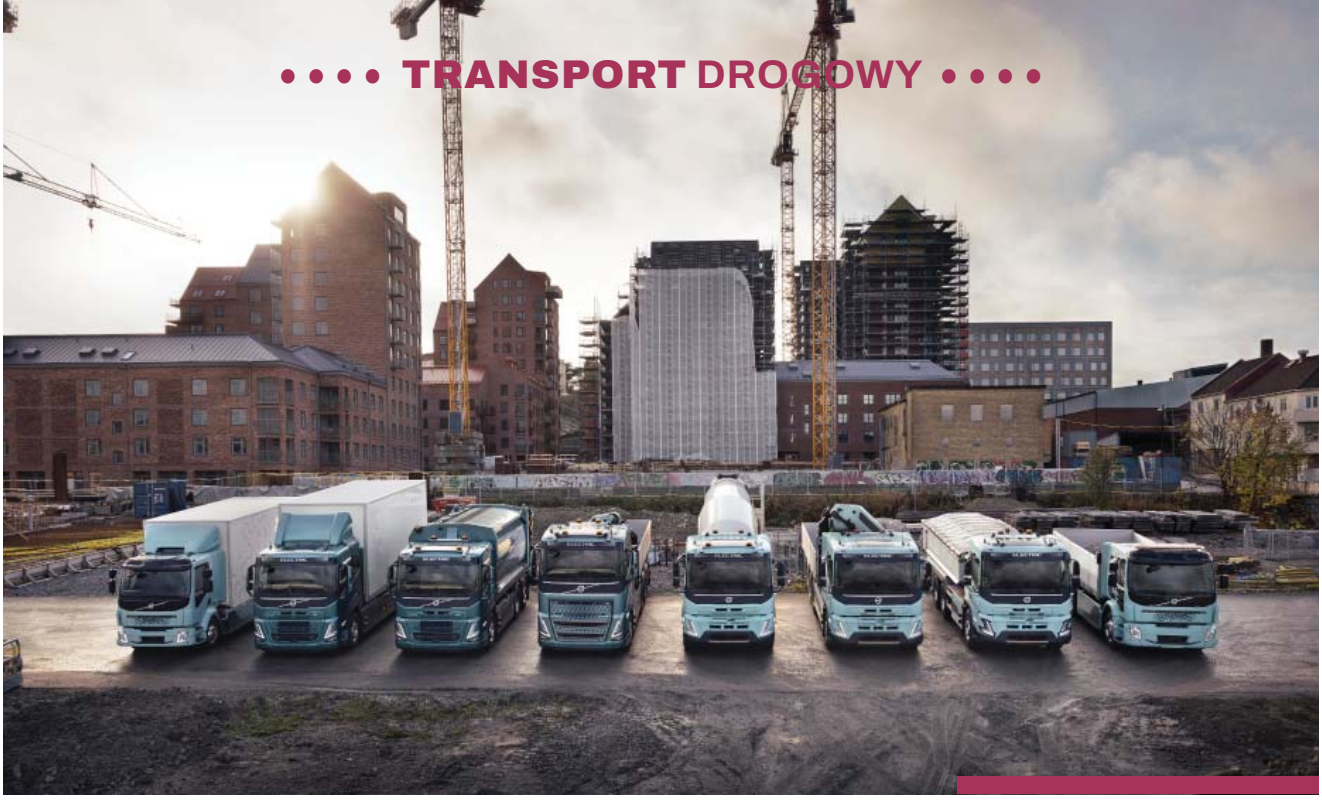
Wyszukiwania ładunków (ze strony potencjalnych przewoźników lub spedycji) – zmiany w stosunku do poprzedniego miesiąca

	Luty	Marzec	Kwiecień
wzrost	3	9	14
spadek	13	7	1
Ten sam poziom	0	0	1

> Na niektórych z głównych tras europejskich dało się dostrzec pewne spowolnienie wzrostu stawek, a nawet ich spadki. To widoczne było na kierunkach z Polski. Do Włoch stawki spadły w marcu i kwietniu, do Francji – w marcu, do Niemiec po dwóch miesiącach spadków wzrosły w kwietniu.

trasach z Polski czy z Hiszpanii – tam spadki zainteresowania podjęciem ładunków w kwietniu wyniosły poniżej 10% miesiąc do miesiąca. Niemniej jednak rzecz biorąc nadal wykazywały one tendencję rosnącą. Choć sam luty przyniósł akurat zniżki w stosunku do stycznia na wielu kierunkach, co zapewne jest konsekwencją

Michał Pakulniewicz,
analityk rynku transportowego,
Polski Instytut Transportu Drogowego



Volvo Trucks, dostarczając ponad 5 tys. elektrycznych pojazdów ciężarowych klientom w 50 krajach na całym świecie, jest jednym ze światowych liderów ciężkiej elektromobilności

Dopłaty do elektrycznych ciężarówek – ruszył nabór wniosków

Pod koniec maja ruszył nabór wniosków w ramach programów Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, który ma wspomóc modernizację polskiego transportu ciężarowego w kierunku rozwiązań ekologicznych. Program obejmuje zakup lub leasing zeroemisyjnych pojazdów ciężarowych (N2 i N3).

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej ogłosił nabór wniosków o dofinansowanie w ramach programu priorytetowego „Wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych kategorii N2 i N3". Celem programu jest uniknięcie emisji zanieczyszczeń powietrza – poprzez dofinansowanie inwestycji polegających na obniżeniu zużycia paliw emisyjnych w transporcie, poprzez wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych.

Wsparcie inwestycji

Program przewiduje wsparcie inwestycji polegającej na zakupie/leasingu nowego pojazdu zeroemisyjnego kategorii N2 lub N3 w rozumieniu załącznika nr 2 do ustawy Prawo o ruchu drogowym, wykorzystującego do napędu wyłącznie energię elektryczną akumulowaną przez podłączenie do zewnętrznego źródła zasilania lub energię elektryczną wytworzoną z wodoru w zainstalowanych w nim ogniwach paliwowych lub wyłącznie silnik, którego cykl pracy nie prowadzi do emisji gazów cieplarnianych lub innych substancji.

W ramach jednego wniosku można ubiegać się o dofinansowanie zakupu lub leasingu wielu pojazdów określonej kategorii N2 i N3. Wartość dofinansowania uzależniona będzie od wielkości przedsiębiorstwa: do 30% kosztów kwalifikowanych, pomniejszonych o koszt inwestycji referencyjnej, w przypadku dużego przedsiębiorstwa (tj. innego niż mikro/małe i średnie przedsiębiorstwo), do 50% w przypadku średniego przedsiębiorstwa i do 60% w przypadku mikroprzedsiębiorstwa i małego przedsiębiorstwa. Za koszt referencyjny przyjmuje się zakup analogicznego (pod względem przeznaczenia, wyposażenia, itp.) innego niż zeroemisyjny, pojazdu tej samej kategorii, spełniającego już obowiązujące i mające zastosowanie normy unijne.

> Celem programu „Wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych kategorii N2 i N3" jest uniknięcie emisji zanieczyszczeń powietrza – poprzez dofinansowanie inwestycji polegających na obniżeniu zużycia paliw emisyjnych w transporcie i wsparcie zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych.

Jednocześnie dofinansowanie na jeden pojazd nie może przekroczyć kwoty 400 tys. zł dla kategorii N2 oraz 750 tys. zł dla kategorii N3.

Budżet naboru sięgać ma 2 mld zł, a liczba udzielonych dopłat do zakupu lub leasingu pojazdów zeroemisyjnych kategorii N2 i N3 uzależniona będzie także od… liczby zezłomowanych, w danym roku kalendarzowym, pojazdów spalinowych kategorii N2 i N3 na terytorium RP – nie będzie większa od liczby zezłomowanych pojazdów spalinowych w danej kategorii.

Wnioski przyjmowane są do wyczerpania środków, więc warto działać już dziś.

IMPULS, KTÓRY PRZYSPIESZY TRANSFORMACJĘ

Małgorzata Kulis,
dyrektor zarządzająca Volvo Trucks Polska



Na ten moment czekaliśmy długo. Rozpoczęcie naborów w ramach programu NFOŚiGW to realna szansa na przyspieszenie transformacji transportu ciężkiego w Polsce. Volvo Trucks jako lider elektromobilności w segmencie ciężarowym posiada już dziś najszerszą ofertę produktową pojazdów elektrycznych oraz zespół ekspertów gotowych do jej wdrażania. To może być ten impuls, który pozwoli nam nie tylko zwiększyć skalę dostaw, ale też znacząco ograniczać emisję CO_2 i wspierać naszych klientów w osiąganiu celów klimatycznych. Zrównoważony transport to nie przyszłość – to nasza codzienność. Transformacja już się dzieje, a wsparcie finansowe jeszcze ją wzmocni.

Ekspert w elektromobilności

Volvo Trucks, dostarczając ponad 5 tys. elektrycznych pojazdów ciężarowych klientom w 50 krajach na całym świecie, jest jednym ze światowych liderów ciężkiej elektromobilności. Obecnie, gama ośmiu modeli akumulatorowych pojazdów ciężarowych Volvo jest dostosowana do potrzeb dystrybucji miejskiej i regionalnej, a także segmentów budownictwa i odpadów.

Wczesne wejście Volvo Trucks do segmentu elektrycznych pojazdów ciężarowych pozwoliło na zdobycie unikalnej wiedzy specjalistycznej w zakresie transportu o zerowej emisji spalin. Korzyści płynące z użytkowania tych pojazdów wykraczają poza korzyści dla środowiska – kierowcy doświadczają znacznie lepszego środowiska pracy przy znacznie niższym poziomie hałasu i wibracji. Volvo rozwinęło również kompetencje w zakresie optymalizacji wykorzystania zainstalowanej energii, finansowania, ładowania i serwisowania pojazdów ciężarowych elektrycznych.



W ramach jednego wniosku można ubiegać się o dofinansowanie zakupu lub leasingu wielu pojazdów określonej kategorii N2 i N3. Jednocześnie dofinansowanie na jeden pojazd nie może przekroczyć kwoty 400 tys. zł dla kategorii N2 oraz 750 tys. zł dla kategorii N3



Volvo Trucks dąży do dekarbonizacji transportu, aby osiągnąć cel zerowej emisji netto do 2040 r., stosując trójtorową strategię technologiczną

NASI EKSPERCI POMOGĄ

Paweł Kupczyk,
Market and Service Development Manager VFS, Usługi Finansowe Polska

Od samego początku aktywnie uczestniczyliśmy w pracach nad kształtem programu, dzieląc się naszym doświadczeniem i perspektywą finansową. Jako spółka należąca do Grupy Volvo chcieliśmy mieć realny wpływ na to, by kwestie finansowania były dobrze przemyślane i dostępne dla szerokiego grona klientów – cieszy nas, że nasz głos został w konsultacjach uwzględniony.

Dziś jesteśmy gotowi, by kompleksowo wspierać przedsiębiorców w uzyskaniu dofinansowania – zarówno w formie leasingu, jak i zakupu pojazdów. Dysponujemy zespołem ekspertów, który pomaga przejść przez cały proces i dobrać rozwiązania najlepiej dopasowane do potrzeb konkretnego biznesu. Ten program to duża szansa na przyspieszenie zielonej transformacji, a my jesteśmy tu po to, by pomóc ją zrealizować.

Trójtorowa strategia Volvo w kierunku zerowej emisji

Volvo Trucks dąży do dekarbonizacji transportu, aby osiągnąć cel zerowej emisji netto do 2040 r., stosując trójtorową strategię technologiczną. Podejście to opiera się na silnikach elektrycznych zasilanych akumulatorem, ogniwami paliwowymi i silnikach spalinowych, które działają na paliwach odnawialnych, takich jak zielony wodór (wytwarzany przez rozszczepienie wody na wodór i tlen przy użyciu odnawialnej energii elektrycznej), biogaz (Bio-LNG) lub biodiesel i HVO (hydropreparowany olej roślinny). ●



Poza Unią Europejską FM Logistic od roku jest aktywny na Nowym Jedwabnym Szlaku, realizując transporty kolejowe z Chin do Europy i z Europy do Chin

FM Logistic rozszerza ofertę o transport intermodalny

FM Logistic to operator logistyczny obecny od 30 lat w Polsce, świadczący usługi transportowe i magazynowe. Obecnie rozszerza ofertę o przewozy intermodalne. O tym jak transport kombinowany może wspierać realizację celów biznesowych i na jakiej strategii jest oparty, opowiada nam Łukasz Łasa, menedżer ds. transportu multimodalnego w FM Logistic.

Co skłoniło FM Logistic do wdrożenia strategii rozwoju transportu intermodalnego?

Strategiczny plan rozwoju transportu intermodalnego, poparty analizami dotyczącymi przeniesienia ładunków z transportu drogowego na rozwiązania kolejowe, powstał w Grupie FM Logistic już kilka lat temu. Tworząc go kierowaliśmy się nie tylko przesłankami ekologicznymi, ale również niewystarczającą dostępnością kierowców, koniecznością odciążenia dróg i poprawą bezpieczeństwa w łańcuchu dostaw. Nasza oferta obejmuje szeroki wachlarz usług związanych z transportem intermodalnym – od transportu kolejowego i drogowego, przez odprawy celne, logistykę kontraktową, po konsolidację przesyłek. Możemy zarządzać całym procesem dostaw od momentu zamówienia aż po finalną dostawę w najbardziej optymalny sposób pod względem kosztów oraz czasu.

Od kiedy FM Logistic realizuje transport intermodalny i na jaką skalę?

Operacje kolejowe były od dawna w wachlarzu usług FM Logistic. Nasze platformy i magazyny mają bezpośredni dostęp do bocznic kolejowych. Intensywny rozwój usług intermodalnych rozpoczęliśmy w ubiegłym roku we Francji. Obecnie codziennie realizujemy połączenie między Valenton a Avignon – pomiędzy magazynami położonymi na północy i południu Francji. Na tej trasie jednostki naprzemiennie jeżdżą w obu kierunkach. Pociąg porusza się z prędkością nawet 140 km/h, dzięki czemu połączenie to zapewnia lepszy *transit time* niż transport drogowy.

Pociągi z naszymi kontenerami jeżdżą również pomiędzy Polską a Niemcami, Polską a Holandią oraz Polską a Hiszpanią przez terminal w Niemczech. Oferujemy też połączenia multimodalne między Polską a Portugalią i Wielką Brytanią, gdzie transport morski łączony jest z kolejowym.

Poza Unią Europejską od roku jesteśmy aktywni na Nowym Jedwabnym Szlaku, realizując transporty kolejowe z Chin do Europy i z Europy do Chin. Obecnie budujemy konkretne rozwiązania dla klientów, zapewniając większy wachlarz usług, co dotyczy nie tylko transportu intermodalnego, ale także morskiego, lotniczego i właśnie kolejowego. Od kilku miesięcy jesteśmy zarejestrowani w IATA i przewozimy ładunki lotnicze na coraz liczniejszych kierunkach. Jesteśmy w pełni operacyjni w każdym porcie morskim i lotniczym w Polsce, świadczymy pełen zakres usług *air, sea* i *rail*.

Nowy Jedwabny Szlak ma kilka nitek. Z których korzystacie?

Bardzo dużo transportów realizujemy na standardowej nitce, ale również chcemy rozwijać Korytarz Środkowy Nowego Jedwabnego Szlaku. Co prawda zimą, w związku z przeprawą przez Morze Kaspijskie lub Morze Czarne, *transit time* nie jest tak atrakcyjny jak na standardowej nitce, ale Korytarz Środkowy w ciągu najbliższych lat z pewnością zyska na znaczeniu. Według raportu Banku Światowego do 2030 r. wolumen na nitce środkowej Nowego Jedwabnego Szlaku wzrośnie trzykrotnie.

Obecnie obsługiwane są tam głównie ładunki przeznaczone dla krajów położonych na tym szlaku. Jednak decyzja Chin o inwestycji w Korytarz Środkowy, dała impuls dla reszty świata, jest to sygnał dla innych, że należy zintensyfikować pracę i zwiększyć przepustowość tego szlaku. Teraz, według wspomnianego raportu, nitką środkową tylko 1% ładunków jedzie w kontenerach.

Inwestycje są więc konieczne. Do 2030 r. transport intermodalny na tym szlaku powinien stać się alternatywą dla importerów z Unii Europejskiej, szczególnie dla Rumunii, Bułgarii i Węgier. Stąd towar może być przekierowany dalej. Nitka środkowa ma tę przewagę nad standardową, że nie jest objęta sankcjami, więc realizacja dostaw jest zdecydowanie łatwiejsza. Wybór rozwiązania kolejowego jest jeszcze bardziej oczywisty w sytuacji, gdy Kanał Sueski jest blokowany, a ataki Huti wymuszają na statkach wydłużenie drogi. To stwarza coraz większe problemy z terminowością globalnego łańcucha dostaw, a przy obecnej zmienności geopolitycznej trudno przewidzieć co będzie działo się za miesiąc, więc plany strategiczne firm często muszą być weryfikowane. Musimy nastawić się na to, by w elastyczny sposób pomagać klientom i podpowiadać najkorzystniejsze rozwiązania.

Kiedy warto wybrać transport intermodalny?

To zależy, czy jest to kontynentalny korytarz europejski, czy Nowy Jedwabny Szlak. Przy wyborze transportu intermodalnego w Europie mniej ważna jest branża, a bardziej to, czy mamy regularne ładunki między jednym a drugim krajem na starym kontynencie. Wtedy możemy zaproponować transport intermodalny i odciążyć drogi na danych trasach. Przewóz realizowany jest w naczepach intermodalnych lub kontenerach typu 45' PW HC, które są ekwiwalentem naczepy i mogą być w łatwy sposób manipulowane na terminalach. Jeśli chodzi o kolej z i do Azji to proponujemy ją klientom, którym zależy na czasie i oszczędnościach względem frachtu lotniczego.

Jakim sektorom, czy też branżom warto go proponować?

Z transportu kolejowego korzystają przedstawiciele wszystkich branż, jednak jego opłacalność zależy m.in. od liczby ładunków w tygodniu, kierunku przewozu oraz dostępności i skomunikowania terminala z miejscem załadunku. Niewielka odległość od terminala przekłada się na korzystniejszą kalkulację kosztów transportu drogowego. Im bliżej znajduje się terminal i im cięższy towar dostarczamy, tym bardziej transport kombinowany jest opłacalny. Na dostawy w pobliżu terminala można podnieść masę zestawu do 44 ton z 40. Musimy też pamiętać, że w ramach Zielonego Ładu zaczną obowiązywać dodatkowe opłaty za transport drogowy. Producenci staną przed wyborem – droższy transport koleją, czy transport drogowy i konieczność wniesienia dodatkowych opłat? Przedsiębiorstwa, które eksportują duże wolumeny, otwierają się już na alternatywne rozwiązania i implementują te, które są dla nich najbardziej korzystne.

A kiedy nie opłaca się stosować rozwiązań intermodalnych?

Na krótkich dystansach i gdy trasa przejazdu transportem drogowym do terminala jest zbyt odległa, nie jest to korzystne rozwiązanie. Im dłuższe trasy, tym bardziej opłacalny jest transport intermodalny, np. na takich dystansach jak zachodnie Niemcy, Francja, Hiszpania i Portugalia. Do tych ostatnich dwóch krajów oferujemy transport multimodalny. Jeśli wysyłamy towar do Chin, to opłacalna jest również wysyłka nie w pełni wypełnionego kontenera. Oferujemy serwisy drobnicowe – możemy wysłać towar o objętości 1 m^3. W Chinach jesteśmy w pełni operacyjni, więc możemy dostarczyć towar w każde miejsce i z każdego miejsca towar odebrać. Możemy też zebrać towar pochodzący od różnych dostawców, nawet oddalonych o tysiące kilometrów, przewieźć go do jednego punktu centralnego, załadować w jeden kontener i wysłać pod drzwi klienta w Europie.

Oferta FM Logistic obejmuje szeroki wachlarz usług związanych z transportem intermodalnym – od transportu kolejowego i drogowego, przez odprawy celne, logistykę kontraktową, po konsolidację przesyłek. Operator może zarządzać całym procesem dostaw od momentu zamówienia aż po finalną dostawę.



Łukasz Łasa

Wiadomo, że w przypadku transportu intermodalnego zyskuje klient. A jak wygląda zysk po stronie operatora logistycznego?

Oczywiste są zyski środowiskowe, czyli redukcja emisji CO_2, ale również odciążenie dróg, mniejszy hałas, mniejsza liczba wypadków na drogach, a więc i poprawa bezpieczeństwa. Wprowadzając do oferty transport intermodalny możemy oferować klientom pełniejszy wachlarz usług, zgodnie z ich oczekiwaniami i być bardziej konkurencyjnymi.

Na ile 30 lat obecności FM Logistic w Polsce pomaga w rozwijaniu strategii firmy dotyczącej transportu intermodalnego?

30 lat działalności na polskim rynku to nie tylko cenne doświadczenia, ale przede wszystkim zbudowane zaufanie wśród klientów. Dzięki temu wprowadzając nowe rozwiązania nasi klienci mają pewność co do ich jakości. To co proponujemy w zakresie transportu intermodalnego zostało już przetestowane w Grupie FM Logistic między innym i we Francji. Sprawdzone rozwiązania są teraz implementowane w Polsce. Dążymy do tego, aby być partnerem godnym zaufania również w transporcie kolejowym, lotniczym i morskim.

Jakie kierunki obejmują rozwijane i planowane połączenia intermodalne w FM Logistic? Czy poza Chinami rozważana jest również Ukraina, zwłaszcza w kontekście jej przyszłej odbudowy?

Przewozy drogowe między Polską a Ukrainą to stały element naszej oferty. Przy problemach na granicy polsko-ukraiń-

skiej, w momencie gdy powstają wąskie gardła, jesteśmy w stanie zaoferować transport kolejowy, który dociera na miejsce zgodnie z rozkładem. A jeśli chodzi o odbudowę tego kraju, to oczywiście monitorujemy sytuację. Natomiast na ten moment priorytetem jest dla nas kierunek Polska-Francja. Chcemy wypełniać nisze rynkowe i budować coś unikalnego.



Zbilansowanie eksportu i importu to najważniejszy problem z jakimi borykają się operatorzy. Muszą pamiętać, aby kontenery czy naczepy intermodalne były jak najbardziej zoptymalizowane. Nie mogą czekać na towar, np. we Francji kilka dni, tylko od razu muszą stamtąd wyjechać z ładunkiem

Z jakimi największymi problemami boryka się obecnie FM Logistic wykonując transport intermodalny? Poza Huti, Kanałem Sueskim i przewozem przez Rosję…

Z pewnością sankcje oraz częste zmiany przepisów prawnych i regulacji. Na bieżąco monitorujemy wszystkie aktualizacje i wprowadzane zmiany, jako eksperci musimy mieć najbardziej aktualną wiedzę i również wspierać klientów w tym zakresie. Wszystko po to żeby proponowane przez nas rozwiązania były rzetelne i nie miały negatywnego wpływu na działalność biznesową naszych klientów.

Czy jest Pan w stanie określić jaki procent usług w FM Logistic stanowi transport intermodalny?

Jesteśmy na początku drogi. Natomiast biorąc pod uwagę dotychczasowe doświadczenia w Grupie, a także przewidywania rynkowe, wierzymy że wzrost będzie dynamiczny.

Dlaczego warto rozwijać transport intermodalny? Czy obecnie to się opłaca?

Transport intermodalny to nie tylko korzyści finansowe, ale także te z zakresu odpowiedzialności społecznej i środowiskowej. Ten rodzaj transportu towarów nie zawsze jest tańszy od drogowego i nie jest równie elastyczny. Stanowi jednak doskonałe uzupełnienie dla transportu drogowego. Warto go wdrożyć na trasach, gdzie mamy duży przepływ towarów między jednym krajem a drugim. Oczywiście, jeśli odległość jest wystarczająco duża, a ładunek odpowiedni. W przypadku u dostaw ekspresowych, gdy towar musi być dostarczony w ciągu 24 godzin, w grę wchodzi wyłącznie transport drogowy. Natomiast, gdy regularnie wysyłane są duże ilości ładunków, a transport jest programowany, dobrze jest wypełnić bazę transportem intermodalnym i tylko w przypadku *picków* posiłkować się transportem drogowym.

Transport intermodalny to nie tylko korzyści finansowe, ale także te z zakresu odpowiedzialności społecznej i środowiskowej. Ten rodzaj transportu towarów nie zawsze jest tańszy od drogowego i nie jest równie elastyczny. Stanowi jednak doskonałe uzupełnienie dla transportu drogowego.

Czy sztuczna inteligencja jest już wykorzystywana w transporcie intermodalnym?

Stale analizujemy w jaki sposób sztuczna inteligencja może nam pomóc w lepszym planowaniu transportu i w znalezieniu optymalnej drogi pomiędzy terminalem a miejscem załadunku. Nie chcemy, aby jednostka jechała na rozładunek i pusta wracała na terminal, zależy nam, aby już po drodze została załadowana. Chodzi o wyeliminowanie pustych kilometrów i optymalizację bieżącej pracy. Zbilansowanie eksportu i importu to najważniejszy problem z jakimi borykają się operatorzy. Musimy pamiętać, aby kontenery czy naczepy intermodalne były jak najbardziej zoptymalizowane. Nie mogą czekać na towar, np. we Francji kilka dni, tylko od razu muszą stamtąd wyjechać z towarem.

Jak klienci reagują na propozycję przejścia z transportu drogowego na transport kombinowany? Czy potrzebna jest edukacja rynku w tym zakresie?

Potrzeba jeszcze dużo czasu, aby transport intermodalny stał się standardowym, a nie alternatywnym rozwiązaniem. W rozwijaniu tej usługi ważną rolę pełnią nie tylko operatorzy logistyczni, ale również rządy, które promują i dofinansowują rozwiązania kolejowe. Pozytywny wpływ mają tutaj również dodatkowe subsydia z Unii Europejskiej czy te pochodzące z lokalnych inicjatyw. Mamy do dyspozycji coraz więcej terminali i poprawia się dostępność do infrastruktury. Dzięki temu, że klienci coraz chętniej przechodzą na transport intermodalny uruchamianych jest coraz więcej połączeń, a to ma pozytywne przełożenie na efektywność kosztową, której oczekują zleceniodawcy.

Dziękuję za rozmowę. ●

Fot: Walter Hertz



Nasz kraj, dzięki rozwiniętej infrastrukturze transportowej, świetnie spełnia rolę centrum przeładunkowego na Nowym Jedwabnym Szlaku, a krótki czas przewozu z Chin do Polski pozwala również na przyjmowanie i dystrybuowanie towarów z/do innych krajów w Europie

Nowy Jedwabny Szlak korzystnym korytarzem dla Polski

Pomysł odnowienia Jedwabnego Szlaku powstał ponad dziesięć lat temu. Od ogłoszenie inicjatywy „Pasa i Szlaku" przez rząd Chińskiej Republiki Ludowej w 2013 roku, transport kolejowy na stałe wpisał się w wymianę handlową między Państwem Środka a Starym Kontynentem. Na przestrzeni kilkunastu lat ewoluował, łącząc coraz więcej państw oraz wzmacniając swoją pozycję na rynku transportowym.

Mimo takich wyzwań jak pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie czy globalne spowolnienie gospodarcze, Nowy Jedwabny Szlak wciąż się rozwija i zwiększa swój udział w rynku, transportowanych tą trasą jest coraz więcej towarów, w szczególności w imporcie do Europy. Duży wzrost wolumenu przewożonego koleją zanotowano w 2024 r., co było spowodowane omijaniem przez armatorów Kanału Sueskiego po ataku bojowników Huti na statki.

Aktualnie odnotowuje się wzrost transportowanych dóbr i towarów z takich krajów jak Korea Południowa, Wietnam, Japonia, Laos czy Tajlandia. Wykorzystanie połączeń morskich tych państw z Chinami, a następnie przeładunek towarów na pociągi, niejednokrotnie okazuje się najbardziej optymalnym rozwiązaniem pod względem bilansu kosztów do czasu przewozu.

Kluczową rolę na Nowym Jedwabnym Szlaku odgrywa Polska, bo to przez nią prowadzi do Europy jedyna brama zlokalizowana w korytarzu północnym. Alternatywą jest korytarz transkaspijski, który omija Rosję, gdzie aktualnie odnotowuje się zwiększoną przepustowość, choć nadal pozostaje bardzo ograniczona względem szlaku kolejowego biegnącego przez Kazachstan, Rosję, Białoruś i Polskę.

Sankcje i zwiększone kontrole

W październiku 2024 r. Federacja Rosyjska wprowadziła listę towarów objętych sankcjami na jej terytorium (również przesyłanych w tranzycie), co spowodowało zakaz wysyłki wielu przesyłek z Chin do Europy przez terytorium Rosji. Od listopada 2024 r. Urząd Celny w Rosji przeprowadzał kontrole towarów w pociągach na wcześniej niespotykaną skalę – w Smoleńsku skontrolowano kilka tysięcy kontenerów. Te z towarami widniejącymi na listach sankcyjnych zostały zatrzymane i cofnięte z powrotem do Chin, a w skrajnych przypadkach zarekwirowane przez tamtejszy rząd. Warto zaznaczyć, iż do kontroli trafiły również kontenery z towarami niesankcyjnymi. Cała sytuacja wpłynęła na czas przewozu oraz większą pieczołowitość w kontroli towarów wysyłanych koleją z Chin, aby uniknąć kontroli i przetrzymania kontenerów na terenie Rosji. Same kontrole przeciągały się w czasie, a niektóre kontenery zatrzymano nawet na kilka miesięcy.

Aktualnie sytuacja w Rosji została opanowana – od początku stycznia jedynie pojedyncze kontenery zatrzymał tamtejszy urząd celny (towary sankcyjne), a cała reszta pociągów kursuje bez zakłóceń. Warto zaznaczyć, iż sytuacja została rozwiązania dzięki naciskom ze strony Chin na służby rosyjskie.

Dzięki temu zwiększył się potok ładunków przewożonych korytarzem transkaspijskim, tzw. Middle Corridor. Część gestorów przeniosła swoje ładunki, w szczególności te podlegające sankcjom Rosji, na korytarz kolejowy omijający Rosję, prowadzący przez Kazachstan, Azerbejdżan, Gruzję, Rumunię oraz Bułgarię.

Czas przewozu w relacji Xi'an-Małaszewicze teoretycznie wynosi 40-45 dni, jednakże koszt transportu jest blisko o 30% wyższy od transportu przez terytorium Rosji. Czynniki wpływające na wyższe koszty transportu to dwie przeprawy promowe na Morzu Kaspijskim i Czarnym oraz dłuższa trasa w porównaniu do trasy północnej. Finalnie korytarz zmagał się z bardzo dużą kongestią, zatorem spowodowanym zbyt dużą ilością pociągów, co skutkowało ich przestojami przez około miesiąc, a łączny czas transportu w relacji Xi'an-Małaszewicze wynosił od 80 do nawet 100 dni. Dla porównania, transport morski wynosi 45-55 dni i jest prawie pięć razy tańszy. Dodatkowo, gruzińskie służby celne wprowadziły opłaty za obsługę towarów z list sankcyjnych Rosji, dzięki czemu zwiększono wpływy do budżetu państwa. Przykładowo, niektóre kody były obarczone kwotą 1500 USD za jeden kod.

Co więcej, kontrole rozpoczęły się po kazachskiej stronie przejść granicznych z Chinami. Służby celne weryfikują zarówno kody towarowe pod względem rosyjskich

sankcji, jak i zadeklarowanych parametrów przesyłek i ewentualnych kontraband, w szczególności dla e-commerce. Kontrole trwają od kwietnia i na ten moment brak jest jednoznacznej deklaracji kiedy się skończą. Są wyrywkowe i nie we wszystkich pociągach, jednak łączny czas przewozu waha się między 14-18 dni w relacji terminal-terminal. Należy je jednak brać pod uwagę przy planowaniu transportu.

Polska na Nowym Jedwabnym Szlaku

Polska odgrywała kluczową rolę w wypadku transportu kolejowego z Chin. Początkowo prym wiodły Niemcy – tam regularne połączenia były uruchamiane w szczególności w wypadku elektroniki i automotive. Polska systematycznie zwiększała swój udział, a od 2020 r. odebrała palmę pierwszeństwa Niemcom w obsłudze pociągów na Nowym Jedwabnym Szlaku. Aktualnie do Polski trafia ich coraz więcej, a do Niemiec coraz mniej. Powodem tego jest przede wszystkim czas przewozu. O ile do Polski pociągi docierają średnio w 14-15 dni po wyjeździe z terminali w Chinach, to do Niemiec czas przewozu wynosi 18-20 dni, a czasami więcej.

Do Polski trafiają też kontenery z towarami przeznaczonymi dla innych krajów i dzięki ich konsolidacji nasz kraj stał się hubem dla Europy, skąd kontenery z towarami z Chin dowożone są transportem drogowym z naszych terminali do odbiorców w Czechach, Słowacji, Skandynawii, Francji, Włoszech czy Hiszpanii. A dzięki temu, że od inwazji Rosji na Ukrainę nie ma połączenia kolejowego między tymi oboma krajami, towary przeznaczone na Ukrainę przewożone są najpierw do Polski i stąd wysyłane transportem drogowym do naszych wschodnich sąsiadów. Ta zmiana również wpływa na wolumen przywożonych do Polski kontenerów. Nasz kraj, dzięki rozwiniętej infrastrukturze transportowej, świetnie spełnia rolę centrum przeładunkowego, a krótki czas przewozu z Chin do Polski pozwala również na przyjmowanie i dystrybuowanie towarów z/do innych krajów w Europie.

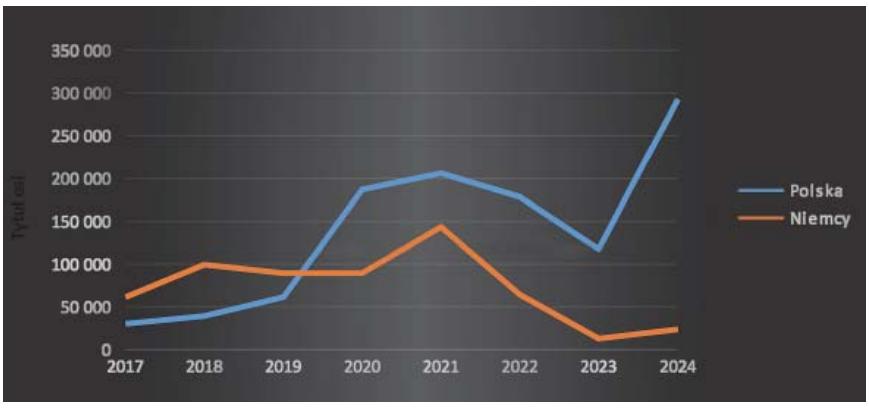
Mimo takich wyzwań jak pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie czy globalne spowolnienie gospodarcze, Nowy Jedwabny Szlak wciąż się rozwija i zwiększa swój udział w rynku, transportowanych tą trasą jest coraz więcej towarów, w szczególności w imporcie do Europy.

Aktualne wyzwania i szanse

Jakie możliwości i wyzwania stają zatem przed transportem kolejowym w 2025 r.?

Po pierwsze, Nowy Jedwabny Szlak to kompromis pomiędzy tańszym i trwającym dłużej transportem morskim, a krótkim, lecz znacznie droższym transportem lotniczym.

LICZBA TEU PRZEWIEZIONA KOLEJĄ DO POLSKI I NIEMIEC W LATACH 2017-2024,
ODPRACOWANIE WŁASNE NA PODSTAWIE INDEX1520.COM





Jakub Walczak,
Rail Freight Manager, EAS Poland

Swoisty balans pomiędzy *transit time'em* a kosztami transportu pozwala na przewóz większej ilości towarów przy niższej cenie. Dodatkowo, połączenia z innych państw, tj. Wietnam, Korea Południa, Japonia przez terminale kolejowe w Chinach pozwala na dostęp do nowej grupy mas towarowych i rozszerzenie skali działalności w transporcie kolejowym.

Aktualnie czas przewozu jest stabilny, a pociągi kursują regularnie. I choć w tym samym okresie zeszłego roku masa towarowa była większa o około 25%, to jednak był on rekordowy, a spadek w pierwszym kwartale br. spowodowany był kontrolami w Rosji. Nie mniej sytuacja się unormowała i wielu gestorów ładunków powróciło na Nowy Jedwabny Szlak. Trzeba jednak mieć na uwadze, iż w tym roku odnotujemy pełne skutki sankcji rosyjskich, co może wpłynąć na mniejszą masę towarową.

Uruchamianych jest coraz więcej połączeń, a korytarz północny wciąż jest najbardziej optymalnym rozwiązaniem pod względem czasu przewozu i kosztów w porównaniu z korytarzem transkaspijskim. Pozycja Polski jest silna jak nigdy dotąd, można pokusić się o stwierdzenie, iż nasz kraj nie ma konkurencji w Europie. Wiele lat pracy firm przewozowych, spedytorów, operatorów kolejowych przyniosło rezultaty. Należy też pamiętać, iż nic nie jest dane na zawsze i aby utrzymać pozycję lidera, musimy inwestować w infrastrukturę, procesy i legislację, tak aby Polska była nadal korzystnym hubem transportowym na Nowym Jedwabnym Szlaku dla europejskiego rynku. ●

Jakub Walczak,
Rail Freight Manager,
EAS Poland



Port w Koprze to strategiczny węzeł w dwóch ważnych paneuropejskich korytarzach transportowych: śródziemnomorskim i adriatycko-bałtyckim

Koper – wiodący port kontenerowy na Adriatyku

Chociaż linia brzegowa Słowenii liczy zaledwie 44 km, to wyróżnia się jednym z najszybciej rosnących portów w regionie Adriatyku. Port w Koprze kolejny rok z rzędu zanotował dobre wyniki, w 2024 r. przeładowano tam ponad 1,13 mln TEU i ustanowiono nowy rekord przepustowości. Co wpływa na tak dużą dynamikę wzrostu?

Port ten rok 2024 zakończył dobrymi wynikami i umocnił swoją pozycję wiodącego portu kontenerowego na Adriatyku. Mimo kryzysu na Morzu Czerwonym i licznych niepewności, w skali roku osiągnął 3-procentowy wzrost całkowitej przepustowości transportu morskiego, 6-procentowy wzrost przeładunku kontenerów oraz 8-procentowy wzrost w kategorii ładunków drobnicowych. O 3% r/r niższy był przewóz samochodów osobowych, z czego słynie Port Koper. Jest to skutek ogólnego spadku sprzedaży pojazdów.

Strategiczny łącznik światowego handlu

Na osiągane rezultaty, które co roku są coraz lepsze, wpływ ma połączenie strategicznego położenia, konsekwentnych inwestycji, zaawansowanej infrastruktury, która umożliwia obsługę różnego rodzaju ładunków (m.in. kontenerów, pojazdów, ładunków masowych suchych i płynnych, ładunków drobnicowych i cargo, produktów rolniczych) oraz możliwości ich dalszego transportu drogowego, kolejowego lub intermodalnego w głąb kontynentu.

Rohlig SUUS Logistics, który obecny jest w Słowenii od 2019 r. (z oddziałami m.in. w Koprze i Brniku), widzi rosnące zainteresowanie klientów tym kierunkiem, zwłaszcza ze względu na możliwość tworzenia elastycznych łańcuchów logistycznych dostosowanych do dynamicznie zmieniającej się sytuacji na globalnych rynkach. Port w Koprze to brama dla krajów takich jak Węgry, Austria, Słowacja czy Czechy. To strategiczny węzeł w dwóch ważnych paneuropejskich korytarzach transportowych: śródziemnomorskim i adriatycko-bałtyckim. Z tym drugim połączeniem związana jest rozbudowa linii kolejowej do portu w Koprze. Budowana magistrala to kluczowy projekt w ramach międzynarodowego intermodalnego korytarza Bałtyk-Adriatyk.

Osiągnięcie założonych celów będzie możliwe przy podwojeniu przepustowości linii kolejowej poprzez dodanie drugiego toru między Divacą a Koprem. Wg planu, po zakończeniu budowy, zamiast 72 składów dziennie, będzie można obsłużyć 231 pociągów. Znacząco zwiększy to efektywność portu i stworzy nowe możliwości transportowe. Ze względu na nieprzewidziane warunki geologiczne, wymagające dodatkowych prac i kosztów, zakończenie inwestycji może jednak zostać opóźnione.

Plan biznesowy

Pod koniec 2023 r. spółka Luka Koper przyjęła nowy strategiczny plan biznesowy do 2028 r., uwzględniający wyzwania nadchodzących lat. Planowany rozwój opiera się na czterech filarach: zwiększeniu przepustowości infrastruktury, przyspieszeniu wdrażania koncepcji inteligentnego portu, zapewnieniu odpowiednich struktur zasobów ludzkich oraz skupieniu się na zrównoważonym rozwoju przy jednoczesnym zmniejszeniu negatywnego wpływu na środowisko i społeczeństwo.

Nie można nie zauważyć, że na dynamikę wzrostów portów nad Adriatykiem wpływają również zawirowania geopolityczne – wojna na Ukrainie spowodowała przesunięcie istotnej części dróg handlowych państw Europy Środkowej oraz Wschodniej w kierunku zachodnim. Porty adriatyckie, w tym włoski Triest, chorwacka Rijeka i słoweński Koper, zyskały na znaczeniu jako kluczowe punkty przeładunkowe dla towarów z Europy Środkowej i Wschodniej. Z drugiej strony kryzys na Morzu Czerwonym stanowi wyzwanie dla portów południowych, które utraciły swoją przewagę nad portami północnymi w zakresie krótszego czasu dostaw do Europy. Niemniej jednak, pomimo tych okoliczności, Port Koper nadal osiąga dobre wyniki. ●

Rok Žakelj,
Operational Manager,
Rohlig SUUS Logistics



Obecne zagrożenia w rejonie Morza Czerwonego zmusiły wielu armatorów do zmiany tras. Przekierowują oni swoje statki wokół Przylądka Dobrej Nadziei, co wydłuża czas podróży o 10 i więcej dni, ale poprawia bezpieczeństwo

Szlak oceaniczny Europa-Azja.

Jak radzić sobie z wyzwaniami logistycznymi?

W pierwszych dwóch tygodniach 2024 r. wolumen przewiezionych towarów przez Kanał Sueski spadł o 50%, podczas gdy ruch wokół Przylądka Dobrej Nadziei wzrósł według szacunków o 74% w porównaniu do poprzedniego roku*). Warto w tym aspekcie zauważyć, że przed wybuchem konfliktu na Morzu Czerwonym przez Kanał Sueski przepływało około 15% światowego handlu.

Ten najważniejszy szlak transportowy między Europą a Azją stanowi podstawę wymiany handlowej między tymi kontynentami. Jednak jego niestabilność zmusza zarówno operatorów morskich, jak i firmy przewożące swoje dobra do rewizji strategii logistycznych, aby radzić sobie z wydłużonymi, coraz bardziej nieprzewidywalnymi czasami dostaw i rosnącymi kosztami.

Czy jednak rynek morski kiedykolwiek może być naprawdę stabilny, skoro kontenerowce, mogące pomieścić na swoich pokładach ponad 20 tys. TEU, nieustannie przemierzają wody całego świata, podlegając zmianom regulacji, warunków pogodowych i konfliktom?

Alternatywa dla tradycyjnych szlaków

Obecne zagrożenia w rejonie Morza Czerwonego zmusiły wielu armatorów do zmiany tras. Przekierowują oni swoje statki wokół Przylądka Dobrej Nadziei, co wydłuża czas podróży o 10 i więcej dni. Takie działania poprawiają bezpieczeństwo, ale wiążą się z rosnącymi kosztami paliwa, dłuższym czasem tranzytu oraz komplikacjami w zarządzaniu złożonymi łańcuchami dostaw.

Alternatywą dla tradycyjnych szlaków oceanicznych, szczególnie tych przechodzących przez newralgiczne punkty, takich jak Kanał Sueski, może być północna Europa i Arktyczna Droga Morska, która oferuje czas tranzytu znacznie krótszy niż w przypadku Kanału Sueskiego. Jednak jej szerokie wykorzystanie budzi obawy o długofalowe skutki dla środowiska. Wprowadzenie bardziej zrównoważonych technologii w transporcie morskim może w przyszłości ograniczyć negatywny wpływ na klimat, ale na ten moment pozostaje to jedynie koncepcją wymagającą dalszych innowacji i regulacji.

Dodatkowe wyzwania w logistyce morskiej

Wyzwaniami są przestoje oraz strajki w portach, które niekiedy falowo powodują długie oczekiwanie na obsługę kontenerów. Do tego dochodzą braki sprzętu oraz ograniczona dostępność jednostek transportowych. Nieprzewidywalność rynku zwiększa się także poprzez praktyki, takie jak Blank Sailing, w których przewoźnik odwołuje zaplanowany rejs z powodu zmiennego zapotrzebowania. W efekcie dostawy stają się mniej przewidywalne, a opóźnienia w realizacji zamówień stwarzają dodatkowe wyzwania dla importerów i eksporterów.

Co ciekawe, w grudniu 2024 r. globalna punktualność transportu morskiego spadła poniżej 50%, a statki średnio opóźniały się o 3,9 dnia**). Te dane podkreślają koniecz-

*) PortWatch: IMF, Oxford University
**) SeaNews: Kuehne+Nagel

ność opracowania bardziej odpornych strategii logistycznych, które pozwolą firmom dostosować się do zmiennych warunków.

Jak w tej sytuacji mogą radzić sobie firmy?

Wymaga to od firm elastyczności i skutecznego zarządzania łańcuchem dostaw. Coraz większą rolę odgrywa cyfryzacja i widoczność procesów logistycznych w czasie rzeczywistym, umożliwiająca kontrolę tras dostaw i optymalizację kosztów. Wdrożenie lub skorzystanie z oferty cyfrowej partnera pozwala szybciej reagować na zmiany, a tym samym unikać kosztownych opóźnień. Kuehne+Nagel oferuje rozwiązanie dla żeglugi oceanicznej, które nazywa się *seaexplorer*.

Jacek Liszewski, dyrektor logistyki morskiej w Kuehne+Nagel, podsumowuje: *– Niezbędnym elementem logistyki staje się dywersyfikacja modeli transportu. Połączenie transportu morskiego, lotniczego czy też drogowego może zwiększyć elastyczność i zdecydowanie ograniczyć ryzyko związane z uzależnieniem od jednego szlaku przewozowego. Planowanie alternatywnych tras lub wysyłanie różnymi szlakami swoich towarów umożliwia szybszą reakcję na zakłócenia w globalnym łańcuchu dostaw. Strategiczne zarządzanie zasobami obejmuje także optymalne wykorzystanie dostępnych opcji transportowych. Korzystanie z serwisów LCL umożliwia wysyłkę mniejszych partii towarów w ramach regularnych połączeń, co pozwala lepiej planować przepływ towarów i minimalizować skutki nieplanowanego postoju kontenerowca w innym punkcie niż docelowy. Nie można też ignorować ryzyka geopolitycznego i zmiennych uwarunkowań rynkowych. Regularna analiza sytuacji międzynarodowej i dostosowanie strategii logistycznych do aktualnych wydarzeń pozwala unikać kosztownych zakłóceń. Śledzenie regulacji handlowych, decyzji politycznych oraz działań kluczowych podmiotów na rynku umożliwia podejmowanie świadomych decyzji i minimalizowanie ryzyka operacyjnego. Taką opcję oferuje platforma SeaNews Kuehne+Nagel, która jest dostępna dla wszystkich zainteresowanych.*

Łańcuch dostaw między Europą a Azją przechodzi prawdopodobnie jeden z najtrudniejszych okresów w swojej historii. Jednak firmy, które postawią na strategie kreujące odporność i elastyczność, wykorzystujące wiedzę i rozwiązania cyfrowe mogą przekuć te wyzwania w nowe możliwości. Pozwoli to importerom i eksporterom szybciej reagować na zmieniające się warunki globalnej gry. Pomimo rosnącej niepewności, świadome i dobrze zaplanowane decyzje mogą zapewnić stabilność oraz płynność operacji transportowych na niestabilnym rynku.



Jacek Liszewski

Niezbędnym elementem logistyki staje się dywersyfikacja modeli transportu. Połączenie transportu morskiego, lotniczego czy drogowego może zwiększyć elastyczność i ograniczyć ryzyko związane z uzależnieniem od jednego szlaku przewozowego.

Pozytywny trend

W kontekście wyzwań można jednak zauważyć pozytywny trend – zwiększającą się rolę polskich portów w globalnym handlu. Obecnie najważniejszymi portami obsługującymi towary płynące do Europy są Gdańsk, Gdynia i Szczecin, Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam i Koper w Słowenii. W ostatnich latach Polska konsekwentnie umacnia swoją pozycję jako jeden z kluczowych punktów przeładunkowy dla ładunków z Azji, zwiększając zdolności operacyjne portów i przyciągając coraz większy wolumen transportu morskiego. Szczególnie Gdańsk, dzięki nowoczesnej infrastrukturze i rozbudowie terminala głębokowodnego, stał się najważniejszym portem kontenerowym na Bałtyku, zdolnym obsługiwać największe jednostki oceaniczne.

– Strategia rozwoju polskiego oddziału firmy Kuehne+Nagel i jej morskiej jednostki również koncentruje się wokół Bałtyku – w 2024 r. otworzyliśmy nowoczesny cross-dock w Gdańsku łączący potrzeby operacji morskich i drogowych i oferujący szereg usług dodatkowych wspierających importerów i eksporterów w płynnym dostarczaniu towarów do swoich odbiorców – dodaje Jacek Liszewski. ●



W grudniu 2024 r. globalna punktualność transportu morskiego spadła poniżej 50%, a statki średnio opóźniały się o 3,9 dnia. Te dane podkreślają konieczność opracowania bardziej odpornych strategii logistycznych, które pozwolą firmom dostosować się do zmiennych warunków

Fot. Accolade



Doskonała lokalizacja geograficzna Polski, atuty rynku pracy, takie jak dostępność pracowników, niższe koszty operacyjne czy elastyczność regulacji oraz rosnący popyt ze strony sektorów e-commerce i produkcji, to czynniki, które do tej pory najbardziej determinowały dynamiczny rozwój rynku magazynowego

Cztery razy więcej magazynów niż 10 lat temu

Polski rynek magazynowy nie ma sobie równych w Europie Środkowo-Wschodniej. W ciągu ostatnich 10 lat urósł czterokrotnie, osiągając 34 mln mkw. powierzchni magazynowej w 2024 r. (+284%), jak wynika z analizy Accolade. Dla porównania, Rumunia, Węgry i Słowacja odnotowały w tym czasie średnio trzykrotny wzrost podaży, a Czechy dwuipółkrotny.

W sumie, Polska odpowiada dziś za ponad połowę powierzchni magazynowej w regionie CEE i jest jednym z najważniejszych hubów logistycznych w Europie. Eksperci Accolade podkreślają, że po okresie dynamicznego wzrostu, przed nami jest czas stabilizacji. Jednak Polska nadal ma kilka „asów w rękawie", które będą napędzać rynek.

> Inwestorzy i najemcy na tyle dobrze poznali Polskę, że zdecydowanie lepiej niż 10 lat temu mogą oszacować koszty projektów oraz docenić korzyści z lokacji w tym regionie czy elastyczność polskiego rynku magazynowego.

– Polska to fenomen na mapie europejskiego rynku magazynowego. W ciągu ostatniej dekady zarówno liczba jak i powierzchnia projektów magazynowych wzrosły aż czterokrotnie, co zdecydowanie wyróżnia Polskę na tle innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i jest jednym z najlepszych wyników w Europie. Doskonała lokalizacja geograficzna Polski, atuty rynku pracy, takie jak dostępność pracowników, niższe koszty operacyjne czy elastyczność regulacji oraz rosnący popyt ze strony sektorów e-commerce i produkcji, to czynniki, które do tej pory najbardziej determinowały dynamiczny rozwój tego rynku. W ciągu kolejnych lat te czynniki również będą mieć ogromne znaczenie, ale doszły kolejne. Jednym z nich jest stabilizacja rynku – inwestorzy i najemcy na tyle dobrze poznali Polskę, że zdecydowanie lepiej niż 10 lat temu mogą oszacować koszty projektów oraz docenić korzyści z lokacji w tym regionie czy elastyczność polskiego rynku magazynowego (bezprecedensową na poziomie europejskim). I w końcu, mamy dziś znacznie gęstszą mapę lokalizacji atrakcyjnych dla inwestorów i najemców. Rozwinęły się nowe huby logistyczne, które nie są jeszcze mocno nasycone projektami, ale już teraz oferują korzystniejsze warunki inwestycyjne, np. dostępność i atrakcyjne ceny gruntów, czy sprzyjający lokalny rynek pracy. Wielka piątka to nadal ok. 75% rynku, ale dekadę temu było to 90%, więc proporcje się zmieniają. Jako firma, która od 10 lat aktywnie uczestniczy w rozwoju mniejszych lokalizacji z dużym potencjałem, cieszymy się, że mogliśmy

dołożyć kilka cegiełek do tego sukcesu. Dziś polski portfel Accolade to przeszło 1,6 mln m kw (z czego ponad 1 mln należy do Accolade Industrial Fund). I pracujemy nad jego dalszym wzrostem – mówi Joanna Sinkiewicz, dyrektorka ds. komercjalizacji w Grupie Accolade.

Polska liderem wzrostu w regionie CEE

Z analizy Accolade na podstawie danych CBRE wynika, że polski rynek magazynowy rozwijał się w tempie wyższym niż średni wynik dla regionu CEE (na potrzeby analizy przyjęto, że region CEE tworzą Czechy, Polska, Rumunia, Słowacja i Węgry). W ciągu ostatnich 10 lat powierzchnia magazynowa w Polsce wzrosła z 8,82 mln mkw. w 2014 r. do ponad 33,86 mln mkw. na koniec 2024 roku. To wzrost aż o 284%, podczas gdy podaż powierzchni magazynowych w CEE wzrosła o 224% (z 19,75 mln mkw. w 2014 do 64,05 mln mkw. w 2024). Liczba obiektów przemysłowych, jakie zostały zbudowane w Polsce w minioną dekadę, również wzrosła niemal czterokrotnie – z 224 na koniec 2014 roku do 884 na koniec 2024 roku.

Polska rozwijała się szybciej niż poszczególne analizowane kraje CEE. Rumunia w latach 2014-2024 odnotowała wzrost powierzchni magazynowej na poziomie 215%, Słowacja – 203%, Węgry – 199%, a Czechy – 141%.

Również popyt na magazyny poszybował mocno w górę. W całym 2024 r. w Polsce wynajętych zostało 5,86 mln mkw. powierzchni magazynowo-produkcyjnej, podczas gdy 10 lat wcześniej było to 2,58 mln mkw. (+127%).

Rzadziej Warszawa, częściej nowe rynki

Od wielu lat największa aktywność inwestorów przemysłowych w Polsce skupia się na pięciu głównych rynkach, takich jak Warszawa, Polska Centralna, Górny i Dolny Śląsk, i Poznań. Jednak ich udział w magazynowej mapie Polski istotnie się zmniejszył. Z danych CBRE wynika, że w 2024 r. odpowiadały one za 75% powierzchni magazynowej w Polsce, podczas gdy na koniec 2014 r. było to aż 90%.

W szczególności mniejszym zainteresowaniem inwestorów i najemców cieszy się Warszawa (udział w łącznej powierzchni magazynowej w Polsce spadł z 8% w 2014 r. do niecałych 3% w 2024) i Polska Centralna (spadek udziału z prawie 26% w 2014 do ponad 17% w 2024)

W ciągu ostatnich 10 lat pojawiły się nowe rynki, które są coraz częściej rozważane przez najemców, m.in. z e-commerce i produkcji. Przykładowo, Szczecin w 2024 r. miał blisko 4-procentowy udział w rynku magazynowym, a 10 lat wcześniej był to niecały 1%. Prawie dwukrotnie wzrósł udział Trójmiasta (5% w 2024 r., 2,8% w 2014) i dziesięciokrotnie udział Gorzowa Wielkopolskiego i Zielonej Góry (5% w 2024 r., 0,5% w 2014). Bydgoszcz i Toruń wzrosły dwukrotnie do blisko 3% udziału w rynku w ubiegłym roku.

10 LAT RYNKU MAGAZYNOWEGO W POLSCE



34 mln m²

tyle wynosi obecnie powierzchnia magazynowa w Polsce, co oznacza wzrost o 284% w ciągu 10 lat.



60% popytu w CEE

Polska odpowiadała za niemal 60% wynajętej powierzchni magazynowej w regionie w 2024 roku.

10x wzrost

udział Zielonej Góry i Gorzowa Wielkopolskiego w rynku magazynowym wzrósł z 0,5% do 5% w dekadę!



1,26 mld €

tyle zainwestowano w polskie magazyny w 2024 roku, to 31% więcej niż rok wcześniej.



Joanna Sinkiewicz

Mamy kilka asów w rękawie

Przedstawicielka Accolade zwraca uwagę, że po okresie dynamicznego wzrostu mamy przed sobą czas stabilizacji, który doceniają przede wszystkim inwestorzy.

– W 2024 roku co czwarte euro ulokowane w nieruchomości komercyjne w Polsce dotyczyło magazynów. W sumie inwestorzy zainwestowali w obiekty przemysłowe 1,26 mld euro, co jest wynikiem wyższym o 31% w ujęciu rocznym. Większe zainteresowanie to dobry prognostyk na najbliższe lata, bo kapitał jest jednym z akceleratorów tego rynku i jest absolutnie konieczny, żeby ten mógł się dalej stabilnie rozwijać – mówi Joanna Sinkiewicz. Dodaje również, że Polska nadal ma kilka „asów w rękawie". *– Ogromnym plusem jest elastyczność rynku. Nową inwestycję od momentu zakupu gruntu do rozpoczęcia operacji można zrealizować w kilkanaście miesięcy. To jest unikalna sytuacja w skali całej Europy. Dodatkowo, obiekty magazynowe w Polsce są relatywnie bardzo młode. Nie mamy prawie wcale nieruchomości z lat 90-tych czy 80-tych, które w Europie Zachodniej nierzadko dominują. A to oznacza, że nasze magazyny są nowoczesne, coraz częściej zautomatyzowane oraz wyposażone w energooszczędne rozwiązania, które obecnie są językiem u wagi inwestorów i najemców. I w końcu, ciężko sobie wyobrazić funkcjonowanie dynamicznej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki, takich jak handel czy logistyka bez magazynów, więc ze względów czysto praktycznych jest to i będzie niezbędny produkt.* ●

Faktoring, który jedzie na pełnym baku.

Współpraca Malcom Finance i Reborn Logistics

Branża transportowo-logistyczna to kręgosłup europejskiej gospodarki – szybka, elastyczna, ale też narażona na silne wahania rynkowe i problemy z płynnością finansową. Wystarczy kilka opóźnionych płatności, by nawet dobrze funkcjonująca firma przewozowa zaczęła mieć trudności z regulowaniem bieżących zobowiązań. A przecież paliwo, pensje kierowców czy serwis floty nie mogą czekać.

Właśnie w odpowiedzi na te wyzwania działa Malcom Finance – czołowy czeski fintech, który zamiast skomplikowanych i czasochłonnych produktów bankowych, oferuje prosty, szybki i w pełni cyfrowy faktoring. Współpracuje on z firmami z branży TSL w Czechach, Polsce i na Słowacji finansując faktury wystawiane przedsiębiorstwom z całej Europy. Dodatkowo klienci Malcom Finance

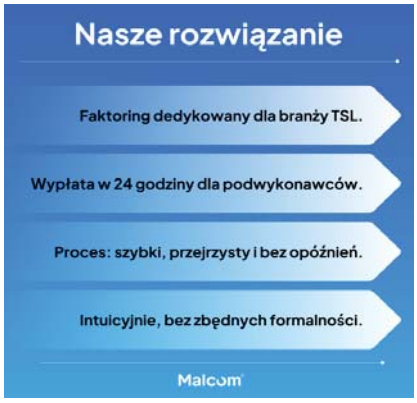


mogą sprawdzać wiarygodność swoich zleceniodawców w bazie 82 tysięcy firm z całej Unii Europejskiej.

Bez zbędnych formalności

Współpraca z firmą Reborn Logistics to świetny przykład tego, jak skutecznie wspierać przewoźników i budować wartość na poziomie całego łańcucha logistycznego.

Reborn Logistics to nowoczesny gracz na rynku spedycyjnym, który – jak wiele innych firm – stanął przed trudnym pytaniem: jak wspierać współpracujących przewoźników, którzy przez opóźnienia w płatnościach nie mogą stabilnie się rozwijać? Odpowiedzią okazało się partnerstwo z Malcom Finance,



które zaowocowało wdrożeniem intuicyjnego systemu faktoringowego. Bez zbędnych formalności, bez konieczności zabezpieczeń, za to z błyskawicznym dostępem do gotówki.

– *Chcemy, aby współpraca z nami była jak najbardziej przejrzysta i wygodna dla przewoźników. Dlatego – oprócz standardowej, terminowej płatności – udostępniliśmy możliwość natychmiastowego finansowania faktur przez Malcom Finance. To rozwiązanie, które zwiększa komfort i elastyczność po obu stronach* – mówi Łukasz Płóciennik, dyrektor generalny Reborn Logistics.

W praktyce przewoźnik, który realizuje zlecenie dla Reborn Logistics, może – zaraz po jego zakończeniu – wystawić fakturę i jeszcze tego samego dnia otrzymać środki. Dzięki temu nie musi martwić się luką płatniczą, a środki może przeznaczyć na to, co



najważniejsze – dalszy rozwój, inwestycje, czy po prostu codzienne funkcjonowanie firmy. Wszystko odbywa się online, w kilku prostych krokach – a cały proces trwa często krócej niż zatankowanie ciężarówki.

Zysk dla przewoźników i spedytorów

– *Naszym celem od zawsze było wspieranie firm z branży TSL w radzeniu sobie z wyzwaniami finansowymi, które ograniczają ich rozwój. Chcemy, by faktoring był dla nich narzędziem codziennej pracy, a nie kołem ratunkowym* – podkreśla Mateusz Spychała, Partnership Development Manager w Malcom Finance.



Dzięki rozwiązaniom Malcom Finance, przewoźnicy zyskują niezależność i bezpieczeństwo, a spedytorzy – stabilność operacyjną i zadowolonych partnerów biznesowych. Efekt? Więcej zleceń, sprawniejszy przepływ towarów, silniejsze relacje i mniej stresu po każdej stronie.

To nie jest tylko finansowe wsparcie – to realna zmiana w funkcjonowaniu sektora transportowego. Tak działa faktoring, który jedzie na pełnym baku. ●

MALCOM FINANCE Malcom®

- Fintech oferujący produkty finansowe małym i średnim przedsiębiorstwom w sektorze logistycznym.
- Działa w Czechach, na Słowacji i w Polsce.
- Pomaga przewoźnikom skrócić terminy płatności faktur, ubezpieczyć je przed nieopłaceniem oraz oferuje bazę danych sprawdzonych odbiorców wraz z informacjami o ich moralności płatniczej, wspierając tym samym zdrowy rozwój przewoźników i zmniejszając ryzyko ich działalności.
- Sfinansował ponad 200 tys. faktur o wartości przekraczającej 1 mld zł i dysponuje bazą 82 tys. sprawdzonych odbiorców z całej Europy.
- Został uwzględniony na liście Sifted 250, która obejmuje najszybciej rozwijające się startupy w Europie.
- CEO Jaroslav Ton znalazł się w rankingu Forbes Czechy „30 under 30".

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



Fot. DB Schenker

Projekt nowelizacji rozporządzenia rozszerza katalog towarów objętych obowiązkowym monitoringiem o kolejne grupy produktów, w tym odzież, obuwie oraz odzież używaną

SENT obejmie branżę odzieżową.

Nowe obowiązki dla przedsiębiorców już od 1 lipca 2025 roku

Ministerstwo Finansów zaprezentowało projekt nowelizacji rozporządzenia dotyczącego Systemu Elektronicznego Nadzoru Transportu (SENT), który nałoży nowe obowiązki na przedsiębiorców z branży odzieżowej. Zmiany, które wejdą w życie 1 lipca 2025 roku, mają na celu uszczelnienie systemu kontroli transportu towarów wrażliwych i ograniczenie nielegalnego obrotu.

Czym jest SENT?

System Elektronicznego Nadzoru Transportu, czyli SENT, funkcjonuje w Polsce od 2017 roku. Jego głównym zadaniem jest monitorowanie drogowego i kolejowego przewozu towarów uznanych za szczególnie narażone na ryzyko nadużyć podatkowych. Rejestrując przewóz w systemie, podmioty gospodarcze umożliwiają Krajowej Administracji Skarbowej (KAS) sprawowanie kontroli nad przepływem wybranych produktów.

Obowiązek zgłoszenia przewozu do SENT dotyczy w szczególności:

- nadawców, odbiorców oraz przewoźników towarów objętych SENT,
- podmiotów zajmujących się handlem paliwami opałowymi,
- wykonawców międzynarodowych przewozów rzeczy.

W każdym przypadku przedsiębiorca musi nie tylko zgłosić przewóz, ale także na bieżąco aktualizować dane dotyczące transportu.

Branża odzieżowa pod specjalnym nadzorem

Projekt nowelizacji rozporządzenia rozszerza katalog towarów objętych obowiązkowym monitoringiem o kolejne grupy produktów, w tym odzież, obuwie oraz odzież używaną. W praktyce oznacza to, że firmy działające w branży modowej będą musiały zgłaszać przewozy towarów należących do następujących kategorii według klasyfikacji CN:

- Działy 61 i 62 CN – artykuły odzieżowe i dodatki odzieżowe,
- Dział 64 CN – obuwie, getry oraz podobne artykuły i ich części,
- Pozycja 6309 00 00 CN – odzież używana i pozostałe artykuły używane.

> Zadaniem SENT jest monitorowanie drogowego i kolejowego przewozu towarów uznanych za szczególnie narażone na ryzyko nadużyć podatkowych. Rejestrując przewóz w systemie, podmioty gospodarcze umożliwiają Krajowej Administracji Skarbowej sprawowanie kontroli nad przepływem wybranych produktów.

Monitoringiem zostaną objęte zarówno towary wwożone do Polski z krajów Unii Europejskiej, jak i z państw trzecich (spoza UE).

Szczególne znaczenie używanej odzieży

Warto podkreślić, że uregulowanie przewozu odzieży używanej to odpowiedź na wieloletnie problemy z niekontrolowanym napływem tego typu towarów do Polski. Branża *second-handów* w ostatnich latach rozwijała się dynamicznie, jednak równolegle narastały obawy o nieuczciwy import i omijanie opłat celno-podatkowych. Nowelizacja ma zatem również charakter prewencyjny, mający na celu wyeliminowanie patologii z rynku.

Czy zawsze trzeba będzie zgłaszać przewóz?

Projekt przewiduje możliwość zwolnienia z obowiązku monitorowania dla przewozów rozpoczynających się na terytorium Polski – pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów. Szczegóły dotyczące zwolnień mają zostać opublikowane wraz z finalnym kształtem rozporządzenia.

Wstępne zapowiedzi wskazują, że preferencje mogą dotyczyć m.in. przewozów realizowanych między magazynami tego samego przedsiębiorcy lub w przypadku dostaw spełniających ściśle określone standardy dokumentacyjne i ewidencyjne.

Jakie konsekwencje niesie brak zgłoszenia?

Za niedopełnienie obowiązku zgłoszenia przewozu w SENT grożą surowe sankcje finansowe, zarówno dla przewoźnika, jak i nadawcy lub odbiorcy towaru. Kary mogą wynosić od kilku do nawet kilkuset tysięcy złotych, w zależności od wagi naruszenia i charakteru przewożonych towarów.

Fot. Pixabay



Projekt przewiduje możliwość zwolnienia z obowiązku monitorowania dla przewozów rozpoczynających się na terytorium Polski – pod warunkiem spełnienia określonych kryteriów



Mariusz Derdziak



Za niedopełnienie obowiązku zgłoszenia przewozu w SENT grożą surowe sankcje finansowe, zarówno dla przewoźnika, jak i nadawcy lub odbiorcy towaru – od kilku do nawet kilkuset tysięcy złotych

Dlatego przedsiębiorcy z branży odzieżowej już dziś powinni rozpocząć przygotowania do nowych obowiązków. Niezbędne będzie dostosowanie systemów logistycznych i informatycznych, a także przeszkolenie pracowników odpowiedzialnych za organizację transportu.

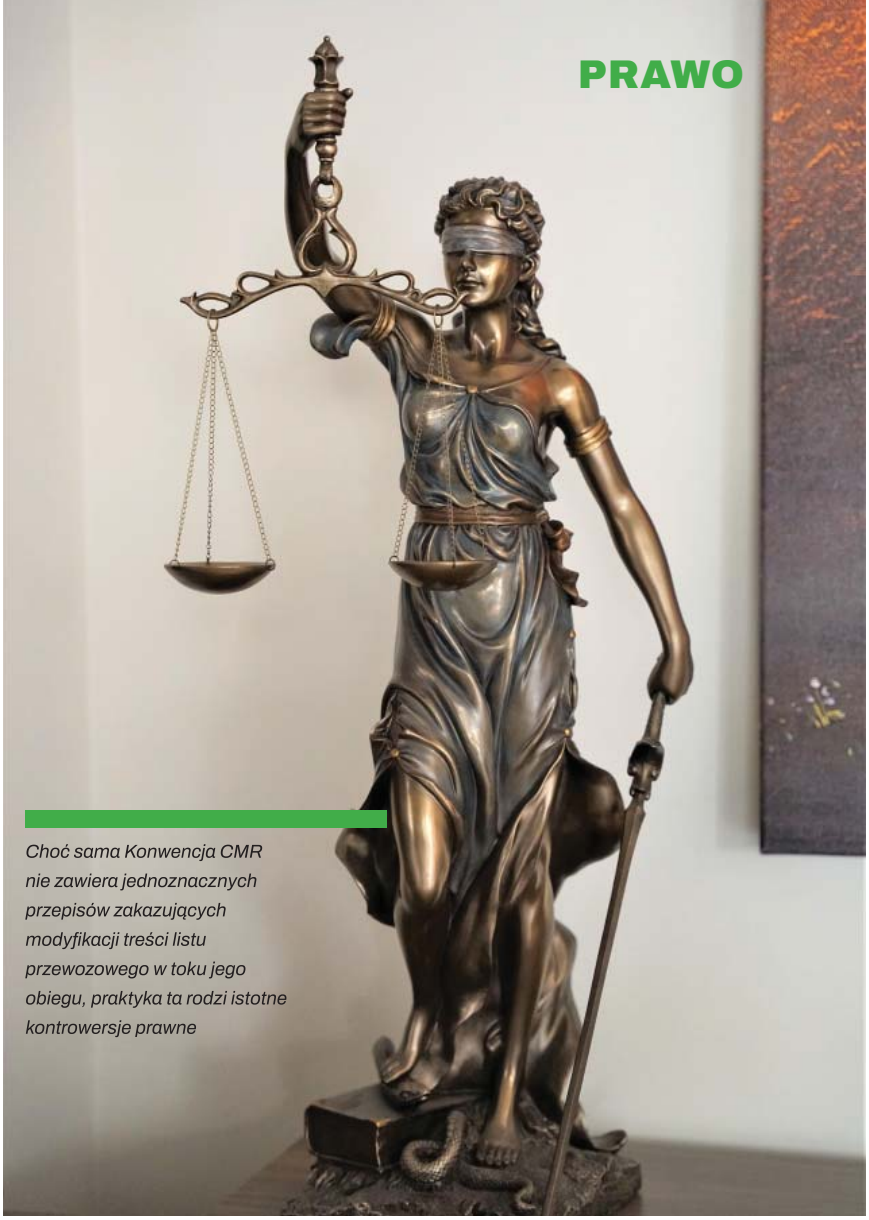
Reakcja rynku: ostrożny optymizm i obawy

Przedstawiciele branży odzieżowej przyjęli projekt nowelizacji z mieszanymi uczuciami. Z jednej strony doceniają potrzebę walki z nieuczciwą konkurencją i szarą strefą, z drugiej – obawiają się wzrostu kosztów administracyjnych i ryzyka związanych z formalnościami.

– *Rozumiemy ideę uszczelnienia rynku, ale liczymy na to, że przepisy będą elastyczne dla uczciwych przedsiębiorców. Dla wielu firm, szczególnie małych i średnich, nowe obowiązki mogą stanowić poważne wyzwanie organizacyjne* – mówi przedstawiciel jednej z organizacji branżowych.

Nowelizacja rozporządzenia SENT to kolejny krok w kierunku uszczelnienia polskiego rynku towarowego. Przedsiębiorcy z branży odzieżowej muszą przygotować się na nowe obowiązki administracyjne i większą kontrolę w zakresie przewozu towarów. Czasu na dostosowanie się nie zostało wiele – przypominam, przepisy zaczną obowiązywać już 1 lipca 2025 roku. ●

Mariusz Derdziak,
niezależny ekspert branży TSL



Choć sama Konwencja CMR nie zawiera jednoznacznych przepisów zakazujących modyfikacji treści listu przewozowego w toku jego obiegu, praktyka ta rodzi istotne kontrowersje prawne

Fot. Pixabay

Neutralizacja listu przewozowego CMR

a ujawnienie tajemnicy przedsiębiorstwa

W realiach współczesnego obrotu gospodarczego, na styku branży przemysłowej, szeroko pojmowanej sprzedaży oraz branży transportowej i spedycyjnej, neutralizacja listu przewozowego stanowi praktykę coraz częściej wykorzystywaną przez przedsiębiorców w celu ochrony relacji handlowych oraz zabezpieczenia strategicznych informacji przed ujawnieniem konkurencji.

Choć sama Konwencja CMR nie zawiera jednoznacznych przepisów zakazujących modyfikacji treści listu przewozowego w toku jego obiegu, praktyka ta rodzi istotne kontrowersje prawne, zwłaszcza na styku prawa przewozowego, prawa konkurencji oraz ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa.

Neutralizacja listu przewozowego

Neutralizacja listu przewozowego to działanie polegająca na zmianie danych odbiorcy lub nadawcy w liście przewozowym. Oczywiście nie tyczy się to sytuacji, gdy dana osoba ręcznie przekreśla informacje zawarte już w liście, jednocześnie wpisując inne, przynajmniej nie zawsze, gdyż wszystko zależy od przyczyn dokonania zmian. Metody dokonania neutralizacji zazwyczaj mają w praktyce bardziej wyrafinowany charakter, np. poprzez pozbycie się listu otrzymanego na załadunku oraz wypełnienie czystego listu zgodnie z poleceniami kontrahenta bądź własną fantazją. Tego typu działania odbywają się na żądanie spedytora, pośrednika lub właściciela ładunku, który nie chce ujawniać końcowemu odbiorcy prawdziwego nadawcy (lub odwrotnie), aby zabezpieczyć swoje kontakty handlowe przed próbami pominięcia pośrednika.

Tajemnica przedsiębiorstwa

Doczekała się ona definicji legalnej w ramach art. 11 ust. 2 Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji - dalej: UoZNK:

– Przez tajemnicę przedsiębiorstwa rozumie się informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, które jako całość lub w szczególnym zestawieniu i zbiorze ich elementów nie są powszechnie znane osobom zwykle zajmującym się tym rodzajem informacji albo nie są łatwo dostępne dla takich osób, o ile uprawniony do korzystania z informacji lub rozporządzania nimi podjął, przy zachowaniu należytej staranności, działania w celu utrzymania ich w poufności.

Nie można na podstawie powyższej definicji uznać, iż w każdym wypadku informacje zwarte w liście przewozowym stanowić będą tajemnicę przedsiębiorstwa. Wychodząc z przeciwieństwa nie można też uznać, że nigdy nie będziemy mieć z nią do czynienia. Każdy przypadek wymagać będzie indywidualnej oceny, a wynik takiego wnioskowania powinien zależeć od rodzaju przewożonych dóbr, ich dostępności, pozycji rynkowej zaangażowanych podmiotów i rodzaju czynności wykonywanych przez poszczególnych operatorów.

Jak to wygląda z perspektywy prawa?

Prawo przewiduje procedurę postępowania z listem przewozowym. Zgodnie z art. 5 ust. 1 Konwencji CMR:

– List przewozowy wystawia się w trzech oryginalnych egzemplarzach, podpisanych przez nadawcę i przez przewoźnika, przy czym podpisy te mogą być wydrukowane lub też zastąpione przez stemple nadawcy i przewoźnika, jeżeli pozwala na to ustawodawstwo kraju, w którym wystawiono list przewozowy. Pierwszy egzemplarz wręcza się nadawcy, drugi towarzyszy przesyłce, a trzeci zatrzymuje przewoźnik.

Z samego powyżej cytowanego przepisu wynika, że list towarzyszący przesyłce ostatecznie zostanie wydany odbiorcy, a art. 12 i 13 Konwencji CMR również normują sytuację wydania listu na rzecz odbiorcy, co potwierdza pierwotny wniosek. Co więcej, sama praktyka neutralizacji dokumentów przewozowych jest problematyczna, bowiem zgodnie z pkt 1.10 Załącznika nr 3 do Ustawy o transporcie drogowym, umieszczanie w liście przewozowym lub innych dokumentach związanych z przewożonym ładunkiem danych lub informacji niezgodnych ze stanem faktycznym zagrożone jest karą administracyjną w wysokości 3000 zł. Użycie listu przewozowego, który błędnie wskazuje trasę przewozu czy tożsamości załadowcy bądź odbiorcy, może realizować znamiona wskazane w ustawie.

Fot. Scania



Każdy przypadek wymaga indywidualnej oceny, a wynik takiego wnioskowania powinien zależeć od rodzaju przewożonych dóbr, ich dostępności, pozycji rynkowej zaangażowanych podmiotów i rodzaju czynności wykonywanych przez poszczególnych operatorów

Nieuczciwa konkurencja

Pojęcie czynu nieuczciwej konkurencji jest wyjątkowo pojemne, bowiem jest to każde działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta. Co więcej, art. 11 ust. 1 i 4 UoZNK wprost stanowią, że:

– Czynem nieuczciwej konkurencji jest ujawnienie, wykorzystanie lub pozyskanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa.

Wykorzystanie lub ujawnienie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa stanowi czyn nieuczciwej konkurencji, w szczególności gdy następuje bez zgody uprawnionego do korzystania z informacji lub rozporządzania nimi i narusza obowiązek ograniczenia ich wykorzystywania lub ujawniania wynikający z ustawy, czynności prawnej lub z innego aktu albo gdy zostało dokonane przez osobę, która pozyskała te informacje, dokonując czynu nieuczciwej konkurencji.

Tak jak wcześniej wspomniano, kluczowym dla rozstrzygnięcia będzie uznanie czy dane zawarte w liście przewozowym będą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa. Dopiero pozytywne ustalenie tego faktu pozwala na przejście do rozważań czy ich ujawnienie związane z zaniechaniem neutralizacji listu przewozowego może stanowić czyn nieuczciwej konkurencji. Aby rozstrzygnąć następczo tę kwestię, należy wskazać, że przewoźnik, co do zasady, zobowiązany jest do zawarcia w liście przewozowym wyłącznie informacji, które znajdują pokrycie w rzeczywistości. Jeśli nasz kontrahent wymaga np. zmiany miejsca załadunku na swoją siedzibę, aby nie ujawniać siedziby producenta przewożonych dóbr, musimy liczyć się z kolizją tego zobowiązania z wcześniej omawianym ustawowym obowiązkiem, co wskazuje na możliwość uznania, iż takie zobowiązanie wobec kontrahenta obciążone będzie sankcją bezwzględnej nieważności. ●

Neutralizacja listu przewozowego polega na zmianie danych odbiorcy lub nadawcy w tym liście. Nie tyczy się to sytuacji, gdy dana osoba ręcznie przekreśla informacje zawarte już w liście, jednocześnie wpisując inne, przynajmniej nie zawsze, a zależy to od przyczyn dokonania zmian.

Pojęcie czynu nieuczciwej konkurencji jest wyjątkowo pojemne, bowiem jest to każde działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta

Fot. Pixabay



Łukasz Strzelczyk, aplikant radcowski w Trans Lawyers Kancelaria Prawna

Zagrożenie dla polskiego transporu

W kwietniu br. kierowana przez polską Prezydencję Rada Unii Europejskiej przyjęła wspólne stanowisko ws. nowelizacji przepisów rozporządzeń UE nr 883/2004 oraz 987/2009 dotyczących koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. To stanowisko jest podstawą do rozmów z Parlamentem Europejskim w ramach tzw. trilogu, a więc w krótkim czasie może dojść do porozumienia pomiędzy przedstawicielami Rady UE, Parlamentu Europejskiego i Komisji Europejskiej w sprawie nowelizacji unijnych przepisów.



TLP Transport Logistyka Polska

Warszawa, 7 maja 2025

Pan **Donald Tusk**
Prezes Rady Ministrów

Szanowny Pani Premierze,

Działając w imieniu Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" chciałbym zwrócić uwagę Pana Premiera na budzące nasz niepokój działania legislacyjne Rady Unii Europejskiej pod kierownictwem polskiej Prezydencji. Są one wymierzone bezpośrednio w polskie interesy gospodarcze oraz są sprzeczne z głoszoną zarówno przez polski Rząd, jak i przez władze Unii Europejskiej, potrzebą deregulacji europejskiej gospodarki.

Transport i Logistyka Polska uzyskała ze źródeł w Brukseli informację, że Rada UE w kwietniu br. przyjęła wspólne stanowisko ws. nowelizacji przepisów rozporządzeń UE nr 883/2004 oraz 987/2009 dotyczących koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, które ma być podstawą rozmów z Parlamentem Europejskim w ramach tzw. trilogu.

W naszej ocenie propozycje zmian przepisów rozporządzeń UE nr 883/2004 oraz 987/2009 mają dopiąć cel polityczny, którego nie udało się zrealizować szeregiem wcześniejszych unijnych inicjatyw, takich jak dyrektywa 2014/67/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie egzekwowania dyrektywy 96/71/WE dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, nowelizacji dyrektywy 2018/957 z dnia 28 czerwca 2018 r. zmieniającej dyrektywę 96/71/WE dotyczącą delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, czy tzw. Pakiet Mobilności. Tym celem jest **ograniczenie obecności na unijnym rynku usług polskich firm świadczących usługi w transporcie drogowym, w budownictwie, w branży opiekuńczej** i w szeregu innych.

Ponieważ od 9 lat, aż do tej pory, nie udało się wypracować wspólnego stanowiska Rady UE w tej sprawie, uśpiło to czujność zainteresowanych środowisk gospodarczych z naszej części Europy. Są one przekonane, że sprawa nowelizacji tych rozporządzeń umarła śmiercią naturalną, gdyż od czasu przedstawienia tej propozycji minęło już 9 lat.

Dokument opublikowany w całości na stronie TLP

W ocenie Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska propozycje zmian przepisów rozporządzeń UE nr 883/2004 oraz 987/2009 mają dopiąć cel polityczny, którego nie udało się zrealizować szeregiem wcześniejszych unijnych inicjatyw, takich jak dyrektywa 2014/67/UE w sprawie egzekwowania dyrektywy 96/71/WE dotyczącej delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, dyrektywa 2018/957 zmieniająca dyrektywę 96/71/WE dotyczącą delegowania pracowników w ramach świadczenia usług, czy na końcu tzw. Pakiet Mobilności. Tym celem jest ograniczenie obecności na unijnym rynku usług polskich firm świadczących usługi dotyczące transportu drogowego, budownictwa, branży opiekuńczej i szeregu innych.

Informacji na temat podjętego przez Radę stanowiska nie przekazano opinii publicznej na żadnej z oficjalnych stron Unii Europejskiej, ani na stronach polskiej Prezydencji kierującej pracami Rady.

– Można odnieść wrażenie, że sprawa ta została ukryta przed opinią publiczną i zainteresowanymi środowiskami, aby nikt nie zdołał przeszkodzić w szybkim przyjęciu nowych przepisów. Szczególnie, że przyjmowane rozwiązania są sprzeczne z deklarowaną zarówno na szczeblu Brukseli, jak i przez większą część europejskich stolic, deregulacją – mówi Maciej Wroński, prezes TLP.

Nowe zasady

Rozwiązaniami wymierzonymi w przedsiębiorców z naszej części Europy świadczących usługi na unijnym rynku, co do których Rada UE przyjęła w kwietniu br. mandat, będą:

- nowa definicja „siedziby przedsiębiorstwa" dla celów ustalania ustawodawstwa właściwego (pluriactivity) w sprawach ubezpieczeń społecznych;
- obowiązek uprzedniego powiadamiania państwa wysyłającego o zamiarze podjęcia pracy za granicą/delegowania pracownika za granicę (prenotyfikacja).

Najboleśniejsze konsekwencje niesie za sobą zaproponowana definicja siedziby przedsiębiorstwa. Według niej, jednym z kryteriów ustalania prawa właściwego dla ubezpieczeń społecznych zatrudnianych kierowców, ma być obrót powiązany z krajem, w którym przewoźnik świadczy usługi. Oznacza to, że w zależności od ilości zleceń w danych roku obrotowym na poszczególnych kierunkach pracy przewozowej, przewoźnik będzie corocznie rejestrować swoich pracowników w kolejnych zagranicznych odpowiednikach polskiego Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. I za każdym razem będzie musiał na nowo dokonywać żmudnych obowiązków informacyjnych, uczyć się nowych zasad współpracy z kolejną instytucją ubezpieczeniową, a także rozwiązywać problemy związane z podleganiem pracowników pod różne systemy prawne.

– Polski kierowca pracujący dla przewoźnika, którego większość obrotów związana jest np. z rynkiem niemieckim, wykonując przewóz drogowy z Włoch do Francji będzie równocześnie podlegać włoskiemu i francuskiemu prawu pracy w związku z delegowaniem na terytorium tych państw, niemiec-

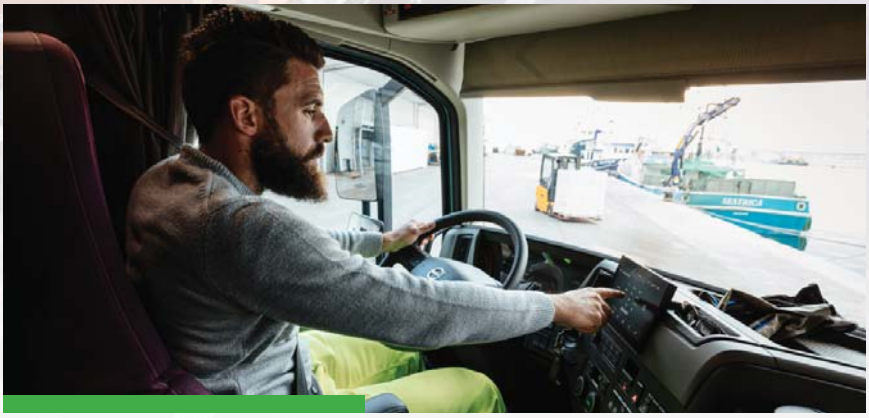
kiemu prawu ubezpieczeń społecznych w związku z proponowanymi przepisami oraz polskiemu prawu podatkowemu ze względu na miejsce zamieszkania. Ciężar rozwiązania problemów wynikający z kolizji tych systemów prawnych spoczywać będzie na pracodawcy – tłumaczy prezes TLP.

Także prenotyfikacja zamiaru wysłania pracownika zagranicę oraz związany z tym obowiązek uzyskiwania zaświadczeń A1 potwierdzających ubezpieczenie społeczne kierowcy, budzą poważne obawy przewoźników. Większość z nich otrzymuje zlecenia transportowe z dnia na dzień, a czasem z godziny na godzinę. Jeśli za każdym razem przed wyjazdem kierowcy w trasę przewoźnik będzie zobowiązany do powiadamiania zagranicznej instytucji ubezpieczeniowej oraz do uzyskiwania wymaganych dokumentów A1, to jego praca zostanie sparaliżowana.

Katastroficzne konsekwencje

Dla branży transportu drogowego nowe przepisy oznaczać będą katastrofę. TLP szacuje, że po ich wejściu w życie, międzynarodowa praca przewozowa polskich firm transportowych zacznie z roku na rok drastycznie spadać, aby po kilku latach zmniejszyć się nawet o 40%. Straty poniesie także polski ZUS oraz budżet państwa.

Fot. VOLVO



W wielu systemach ubezpieczeń społecznych prawa do świadczeń nabywa się dopiero po pewnym czasie. W przypadku częstej zmiany systemu, kierowca przez dłuższy okres swojej pracy pozbawiony będzie prawa do przysługujących mu świadczeń socjalnych

Z nieoficjalnych informacji wynika, że wpływy do ZUS-u mogą zmniejszyć się nawet o kilka miliardów złotych rocznie.

Zdaniem Maciej Wrońskiego nowe przepisy boleśnie odczują ci, których teoretycznie mają one chronić: – *W wielu systemach ubezpieczeń społecznych, prawa do świadczeń nabywa się dopiero po pewnym czasie. W przypadku częstej zmiany systemu, kierowca przez dłuższy okres swojej pracy pozbawiony będzie prawa do przysługujących mu świadczeń socjalnych. Ponadto, po latach pracy, kiedy kierowca będzie chciał uzyskać adekwatną do zarobków emeryturę, zmuszony będzie do dosłownego wyszarpywania jej z co najmniej kilku instytucji będących odpowiednikiem naszego ZUS-u. Będzie go to sporo kosztować, a na dodatek może potrwać kilka lat* – wyjaśnia.

Konsekwencji jest sporo:

- Przewoźnik wykonujący przewozy typu *cross-trade* lub kabotaż, w zależności od zmieniających się kierunków wykonywanych przewozów, będzie zagrożony coroczną zmianą państwa, w którym jego pracownicy podlegać będą miejscowym ubezpieczeniom społecznym, zmianą zasad, według których określana będzie wysokość i zasady odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne pracowników (ze względu na różne stawki ubezpieczeń społecznych uniemożliwi to jakiekolwiek długoterminowe planowanie kosztów działania przedsiębiorstwa wykonującego ww. przewozy).
- Kryteria określające państwo siedziby przewoźnika dla celów ubezpieczeń są nieostre, a to rodzi brak pewności prawa, a co za tym idzie konsekwencje finansowe, w tym karne, dla przewoźnika, który błędnie ustalił zarejestrował swoich pracowników w niewłaściwej instytucji ubezpieczeniowej.
- W skrajnym przypadku, w zależności od zmiany kierunków pracy przewozowej, przewoźnik zmuszony będzie corocznie do przerejestrowania wszystkich swoich pracowników z jednej instytucji ubezpieczeniowej do drugiej w kolejnym państwie.
- Przewoźnik zmuszony będzie do rozbudowy aparatu administracyjnego w celu wypełnienia formalności związanych z okresową zmianą miejsca ubezpieczenia pracowników oraz spełnienia obowiązków prenotyfikacji związanych z wysłaniem przewoźnika do pracy w innych państwach (w przewozach polecenie wyjazdu do określonego kraju podejmowane jest *ad hoc*, w zależności od pozyskanego zlecenia wynikającego z kontraktu lub ze spotu).
- Uzyskiwanie wymaganych od kierowców zaświadczeń A1 z zagranicznych instytucji ubezpieczeniowych będzie wymagało czasu oraz kolejnych kosztów związanych z podjęciem działań w tym zakresie, w państwie innym niż rzeczywista siedziba przewoźnika.
- Każdy pracownik zatrudniony przez przewoźnika podlegającego pod zagraniczną instytucję ubezpieczeniową, niezależnie od charakteru i miejsca wykonywanej pracy, będzie zmuszony do uzyskiwania świadczeń wynikających z ubezpieczenia społecznego zagranicą i poniesienia dodatkowych kosztów z tym związanych.
- Miejsce (kraj) ubezpieczenia pracownika może się zmieniać corocznie. W przypadku ubiegania się o świadczenia emerytalne lub rentowe, pracownik będzie zmuszony do zbierania dokumentów z kilku lub kilkunastu instytucji ubezpieczeniowych, ponosząc dodatkowe koszty z tym związane.
- Coroczna zmiana miejsca (kraju) ubezpieczenia może uniemożliwić odbiór wypłaty niektórych świadczeń społecznych, uzależnionych od stażu w danych systemie ubezpieczeń społecznych.

W tym stanie rzeczy Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska wystosował pismo do prezesa Rady Ministrów Donalda Tuska, w którym ostrzega przed skutkami działań Rady Unii Europejskiej, której pracami kierują obecnie przedstawiciele polskiej administracji rządowej. Jeżeli premier nie zatrzyma prac nad tym rozporządzeniem, to dla wielu tysięcy polskich przedsiębiorców i ich pracowników obecna polska Prezydencja w Unii Europejskiej kojarzyć się będzie wyłącznie jako porażka obecnego rządu.

Apel dziewięciu organizacji transportowych

Nowe prawo UE zaszkodzi wszystkim Europejczykom



Fot. VOLVO

O natychmiastowe wstrzymanie prac nad reformą przepisów dotyczących koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego apelują do władz Unii Europejskiej czołowe organizacje branżowe z Polski, Węgier, Chorwacji, Słowenii i Czech. Proponowana zmiana rozporządzeń 883/2004 i 987/2009 może wywołać chaos w sektorze transportu drogowego, zagrażać milionom miejsc pracy i osłabić konkurencyjność gospodarki UE.

Apel podpisali przedstawiciele dziewięciu kluczowych organizacji z pięciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które wspólnie reprezentują znaczną część europejskiego sektora przewozowego. Wśród nich znaleźli się:

- Konfederacja Przemysłu Republiki Czeskiej – Czechy,
- Narodowe Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych na Węgrzech (NiT Hungary) – Węgry,
- Ogólnopolski Związek Pracodawców Transportu Drogowego (OZPTD) – Polska,
- Polska Unia Transportu (PUT) – Polska,
- Sekcja Transportu, Izba Gospodarcza Słowenii – Słowenia,
- Stowarzyszenie Chorwackich Przewoźników Drogowych (UHCP) – Chorwacja,
- Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD) – Polska,
- Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska" (TLP) – Polska,
- Związek Transportu, Izba Gospodarcza Słowenii – Słowenia.

Przeregulowany chaos

Organizacje krytykują zapisy dotyczące tzw. *pluriactivity*, czyli nowych kryteriów określania miejsca prowadzenia działalności gospodarczej oraz obowiązku wcześniejszego zgłaszania zamiaru delegowania pracownika. Ich zdaniem prowadzi to do sytuacji, w której kierowca może być równocześnie objęty trzema różnymi systemami prawnymi: pracy, podatków i ubezpieczeń społecznych – w zależności od kraju rejestracji firmy, miejsca świadczenia usługi i zamieszkania pracownika.

– *Projektowane przepisy nakładają niepotrzebne obowiązki administracyjne, które podzielą wspólny rynek Unii Europejskiej na wiele różnych systemów* – ostrzega Maciej Wroński, prezes TLP.

Zdaniem autorów apelu zmiany mogą skutkować wzrostem kosztów usług transportowych, trudnościami w obsłudze handlu międzynarodowego oraz znaczącym ograniczeniem działalności przewoźników z Europy Środkowo-Wschodniej – regionu, który odgrywa kluczową rolę w logistyce Unii.

Dodatkowym problemem jest obowiązek zgłaszania każdego wyjazdu kierowcy z wyprzedzeniem, co w praktyce uniemożliwi obsługę zleceń *ad hoc* (typowych dla branży) oraz zwiększy emisję CO_2 poprzez ograniczenie możliwości eliminowania tzw. pustych przebiegów.

Cierpieć będą także pracownicy

Organizacje ostrzegają, że reformy uderzą również w kierowców. Ci, zmuszeni do częstych zmian systemu ubezpieczeń społecznych, mogą tracić uprawnienia do świadczeń, a ich emerytury będą uzależnione od żmudnych i kosztownych procedur w kilku państwach.

– *Zamiast zwiększać ochronę socjalną pracowników, nowe przepisy doprowadzą do realnej utraty świadczeń oraz niepewności co do ich ciągłości. To poważne zagrożenie nie tylko dla firm, ale przede wszystkim dla pracowników* – dodaje Wroński.

Zatrzymać niebezpieczną reformę

Sygnatariusze wspólnego pisma wzywają Komisję Europejską, Parlament Europejski i Radę UE do odrzucenia kontrowersyjnych przepisów lub przynajmniej wykreślenia z nich zapisów dotyczących *pluriactivity* i obowiązku wcześniejszego zgłoszenia delegowania pracownika. Ich zdaniem nowelizacja w obecnym kształcie nie tylko narusza fundamentalne zasady wspólnego rynku, ale stanowi realne zagrożenie dla europejskiego systemu logistyki i bezpieczeństwa socjalnego pracowników mobilnych. ●

Przejdź do pisma: https://tlp.org.pl/wp-content/uploads/2025/05/apel-organizacji-transportowych-z-europy-srodkowo-wschodniej.pdf.

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

WROCŁAW 10/06/2025

PROGRAM KONFERENCJI

1/ Transport pod ścianą. Czy przewoźnicy przetrwają 2025r.?

2/ Możliwości sukcesji w firmie transportowej.

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

4/ Wykorzystanie AI do maksymalizacji wydajności floty – strategie zaawansowanej optymalizacji.

5/ Między przepisami a rentownością – czyli jak legalnie i optymalnie wynagradzać kierowców.

6/ Od reakcji do strategii – nowe sposoby działania na giełdach ładunków.

7/ Długi rosną! TSL na ostrym zakręcie.

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

9/ GPS z diagnostyką – rewolucja w zarządzaniu flotą dzięki ecoTRUCK Diagnosis.

10/ Wdrożenie rozwiązań AI w TSL: jak wykorzystać sztuczną inteligencję bez utraty nadzoru?

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

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

13/ Ekonomiczna flota w praktyce – jak ciężarówka wpływa na koszty działalności?

14/ Poradnik – jak cyfrowa karta paliwowa usprawnia nadzór nad kosztami firm transportowych?

15/ Ostre narzędzie dla Mistrzów Floty – kontrola stanu pojazdu FULL PAPERLESS.

16/ Marketing relacyjny w transporcie. Jak zatrzymać klienta, który jutro może wybrać tańszą ofertę?

17/ Praktyczne aspekty wymiany tachografów w firmach transportowych.

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

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

20/ Jak chronić się przed oszustwami i kradzieżami ładunków?

21/ Branżowe Centrum Umiejętności w Suchej Beskidzkiej – nowa nadzieja systemowego kształcenia spedytorów i kierowców zawodowych.

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

23/ Jak nie utonąć w niemieckim kabotażu? O prawnych i ubezpieczeniowych aspektach przewozów po Niemczech.

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

25/ Branżowe wyzwania 2025/2026 – co czeka polskich przewoźników?

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

BEZPŁATNA KONFERENCJA DLA PRZEWOŹNIKÓW DROGOWYCH I MENEDŻERÓW SEKTORA TSL

PATRONI

PARTNERZY

PATRONI MEDIALNI

TSLBIZNES

TRUCKBIZNES

etransport.pl

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

DBK TRUCK CENTER

DAF DEALER ROKU 2025

CZAS TO PIENIĄDZ!

1840 € NETTO MIESIĘCZNIE

- PODATEK DROGOWY W CENIE
- KONTRAKT SERWISOWY FULL CARE
- 36 TANICH RAT



Zarejestruj DAF XG 480 Low Deck do 30.06

i pozostań w 3 klasie VECTO na 6 kolejnych lat i zyskaj więcej!

WYŻSZA WARTOŚĆ REZYDUALNA

NIŻSZE OPŁATY DROGOWE

ZWROT KOSZTÓW PRZESTOJU

REALNE OSZCZĘDNOŚCI W CAŁYM CYKLU ŻYCIA POJAZDU!

CHESZ WIĘCEJ? WYBIERZ CAŁY PAKIET NOWYCH MOŻLIWOŚCI!

NOWY POJAZD - SERWIS - LIKWIDACJA SZKÓD
FINANSOWANIE - UBEZPIECZENIA - CZĘŚCI ZAMIENNE

W CZYM JESZCZE MOŻEMY POMÓC?

ZADZWOŃ +48 662 042 200 LUB PRZYJEDŹ DO NAJBLIŻSZEGO ODDZIAŁU







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**