

TSL **biznes**

LUTY 2/2022 (132)

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY ODZIEŻOWEJ

POTRZEBY KLIENTA W CENTRUM UWAGI

2021 REKORDOWYM ROKIEM DLA BRANŻY LEASINGOWEJ

KABOTAŻ A TRANSPORT KOMBINOWANY



Właśnie ruszyła budowa miejskiego magazynu na terenie Prologis Park Warsaw – Żerań. To obiekt typu Small Business Unit, o powierzchni 11 000 m², przeznaczony dla firm z sektora e-commerce, którym zależy na szybkiej dostawie towarów bezpośrednio pod drzwi konsumentów. Moduły dostępne już od 600 m².

ISSN 2081 5255



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

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych

24.03.2022 – Luboń
k. Poznania |
31.03.2022 – Kraków |
7.04.2022 – Gdańsk |
21.04.2022 – Białystok |
28.04.2022 – Warszawa
(Ołtarzew) |
12.05.2022 – Lublin |
19.05.2022 – Katowice |
26.05.2022 – Wrocław |

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

**Dołącz do grona tych,
którzy wiedzą więcej.**

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes
i Truck & Van
spotkania@kmgmedia.pl
tel. 22 213 88 28,
515 750 900



Organizatorzy:

KMGmedia

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.SpotkaniaTransportowe.pl**

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie..... 4

LOGISTYKA

Przed wszystkim w kanale e-commerce 8
Jest moda na modę w e-commerce 10
Logistyka w czasach pandemii 12
New Commerce – konsument w nowej rzeczywistości 14
Aliexpress i Świat Przesyłek łączą siły 15
Rośnie rola mikrologistyki 16

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Gwarancja ciszy dzięki 49 bramom szybkobieżnym 17

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Dostawy e-commerce bardziej ekologiczne 18
Ochrona środowiska w zakresie lotów bez emisji CO₂.
Rozwój współpracy DB Schenker i Lufthansa Cargo z firmą Lenovo 20
Czas na czyste paliwo 21

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Potrzeby klienta w centrum uwagi 23
Nowy klient SEGRO Logistics
Park Poznań, Komorniki 26

Przed wszystkim dla branży e-commerce 26
Blackstone kupuje paneuropejski portfel nieruchomości logistycznych 26
Rok 2021 rekordowym w Polsce dla Panattoni 27

TRANSPORT INTERMODALNY

Kompleksowo i optymalnie kosztowo. Transport intermodalny w wydaniu PEKAES. 28
Kompleksowe rozwiązania w lądowych przewozach towarowych 30

TRANSPORT KOLEJOWY

Globalny rynek przewozów kolejowych. Miniony rok i spojrzenie w przyszłość przez ekspertów GEFCO 31

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

2021 rekordowym rokiem dla branży leasingowej. 33

PRAWO

Przewozy podlegające pod delegowanie związane z koniecznością rozliczenia plac sektorowych. 37
Kabotaż a transport kombinowany 41



W najnowszym raporcie Związku Polskiego Leasingu przekazano, że w ubiegłym roku zmieniła się struktura finansowania rynku na korzyść pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony, i to o ponad 4%. Oczywiście, swój udział w tych zmianach miała mała podaż samochodów osobowych, ale warto zaznaczyć, że dynamika sprzedaży zwłaszcza ciągników siodłowych była na poziomie 63,3% r/r. To jeden z najlepszych wyników w Europie, i to mimo rosnących kosztów działalności firm transportowych związanych z pakietem mobilności. A to on jest największym wyzwaniem, przed którym stoją w tym roku. Obecny miesiąc pod tym względem jest wyjątkowo trudny dla przewoźników i firm logistycznych. 2 lutego w życie weszły zmiany w warunkach i zasadach delegowania kierowców zgodnie z przepisami dyrektywy 2020/1051. Mimo tego, że przygotowywano się do ich implementacji miesiącami, wiele kwestii nadal pozostaje niejasnych, zwłaszcza w zderzeniu z rzeczywistością, kiedy dochodzi do konkretnych zdarzeń. Do tego 21 lutego dochodzą kolejne wymogi dotyczące tym razem powrotu kierowcy do bazy i siedziby firmy. Czy i tutaj będzie sporo wątpliwości? Pewnie tak, choć jak widać po wynikach leasingu przewoźnicy podejmują w.w. wyzwania. Wydawnictwo KMG Media wychodzi im naprzeciw wyjaśniając różne zawiłości i odpowiadając na pytania nękające właścicieli firm transportowych. W TSL Biznes tym zagadnieniom poświęcamy dział prawny, a na najbliższych Spotkaniach Transportowych, które będą się odbywały w dniach 24 marca od 26 maja, w różnych miastach Polski, prawnicy i specjaliści z branży transportowej postarają się rozwiązać nękające przewoźników wątpliwości. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALISTA-LOGISTYKA

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

Redaktor naczelny i wydawca
Miroslaw Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@kmgmedia.pl

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

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

Skład DTP
mt art

Dział reklamy i marketingu
reklama@kmgmedia.pl

Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@kmgmedia.pl

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@kmgmedia.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@kmgmedia.pl

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

Liczba odbiorców czasopisma – wersja drukowana i elektroniczna: 12 tys.

KMGmedia
www.kmg-media.pl

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:

TSLbiznes

TruckVan

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

f

ig

yt

/TSLbiznes

RUSZYŁA USŁUGA VERIFIED BY GS1

Mnogość danych nie zapewnia ich dokładności. Jednoznaczna identyfikacja produktów w skali całego świata gwarantuje tylko „paszport produktowy”, oparty na globalnych standardach.

Odpowiedzią jest usługa Verified by GS1, bazująca na unikalnym identyfikatorze, Globalnym Numerze Jednostki Handlowej (GTIN). W ramach usługi dane produktowe są wprowadzane do niej przez Uczestników Systemu GS1 (producentów i właścicieli marek) z całego świata, a GS1 jako właściciel i administrator serwisu potwierdza legalność numerów GTIN w oparciu o globalną bazę danych, obejmującą prawie 200 mln produktów. Dzięki temu wszyscy interesariusze mają gwarancję, że repozytorium spełnia najwyższe standardy zgodności.



System jest wprowadzany stopniowo na całym świecie. Z usługi korzysta już turecka sieć detaliczna Migros i rumuński portal e-commerce eMAG, którym Verified by GS1 pozwoliło rozwiązać wiele problemów z identyfikacją produktów i wyeliminować towary podróbione.

System jest obecnie wprowadzany stopniowo na całym świecie. Skorzystanie z Verified by GS1 może także uświadomić detalistom i producentom skalę braków informacyjnych o wzajemnych ofertach, jaką unaocznili projekt porównania danych firmy METRO, w Polsce właściciela sieci MAKRO Cash and Carry, z danymi o produktach Procter & Gamble. Rozbieżność sięgnęła aż 9%. I

NOWY WSKAŹNIK ZAKŁÓCEŃ W TRANSPORCIE MORSKIM

Kuehne+Nagel wprowadza w platformie seaexplorer wskaźnik zakłóceń, mierzący wydajności globalnej sieci transportu kontenerowego. Pokazuje on łączny czas dni oczekiwania w TEU w portach Prince Rupert, Vancouver/Seattle, Oakland, Los Angeles/Long Beach, Nowym Jorku, Savannah, Hongkongu, Szanghaju/Ningbo i Rotterdamie/Antwerpii.



Sposób wyznaczania wskaźnika ilustruje przykład. Jeśli statek o pojemności 10 tys. TEU oczekuje 12 dni na wejście do portu to mamy 120 tys. TEU dni oczekiwania. Gdy inny statek z 5 tys. TEU oczekuje 10 dni na wejście do tego samego portu to równa się to 50 tys. TEU dni oczekiwania. Tym samym całkowity czas wynosi 170 tys. TEU dni oczekiwania.

Wskaźnik zakłóceń zapewnia widoczność, a także zaawansowaną analitykę i trendy dotyczące bieżącej sytuacji, mającej wpływ na światowy handel. Obecnie wskaźnik odzwierciedla czas oczekiwania i skalę 11,6 mln TEU

dni, a to poziom niezmiennie wysoki. Normalny w tych 9 portach powinien wynieść mniej niż milion TEU dni oczekiwania.

Wskaźnik jest rozszerzeniem widoczności, jaką zapewnia platforma Kuehne+Nagel seaexplorer dla globalnego transportu kontenerowego. Według najnowszych danych 612 kontenerowców stoi obecnie na kotwicy lub dryfuje przed głównymi światowymi portami. Około 80% zakłóceń jest związanych z portami w Ameryce Północnej.

W przyszłości wskaźnik zakłóceń będzie dostępny wyłącznie dla zarejestrowanych użytkowników www.seaexplorer.com. I

STRATEGIA „NET ZERO 2040”

Partnerstwo z firmą CHEP wpisuje się w strategię Coca-Cola „Net Zero 2040”, polegającą na osiągnięciu zerowej emisji netto do roku 2040.



Coca-Cola HBC, która od ponad 10 lat współpracuje z firmą CHEP w Polsce, ogłosiła strategię osiągnięcia zerowej emisji netto do 2040 r. Współpraca nabiera więc nowego znaczenia. Samo korzystanie z rozwiązań poolingowych CHEP, w ramach których wynajmowane palety są współdzielone i ponownie wykorzystywane, pozwala na wymierne korzyści środowiskowe. Dzięki dłuższemu cyklowi życia palet CHEP, Coca-Cola HBC może redukować emisję CO₂, zużywać mniej drewna i generować mniej odpadów. Za sprawą palet wielokrotnego użytku CHEP, spółka CC HBC tylko w 2021 r. ograniczyła emisję dwutlenku węgla o 521 ton.

Włączenie palet CHEP w łańcuchy dostaw firmy oszczędziło także 450 drzew potrzebnych na produkcję nowych palet i zredukowało odpady o 68 ton.

CHEP osiągnął już neutralność węglową swoich operacji (zakres 1 i 2) mierzoną wg protokołu Greenhouse gas (GHG). Misją firmy pozostaje wspieranie proekologicznego rozwoju łańcucha dostaw partnerów poprzez dostarczanie zrównoważonych rozwiązań, które umożliwiają zamykanie obiegu, optymalizację procesów oraz redukcję strat i marnotrawstwa zasobów. Coca-Cola razem z CHEP przybliża się do zapowiedzianej redukcji emisji CO₂ w transporcie o 25% do roku 2030. I

5 LOKOMOTYW VECTRON MS DLA PKP CARGO

Siemens Mobility i PKP CARGO podpisały umowę na zakup pięciu lokomotyw Vectron MS wraz z 8-letnią usługą pełnego utrzymania. To najnowocześniejsze w Europie pojazdy mogące przekraczać kolejowe granice bez zatrzymania.



Vectrony to uniwersalne lokomotywy, o modułowej konstrukcji, umożliwiające łatwe dostosowanie do wymogów użytkowania i specyfiki jazdy w różnych warunkach eksploatacyjnych. Powstawały z myślą o realizacji różnorodnych zadań przewozowych. Podstawowym założeniem przy budowie pojazdu była wydajność i opłacalność wykonywania zadań trakcyjnych w ruchu krajowym i transgranicznym, pasażerskim i towarowym.

To trzeci zakup Vectronów w historii PKP CARGO. We wrześniu 2015 r. spółka podpisała umowy na dostawę 15 sztuk, a w 2019 r. pięciu kolejnych. Teraz kupuje pięć lokomotyw, z przeznaczeniem do rozwoju transportu intermodalnego w Polsce i Europie. Wartość umowy to około 139 mln zł netto. Dostawy planowane są w pierwszym kwartale 2023 r.

Umowa jest elementem realizacji zadania pt. „Lokomotywy wielosystemowe i wagony przeznaczone do przewozów intermodalnych” współfinansowanego przez UE ze środków Funduszu Spójności. Podpisana przez PKP CARGO z Centrum Unijnych Projektów Transportowych zakłada dofinansowanie zakupu 220 wagonów-platform do przewozów kontenerów (kontrakt realizuje konsorcjum Wagony Świdnica i ASTRA RAIL Industries) i pięciu lokomotyw wielosystemowych. Wartość obu kontraktów sięga około 247 mln zł netto, w tym prawie 92,4 mln zł stanowi unijne dofinansowanie. |

BOOM NA E-COMMERCE A WYZWANIA DLA PROCESÓW MAGAZYNOWYCH

Pandemia spowodowała boom na e-commerce. Zmiany w sposobie dystrybucji i obsługi towarów zaszły na wielu obszarach logistyki i łańcucha dostaw. W przypadku magazynowania towarów B2C klasyczne rozwiązanie typu „wysoki skład” się nie sprawdza.

W związku z tym magazyny dedykowane dla e-commerce musiały zostać na nowo rozplanowane tak, aby pracownicy mogli łatwo kompletować czy pakować towary.

Coraz większe oczekiwania klientów operatorów logistycznych i samych konsumentów sprawiły, że pojawiły się nowe elemen-



ty oferty w ramach usług magazynowania i dystrybucji.

– Głównie wyzwania dla operatorów to szybka reakcja na zaistniałe pomyłki, komunikacja w czasie rzeczywistym, dostęp do informacji o produkcie za pomocą danych z ERP i WMS. To również odpowiednio zaprojektowany layout magazynu, zastosowanie urządzeń wspierających kompletację (pick-to-light, put-to-light, pick-by-voice, przenośniki rolkowe), proces logistyki zwrotu oraz identyfikacja jego przyczyny – podkreśla Robert Szymańczak, kierownik magazynu AsstrA w Błonie. |

GRUPA WIELTON OPUBLIKOWAŁA SZACUNKOWE WYNIKI

W 2021 r. przychody Grupy Wielton przekroczyły zakładaną wartość o ponad 12%. Osiągnięcie takich przychodów było możliwe dzięki szybkiej i właściwie ukierunkowanej reakcji na trudne otoczenie rynkowe.



Szacowane skonsolidowane przychody Grupy wzrosły o ponad 48%, do ok. 2,69 mld zł. Wolumeny sprzedaży wyniosły 21 870 szt., zwiększając się r/r. o 41% i przekraczając o ponad 9% zakładany poziom. Pomimo znaczącego wzrostu cen oraz ograniczeń dostępności surowców i komponentów, a także problemów z pozyskaniem pracowników na części rynków, Grupa wypracowała szacunkową EBITDA o wartości ok. 137 mln zł, odnotowując prawie 43-procentowy wzrost r/r, co przekłada się na marżę EBITDA na poziomie 5,1%. Wynik ten jest jednak niższy od zakładanego na 2021 r. o ok. 7%.

W 2021 r. marżę pozostawały pod dużą presją, szczególnie w II połowie. W III kwartale średni poziom ofert ceno-

wych na stal był o ok. 100% wyższy niż w grudniu 2020 r. W całym roku przeciętne ceny stali wzrosły na świecie o 80%. Droższe, średnio o 40%, niż w latach ubiegłych było aluminium. Negatywnie na wyniki branży wpływały także wzrosty cen energii elektrycznej oraz frachtów morskich.

Na koniec 2021 r. wskaźnik dług netto/EBITDA w Grupie kształtował się na poziomie 2,6 wobec 3,8 na koniec 2020 r. Wynik ten był wyższy od zakładanego (2,0) z uwagi na wzrost cen komponentów i zwiększenie zapasów umożliwiających utrzymanie ciągłości produkcji.

Celem Grupy Wielton na 2022 r. jest osiągnięcie sprzedaży wolumenowej na poziomie ok. 26 tys. sztuk, co oznacza wzrost o 19% r/r. |

2021 ROKIEM POZYTYWNYCH ZMIAN DLA GRUPY RABEN

Akwizycje, zrównoważony rozwój i podsumowanie 90 lat działalności – te wątki zdefiniowały działalność Grupy Raben w minionym roku. Jej obraz dokonają dopełniają inwestycje, innowacje i wyróżnienia. I to mimo pandemii.



Grupa rok 2021 zakończyła osiągając przychody w wysokości ponad 1,5 mld euro. Obsługiwała takie branże jak żywność (29%), technologie konsumenckie (21%), automotive (18%), retail (12%), chemia (11%) i FMCG non-food (7%) i inne. Jeśli chodzi o rodzaj świadczonych usług, to były to głównie: transport drogowy (65%), logistyka kontraktowa (12%), FTL & Intermodal (9%), Fresh Logistics (6%), 4PL (3%) oraz sea & air (3%) i inne.

– Przychody za 2021 r. są satysfakcjonujące i możemy sobie pogratulować, ponieważ to efekt naszej elastyczności, zróżnicowanego portfela klientów i współpracy z nimi oraz zaawansowania technologicznego – komentuje Ewald Raben, prezes Grupy Raben. – Patrząc wstecz, stwierdzam, że miniony rok to nie był czas płynięcia z prądem; przeciwnie, to okres pełen pozytywnych zmian. Do Raben dołączyły nowe spółki, weszliśmy na czternasty już rynek (Grecja), podjęliśmy szereg inwestycji i mnóstwo wartościowych inicjatyw w ramach zrównoważonego rozwoju (kredyt SLL, zielona ener-

gia PPA). To także jubileusz 90-lecia naszej firmy. Świątując, postanowiliśmy zrobić coś dobrego, pozostawić pamiątkę tego wydarzenia przyszłym pokoleniom – w wyniku głosowania wieńczącego rocznicową trasę Eco2Way wspieramy oazy dla bocianów białych w Czechach – dodaje.

Operator z okazji jubileuszu zabrał internautów w podróż po miejscach, które mocno odczuły negatywne skutki działalności człowieka. Trasa Eco2Way trwała 5 miesięcy i wiodła przez 11 krajów europejskich, w których Raben ma swoje oddziały. Finał akcji to głosowanie online, podczas którego 3 z 21 zaprezentowanych projektów pomocy walczyły o dofinansowanie na realizację od Grupy. Zwyciężyła budowa oazy dla bocianów białych w Czechach. Polsce przypadła „nagroda gwarantowana”: w Parku Narodowym Gór Stołowych i jego otulinie posadzono 10 tys. drzew z okazji 90-lecia firmy i dodatkowo 3,5 tys. jodeł z tytułu wieloletniego programu „E-faktura – wyższa kultura”, w imieniu klientów operatora, którzy zamienili fakturę drukowaną na elektroniczną. I

Air Cargo / Kurier: HKG / SZX / CAN / PVG / PEK →

→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi

FCL / LCL: Hongkong / Shenzhen / Guangzhou / Ningbo / Szanghaj →

→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi

Chiny → krajowy transport drogowy i odprawy celne

www.sdr-logistics.com

SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (SHENZHEN) LIMITED



TRANSPORT KONTENEROWY:

Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800



GLS POLAND: 75% W BADANIU GREAT PLACE TO WORK

Firma kurierska po raz trzeci otrzymała certyfikat Great Place to Work, wyraźnie poprawiając ubiegłoroczny wynik. W anonimowym badaniu wypowiedziało się rekordowo 863 pracowników.

Pracowników GLS zapytano anonimowo o oceny w ramach niezależnego badania Great Place to Work. Ma ono zasięg globalny i funkcjonuje na identycznych zasadach w kilkudziesięciu krajach. Względem poprzedniej edycji, poziom zadowolenia pracowników firmy jest o 5 p.p. wyższy i osiągnął 75%, co ponownie dało GLS Poland certyfikat Great Place to Work.



– Zawsze podkreślamy, że ludzie są dla nas najważniejsi. Dbamy o ich dobre samopoczucie i możliwości rozwoju, a także atmosferę w pracy. Wyniki potwierdzają, że idziemy we właściwym kierunku – mówi Anna Franke, HR manager w GLS Poland.

Najwyższe oceny dotyczyły etyczności prowadzenia firmy oraz indywidualnego podejścia do pracowników. Bardzo wyraźnie wzrosła liczba głosów za tym, że GLS zapewnia szkolenia i inne formy podnoszenia kwalifikacji oraz angażuje pracowników w podejmowanie decyzji.

GLS Poland otrzymało również Złote Godło dla Operatora Logistycznego Roku 2021.

Po więcej informacji zapraszamy na stronę gls-group.com

W CZOŁÓWCE OD 150 LAT – JUBILEUSZOWY ROK DB SCHENKER

W 2022 roku DB Schenker obchodzi 150. rocznicę powstania firmy. Bazując na bogatym doświadczeniu w zarządzaniu łańcuchami dostaw, firma z główną siedzibą w Niemczech już dawno stała się jednym z wiodących dostawców usług logistycznych na świecie.



Właśnie rozpoczyna się jubileuszowy rok i wiele inicjatyw podkreślających wizję DB Schenker związaną z rozwojem przedsiębiorstw i poprawą jakości życia dzięki kształtowaniu światowych połączeń.

1 lipca 1872 r. Gottfried Schenker założył firmę DB Schenker w Wiedniu. Jego podejście polegające na łączeniu pojedynczych przesyłek w zbiorcze, stało się w tamtych czasach przełomową inno-

wacją. Bazując na tym dziedzictwie, firma rozszerzyła swój zasięg na cały świat i wszystkie środki transportu. A celem DB Schenker jest w dalszym ciągu kształtowanie przyszłości branży za pomocą nowatorskich, cyfrowych i ekologicznych rozwiązań.

Pod hasłem „150 Years Elevating Lives”, w rocznicowym roku organizowane jest specjalne wyzwanie – konkurs dla pracowników. Dzięki dedykowanej aplikacji

mobilnej koleżanki i koledzy z różnych krajów i kontynentów mogą liczyć kroki i śledzić swoje fizyczne i mentalne aktywności.

Za wszystkie zliczone osiągnięcia sportowe DB Schenker przekaże środki finansowe na rzecz starannie wybranych organizacji charytatywnych, które nawiązują do zaangażowania firmy w realizację Celów Zrównoważonego Rozwoju ONZ. Zebrane środki za pierwszy kwartał trafiają do WeForest, organizacji działającej na rzecz ochrony środowiska. Celem jest wsparcie działań typu sadzenie drzew, ochrona lasów i innych projektów ekologicznych w Brazylii i Etiopii. Kolejne projekty będą dotyczyć ochrony oceanów i czystego powietrza oraz inicjatyw społecznych.

Więcej informacji na temat jubileuszowego roku firmy można znaleźć na stronie internetowej: 150 lat | DB Schenker

REKORDOWY ROZWÓJ TPG NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

W styczniu br. Grupa Kapitałowa Trans Polonia zanotowała znaczący wzrost udziału transportu zagranicznego.

Udział ten przekroczył próg 80%, co stanowi dla firmy nowy rekord w tym obszarze.

Wzrost ten Trans Polonia zawdzięcza m.in. długofalowym planom rozwojowym obejmującym wzrost organiczny (inwestycje w tabor, zaplecze IT i technologie) oraz akwizycji podmiotów uzupełniających kompetencje transportowe Grupy TPG na rynkach zagranicznych.

TPG swój potencjał buduje przede wszystkim poprzez ciągłe unowocześnianie floty transportowej oraz poszerzanie taboru o nowe jednostki transportowe. Obecnie firma dysponuje 430 jednostkami transportowymi do przewozu płynnych

chemikaliów, paliw, mas bitumicznych i produktów spożywczych. Kładzie też nacisk na jakość usług, bezpieczeństwo przewozu i dopasowywanie oferty do potrzeb klientów. Szeroki wachlarz usług i elastyczne odejście ułatwiają budowę solidnych relacji z partnerami sektora petrochemicznego.

Nie bez znaczenia pozostaje fakt, iż pod koniec 2021 r. do struktur Grupy dołączyła belgijska spółka J. Deckers & Zn NV, dzięki której TPG lepiej dociera do klientów z kluczowego dla europejskiego rynku chemicz-



negu obszaru portów ARA (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpia). Ta spółka transportowa, specjalizująca się w transporcie płynnych ładunków chemicznych na terenie Europy Zachodniej, do Grupy wniosła 30 zestawów transportowych do przewozu produktów chemicznych, nowoczesną bazę transportową z zapleczem serwisowym i specjalistyczną myjnią. |



Obecnie Arvato zarządza centrami logistycznymi w 16 lokalizacjach, o łącznej powierzchni operacyjnej ponad 400 tys. m²

PRZED W SZYSTKIM W KANALE E-COMMERCE

Firmą logistyczną, która swój rozwój opiera na obsłudze e-commerce jest Arvato. Branżą powierzającą jej najwięcej zleceń w tym kanale jest branża odzieżowa. O tym, co leży u podstaw sukcesu tego ciągle rozwijającego się operatora, mówi Jadwiga Żurek, dyrektor sprzedaży w Arvato Supply Chain Solutions w Polsce.

Arvato jest operatorem logistycznym, dla którego od lat *core businessem* jest obsługa branży odzieżowej i ma coraz więcej klientów. Czemu zawdzięcza swój sukces?

Na początku trochę historii. Arvato w Polsce powstało w 1994 r. i od początku specjalizowaliśmy się w wysyłce produktów (głównie książek) do klientów indywidualnych. Oczywiście towary wtedy nie były zamawiane przez Internet, a za pomocą formularzy z katalogów drukowanych oraz poprzez telefon, co można uznać za namiastkę e-commerce.

Zatem naszym *core'em* działalności nie jest tylko branża odzieżowa (z której – to fakt – klientów mamy najwięcej), lecz generalnie obsługa kanału online naszych klientów.

Co więc wpłynęło na sukces firmy?

Po pierwsze, ogromne doświadczenie w logistyce B2C, a tym samym kompetentne zespoły, zarówno dedykowane do pozyskiwania klientów i wdrożeń, planowania procesów, jak i samej obsługi logistycznej.

Po drugie, sięgamy po nowoczesne technologie oraz rozwiązania IT, które w bardzo dużym stopniu wpływają na szyb-

kość działań i pozwalają eliminować ewentualne błędy.

Po trzecie i co najważniejsze – naszym klientom zapewniamy kompletny zakres usług w połączeniu z bardzo wysoką jakością, co niewątpliwie rzutuje na zadowolenie klienta końcowego.

Nie bez znaczenia jest też nasza przynależność do koncernu, dzięki czemu dokonywany jest ciągły transfer wiedzy między

Na sukces Arvato wpływ miało ogromne doświadczenie w logistyce B2C, a tym samym kompetentne zespoły, zarówno dedykowane do pozyskiwania klientów i wdrożeń, planowania procesów, jak i samej obsługi logistycznej.

naszymi oddziałami, a innymi lokalizacjami Arvato całym świecie.

Na ile rozwój kanału e-commerce wpłynął na wyniki firmy?

Wraz ze wzrostem e-commerce rośnie również Arvato Supply Chain Solutions, ponieważ 80% obsługiwanych klientów to biznesy online.

Obecnie zarządzamy centrami logistycznymi w 16 lokalizacjach o łącznej powierzchni operacyjnej ponad 400 tys. m². Powierzchnia magazynowa sukcesywnie z roku na rok rośnie, ponieważ co roku wdrażamy nowych klientów, a także rozwijamy się z obecnymi.

Prognozy dalszego rozwoju e-commerce są obiecujące i wszystko wskazuje, że dynamika wzrostu handlu elektronicznego w Polsce w kolejnych latach utrzyma się na poziomie dwucyfrowym.

Jaki zakres usług oferuje Arvato?

W Arvato Supply Chain Solutions w Polsce świadczymy kompleksową obsługę magazynową, tzw. *fulfillment* – głównie dla klientów e-commerce (B2C) oraz projektów *omnichannel* (B2C + B2B).

Do naszych głównych usług należą:

- l przyjęcie towaru wraz ze 100-procentową kontrolą jakości,
- l magazynowanie (półkowe, wieszakowe, paletowe oraz na powierzchni płaskiej),
- l realizacja zleceń wysyłkowych (*pick and pack*),
- l obsługa zwrotów,

- l usługi dodatkowe VAS (*value added services*), np. etykietowanie, przepakowywanie, odświeżanie produktów,
 - l zarządzanie transportem.
- Podczas wdrażania klientów bierzemy zawsze pod uwagę zakładany rozwój i wzrosty wolumenów, a tym samym staramy się być przygotowani na ewentualną ekspansję.

Dodatkowo, w ramach obsługi logistycznej, nasze zespoły pracują w sposób ciągły nad różnymi optymalizacjami, które podnoszą wydajność i jakość naszej obsługi.

Jaką rolę w obsłudze logistycznej branży odzieżowej, zwłaszcza w kanale e-commerce, pełnią nowoczesne technologie?

W ostatnich latach w logistyce mamy głównie do czynienia z dwoma wyzwaniami: nieprzewidywane wzrosty wolumenów logistycznych oraz zwiększone zapotrzebowanie na pracowników spowodowane większymi wolumenami. Dodatkowo, ostatnie dwa lata pokazały, że na dostępność pracowników ma również wpływ towarzysząca nam pandemia oraz różne jej natężenie w zależności od sezonu.

W odpowiedzi na te wyzwania Arvato Supply Chain Solutions cały czas wdraża i też już stosuje rozwiązania automatyzujące procesy logistyczne oraz nowoczesne systemy IT.

Jednym z przykładów automatyzacji jest zastosowanie wózków samojezdnych Weasel®. System polega na automatyzacji transportu pomiędzy strefami kompletacji a pakowania produktów, co powoduje szereg korzyści:

- | zwiększenie wydajności procesu,
- | mniejsze zapotrzebowanie na pracowników,
- | zmniejszenie ilości kontaktów pomiędzy pracownikami, zachowanie dystansu, co jest szczególnie ważne podczas pandemii,
- | elastyczność w rozbudowie danego systemu transportowego.

Oczywiście w portfolio Arvato Supply Chain Solutions istnieje szereg innych, również tych bardziej zaawansowanych rozwiązań jak: AutoStore, Shuttle System, AutoPack Machine czy Bag Sorter.

Na ile pandemia zmieniła obsługę branży odzieżowej?

Pandemia niewątpliwie przyspieszyła rozwój kanału e-commerce. Aktualna war-

tość rynku handlu internetowego w Polsce to około 100 mld zł, a zgodnie z założeniami przed pandemią powinna być osiągnięta dopiero za ok 5 lat. To obrazuje, jak e-commerce przyspieszył, jak bardzo dynamicznie zmienia się ten biznes praktycznie w każdym sektorze i też jak bardzo staje się ważny – w Polsce. W sektorze *fashion* e-commerce stanowi już blisko 40% czy 50% łącznych przychodów firm (np. CCC, LPP), a przecież wszyscy pamiętamy, co było jeszcze 2-3 lata temu. To czego doświadczamy na rynku przez ostatnie 2 lata to niespotykane dotąd przyspieszenie w e-handlu, a tym samym w obszarze digitalizacji, Business Intelligence, Customer Experience oraz wszelkiego rodzaju automatyzacji i też oczywiście logistyce.

Dodatkowo, dostępne na rynku raporty dotyczące e-commerce zawierają informacje, że obostrzenia, a także obawy ludzi spowodowały, że 60% Polaków kupuje w Internecie przynajmniej jeden raz w miesiącu.

Obsługa branży odzieżowej wymaga przede wszystkim zapewnienia pozytywnego doświadczenia zakupowego klientów. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj nadal czas realizacji zlecenia, a także sposób zapakowania towarów. Największym wyzwaniem pozostają

W Arvato Supply Chain Solutions w Polsce świadczona jest kompleksowa obsługa magazynowa, tzw. fulfillment – głównie dla klientów e-commerce (B2C) oraz projektów omnichannel (B2C + B2B)

jednak zwroty, których przy zakupach odzieży dokonało ponad 50% kupujących! Klienci zamawiają więcej w Internecie, ale tym samym odsyłają większą ilość produktów.

Jakie warunki musi spełnić operator logistyczny, aby z sukcesem obsługiwać branżę odzieżową?

Wybór odpowiedniego operatora logistycznego powinien być zawsze przemyślaną decyzją, ponieważ taką decyzję najczęściej podejmujemy raz na kilka lat, a dodatkowo wpływa ona na całość funkcjonowania biznesu danej firmy. Z mojego punktu widzenia firmy powinny kierować się następującymi kryteriami:

- | doświadczenie operatora w branży oraz referencje od dotychczasowych klientów,



Jadwiga Żurek

- | obszar działania oraz lokalizacje magazynów logistycznych,
- | zakres obsługi procesów logistycznych,
- | dedykowany zespół wdrożeniowy oraz zespół do bieżącej współpracy operacyjnej,
- | struktura rozliczeń oraz spełnianie wskaźników KPI,
- | współpraca z deweloperami oraz firmami kurierskimi.

Ostateczny wybór zależy oczywiście od klienta. Firmy nie powinny jednak za główne kryterium stawiać tylko ceny, lecz także zdolności operacyjne, jakość usług i przede wszystkim możliwość dostosowania się firmy logistycznej do



Arvato Supply Chain Solutions cały czas wdraża i też już stosuje rozwiązania automatyzujące procesy logistyczne oraz nowoczesne systemy IT

zmieniających się wolumenów, jakie mieliśmy chociażby w ostatnich dwóch latach.

Myślę, że jakość i elastyczność powinny stanowić bazę w wyborze partnera do współpracy w obszarze logistyki na następnych kilka lat.



W branży fashion, bez względu na skalę operacji logistycznych, bardzo istotnym aspektem jest utrzymanie elastyczności procesów przy jednoczesnym zachowaniu ich jakości i terminowości realizacji

JEST MODA NA MODĘ W E-COMMERCE

Branża odzieżowa to niezwykle barwny, dynamiczny i niekiedy również nieprzewidywalny świat. Rhenus od lat realizuje obsługę logistyczną sprzedaży online wiodących marek modowych, zarówno w Polsce jak i w Europie. Oczekiwania naszych partnerów biznesowych w obszarze wydajności procesów magazynowych i jakości świadczonych usług pozostają na niezmiennie wysokim poziomie.

W przypadku branży odzieżowej mamy do czynienia z niezwykle dużą dbałością o detale, takie jak sposób składowania i składania odzieży, sposób pakowania zamówień czy też insertowanie dodatkowych próbek, gadżetów itd. Świadomość roli *positive customer experience* w procesie zakupowym online zdecydowanie wzrosła, co ma bezpośrednie przełożenie na pracę magazynu i na zakres świadczonych w nim usług, takich jak obsługa zwrotów i szereg czynności dodatkowych na produkcie z obszaru VAS.

Ostatnie lata przyniosły doświadczenia *lockdownu* oraz wzrost świadomości roli zrównoważonego rozwoju w życiu człowieka. Świadomość ekologiczna i podejście *zero waste* wpływają na rozwój tzw. re-commerce, który można określić jako ogół działań które dotyczą sprzedaży produktów używanych. Widzimy również zwiększone zainteresowanie w obszarze opakowań ekologicznych, które powoli stają się standardem. Zielona logistyka powoli zaczyna stawać się strategią biznesową również firm z obszaru B2C, w tym marek modowych, które realizując model

biznesowy *fastfashion*, szukają takich obszarów, w których mogą pozytywnie oddziaływać na środowisko naturalne.

Rozwój kanału e-commerce determinuje zmiany

E-commerce zamienia nasze domowe zacisza w wygodne przymierzalnie i prywatne wybiegi mody. Możliwość zakupu produktów znanych światowych marek,

Zielona logistyka powoli zaczyna stawać się strategią biznesową również firm z obszaru B2C, w tym marek modowych, które realizując model biznesowy *fast-fashion* szukają takich obszarów, w których mogą pozytywnie oddziaływać na środowisko naturalne.

niszowych projektantów czy też ubrań używanych w ramach re-commerce otwiera przed kupującymi zupełnie inne perspektywy kreowania własnego wizerunku. Wygoda, dostępność produktów

i możliwość zwrotu są istotnymi czynnikami wpływającymi na wybór tego kanału sprzedaży. To oczywiście ma przełożenie na zaplecze logistyczne sprzedaży online – począwszy od skali prowadzonych operacji po zakres świadczonych usług, które obejmują na przykład usługi studia foto na potrzeby witryny sklepowej. E-commerce daje możliwość zakupu wszędzie i o każdej porze, co w konwencji wiąże się z trudnymi do przewidzenia wzrostami sprzedaży i sezonowością, które są wyzwaniem dla każdego sklepu online.

Operator częścią procesu sprzedaży

Rhenus w Polsce oferuje usługi *fulfillment* dla fashion w sprzedaży online – mowa tu o kompleksowej obsłudze w obszarze magazynowania, kompletacji zleceń klientów indywidualnych, obsłudze zwrotów, a także szerokim wachlarzu usług dodatkowych (VAS), takich jak m.in. etykietowanie zgodnie z krajem wysyłki, odpowiednie pakowanie towarów, personalizacja zleceń, pakowanie premium, insertowanie dodatkowych dokumentów, kontrola, odświeżanie i wiele innych. Naszą rolą, jako operatora logistycznego, jest realizowanie procesów logistycznych sklepów sprze-

dających online nie tylko na etapie fizycznego składowania towarów, procesowania wolumenów i obsługi zwrotów. Będąc częścią procesu sprzedaży w e-commerce uczestniczymy również w przepływie in-

formacji, które pozwalają nam na szersze spojrzenie na to co się dzieje w logistyce i sprzedaży danego sklepu.

Rozwiązania IT wpływają na procesy magazynowe

Cyfryzacja stała się jednym z codziennych oczekiwań każdego z nas. Oczekujemy szybkiego przepływu informacji, sprawnej realizacji i pełnej komunikacji na każdym jej etapie – dotyczy to zarówno zakupów online, jak też obsługi klienta w każdej innej branży. Współczesny konsument chce wiedzieć, decydować i elastycznie reagować w procesie zakupowym od momentu złożenia zamówienia do realizacji

pozwala nam w lepszy sposób zarządzać zasobami, a także dawać pełny wgląd naszym klientom w ich zapasy magazynowe. Rhenus Logistics w Polsce, a także w Europie, kładzie nacisk na nowoczesne rozwiązania IT.

Rola pandemia w rozwoju branży

Szeroko rozumiana branża e-commerce odnotowała spektakularny wzrost, co wiązało się jednak również z wyzwaniami logistycznymi. Zachowanie wydajności i jakości procesów przy jednoczesnym istotnym wzroście wolumenów było nie lada wyzwaniem, na które nie były gotowe ani sklepy online, ani firmy logi-

Rhenus w Polsce oferuje usługi fulfillment dla fashion w sprzedaży online – mowa tu o kompleksowej obsłudze w obszarze magazynowania, kompletacji zleceń klientów indywidualnych, obsłudze zwrotów, a także o szerokim wachlarzu usług dodanych (VAS).

dostawy. Odpowiednio zorganizowana strona internetowa platformy zakupowej i jej pełna integracja z systemem magazynowym to nie wszystko. Nowoczesne technologie w rozumieniu rozwiązań IT mogą istotnie wpłynąć na poprawność i wydajność procesów magazynowych. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom tech-

styczne. Doświadczenia czasu pandemii z pewnością wpłynęły na współpracę między platformami sprzedaży online i dostawcami usług logistycznych. Niezakończona komunikacja, szukanie rozwiązań i partnerstwo wobec nadzwyczajnych okoliczności z pewnością przyczyniły się do ugruntowania relacji biznesowych i wy-



Piotr Hoch

ny rozwój sieci paczkomatów również w mniejszych miejscowościach, a możliwość zwrotu towarów jest coraz częściej wykorzystywaną przez klientów opcją.

Elastyczność, jakość i terminowość

Logistyka dla projektów *fashion* w e-commerce różni się w zależności od skali projektu i oferowanych produktów. Jednak, bez względu na skalę operacji logistycznych, bardzo istotnym aspektem jest utrzymanie elastyczności procesów przy jednoczesnym zachowaniu ich jakości i terminowości realizacji. Obsługa szczytów sprzedaży wymaga nie tylko odpowiedniego, kilkumiesięcznego przygotowania, ale przede wszystkim doświadczenia, które zdobywa się lata-



Będąc częścią procesu sprzedaży w e-commerce, Rhenus uczestniczy również w przepływie informacji, które pozwalają na szersze spojrzenie na to co się dzieje w logistyce i sprzedaży danego sklepu

nologicznym z obszaru Data Analytics możemy monitorować przepływy materiałowe, odczytywać zależności jakie między nimi zachodzą, usprawniać je, a także wyciągać wnioski na przyszłość i prognozować wzrosty. Praca na dużych zbiorach danych z wykorzystaniem rozwiązań technologicznych, takich jak process mining,

pracowania nieszablonowych rozwiązań, które mogą dać wymierne efekty w przyszłości. Pandemia wpłynęła również na oczekiwania klientów indywidualnych. Wydłużony czas dostawy przesyłki stał się zjawiskiem akceptowalnym, zdecydowany zwrot w kierunku dostaw zamówień do paczkomatów spowodował dynamicz-



W przypadku branży odzieżowej mamy do czynienia z niezwykle dbałością o detale, takie jak sposób składowania i składania odzieży, sposób pakowania zamówień czy też insertowanie dodatkowych próbek, gadżetów itd.

mi. Wypracowanie procedur zarządzania zasobami, organizacja pracowników tymczasowych, czy też reorganizacja powierzchni w magazynie wymagają czasu i zaangażowania. W zależności od skali projektu i stopnia jego automatyzacji możemy mówić tu o wzroście zatrudnienia w tym czasie nawet o 50%.

*Piotr Hoch,
dyrektor sprzedaży i rozwoju
logistyki kontraktowej,
Rhenus Logistics S.A.*



Domeną DSV jest umiejętność dostosowywania się nawet do bardzo trudnych sytuacji i wykorzystywania nadarzających się okazji do tego, by minimalizować ewentualne straty, ale także, by zyskiwać

LOGISTYKA W CZASACH PANDEMII

DSV to międzynarodowy operator logistyczny, któremu pandemia nie przeszkodziła w rozwoju. W Polsce przejął i przejmuje różne spółki, a tym samym rozwija swoją działalność. Jaką? O tym mówi Wojciech Cipiur, prezes Zarządu DSV Solutions.

Jak radzi sobie logistyka w rozpoczynającym się trzecim roku światowej pandemii?

Pandemia znacząco wpłynęła na gospodarkę światową, w tym globalne łańcuchy dostaw. Badania Capgemini wykazały, że po 2 latach od wybuchu COVID-19, ponad 80% firm nadal słabo radzi sobie z problemami produkcyjnymi i logistycznymi. Wiemy też, że najmocniej ucierpiały takie branże jak motoryzacyjna, tekstylna, elektroniczna czy lotnicza, ale są też sektory rynku, które w czasie pandemii zyskują. Należą do nich m.in. farmacja i e-commerce, choć i te nie pozostały całkowicie wolne od problemów.

Jeśli chodzi o logistykę, to poza nagłym dużym spadkiem popytu na usługi trans-

portowe na początku pandemii, branża szybko odbiła i radzi sobie całkiem dobrze. Najbardziej widoczne są jednak zmiany

Badania Capgemini wykazały, że po 2 latach od wybuchu COVID-19, ponad 80% firm nadal słabo radzi sobie z problemami produkcyjnymi i logistycznymi. Wiemy też, że najmocniej ucierpiały takie branże jak motoryzacyjna, tekstylna, elektroniczna czy lotnicza.

w handlu elektronicznym i związanych z nim procesach logistycznych. Obroty e-commerce zwiększyły się ostatnio rok do roku o ok. 20%, a prognozy są jeszcze

wyższe. To bez wątpienia konsekwencja pandemii i zmieniających się nawyków zakupowych społeczeństw na całym świecie.

Najbliższa przyszłość gospodarcza Polski, Europy, świata, nadal jest niepewna. Jaką strategię przyjmuje w takiej sytuacji firma DSV?

DSV znane jest z tego, że szybko reagujemy na zmiany warunków otoczenia biznesowego własnych oddziałów na całym świecie. Naszą domeną jest umiejętność dostosowywania się nawet do bardzo trudnych sytuacji i wykorzystywania nadarzających się okazji do tego, by minimalizować ewentualne straty, ale także, a raczej przede wszystkim, by zyskiwać. Dlatego też z dużą ostrożnością planujemy swoje długoterminowe strategie biznesowe. Świat zmienia się tak dynamicznie, że trudno przewidzieć z dużym prawdopodobieństwem, co stanie się za miesiąc, dwa, nie mówiąc już o kilkuletniej perspektywie czasowej. Staramy się na bieżąco monitorować i analizować sytuację, podejmować możliwie najlepsze decyzje prowadzące naszą firmę do rozwoju.

Co zatem konkretnego w ciągu ostatnich dwóch lat zrobiła firma DSV, poza głośnymi przejęciami podmiotów na świecie?

Udało nam się zrobić całkiem sporo. Temat jest szeroki, więc skupię się może na tym, co wydarzyło się w tym czasie w Polsce. W październiku 2020 r. DSV kupiło posiadającą ogromne doświadczenie w obszarze logistyki e-commerce spółkę Prime Cargo i niedługo po tym przystąpił do procesu jej integracji w strukturę DSV Solutions. Projekt ten został pomyślnie zakończony 1 grudnia 2021 r., powiększając tym samym nasz zespół o ponad 200 pracowników z dawnego Prime Cargo. Po integracji, DSV Solutions w Polsce osiągnęło ponad 230 mln PLN obrotu rocznie, zatrudniając blisko 700 osób.

Ale to nie wszystko. Również w 2021 podpisaliśmy umowę o współpracy z nowym klientem, jedną z wiodących na świecie

firm farmaceutycznych i niezwłocznie rozpoczęliśmy prace nad przygotowaniem położonego niedaleko Nadarzyna obiektu, w którym będziemy świadczyć dla naszego

klienta złożone usługi logistyczne. Proces ten zakończyliśmy w rekordowym tempie czterech miesięcy. W tym czasie pozyskaliśmy też wszystkie wymagane przez Głównego Inspektoratu Farmaceutycznego pozwolenia, w tym zgody na zorganizowanie w obiekcie hurtowni farmaceutycznej na licencji klienta oraz licencji dla DSV na prowadzenie magazynu wytwarzania i importu GMP. Pełen start procesów logistycznych przewidziany jest na marzec br. i wtedy też będziemy mogli podzielić się z Państwem

dzień. Jedno jest pewne, okres spowolnienia ekonomicznego spowodowanego samą pandemią jak i niepewnością z tym związaną, mamy już za sobą. Chyba przyzwyczailiśmy się już do funkcjonowania w nowej rzeczywistości. Widać wyraźnie, że gospodarka odbija, a światowy handel nabiera rozpędu. Przekłada się to, między innymi, na ilości składowanych towarów w magazynach DSV. Idąc za ciosem postanowiliśmy rozszerzyć nasz potencjał magazynowy w północnej Polsce.



DSV w Polsce może pochwalić się infrastrukturą dedykowaną klientom z branży farmaceutycznej

bardziej szczegółowymi informacjami. W tej chwili jako DSV w Polsce, możemy pochwalić się infrastrukturą dedykowaną klientom z branży farmaceutycznej, liczącą 8 magazynów o łącznej powierzchni 47 200 m²,

Obecnie nasz gdański oddział operuje na 15 tys. m², jednak już w połowie 2022 roku nastąpi przeniesienie aktywności do nowego, większego obiektu usytuowanego, podobnie jak dotychczasowy,

Obroty e-commerce zwiększyły się ostatnio, rok do roku, o ok. 20%, a prognozy są jeszcze wyższe. To bez wątpienia konsekwencja pandemii i zmieniających się nawyków zakupowych społeczeństw na całym świecie.

w których wykonywane są operacje logistyczne wymagające różnych zakresów temperatur (2-8°C, 15-25°C) i kontrolowanej wilgotności powietrza. W ramach tych lokalizacji dysponujemy i zarządzamy 8 hurtowniami farmaceutycznymi na licencji klienta oraz 1 hurtownią farmaceutyczną na licencji własnej, strefą importera, strefą eksportera w ramach hurtowni farmaceutycznej klienta (w 3 hurtowniach), a także strefami specjalnymi, takimi jak strefy składowania towarów niebezpiecznych, środków kontrolowanych i środków silnie działających. To już całkiem pokaźny dorobek, który w połączeniu z ogromnym międzynarodowym doświadczeniem i know-how daje nam przewagę rynkową w logistyce kontraktowej dla sektora Healthcare.

A co ciekawego przyniesie Państwu i Państwa klientom rok 2022?

W DSV cały czas dzieje się dużo, ale nie o wszystkim mogę już teraz powie-



W październiku 2020 r. DSV kupiło posiadającą ogromne doświadczenie w obszarze logistyki e-commerce spółkę Prime Cargo i niedługo po tym przystąpiło do procesu jej integracji w strukturę DSV Solutions. Projekt ten został pomyślnie zakończony 1 grudnia 2021 r.

na terenie Pomorskiego Centrum Logistycznego GLP.

Co warto nadmienienia, nowy budynek zostanie zbudowany według najnowszych trendów ekologicznej logistyki, zgodnie z metodą certyfikacji BREEAM ((Building Research Establishment Environmental Assessment Method), która jest jednym z najważniejszych na świecie elementów



Wojciech Cipiur

wyznaczających standardy zrównoważonego projektowania i budownictwa przyjaznego środowisku. To wpisuje się w nasze działania i zamierzenia związane z minimalizowaniem negatywnego wpływu na otoczenie. Każdy kolejny taki obiekt to krok zbliżający nas do celu.

Magazyn DSV w Gdańsku będzie najwyższym na terenie parku logistycznego obiektem, mierzącym 12 m wysokości i dysponującym 20 tys. m² powierzchni magazynowej wraz z zapleczem biurowo-socjalnym. Będzie miał charakter magazynu multiklienckiego – pod jednym dachem obsługiwani będą klienci z różnych branż: produkcyjnej, e-commerce, spożywczej, przy zagwarantowaniu pełnego bezpieczeństwa i obsługi na najwyższym poziomie kompetencyjnym i jakościowym, popartym nie tylko doświadczeniem i wiedzą zespołu specjalistów DSV,

ale także licznymi certyfikatami, w tym wysokiego międzynarodowego standardu IFS Food, który jest wyznacznikiem dla całej branży spożywczej. W gdańskim magazynie prowadzone będą szeroko pojęte operacje przeładunkowe wraz z obsługą towaru celnego, nie zamykając się na indywidualne potrzeby klientów z innych niż wymienione branż. |



Konsumenci z kategorii „coraz mniej” kupują z umiarem, wykazują się kombinacją działań i postaw, które są zazwyczaj bardziej etyczne i świadome. Zaopatrują się tylko w potrzebne rzeczy, nie stronią od produktów z „drugiej ręki” oraz wspierają małe, lokalne biznesy

NEW COMMERCE – KONSUMENT W NOWEJ RZECZYWISTOŚCI

Rok 2021 jest kolejnym, który upłynął pod znakiem pandemii i umocnił powstałe w jej wyniku zmiany w strukturze handlu. Zakupy coraz chętniej robimy w sieci, a to zachęca przedsiębiorców do tworzenia nowych platform sprzedażowych. Dane Dun & Bradstreet wskazują, że na początku jesieni 2021 r. w Polsce zarejestrowanych było 51 tys. e-sklepów.

To o prawie 14% więcej niż pod koniec 2020 roku¹⁾. Zmiana kanału zakupowego to także zmiany w zachowaniach e-nabywców, co potwierdziło opracowanie DPDgroup Hello DPD²⁾. Stworzona przez ekspertów obszerna analiza podejścia konsumentów do procesu zakupowego wyłoniła nowe zjawisko o nazwie: *New Commerce*. Czym jest i jak wpływa na działalność e-sklepów i związanej z nimi branży kurierskiej?

New Commerce okiem cyfrowych etnologów

New Commerce to zjawisko powstałe w czasie pandemii na skutek wyeliminowania dotychczasowych barier w obszarze technologii i logistyki. Restrykcje nakładane na tradycyjny handel i masowe przejście na zdalny tryb nauki i pracy przekonały konsumentów, że czas, miejsce i dostępność nie stanowią ograniczeń podczas dokonywania zakupów. Zespół etnologów i badaczy e-commerce przeanalizował zwyczaje

zakupowe grupy respondentów z sześciu krajów Europy³⁾, co pozwoliło wyodrębnić dwa nowe modele konsumpcji.

Konsumenci, którzy kupują mniej

Konsumenci z kategorii „coraz mniej” kupują z umiarem, wykazują się kombinacją działań i postaw, które są zazwyczaj bardziej etyczne i świadome. Zaopatrują się

rakcji międzyludzkich, aktywnie udzielają się na forach oraz grupach dyskusyjnych, gdzie dzielą się wskazówkami i wymieniają ofertami.

Jak spełnić ich oczekiwania?

Konsumenci kupujący „mniej” pobudzają wzrost gospodarki w obiegu zamkniętym, którego częścią jest zarządzanie towarami

Klienci e-sklepów działający według modelu „coraz więcej” pobudzają rozwój rynku e-commerce. Postawy związane z nadmierną konsumpcją stawiają jednak branżę przed koniecznością wdrażania rozwiązań zmniejszających ślad węglowy.

tylko w potrzebne rzeczy, nie stronią od produktów z „drugiej ręki” oraz wspierają małe, lokalne biznesy. Konsumenci z tej grupy w czasie pandemii mocno odczuwali społeczną izolację. Dążą oni więc do inte-

z drugiej ręki, i przez to obniżają ślad węglowy. Oczekują, że przedsiębiorstwa będą tworzyć ofertę w sposób etyczny i bardziej zrównoważony. Ważna jest dla nich jakość, nie ilość. Są w stanie wydać więcej pieniędzy na trwalsze produkty wykonane w sposób przyjazny dla planety. Starają się także ograniczać liczbę wypełnianych koszyków

¹⁾ <https://www.dnb.com/pl-pl/wiedza/newsy-artykuly/liczba-sklepow-internetowych-w-polsce3/>

²⁾ https://www.dpd.com/wp-content/uploads/sites/77/2021/10/WHITE_PAPER_New-Commerce.pdf

³⁾ Badanie zostało przeprowadzone we Francji, Niemczech, Włoszech, Polsce, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii.

zakupowych. Dążą do tego, aby kupować produkty w jednym sklepie, które następnie zostaną dostarczone przez tego samego kuriera. Zainteresują ich więc oferty zapewniające bony rabatowe za realizację dużego zamówienia. Ważne jest dla nich, by doręczenie przebiegało w zrównoważony sposób.

– E-sklepy, a wraz z nimi branża kurierska, powinny wykazywać się odpowiedzialnością za środowisko. DPD Polska dąży do redukcji śladu węglowego m.in. przez optymalizowanie procesów logistycznych oraz inwestycje w nisko- i zeroemisyjną flotę pojazdów. Sieć punktów nadeń i odbiorów DPD Pickup sprzyja konsolidowaniu przesyłek w jednym miejscu i zmniejsza uciążliwość ruchu kołowego w miastach – mówi Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Konsumenci, którzy kupują więcej

Konsumenci reprezentujący drugi model, „coraz więcej”, cechują się bardzo wysoką skłonnością do konsumpcji w obawie, że przeoczą atrakcyjną ofertę. Choć wolą dokonywać zakupów z domu, co pozwala im oszczędzić czas związany z transportem czy kolejkami do kasy, śledzą także oferty sklepów stacjonarnych. Konsumenci z tej grupy uznają sztuczną inteligencję i algo-

rytmy podpowiadające najlepszą dla nich ofertę za ważne wsparcie procesu decyzyjnego. Doceniają kreatywność i innowacyjność e-sklepów, są otwarci na nowe i nieznane dotychczas marki.

Czego oczekują od e-sklepów?

Dla konsumentów kluczowe znaczenie mają dostępność i wygoda. Osoby z tej grupy oczekują od e-sklepów przejrzystych i atrakcyjnych form prezentowania oferty, które ułatwią im wybór, takich jak newslettery, materiały wideo w mediach społecznościowych, etc. Zwłaszcza w przypadku odzieży czy obuwnia liczą na możliwość obejrzenia i przymierzenia produktu we własnym domu. Zamawiają nawet kilka wariantów wybranych artykułów, z których niepasujące będą mogli oddać z powrotem do e-sklepu. Oczekują więc przyjaznej polityki zwrotów wspieranej skutecznymi usługami kurierskimi.

Klienci e-sklepów działający według modelu „coraz więcej” pobudzają rozwój rynku e-commerce. Postawy związane z nadmierną konsumpcją stawiają jednak branżę przed koniecznością wdrażania rozwiązań zmniejszających ślad węglowy, zwłaszcza, że wiele z nich jednocześnie podnosi skuteczność obsługi klienta. Tworzenie

przejrzystych ofert z rzetelnymi opisami produktów to mniejsze ryzyko, że zakupy zostaną zwrócone. Umożliwienie wygodnego odbioru paczki w punkcie to z kolei



Konsumenci reprezentujący kupujących „coraz więcej” cechują się bardzo wysoką skłonnością do konsumpcji w obawie, że przeoczą atrakcyjną ofertę. Choć wolą dokonywać zakupów z domu, śledzą także oferty sklepów stacjonarnych

sposób na zwiększenie liczby doręczeń w pierwszej próbie i ograniczenie emisji.

Choć większość konsumentów znajduje się gdzieś „pomiędzy” tymi dwoma typami zachowań, zrozumienie opisanych postaw pozwoli lepiej poznać sylwetkę współczesnego nabywcy i dostosować ofertę do jego oczekiwań, także tych, które dotyczą wyzwania klimatycznych. |

ALIEXPRESS I ŚWIAT PRZESYŁEK ŁĄCZĄ SIŁY

W polskich miastach pojawiły się nowe automaty paczkowe, należące do grupy Cainiao. Obiekty Aliexpress stanęły już m.in. w Warszawie, Wrocławiu, Krakowie, Poznaniu i Łodzi. Za procesy logistyczne i operacyjne odpowiedzialna jest polska firma Świat Przesyłek.

Aliexpress to jedna z najpopularniejszych platform w branży e-commerce, a serwis grupy Cainiao jest jednym z topowych w branży e-commerce. Wcześniejsze dostawy przesyłek były możliwe wyłącznie za pomocą klasycznych usług pocztowych, dopiero od tego roku czer-

wone i niebieskie maszyny w instalowane są w całej Polsce.

Pojawienie się tych urządzeń to efekt współpracy chińskiej grupy Cainiao z firmą Świat Przesyłek – alternatywnym operatorem w branży kurierskiej, który świadczy usługi kurierskie na terenie Europy i niemalże całego świata. Świat Przesyłek, który w 2021 r. zanotował wzrost ilości przesyłek e-commerce aż o 37% względem 2020 roku, odpowiedzialny jest za opracowanie procesów logistycznych i operacyjnych, przygotowanie siatki dostaw do urządzeń oraz za poszukiwanie pod nie lokalizacji.

Polacy mogą odbierać swoje przesyłki z urządzeń zlokalizowanych w każdym województwie. Maszyny stoją na terenie Wrocławia, Łodzi, Warszawy, Katowic, Poznania oraz wielu innych polskich miast. Strategia ekspansyjna grupy Cainiao z pomocą Świata Przesyłek zakłada, że rok 2022 nadal będzie stał pod znakiem poszerzania struktur i zwiększania ilości urządzeń na terenie Polski. W najbliższych miesiącach ma być aktywowanych 3000 maszyn, zarówno w dużych, jak i mniejszych miastach. Wymagania co do lokalizacji są niewielkie, Świat Przesyłek



poszukuje gruntów o powierzchni 3 m², w sąsiedztwie parkingów, z możliwością wykonania przyłącza elektrycznego.

Odbiór przesyłek za pomocą urządzeń wygląda podobnie jak w wypadku Paczomatów InPost. Klient wraz z otrzymaniem potwierdzenia umieszczenia zamówionego przedmiotu w automacie, otrzymuje jednocześnie kod odbioru. Wystarczy go wprowadzić na ekranie urządzenia i poczekać na otwarcie skrytki. |



Dla małych firm podnajem magazynu w wielkim centrum logistycznym jest nieopłacalny. Lepszym rozwiązaniem jest wynajem miejsca w placówce specjalizującej się w usługach mikrologistycznych

ROŚNIE ROLA MIKROLOGISTYKI

W słowniku logistycznym coraz częściej pojawia się pojęcie mikrologistyki. Czym ona jest? Jakie są plusy takiego rozwiązania i do kogo jest skierowane? Poniżej postaramy się odpowiedzieć na powyższe pytania.

Logistyka to branża, która w zglobalizowanym świecie zyskuje coraz bardziej na znaczeniu, szczególnie w dobie pandemii COVID-19, gdy znacznie częściej korzystamy z zakupów przez internet. Związana z nią wartość polskiego rynku e-commerce pięć lat temu wynosiła 27 mld zł. Analizy przeprowadzone przez PwC (raport „Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce”, luty 2021) wskazują, iż rynek e-commerce sięgnął w pandemicznym 2020 roku wartości 100 mld zł. Kupujący online stanowią 77% wszystkich badanych internautów. 75% deklaruje robienie zakupów online w polskich sklepach, a 32% kupuje na serwisach zagranicznych.

Współpraca z wyspecjalizowaną firmą

Gwałtowny rozwój e-commerce spowodował wzrost zapotrzebowania na dostawców zintegrowanych usług logistycznych i kurierskich, zarówno tych działających lokalnie, jak na skalę międzynarodową. I tu dochodzimy do pojęcia mikrologistyki, która polega na maksymalnej optymalizacji wewnętrznych procesów logistycznych w firmie. A to znaczy, że jeżeli prowadzisz sklep internetowy na

Allegro, to dzięki mikrologistyce skrócisz czas niezbędny na dystrybucję, a także czas własnej pracy. Optymalizując procesy logistyczne poprawisz także własne finanse oraz zadowolenie klienta wynajmując powierzchnię, gdzie towary czekać będą na spedycję. Jednak dla małych firm podnajem magazynu w wielkim centrum logistycznym jest zwyczajnie nieopłacalny. Zacznie lepszym rozwiązaniem, zarówno pod względem ekonomicznym jak i ergonomicznym, jest wynajem miejsca w placówce specjalizującej się w usługach mikrologistycznych.

Mikrologistyka polega na maksymalnej optymalizacji wewnętrznych procesów logistycznych w przedsiębiorstwie. Oferta firm wyspecjalizowanych w tego rodzaju logistyce skierowana jest przede wszystkim do MŚP.

Firmy wyspecjalizowane w takiej działalności zajmują się tym, co właścicielom małych przedsiębiorstw zabiera wiele czasu i na co często nie mają nawet zasobów. – *W naszych punktach magazynujemy towary klientów, konfekcjonujemy zamówienia i pakujemy je zgodnie z najwyższymi standardami, przygotowujemy listy przewozowe, naklejamy je na paczki*

oraz wysyłamy. Monitorujemy proces dostawy zamówień do klienta. Kiedy trafiają się zwroty, zajmujemy się również ich obsługą. Pozwala to na skrócenie czasu realizacji wysyłki, zminimalizowanie ryzyka błędnej zawartości paczek czy ich zniszczenia podczas przewozu, a przez to na podniesienie poziomu satysfakcji zamawiających i konkurencyjności sprzedawcy na rynku. – mówi Joanna Gorzędowska, Marketing Manager w Mail Boxes Etc.

Szczególnie istotne przy wysyłkach zagranicznych

Rynek mikrologistyki w Polsce z roku na rok zyskuje na popularności, choć wielu przedsiębiorców dopiero odkrywa jego możliwości. Dzięki raportom firm specjalizujących się w tej gałęzi transportu, klient może mieć sytuację pod stałą kontrolą, ale bez konieczności nadmiernego poświęcania czasu, przestrzeni i zasobów.

Usługi wyspecjalizowanych w mikrologistyce firm są w szczególności istotne, gdy chodzi o wysyłki zagraniczne, zwłaszcza do krajów spoza UE. Od wejścia brexitu w życie, problematycznym miejscem docelowym dla firm wysyłających sporo towarów stała się Wielka Brytania. – *Pracownicy Centrów MBE kompletują takie zamówienie, odpowiednio zabezpieczają paczkę do transportu, a przede wszystkim dbają o odpowiednią dokumentację, uwzględniając zawartość przesyłki i kierunek jej wysyłki, dzięki czemu redukujemy ryzyko uszkodzeń w transporcie czy zwrotów, które znowu wiążą się z kolejnymi kosztami* – kończy Joanna Gorzędowska.

Współpraca z firmą wyspecjalizowaną w mikrologistyce skierowana jest przede wszystkim do małych przedsiębiorstw, jak sklepy e-commerce wysyłające od kilkunastu do kilkudziesięciu paczek dzien-

MM



EFA-SCAN® jest pierwszym na świecie skanerem laserowym do bram. To innowacyjne urządzenie obejmuje swoim zasięgiem cały obszar przed bramą. Dzięki zastosowaniu inteligentnej detekcji kierunkowej działa płynnie i bardziej niezawodnie niż skanery wykonane w innych technologiach

GWARANCJA CISZY DZIĘKI 49 BRAMOM SZYBKOBIEŻNYM

Fischer Group w swojej siedzibie głównej, zlokalizowanej w powiecie Ortenau, zastosowało bramy EFAFLEX do ochrony przed hałasem.

Zakład Fischer Group znajduje się na obrzeżach niewielkiej dzielnicy Achern-Fautenbach, u podnóża gór Schwarzwald, w pobliżu terenów mieszkalnych. Taka lokalizacja stanowiła wyzwanie dla projektantów – musieli bowiem uwzględnić specyfikę działalności Fischer Group i skalę produkcji, a jednocześnie zadbać o to, aby procesy wytwórcze, które w niej zachodzą i związane z nimi hałasy nie zakłócały spokoju mieszkańców pobliskich domów.

– Właśnie dlatego poszukiwaliśmy do naszych hal bram, które wygłuszają głośne dźwięki – zaznacza Schneider, specjalista ds. utrzymania ruchu. – W naszym zakładzie produkcyjnym dbamy o to, aby spełniać wszystkie normy w zakresie ochrony przed hałasem. Ważne jest, aby mieszkańcom pobliskich zabudowań nie przeszkadzały ani odgłosy produkcji, ani hałasy generowane podczas obsługi samych bram – dodaje.

Po porównaniu wielu rozwiązań i uzyskaniu kompleksowego doradztwa ze strony przedstawiciela producenta bram, podjęto decyzję o zastosowaniu produktu marki EFAFLEX. Są one zamontowane w pomieszczeniach, do których wózki widłowe dostarczają materiał do maszyn, transportują produkty i ładują towar na samochody ciężarowe.

Także w magazynie materiałów i magazynie wysyłkowym wiele razy w ciągu dnia wózki widłowe przejeżdżają przez bramy

EFAFLEX. Na tych obszarach niezbędne są te o dużych prędkościach otwierania i zamykania. – Zimą, w hali panują przeciagi. Nie możemy pozwolić sobie na to, aby bramy pozostawały zbyt długo otwarte. Nie chcemy marnować energii – wyjaśnia Schneider.

Bezpośrednio przed niektórymi z bram panuje dość intensywny ruch i częste

Bramy marki EFAFLEX są zamontowane w pomieszczeniach, do których wózki widłowe dostarczają materiał do maszyn, transportują produkty i ładują towar na samochody ciężarowe.

manewry samochodów. Aby pojazdy te nie powodowały, niepotrzebnej aktywacji impulsu otwarcia bramy te zostały wyposażone w dodatkowe detektory laserowe EFA-SCAN®.

Właściwa decyzja

Schneider, jako specjalista ds. utrzymania ruchu, jest zadowolony w szczególności z wysokiej trwałości i solidności produktów EFAFLEX. – Poza niezbędną ochroną przed hałasem i szybkością otwierania oraz zamykania bram firma EFAFLEX zapewniła do-

datkowe profity: technicy są z naszej własnej firmy i są bardzo dobrze wyszkoleni. Doradztwo świadczone przez przedstawicieli terenowych jest dopasowane pod kątem klienta i projektu. Nasza kalkulacja się sprawdziła. Zdecydowaliśmy się na bramy EFAFLEX i do tej pory zamontowaliśmy ich już 49. Jesteśmy zadowoleni z tej decyzji.

Detektor EFA-SCAN®

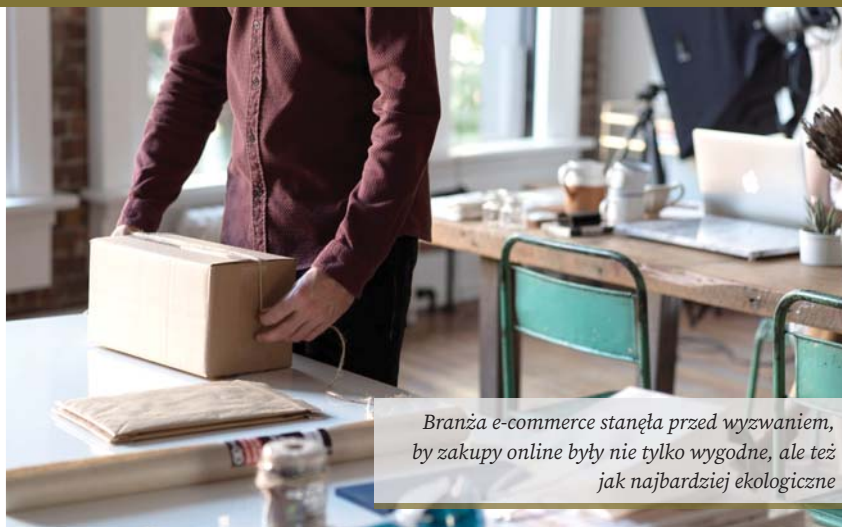
EFA-SCAN® jest pierwszym na świecie skanerem laserowym do bram. To innowacyjne urządzenie obejmuje swoim zasięgiem cały obszar przed bramą. Dzięki zastosowaniu inteligentnej detekcji kierunkowej działa płynnie i bardziej niezawodnie niż skanery wykonane w innych technologiach. Zaawansowane oprogramowanie zapobiega aktywacji skanera podczas deszczu, śniegu i przy zewnętrznym oświetleniu. Dlatego EFA-SCAN® jest jednym z niewielu skanerów laserowych, który nadaje się również do instalacji na zewnątrz. Innowacyjna technologia laserowa gwarantuje wyjątkowo bezpieczne, błyskawiczne otwieranie bramy.

Precyzja na całej długości: Informacje o Fischer Group

Fischer Group z siedzibą w Fautenbach jest drugim co do wielkości na świecie producentem wysokiej jakości rur oraz komponentów ze stali szlachetnej i liderem technologicznych w zakresie produkcji rur ze szwem wzdłużnym spawanych laserowo. Fischer Group w ciągu trwającej

50 lat działalności przekształciło się z niewielkiego zakładu w międzynarodowy koncern liczący 20 spółek i zatrudniający około 2450 pracowników.

Jako logiczne, systematyczne uzupełnienie oferowanych rur, Fischer Group opracowało całą paletę opcji przetwarzania ich w zaawansowane komponenty lub zespoły. W przemyśle samochodowym, lotniczym, grzewczym i sanitarnym, elektronice użytkowej, jak i w zastosowaniach przemysłowych – wszędzie tam jest wiele obszarów zastosowania wysokiej jakości, stabilnych i odpornych na korozję produktów firmy działającej na całym świecie. |



Branża e-commerce stanęła przed wyzwaniem, by zakupy online były nie tylko wygodne, ale też jak najbardziej ekologiczne

DOSTAWY E-COMMERCE BARDZIEJ EKOLOGICZNE

Rynek e-commerce, m.in. z powodu wprowadzanych w czasie pandemii lockdownów czy ograniczeń w handlu stacjonarnym, bardzo się rozwinął. Zakupy w dużej mierze przeniosły się do sieci, a samo posiadanie e-sklepu stało się wręcz koniecznością.

Świadomość konsumentów rośnie, często nie ograniczają się już oni wyłącznie do wyboru ekologicznych produktów, ale zwracają coraz większą uwagę na to jak zostały zapakowane czy na sam sposób dostawy. Branża e-commerce stanęła przed wyzwaniem, by zakupy online były nie tylko wygodne, ale też jak najbardziej ekologiczne.

Bio opakowania

Według raportu „Odpowiedzialny e-commerce 2021”, przygotowanego przez Izbę Gospodarki Elektronicznej, za najbardziej nieekologiczne praktyki e-sklepów konsumenci uważają używanie folii do pakowania przesyłek (22%), pakowanie produktów spożywczych w woreczki foliowe i reklamówki (20%), a także pakowanie małych produktów w duże paczki oraz towarzyszące temu zwiększone zapotrzebowanie na używanie wypełniaczy (18%). Te same praktyki postrzegane są za najbardziej uciążliwe. Co ciekawe, aż 53% kobiet i dwukrotnie mniej mężczyzn, nie uważa żadnej z tych praktyk za nieekologiczne.

Sklepy powinny zacząć sięgać po opakowania przyjazne środowisku, jak np. plastik z recyklingu, biodegradowalne materiały czy przetworzony papier. To również wymóg Dyrektywy Parlamentu

Europejskiego i Rady (UE) odnośnie zmniejszenia wpływu niektórych produktów z tworzyw sztucznych na środowisko. Jej celem jest popularyzacja i wdrażanie w praktyce biznesowej koncepcji gospodarki obiegu zamkniętego. Do 2030 r. wszystkie produkty z plastiku mają być recyklingowane, dlatego też

Celem Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady UE jest popularyzacja i wdrażanie w praktyce biznesowej koncepcji gospodarki obiegu zamkniętego. Do 2030 r. wszystkie produkty z plastiku mają być recyklingowane, dlatego przyszłością w produkcji opakowań może być rynek wtórny.

przyszłością w produkcji opakowań może być rynek wtórny.

Logistyka ostatniej mili

Ślad węglowy w logistyce to emisja transportu dzielona przez liczbę przewożonych produktów. Jego redukcja to nie lada wyzwanie dla całej branży. Jednym ze sposobów ograniczenia niewątpliwie są zrównoważone dostawy przesyłek. Mało kto pamięta o tym, że w podstawowym, nieoptymalizowanym procesie spalane są ogromne ilości ropy naftowej, co prowadzi do dużej emisji dwutlenku węgla oraz zatorów w centrach miast.

Ponadto, problemem z jakim muszą zmierzyć się firmy są tzw. puste przejazdy. Nie zawsze dostawcy mają auta wypełnione po sam dach, dlatego tak ważne jest wprowadzenie działań mających na celu konsolidację przesyłek, np. poprzez ich dostawę przez punkty odbioru dla klientów. Popularnością cieszy się również opcja przekierowania dostawy pierwotnie realizowanej w trybie *home delivery* do punktu odbioru czy dostarczenia jej w innym, ustalonym z klientem terminie tak, aby mieć gwarancję udanego dostarczenia już przy pierwszej próbie.

Branża jednak szuka ekologicznych rozwiązań już na początkowym etapie drogi przesyłek – od ciągle doskonalonych procesów automatyzacji, przez segregację śmieci, oświetlenie hal LED-ami, po wykorzystanie paneli fotowol-



Nie zawsze dostawcy mają auta wypełnione po sam dach, dlatego tak ważne jest wprowadzenie działań mających na celu konsolidację przesyłek, np. poprzez ich dostawę przez punkty odbioru dla klientów

Fot. FM Logistic

taicznych na magazynach. Także elektryczne samochody są coraz częściej wprowadzane przez największe logistyczne firmy. Eko-flota to zdecydowanie trend przyszłości, bez względu na to, czy to rowery, czy samochody cargo.

– Ograniczenie emisji dwutlenku węgla jest dla nas bardzo ważne. Obecnie testujemy elektryczne samochody, wielką przyszłość widzimy jednak w wykorzystaniu wodoru. Wiemy, że technologia wodorowa jest już na tyle dojrzała, że można ją stosować na co dzień. Przydatność wodoru dla celów logistycznych jest oczywista: napęd wodorowy jest bezemisyjny, wodor można szybko zatankować i oferuje on wystarczający zasięg. Naszym celem jest budowa stacji tankowania wodoru w naszych magazynach. W pierwszej fazie chcielibyśmy wykorzystać wodor jako dodatkowe źródło zasilania w niektórych typach samochodów elektrycznych, które już testowaliśmy, zwiększając w ten sposób ich zasięg. Od samego początku inwestujemy w fotowoltaikę, bowiem kwestie pozyskania energii są i będą dla



wielokrotnego użytku. Testujemy także biodegradowalne taśmy do pakowania, które chcielibyśmy wprowadzić w niedalekiej przyszłości – mówi Dawid Bednarek, dyrektor ds. sprzedaży w Packeta Poland, firmie będącej globalną, cyfrową platformą dla e-commerce, świadczą-

sprawić, że zakupy w sieci będą bardziej eko. W szczególności, według badanych osób, na zmniejszenie negatywnego wpływu e-commerce-u wpłynąć może dostawa paczek przy pomocy samochodów elektrycznych (ocena 4,18 w skali 1-6), opcja pakowania przesyłek bez folii i plastiku (4,08), opcja wyboru dostawy w mniejszym opakowaniu (4,06) i możliwość wyszukiwania w sklepach produktów z certyfikatami eko (4,05).

Magazyny które wprowadzają ekologiczne rozwiązania wyróżniane są certyfikatami BREEAM lub LEED. Świadczą one o tym, że zostały wybudowane zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju. To tylko potwierdza, jak ważne jest wprowadzanie ekologicznych rozwiązań już od samego początku procesu drogi przesyłki z e-sklepu do rąk klienta. Coraz bardziej świadomi konsumenci chcą mieć pewność, że poza bezpiecznym i wygodnym sposobem dostarczenia przesyłki, jej droga będzie wiązała się z ograniczeniem emisji szkodliwych substancji – w trosce o swoje zdrowie, jak i środowisko. I

Za najbardziej nieekologiczne praktyki e-sklepów konsumenci uważają używanie folii do pakowania przesyłek (22%), pakowanie produktów spożywczych w woreczki foliowe i reklamówki (20%), pakowanie małych produktów w duże paczki oraz towarzyszące temu zapotrzebowanie na wypełniacze (18%).

nas niezwykle istotne. Wszystkie nasze automaty paczkowe Z-BOX zasilane są właśnie poprzez panele fotowoltaiczne, dzięki czemu jesteśmy niezależni od stałego źródła zasilania. Stale pracujemy też nad optymalizacją procesów w związku z magazynowaniem odpadów, jak np. recykling zużytych opakowań oraz nad wdrożeniem takich, które nadają się do

całkowitego kompleksowego usług logistycznych dla sklepów internetowych.

Zielone rozwiązania

Z raportu Izby Gospodarki Elektronicznej wynika, że konsumenci są zdania, że jest wiele rozwiązań, które mogłyby

Gotowe na wszelkie wyzwania: **Palgrip**

Palety z systemem Palgrip® firmy Craemer z antypoślizgową powłoką

- Doskonałe zabezpieczenie antypoślizgowe na polu odkładczym lub płozach od spodu
- Wysokiej jakości struktura powłoki Palgrip® zapewnia doskonałe zabezpieczenie antypoślizgowe nawet w wilgotnym środowisku
- Wymiar EURO lub przemysłowy
- Dostępne wyłącznie w firmie Craemer

Na polu odkładczym:

Nawet przy pochyleniu ładunek pozostaje bezpiecznie na powierzchni palety



Płozы od spodu:

Wyjątkowa płynność i stabilność kierunkowa na przenośnikach rolkowych, przenośnikach łańcuchowych, stołach obrotowych lub w regale wysokiego składowania

www.craemer.com/pl



Pierwsze na świecie bezemisyjne, regularne, czarterowe połączenie lotnicze pomiędzy Frankfurtem i Szanghajem DB Schenker i Lufthansa Cargo uruchomiły w kwietniu 2021 r. Następnie, tę wspólną misję rozszerzyły na cały harmonogram lotów w okresie zimowym

OCHRONA ŚRODOWISKA W ZAKRESIE LOTÓW BEZ EMISJI CO₂

ROZWÓJ WSPÓŁPRACY DB SCHENKER I LUFTHANSA CARGO Z FIRMĄ LENOVO

Prawie rok temu DB Schenker i Lufthansa Cargo wyszły z ofertą cotygodniowych, zeroemisyjnych lotów frachtowych między Frankfurtem i Szanghajem. Ostatnio dołączył do nich kolejny ważny gracz w działaniach na rzecz bardziej ekologicznych łańcuchów dostaw – ogólnosiwiatowy dostawca technologii komputerowych, Lenovo.

Firma zdecydowała się na cotygodniowe dostawy 20 ton ładunku z Szanghaju (PVG) do Frankfurtu (FRA). Ten neutralny pod względem emisji dwutlenku węgla transport towarowy drogą lotniczą jest jedynym regularnym połączeniem czarterowym na świecie, które w 100% korzysta ze zrównoważonego paliwa lotniczego (SAF). SAF powstaje z odpadów odnawialnych i pozostałości surowców, takich jak zużyty olej spożywczy. Transportowane produkty Lenovo to laptopy, notebooki i komputery PC zarówno dla klientów prywatnych, jak i korporacyjnych.

Zachęta dla innych firm

– Dzięki realizowanym przez nas unikatowym przelotom czarterowym napędzanym zrównoważonym paliwem lotniczym, oferujemy przedsiębiorstwom bardziej ekologiczny przewóz towarów. Lenovo jest ważnym klientem tej przelotowej usługi i stanowi przykład realnej zmiany w kierunku transportu chroniącego śro-

dowisko. Zachęcamy kolejne firmy do realizacji swoich łańcuchów dostaw bez emisji dwutlenku węgla z naszym wsparciem – podkreślił Thorsten Meincke, Global Board Member for Air & Ocean Freight w firmie DB Schenker.

– Zrównoważony rozwój ma kluczowe znaczenie dla naszej działalności i misji dostarczania coraz to bardziej inteligentnych technologii dla wszystkich odbior-

wej współpracy – dodał Gareth Davies, Head of Global Logistics w firmie Lenovo.

Pionierskie działania

Pierwsze na świecie bezemisyjne, regularne, czarterowe połączenie lotnicze pomiędzy Frankfurtem i Szanghajem DB Schenker i Lufthansa Cargo uruchomiły w kwietniu 2021 r. Następnie, tę wspólną misję rozszerzyły na cały harmonogram lotów w okresie zimowym.

Lenovo, decydując się na oferowany przez DB Schenker we współpracy z Lufthansa Cargo sposób transportu oparty na zrównoważonym paliwie lotniczym, zaoszczędzi około 20 ton paliwa konwencjonalnego na jeden lot.

ców. Jesteśmy dumni, że wprowadzane przez nas rozwiązania zyskują dodatkową wartość dzięki współpracy z DB Schenker i Lufthansa Cargo. Podejmowanie programów na rzecz zrównoważonego rozwoju jest ważne z punktu widzenia firm i ludzi, dlatego tak bardzo cieszymy się z tej no-

miły w kwietniu 2021 r. Następnie, tę wspólną misję rozszerzyły na cały harmonogram lotów w okresie zimowym. Dwutlenek węgla uwalniany podczas spalania w silniku stanowi wyłącznie CO₂ usunięte z atmosfery podczas fotosyntezy roślin używanych do produkcji SAF.

– Nasze wspólne działania z DB Schenker, zmierzające ku eliminacji emisji CO₂, rosną w siłę. Coraz więcej klientów zdaje sobie sprawę, że musimy współpracować w różnych branżach, aby osiągnąć nasz wspólny cel. Tylko razem możemy dokonać rzeczywistej zmiany. Oferowane przez nas loty z wykorzystaniem zrównoważonego paliwa lotniczego to pionierskie działanie – stwierdził Ashwin Bhat, Chief Commercial Officer w Lufthansa Cargo.

SAF wykorzystywane przez połączenia lotnicze DB Schenker i Lufthansa Cargo produkuje Neste, światowy lider w dziedzinie paliw zrównoważonych. Obec-

nej energii elektrycznej, wodzie i CO₂. Podczas gdy produkcja PtL jest jeszcze bardzo ograniczona, SAF na bazie biomasy jest już dzisiaj dostępnym i przetestowanym paliwem.

Poważny krok ku neutralności klimatycznej

Jedną z pierwszych firm, która zdecydowała się na regularne korzystanie z oferty lotów neutralnych pod względem emisji dwutlenku węgla, była Nokia. Obecnie, co

tym idzie, 62 tony gazów cieplarnianych (ekwiwalent CO₂ na wszystkich etapach łańcucha paliwowego) tygodniowo. Ponadto, około 16 ton ekwiwalentu CO₂ po-



DB Schenker, dzięki unikatowym przelotom czarterowym napędzanym zrównoważonym paliwem lotniczym, oferuje przedsiębiorstwom bardziej ekologiczny przewóz towarów

Loty frachtowe między Frankfurtem i Szanghajem są jedynym regularnym, neutralnym pod względem emisji dwutlenku węgla połączeniem czarterowym na świecie, które w 100% korzysta ze zrównoważonego paliwa lotniczego (SAF).

nie fiński producent zamierza do końca 2023 r. zwiększyć produkcję Neste MY Sustainable Aviation Fuel do 1,5 mln ton rocznie.

W przyszłości dostępne będą również inne rodzaje paliw odnawialnych. Najbardziej znanym procesem produkcyjnym w tym zakresie jest tak zwana koncepcja power-to-liquid (PtL) oparta na odnawial-

tydzień tą drogą transportuje 10 ton sprzętu do budowy sieci komunikacyjnych. Przewóz ten jest w całości objęty SAF.

Lenovo, decydując się na oferowany przez DB Schenker we współpracy z Lufthansa Cargo sposób transportu oparty na zrównoważonym paliwie lotniczym, zaoszczędzi około 20 ton paliwa konwencjonalnego na jeden lot. Co za

chodzącego z produkcji i transportu SAF (emisje *upstream*) jest kompensowanych przez środki wyrównawcze. Ogólnie rzecz biorąc, osiągnięto pełną neutralność pod względem emisji dwutlenku węgla. I

KK

CZAS NA CZYSTE PALIWO

HVO, ang. *Hydrogenated Vegetable Oil*, emituje 90% mniej dwutlenku węgla, 30% mniej cząstek stałych i 9% mniej tlenu azotu w porównaniu do zwykłego oleju napędowego. Bazą do jego produkcji są odpady pochodzenia roślinnego, jak resztki warzyw i owoców czy nawet przeterminowana margaryna. – HVO powstaje z surowców odnawialnych i to ma kluczowe znaczenie. Paliwa kopalne niedługo się skończą, podczas gdy dla gospodarki obiegu zamkniętego możliwość odtwarzania tak ważnego zasobu otwiera zupełnie nowy rozdział – zauważa Mariusz Derdziak, kierownik sprzedaży DKV Mobility.

Wykorzystanie czystego biodiesla pomoże branży transportowej i produkcyjnej w spełnieniu wyśrubowanych celów unijnych w zakresie zmniejszenia zanieczyszczeń i wykorzystania zielonych źródeł energii. Taki zwrot mógłby mieć realny wpływ na poprawę zdrowia społeczeństwa – spalanie paliw kopalnych przyczynia się w Pol-

HVO, czyli uwodorniony olej napędowy, to wysokiej jakości produkt diesla, wykonany w całości z surowców odnawialnych. Dziś jest to najbardziej ekologiczne paliwo do pojazdów z silnikiem wysokoprężnym. Czy nowa technologia ma szansę zrewolucjonizować transport kołowy, skokowo ograniczając emisje zanieczyszczeń?

HVO, ang. *Hydrogenated Vegetable Oil*, emituje 90% mniej dwutlenku węgla, 30% mniej cząstek stałych i 9% mniej tlenu azotu w porównaniu do zwykłego oleju napędowego. Bazą do jego produkcji są odpady pochodzenia roślinnego



W szczególności z nowego biodiesla mogą korzystać posiadacze ciężarówek klasy Euro 5 i 6, czyli praktycznie cała polska flota obsługująca ruch międzynarodowy, a także większość pojazdów poruszających się w ruchu lokalnym.

sce do blisko 100 tys. przedwczesnych zgonów rocznie.

Rośnie infrastruktura

Technologia produkcji HVO ma już kilka lat, ale jest droga w budowie. Jej prekursorem była fińska marka stacji Neste, która uruchomiła stacje z czystym biodieslem w Finlandii, Szwecji oraz na Litwie i Łotwie. W jej ślady idą teraz zachodnio-europejskie sieci, takie jak Total czy Eni. Polska nie zostaje w tyle. Lotos i Orlen są już po pomyślnych testach uwodornionego diesla, które wykazały, że surowiec ma podobną lub nawet wyższą jakość niż standardowy ON. To, czy ekologiczne paliwo przyjmie się na rynku, zależy nie tylko od jego ceny i składu, ale też od sieci dostępności, w tym poprzez karty paliwowe. Pierwszym emitentem kart, który zdecydował się oferować klientom HVO, jest DKV Mobility. – *Stacje z HVO zaproponowaliśmy przewoźnikom już dwa lata temu. Dziś, wraz z popularyzacją surowca, mamy ich blisko 240, z czego 195 oferuje tankowanie HVO100, czyli diesla bez domieszki paliw kopalnych.* – mówi Mariusz Derdziak z DKV. Uwodorniony diesel może być bowiem sprzedawany w czystej postaci lub zmieszany z tradycyjnym olejem napędowym w różnych proporcjach, np. HVO30, HVO50, itd. W czystej postaci ogranicza emisję CO₂ o ok. 90%. – *Najwięcej, bo aż 125 stacji znajduje się w Holandii, kolejne 60 punktów działa w krajach skandynawskich oraz 10 w Belgii* – dodaje Derdziak.

Warto podkreślić, że tankowanie uwodornionego diesla nie wyklucza korzystania

Zgodność standardów dla całej swojej floty ogłosił niedawno DAF, a od kilku lat deklarują ją Scania, MAN, Volvo, Mercedes, Renault czy Iveco. W szczególności z nowego biodiesla mogą korzystać posiadacze ciężarówek klasy Euro 5 i 6, czyli praktycznie cała polska flota obsługująca ruch międzynarodowy, a także większość pojazdów poruszających się w ruchu lokal-



To, czy ekologiczne paliwo przyjmie się na rynku, zależy nie tylko od jego ceny i składu, ale też od sieci dostępności, w tym poprzez karty paliwowe. Pierwszym emitentem kart, który zdecydował się oferować klientom HVO, jest DKV Mobility

nym. Po weryfikacji, mieszanki HVO mogą tankować też auta Euro 3 i 4.

Rachunek ekonomiczny

Doszliśmy do punktu w czasie, kiedy koszt paliwa nie jest jedynym wyznacznikiem jego popularności. Na przykład w listopadzie 2021 na stacjach obsługiwanych przez DKV w Holandii cena HVO była 0,59

łączne koszty finansowe, które muszą ponieść przedsiębiorstwa niespełniające wymogów UE co do emisji zanieczyszczeń, decyzja o tankowaniu ekologicznych paliw coraz częściej zdobywa zwolenników.

Mowa nie tylko o firmach przewoźowych, ale też o fabrykach i wszelkiego typu zakładach produkcyjnych. Te mają bowiem obowiązek raportowania procentu energii odnawialnej w całym cyklu wytwarzania produktu. – *Mamy wśród klientów przypadki, że firmy transportowe dostają wyrównania od swoich zleceńodawców, aby korzystały z zielonego diesla zamiast z klasycznego ON. Powodem jest to, że czasem łatwiej jest poprawić swoje wyniki inwestując w droższe paliwo, zamiast*

zmieniać całą linię produkcyjną – tłumaczy Mariusz Derdziak z DKV.

Coraz więcej jest też przedsiębiorstw, które tylko ze względów wizerunkowych decydują się na inwestycje w zielone rozwiązania, bo w ten sposób wygrywają klientów na rynku. Istotny będzie tu rok 2022. Polscy producenci paliw dochodzą do momentu, kiedy dotychczasowe zmiany nie wystarczają, by spełnić obowiązek wykorzystania odnawialnej energii w transporcie. W tym roku NCW, czyli narodowy cel wskaźnikowy, wyniesie 8%, a w przyszłym już 8,5%.

Obok wymogów Unii Europejskiej na rynek działa też presja odpowiedzialności społecznej. Transport ładunków oraz przewóz pasażerów odpowiedzialny jest za 1/5 światowych emisji gazów cieplarnianych. W tym największe zanieczyszczenia – bo aż trzy czwarte – pochodzą z transportu drogowego. Zgodnie ze zobowiązaniami klimatycznymi powinniśmy w ciągu dekad zredukować te emisje o 20%. Paliwa takie jak HVO są w stanie przyspieszyć tę transformację. Pytanie tylko, jak szybko wejdą do szerokiej dystrybucji. |

KK

Uwodorniony diesel może być sprzedawany w czystej postaci lub zmieszany z tradycyjnym olejem napędowym w różnych proporcjach, np. HVO30, HVO50, itd. W czystej postaci ogranicza emisję CO₂ o ok. 90%.

z tradycyjnego ON, a raczej poszerza wachlarz możliwości. HVO (w tym HVO100) świetnie nadaje się do zwykłych silników wysokoprężnych, bez konieczności dokonywania jakichkolwiek modyfikacji. Dlatego czołowi producenci aut ciężarowych wspierają jego popularyzację.

euro wyższa niż zwykłego ON, w Belgii odpowiednio 1 euro, a mimo wszystko nie brakowało chętnych. Ma to bezpośredni związek z wejściem unijnego pakietu aktów prawnych „Fit for 55”, który wymusza na firmach szybkie zmniejszanie emisji gazów cieplarnianych. Jeśli spojrzeć na



Do swoich obiektów Prologis wprowadził smart metering, czyli inteligentne systemy pomiarowe, które umożliwiają efektywne zarządzanie mediami w magazynie. W 2022 roku w większość parków logistycznych Prologis będzie zasilana energią elektryczną pochodzącą wyłącznie ze źródeł odnawialnych

POTRZEBY KLIENTA W CENTRUM UWAGI

Prologis na polskim rynku magazynowym jest obecny od 1997 roku. Aktualnie portfolio dewelopera w Polsce wynosi 2 236,2 tys. m². Firma wynajęła w minionym roku 747 400 tysięcy m² i odnotowała rekordowo wysoki wskaźnik zajętości na poziomie 96,1%. O dalszych planach spółki, jej strategii i sytuacji na rynku magazynowym mówi Paweł Sapek, Senior Vice President i szef Prologis w Europie Środkowej.

Pandemia wpłynęła niemal na wszystkie obszary gospodarki. Dotyczy to także rynku magazynowego. Jak zmienił się on w ostatnich latach?

Pandemia miała ogromny wpływ na operacje logistyczne i przemodelowanie łańcuchów dostaw, co automatycznie przełożyło się na dynamikę rozwoju rynku magazynowego. U podstaw tej zmiany leżą trzy główne czynniki: urbanizacja, cyfryzacja i demografia, które zmieniły także nasz styl życia, pracy i konsumpcji. W aktualnym cyklu koniunkturalnym stworzenie stabilnych łańcuchów dostaw to największe wyzwanie dla firm dystrybucyjnych. Decentralizacja operacji logistycznych, powoli rozpoczynająca się decentralizacja produkcji, przesuwanie lokalizacji produkcyjnych bliżej fabryk – wszystko to zmieniało obraz popytu. Bardzo widoczna jest zmiana struktury popytu konsumenckiego, co wiąże się z rozwojem e-commerce i pociąga za

sobą obsługę dużo większej liczby przesyłek, czy jednostkowych przesunięć w magazynie. A to wiąże się z budową nowych obiektów. Jak przewiduje Dział Badań Prologis, w ciągu najbliższych pięciu lat penetracja e-commerce w skali globalnej wzrośnie o ok. 15%. Aby zachować konkurencyjność, handel stacjonarny będzie wymagał coraz szybszego uzupełniania braków towarowych.

perspektywę oraz w większym stopniu w oparciu o dane.

Coraz więcej firm przymierza się do skracania łańcuchów dostaw i przenoszenia produkcji z Azji do Europy.

To już się dzieje. Jednak proces wygaszania produkcji w Azji i przygotowania pod nią nowej infrastruktury w Europie

Prologis jest największym na świecie właścicielem i zarządcą obiektów magazynowych. Łączna powierzchnia obsługiwanych nieruchomości przemysłowych wynosi 93 mln m², z czego 20 mln m² jest zlokalizowanych w Europie.

Obecnie decyzje w ramach łańcucha dostaw podejmowane są szybciej niż kiedykolwiek wcześniej, w sposób bardziej kompleksowy, uwzględniający szerszą

musi potrwać. Sądzę, że efekt *nearshoringu* będzie widoczny w 2022 i 2023 roku. Pojawiają się już pojedyncze projekty dotyczące skracania łańcuchów do-

staw w ramach Europy i zbliżenia lokalizacji do dużych centrów produkcyjnych, szczególnie w przemyśle samochodowym, który w 2021 r. bardzo odczuł skutki zachwiania płynności dostaw. Wiele producentów i logistyków wyciągnęło z tego naukę.

Czyli Polska i Słowacja, gdzie więcej firm wynajmuje magazyny pod produkcję, powinny być tego beneficjentem?

Zdecydowanie tak. Chodzi głównie o skrócenie odległości w przypadku transportu z Azji, zarówno kolejowego, który może być zakłócony, bo przechodzi przez skonfliktowane Rosję, Ukrainę i Białoruś, jak i morskiego, gdzie koszty wzrosły dziesięciokrotnie i brakuje kontenerów. Tu chcę podkreślić, że jesteśmy w jednym z najbardziej dynamicznych okresów, w którym światowe gospodarki ulegają przemodelowaniu. Bo dziś, choć wiele firm ma ogromne zasoby finansowe, ich fizyczne możliwości działania są ograniczone z powodu zawirowań zakłócających ich operacyjność. Z drugiej strony to bardzo pozytywnie wpływa na branżę nieruchomości magazynowych, gdyż kreuje potrzebę większych *stocków* magazynowych.

Można więc powiedzieć, że rynek magazynowy należy do tych niewielu, które poważnie zyskały na pandemii.

Nieruchomości są bardzo podatne na cykle koniunkturalne, a ostatni kryzys bardzo pozytywnie wpłynął na branżę. W 2008 r., w czasie kryzysu było odwrotnie. W ciągu paru lat pewnie nastąpi wypłaszczenie, ale prognozy wskazują, że jeszcze przez 2-3 lata będziemy obserwować zwiększone zapotrzebowanie na nieruchomości logistyczne, po to, żeby sprostać wzrostowi popytu ze strony konsumentów.

A czy mimo wszystko w czasie pandemii pojawiły się jakieś przeszkody?

W tym trudnym czasie dostrzegaliśmy kilka słabości w dotychczasowych strukturach łańcuchów dostaw. Od półtora roku większość firm logistycznych i produkcyjnych skupia się na przeprogramowaniu łańcuchów dostaw tak, aby były bezpieczne i efektywne. Operacje magazynowe stały się o wiele bardziej elastyczne, ponieważ producenci zaobserwowali, że przerwanie możliwości dystrybucyjnych lub brak jakiegoś towaru generuje dużo większy uszczerbek w zyskach niż wzrost kosztów operacyjnych

związanych z utrzymaniem magazynów. Ta zmiana w myśleniu logistycznym bardzo pozytywnie wpływa na branżę nieruchomości magazynowych.

Prologis, jako jeden z pierwszych deweloperów, już kilka lat temu zaczął ogromną wagę przywiązywać do rozwiązań proekologicznych. O jakie konkretnie działania chodzi?

PROLOGIS

Paweł Sapek

Senior Vice President i Regional Head na region Europy Centralnej, odpowiedzialny za całe portfolio firmy Prologis w regionie (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry) o łącznej powierzchni 4,5 mln m², sprawuje nadzór nad działalnością inwestycyjną i operacyjną spółki w całym kraju. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w branży nieruchomości i zarządzaniu. Ukończył studia na kierunku Marketing i Zarządzanie w Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz studia podyplomowe w zakresie zarządzania logistycznego w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W 2019 r. został uhonorowany prestiżowym tytułem Fellow of RICS (FRICS) – członek nadzwyczajny Królewskiego Stowarzyszenia Dyplomowanych Rzeczoznawców.



Zrównoważony rozwój jest jednym z priorytetów strategii Prologis i jest brany pod uwagę przy podejmowaniu wszystkich decyzji – od gabinetu zarządu, po najdalsze zakątki świata, w których prowadzimy działalność. Nasze zaangażowanie w kwestie środowiskowe jest tym silniejsze, że ściśle wiążemy je z naszymi priorytetami biznesowymi opartym na trzech filarach, którymi są: koncentracja na potrzebach klienta, zmiana dzięki innowacjom i doskonałości operacyjnej oraz kultura otwartości i rozwój talentów. Staramy się wykorzystywać skalę naszej działalności i dzielić się

rozwiązania do wszystkich obiektów. Inspekcja dachów i analiza termiczna budynków sprawiły, że takie same rozwiązania stosujemy w Stanach Zjednoczonych i w Europie. Do naszych obiektów wprowadzamy Smart Metering, czyli inteligentne systemy pomiarowe, które umożliwiają efektywne zarządzanie mediami w magazynie. W wypadku Prologis w Polsce już w tym roku energia elektryczna wykorzystywana w parkach logistycznych będzie pochodziła z całkowicie odnawialnych źródeł energii. W tym wyprzedziliśmy wymagania klientów co najmniej o rok. Nowi partnerzy



Na platformie Essentials Marketplace Prologis oferuje klientom usługi w zakresie infrastruktury i wyposażenia magazynów, które wykraczają poza standardową ofertę budowlaną czy deweloperską

praktykami, które stosujemy na różnych rynkach. Musimy patrzeć daleko w przyszłość i wdrażać rozwiązania technologiczne, które będą wspierały rozwój nasz i naszych klientów. Na tym skupia się na-

wymagają zielonych certyfikatów, a my je mieliśmy już w poprzednim roku. Drużym naszym priorytetem są zmiany dzięki innowacjom i ciągłe doskonalenie operacji związanych z zarządzaniem nimi. Nie

chodzi tylko o kwestie stworzenia zrównoważonego budynku, ale też o sposób zarządzania obiektami i współpracę z klientami, aby operacje logistyczne były zrównoważone, a budynek był jak najlepiej wykorzystywany. Już od kilku lat zwracamy uwagę na fakt, że choć koszty operacji magazynowej i nieruchomości w stosunku do kosztów łańcucha dostaw nie są duże (stanowią 5-9% kosztów logistycznych), to klienci muszą patrzeć na całość kosztów operacyjnych. Ważny jest czynsz i opłaty eksploatacyjne. Ostatni rok pokazał, że profesjonalne zarządzanie eksploatacją mediów staje się bardzo ważne.

Co Pan zalicza do największych sukcesów Prologis w 2021 roku?

Ciągły i równomierny rozwój na wszystkich rynkach Europy Centralnej. Jesteśmy jedynym deweloperem w tym regionie, który budował na wszystkich czterech rynkach: w Polsce, w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech – łącznie 9 obiektów magazynowych o powierzchni ponad 216 tys. m². W Pol-

dowskim bardzo przyjaznym, wykorzystującym najnowocześniejsze zdobycze technologii, np. w zakresie wentylacji, ogrzewania itd.

Czy zatem w obecnym roku będzie kontynuowana polityka stosowana w 2021?

Sądzę, że trendy, które zmieniają logistykę światową, to początek nowego cyklu koniunkturalnego w gospodarce globalnej, a te zmiany bardzo pozytywnie wpływają na zwiększenie popytu

Operacje magazynowe stały się o wiele bardziej elastyczne, ponieważ producenci zaobserwowali, że przerwanie możliwości dystrybucyjnych lub brak jakiegoś towaru generuje dużo większy uszczerbek w zyskach niż wzrost kosztów operacyjnych związanych z utrzymaniem magazynów.

na nieruchomości magazynowe. Jeżeli skutecznie zarządzimy ryzykami związanymi z barierami dalszego rozwoju i dostępnością gruntów, procesów ad-

zbalansować rosnące koszty prowadzenia biznesu i realizacji oraz wyprzedzić inflację. Na innych rynkach już w zeszłym roku wzrosty czynszów efektywnych były na poziomie 7,2%. A w Polsce, niestety, mamy najniższe stawki czynszowe w Europie. W Czechach są dwukrotnie wyższe. To jest wyzwanie dla wszystkich uczestników rynku, co wynika głównie ze struktury konkurencji w Polsce i braku transparentności przy zawieraniu umów. Wzrost kosztów odtworzeniowych musi spowodować

wzrost stawek czynszów, bo inaczej cały kapitał, który inwestował w naszym kraju, nie osiągnie zakładanych stóp zwrotu i to przyhamuje polski rynek. To jest największe wyzwanie i jedyna bariera, która może spowodować zatrzymanie dynamiki rozwoju naszego rynku w najbliższych 2-3 latach.

Gdzie zatem Prologis widzi swoje miejsce na rynku magazynowym w Polsce?

Jeżeli popatrzymy na nasz portfel, to w Europie jesteśmy właścicielem i zarządcą blisko 20 mln m², a jest to największy portfel nieruchomości na tym kontynencie. Globalnie zarządzamy 93 mln m². Sądzę, że mamy potencjał, żeby nasz udział w Centralnej Europie zwiększyć i aby nadal się rozwijać. W tym regionie zarządzamy ponad 4,5 mln m² nieruchomości, o wartości ponad 4 mld euro. Cieszę się, że rozwój



Prologis jest jedynym deweloperem w Europie Centralnej, który budował na wszystkich czterech rynkach: w Polsce, w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech – łącznie 9 obiektów magazynowych o powierzchni ponad 216 tys. m²

sce oddaliśmy do użytkowania 150 m² nowej powierzchni magazynowej i sfinalizowaliśmy zakup tódkiego portfela obiektów magazynowych, co umocniło naszą pozycję w kraju. W zeszłym roku nasz portfel rozbudowaliśmy do poziomu 2,3 mln m², dzięki czemu mamy prawie 10-procentowy udział w rynku. Poziom wynajęcia portfela mamy historycznie wysoki i wynosi 96,1%.

Kładziemy również nacisk na rozwój platformy Essentials Marketplace, gdzie klientom oferujemy usługi, które wykraczają poza usługi budowlane i nieruchomościowe. Za jej pośrednictwem oferujemy klientom rozwiązania w zakresie infrastruktury i wyposażenia magazynów. Wspieramy ich w zakresie poprawy środowiska pracy, tworząc programy, dzięki którym magazyn jest śro-

ministracyjnych i zwiększających się kosztów, to sądzą, że branża będzie na-

Zaangażowanie w kwestie środowiskowe Prologis ściśle wiąże z priorytetami biznesowymi firmy opartymi na trzech filarach, którymi są: koncentracja na potrzebach klienta, zmiana dzięki innowacjom i doskonałości operacyjnej oraz kultura otwartości i rozwój talentów.

dal rozwijać się tak dynamicznie. Jest to ważne szczególnie dla polskiego rynku. W zeszłym roku mieliśmy do czynienia z bardzo dynamicznym wzrostem kosztów budowy, materiałów budowlanych i gruntów. Dlatego stawki czynszowe w 2022 r. muszą zacząć rosnąć. Muszą

mamy równomierny w każdym kraju. W tym roku już rozpoczęliśmy budowę sześciu budynków o powierzchni 85,7 tys. m², z czego 66% stanowiły obiekty typu *build-to-suit*.

■ Dziękuję za rozmowę.

NOWY KLIENT SEGRO LOGISTICS PARK POZNAŃ, KOMORNIKI

Firma Anton Röhr, oferująca usługi logistyczno-magazynowe głównie dla branży meblarskiej, zajmie 5,8 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej w SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki. Posłuży ona przedsiębiorstwu głównie do obsługi, kompletacji zamówień i magazynowania.



SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki to obecnie sześć magazynów wielkopowierzchniowych na prawie 55 ha terenu inwestycyjnego o łącznej powierzchni prawie 210 tys. m². Centrum logistyczne położone jest strategicznie, w bezpośredniej okolicy autostrady A2 na trasie Berlin–Moskwa, w bliskiej odległości od drogi krajowej nr 5 łączącej Poznań z Wrocławiem oraz 10 km od centrum Poznania. Docelowo SEGRO zamierza wybudować w parku niemal 245 tys m² powierzchni magazynowej, logistycznej (*cross-docking*) oraz produkcyjnej do dyspozycji klientów z różnych branż. Teren otaczający SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki wyposażony jest w szerokie, funkcjonalne drogi wewnętrzne, przystosowane do przeładunku, niezbędne place manewrowe oraz parkingi dla pracowników i klientów. |

PRZED W SZYSTKIM DLA BRANŻY E-COMMERCE

Spółka joint venture utworzona przez Partners Group (firmę inwestycyjną o zasięgu globalnym) oraz Peakside Capital Advisors AG (firmę specjalizującą się w zarządzaniu inwestycjami), wraz z grupą wspóln inwestorów zewnętrznych, nabyła portfel nieruchomości magazynowych.

Nieruchomości zlokalizowane są w Warszawie i okolicach. W skład portfela wchodzi park magazynowy na warszawskim Targówku, w Raszynie oraz w Piaszynie. Po zakończonej modernizacji obiekty dostarczą na rynek ok. 150 tys. m² nowoczesnej powierzchni logistycznej. Peakside będzie odpowiadać za zarządzanie aktywami i rozwój nieruchomości.

Planowana jest modernizacja i przebudowa nieruchomości z myślą o stworzeniu efektywnej powierzchni logistycznej i magazynowej wysokiej jakości, spełniającej standardy ESG. Dzięki lokalizacji obiekty będą w stanie zaspokoić potrzeby najemców z sektora e-commerce. Celem JV jest rozwój nowej platformy poprzez

nabywanie kolejnych aktywów logistycznych w celu budowy nowych lub przebudowy istniejących obiektów.

Obecnie rozpoczynają się prace budowlane na terenie City Point Targówek, położonego 9 km od centrum Warszawy, obejmujące wyburzenie istniejących budynków. W ich miejscu powstanie nowoczesny park logistyczny. Wszystkie nowe obiekty mają zostać objęte certyfikacją



BREEAM na poziomie Excellent. Park jest to idealna lokalizacja dla firm kurierskich i innych najemców poszukujących miejskiej powierzchni logistycznej. Znajdą się w nim małe moduły magazynowe, powierzchnia pod lekką produkcję, obiekty dostosowane do konkretnych potrzeb najemców oraz nowoczesna powierzchnia biurowa.

Prace związane z modernizacją istniejących budynków w Logistics Point Piaszynie i Logistics Point Raszyn zaplanowano na późniejszy termin. |

BLACKSTONE KUPUJE PANEUROPEJSKI PORTFEL NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNYCH

Firma doradcza Savills we współpracy z Eastdil Secured, doradzała Macquarie Capital Principal Finance oraz Elite Partners Capital przy sprzedaży paneuropejskiego portfela nieruchomości logistycznych Elite Logistics Fund I, funduszowi Blackstone European Property Income Fund (BEPF), za kwotę 520 mln euro.

W skład budowanego od dwóch lat portfela aktywów wchodzi 12 nieruchomości logistycznych i magazynowych na terenie Wielkiej Brytanii, Polski, Hiszpanii, Niemiec i Czech. Wśród najemców dominują czołowi operatorzy logistyczni 3PL, a jeden z obiek-



tów, wybudowany w formule BTS, zajmuje wiodącą globalną firmą z branży spożywczej.

– Ponad 40% całkowitej powierzchni najmu brutto tych nieruchomości ulokowane jest w Polsce: w Mszczonowie pod Warszawą i Gdańsku. Świadczy to o rosnącym popycie i znaczeniu polskiego rynku dla inwestorów w sektorze magazynowym i logistycznym – mówi John Palmer, dyrektor działu doradztwa inwestycyjnego dla sektora nieruchomości magazynowych w Savills w Polsce. |



Panattoni podwyższyło stopień środowiskowej certyfikacji metodą BREEAM z poziomu „Very Good” na „Excellent”. Tak wysokie oceny dla obiektów przemysłowych otrzymał m.in. BTS Świebodzin, który liczy blisko 200 tys. m²

ROK 2021 REKORDOWYM W POLSCE DLA PANATTONI

Panattoni poinformowało o gigantycznym wzroście wynajmowanej powierzchni na polskim rynku w 2021 roku. Przez dwanaście miesięcy deweloper podpisał ok. 300 umów najmu na ponad 3,2 mln m² powierzchni – o 1 mln m² więcej niż rok wcześniej! Obiekty Panattoni wybrali tacy klienci jak Zalando, LPP, Media Expert, Carrefour, DHL, DB Schenker, Inpost, Solaris czy Action. W sumie deweloper dostarczył w ub. roku 1,8 mln m² potwierdzonych certyfikacją BREEAM, a kolejne 2,8 mln² jest w budowie.

Okolo 300 umów najmu, których wolumen sięgnął 3 257 659 m² to ponad 50% więcej niż rok wcześniej. – Sektor magazynowy w Polsce pędzi, bijąc kolejne rekordy popytu i podaży. Sprzyja mu rozkwit e-commerce i chęć posiadania centrów dystrybucyjnych jak najbliżej konsumenta oraz trend nearshoring’u zwiększający aktywność produkcyjną w całej Europie. To sprawiło, że rok 2021 był przełomowy dla Panattoni i branży – komentuje Robert Dobrzycki, CEO & Co-Owner Panattoni. Dodaje, że równie dobry dla firmy może być bieżący rok: – Na koniec 2021 mieliśmy w budowie blisko 2,4 mln m², a zrealizowana przez Panattoni powierzchnia przekroczyła w Polsce 10,3 mln m² – twierdzi.

Sektor magazynowy w Polsce pędzi, bijąc kolejne rekordy popytu i podaży. Sprzyja mu rozkwit e-commerce i chęć posiadania centrów dystrybucyjnych jak najbliżej konsumenta oraz trend nearshoring’u zwiększający aktywność produkcyjną w całej Europie.

Największe ubiegłoroczne transakcje Panattoni

Do nich należy zaliczyć m.in.: 146 tys. m² dla Zalando w Bydgoszczy, 105 tys. m² dla DHL Supply Chain i Zalando pod Po-

Wszystkie ubiegłoroczne inwestycje dewelopera cechuje zminimalizowany, negatywny wpływ tego typu inwestycji na środowisko, mniejsza emisja CO₂, niższe koszty operacyjne obiektów oraz dbałość o wellbeing pracujących w nich osób.

znaniem, 82 tys. m² w Gorzyczkach, 78 tys. m² dla ID Logistics we Wrocławiu pod obsługę sektora e-commerce

oraz ponad 134 tys. m² dla LPP w dwóch lokalizacjach. Deweloper podpisał również kilkanaście transakcji z firmą InPost, wchodząc jednocześnie na nowe rynki – to m.in. Głogów, Koluszki, Siedlce. – Z tych danych widać, że klienci byli zainteresowani każdym rynkiem. Oczywiście najwięcej umów dotyczyło tzw. „Wielkiej Piątki”, ale najemców przyciągały również rynki wschodzące i ściana zachodnia, która staje się nową bramą do obsługi rynku niemieckiego. Zróżnicowana była także wielkość wynajmowanej powierzchni – od zaledwie 1 tys. m² po blisko 150 tys. m² – dodaje Robert Dobrzycki.

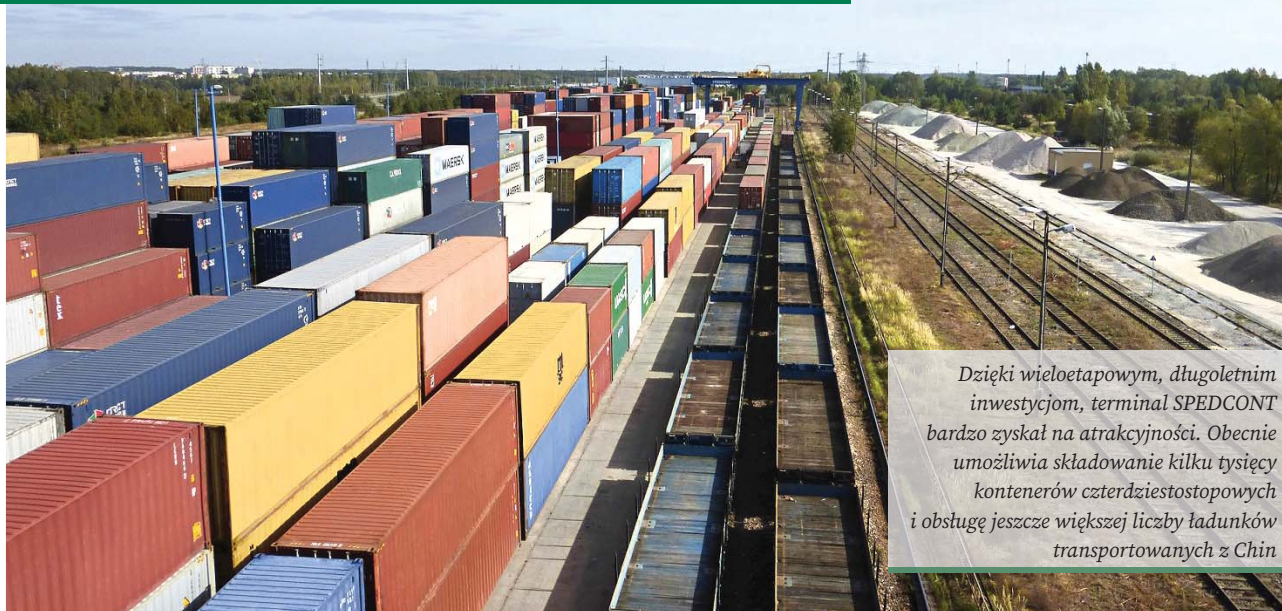
Na fali zielonej transformacji

Rok 2021 był też niezwykle efektywny dla Panattoni w zakresie wyzwań zrównoważonego rozwoju i zielonej transformacji w sektorze nieruchomości komercyjnych. Wszystkie ubiegłoroczne inwestycje dewelopera cechuje zminimalizowany, negatywny wpływ tego typu inwestycji na środowisko, mniejsza emisja CO₂, niższe koszty operacyjne obiektów oraz dbałość o wellbeing pracujących w nich osób.

We wrześniu ub.r. Panattoni podwyższyło stopień środowiskowej certyfikacji metodą BREEAM z poziomu „Very Good” na „Excellent” w ramach nowego standardu obiektów. Zaangażowanie dewelopera w zieloną zmianę dało konkretne rezultaty – pierwsze w Polsce tak wysokie oceny dla obiektów przemysłowych otrzymały Panattoni Park Sosnowiec I oraz BTS Świebodzin, który liczy blisko 200 tys. m². Łączna powierzchnia inwestycji, które w 2021 r. otrzymały zielone certyfikaty, to ponad 1,2 mln m². W sumie Panattoni zrealizowało już w Pol-

sce 109 obiektów zgodnych z przyjętą przez firmę koncepcją zrównoważonego rozwoju. To łącznie ponad 3,6 mln m² powierzchni poddanej certyfikacji. Kolejne 1,1 mln m² jest zaś w trakcie procesu pozyskania oceny „Excellent” – jak dotąd najwyższej na polskim rynku w branży – gwarantującej prowadzenie projektów w sposób zgodny z założeniami zrównoważonego rozwoju. |

MM



Dzięki wieloletowym, długoletnim inwestycjom, terminal SPEDCONT bardzo zyskał na atrakcyjności. Obecnie umożliwia składowanie kilku tysięcy kontenerów czterdziestostopowych i obsługę jeszcze większej liczby ładunków transportowanych z Chin

KOMPLEKSOWO I OPTYMALNIE KOSZTOWO

TRANSPORT INTERMODALNY W WYDANIU PEKAES

Perspektywy rozwoju usług intermodalnych w Polsce są bardzo dobre. Operatorzy logistyczni, tacy jak PEKAES, mogą zapewnić kompleksowe usługi przy maksymalnej optymalizacji kosztów dotyczących transportu towarów. Dlatego nie dziwi fakt, że połączenia intermodalne cieszą się coraz większym zainteresowaniem klientów.

W realizacji intermodalnych operacji kluczową rolę w PEKAES odgrywa Terminal SPEDCONT Łódź, gdzie każdego dnia odbywa się wzmożony ruch pociągów w kierunku polskich portów w Gdyni i Gdańsku. Terminal codziennie obsługuje również transporty towarów na szlaku Łódź-Chengdu.

Intermodal – ważny obszar działalności PEKAES

Grupa PEKAES stale inwestuje w rozwój usług intermodalnych, które obok usług drobnicowych, stanowią ważny obszar działalności operatora. Wyniki Grupy z ostatnich kilku lat pokazują, że corocznie notuje ona wzrost przychodów z tytułu przewozów intermodalnych. Dynamiczny rozwój ma związek z rosnącą wymianą handlową pomiędzy Polską a Chinami, na Nowym Jedwabnym Szlaku. PEKAES, mając na uwadze ogromny potencjał rynku usług intermodalnych, nieustannie inwestuje w ten sektor.

Nowe połączenia międzynarodowe, rozbudowa terminali, wzmocnienie sieci partnerów w różnych rejonach świata to tylko przykłady niektórych działań w tym zakresie. Nowe wyzwania mają na celu sprostać rosnącemu potokom ładunków z Chin. Według szacunków w 2030 roku Nowym Jedwabnym Szlakiem może pojechać nawet milion kontenerów rocznie.

– Klienci poszukują kompleksowych rozwiązań optymalnych cenowo oraz

my obecnie naszym klientom – przyznaje Maciej Bachman, prezes Zarządu Grupy PEKAES.

Odpowiedź na potrzeby rynku

PEKAES od wielu lat prowadzi inwestycje, które mają na celu unowocześnienie i przystosowanie infrastruktury termina-

Nowe wyzwania mają na celu sprostać rosnącemu potokom ładunków z Chin. Według szacunków w 2030 roku Nowym Jedwabnym Szlakiem może pojechać nawet milion kontenerów rocznie.

liczą na stabilnego operatora. Partnera od zadań specjalnych, który sprosta wszystkim wyzwaniom w procesie realizacji dostaw i należy zadbować o bezpieczeństwo ładunków. A także doradzi, jak maksymalnie skrócić czas transportu do końcowych odbiorców. Transport intermodalny jest jedną z opcji, które oferuje-

lowej do aktualnych potrzeb rynku. Jednym z kluczowych projektów w ostatnim czasie jest modernizacja i rozbudowa łódzkiego terminalu SPEDCONT, spółki wchodzącej w skład Grupy PEKAES. Spedycja Polska – SPEDCONT Sp. z o.o. znajduje się w czołówce operatorów na rynku transportu intermodalnego ładun-

ków pełnokontenerowych (FCL) i drobnicowych (LCL).

– Nasze inwestycje mają wymiar długofalowy. Korzystamy z pozytywnych trendów wynikających z rosnącej wymiany handlowej i strategicznej pozycji Łodzi na szlaku logistycznych operacji. W mojej ocenie, zwiększenie potencjału SPEDCONT przyniesie wiele korzystnych zmian dla całego regionu, nakręcając spiralę przedsiębiorczości wielu firm – twierdzi Marcin Dobruchowski, prezes Zarządu SPEDCONT.

Łącznik pomiędzy Europą a Azją

Dzięki wieloetapowym, długoletnim inwestycjom, terminal SPEDCONT bardzo zyskał na atrakcyjności w ostatnich latach. Obecnie umożliwia składowanie nawet kilku tysięcy kontenerów czterdziestostopowych i obsługę jeszcze większej liczby ładunków transportowanych z Chin. Nowy Jedwabny Szlak to obecnie jeden z najpopularniejszych kierunków obsługiwanych przez spółkę SPEDCONT. Każdego dnia odbywają się regularne kursy pociągów z chińskimi towarami. Terminal SPEDCONT, jako jeden z największych tego typu obiektów w Polsce, umożliwia obsługę dużego wolumenu kontenerów. Obecnie obsługuje on około 25% pociągów pokonujących trasę z Chin do Polski.

– W ubiegłym roku obroty SPEDCONT wzrosły o 65% procent w porównaniu do roku poprzedniego. I w bieżącym roku spodziewamy się dalszych wzrostów, dlatego planujemy kolejne

we Włoszech. W ramach tej usługi spółka, na bazie regularnego serwisu intermodalnego oferuje dostawy door to door pomiędzy centralną Polską i północnymi Włochami.



Terminal SPEDCONT, jako jeden z największych tego typu obiektów w Polsce, umożliwia obsługę dużego wolumenu kontenerów. Obecnie obsługuje około 25% pociągów pokonujących trasę z Chin do Polski

Grupa PEKAES stale inwestuje w rozwój usług intermodalnych, które obok usług drobnicowych, stanowią ważny obszar działalności operatora. Wyniki Grupy z ostatnich kilku lat pokazują, że corocznie notuje ona wzrost przychodów z tytułu przewozów intermodalnych.

W ubiegłym roku spółka obsługiwała ponad tysiąc pociągów wiozących towary z portów znad Bałtyku. Aż dwukrotnie zwiększyła się ilość towarów przewożonych tą drogą do terminalu w Łodzi



W ubiegłym roku spółka obsługiwała ponad tysiąc pociągów wiozących towary z portów znad Bałtyku. Aż dwukrotnie zwiększyła się ilość towarów przewożonych tą drogą do terminalu w Łodzi. Tak dynamiczny rozwój nie byłby możliwy bez kolejnych inwestycji, które zapowiada prezes spółki SPEDCONT jako odpowiedź na dynamiczny rozwój przewozów towarów na Bursztynowym i Jedwabnym Szlaku.

i inwestycje. – zapowiada Marcin Dobruchowski.

SPEDCONT z nowymi połączeniami

Warto odnotować, że SPEDCONT od początku maja 2022 będzie operatorem regularnego połączenia między terminalem w Łodzi i terminalem Fiorenzuola d'Arda

Kolejne nowe połączenie, obsługiwane przez łódzki terminal, prowadzi z i do Duisburga. W jego ramach trzy razy w tygodniu obsługiwane jest przybycie i nadanie pociągów. Operatorem połączenia jest firma Kombiverkehr.

W 2020 roku SPEDCONT rozszerzył swoją ofertę o bezpośrednie połączenia kolejowe z chińskich miast: Chengdu, Chongqing, Shanghai, Ningbo, Shenzhen, Gangzhou do Małaszewicz, Łodzi, Sławkowa, Hamburga oraz Duisburga. Zarówno dla przesyłek pełnokontenerowych FCL i drobnicowych LCL. Daje to możliwość organizacji wysyłek dedykowanych składów całopociagowych w imporcie i eksporcie do Chin. Wśród całej gamy usług, które operator może zapewnić swoim klientom znajdują się między innymi przeładunek w terminalu, spedycja kolejowa i drogową, dowóz samochodowy kontenerów do klienta w systemie door-door, odprawy celne eksportowe i importowe, a także usługi konsolidacji i dekonsolidacji towaru do i z kontenerów. |

KK



KOMPLEKSOWE ROZWIĄZANIA W LĄDOWYCH PRZEWÓZACH TOWAROWYCH

O tym, że stworzone w sposób optymalny połączenia intermodalne są opłacalne, przekonało się wiele firm. Do jednej z nich należy CEVA Logistics, która obecnie rozwija globalną ofertę usług transportu lądowego, uruchamiając kolejne połączenia transgraniczne między Europą, Bliskim Wschodem i Azją.

Dzięki doświadczeniu zespołów frachtu drogowego i kolejowego w zakresie łączenia usług, CEVA oferuje obecnie kompleksowe rozwiązania w lądowych przewozach towarowych.

– Nasze zaangażowanie w logistykę responsywną oznacza, że nieustannie wsluchujemy się w potrzeby naszych klientów i oceniamy dynamikę zmian na rynku. Dlatego wciąż wprowadzamy kompleksowe rozwiązania logistyczne na strategicznych trasach, które są zarówno skuteczne jak i efektywne. Dzięki bezpiecznej, globalnej sieci, od odbioru do dostawy, nasze kompleksowe rozwiązania transportu lądowego zapewniają klientom lepszą kontrolę na niestabilnym rynku – mówi Xavier Bour, global head of Ground, CEVA Logistics.

Codziennie między Turcją a Niemcami

CEVA Logistics, wykorzystując własne naczepy typu mega-box i 45 kontenerów High Cube Pallet Wide (HCPW), realizuje codzienne bezpośrednie połączenia kolejowe z terminala kolejowego Halkali w Stambule (Turcja) do terminala kolejowego w Duisburgu (Niemcy). Czas tranzytu w przypadku tego połączenia intermodalnego wynosi 6 dni. Po przyjeździe do Duisburga kolejne operacje nadzorowane są przez zespół European Control Tower CEVA, który wspiera organizację dostaw

do miejsc docelowych z wykorzystaniem rozbudowanej sieci drogowej CEVA.

Co tydzień z Wietnamu do Niemiec via Chiny

CEVA, w ostatnim czasie uruchomiła połączenia kolejowe z wykorzystaniem pociągu blokowego między Wietnamem a Europą, przez Chiny. Usługa może obejmować też inne rozwiązania multimodalne, w tym opcje *truck-rail* lub *sea-rail*, dla klientów oczekujących bardziej efektywnych połączeń między Azją Południowo-Wschodnią a Europą. W 2021 r. wolumen przewo-

niez rozwiązania sprzętowe *end-to-end*, co eliminuje konieczność przeładunków.

Multimodal między Chinami a Azją Południowo-Wschodnią

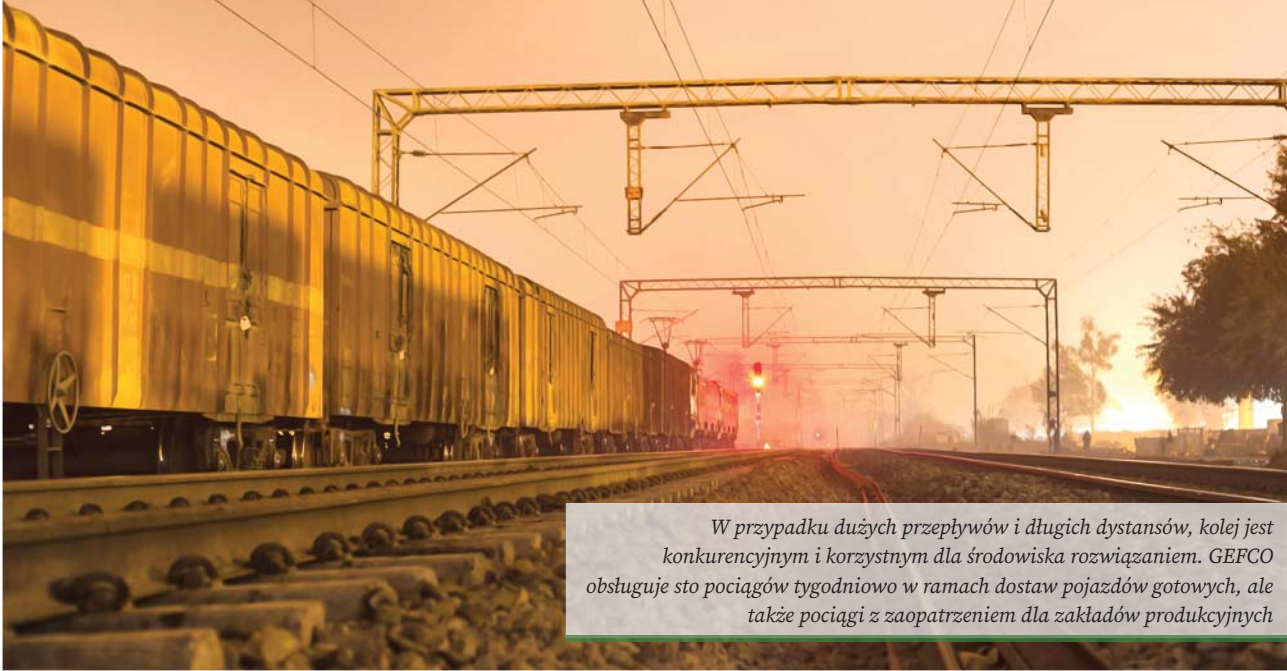
CEVA oferuje również połączenie multimodalne w transporcie drogowym i kolejowym typu *truck-rail-truck*, aby zmniejszyć obawy klientów o zatory i przestoje na granicach, które występują na trasach między Chinami a krajami Azji Płd.-Wsch. Nowe rozwiązanie jest niezawodną opcją przewozu towarów w tym regionie, z czasem

W 2021 r. wolumen przewozów kolejowych na trasie Chiny-Europa w ramach rozwiązań CEVA zwiększył się ponad dwukrotnie w stosunku do 2020 r, w tym czasie firma obsługiwała 135 pociągów blokowych. W roku 2020 było ich 50.

zów kolejowych na trasie Chiny-Europa w ramach rozwiązań CEVA zwiększył się ponad dwukrotnie w stosunku do 2020 r, w tym czasie firma obsługiwała 135 pociągów blokowych. Dla porównania w roku 2020 było ich 50.

Dodatkowo CEVA ma możliwość konsolidacji kontenerów i zapewnienia transportu drogowego do terminala kolejowego w Wietnamie oraz zarządzania odprawą celną w miejscu nadania i przeznaczenia, także w tranzycie. Firma wykorzystuje rów-

dostaw *door-to-door* wynoszącym od 4 do 8 dni. Obejmuje ono odbiór ładunków i ich transport w ramach sieci drogowej CEVA w Chinach, a następnie wykorzystanie pociągów blokowych CEVA do przewozu towarów z Pinxiang, Nanning, Kunming, Xiamen i Chongqing w Chinach do Tajlandii, przez Wietnam lub Laos. Tu przesyłki są odbierane i na kołach, w ramach rozbudowanej sieci połączeń drogowych CEVA, dostarczane do miejsc docelowych, także w Malezji i Singapurze. |



W przypadku dużych przepływów i długich dystansów, kolej jest konkurencyjnym i korzystnym dla środowiska rozwiązaniem. GEFCO obsługuje sto pociągów tygodniowo w ramach dostaw pojazdów gotowych, ale także pociągi z zaopatrzeniem dla zakładów produkcyjnych

GLOBALNY RYNEK PRZEWÓZÓW KOLEJOWYCH

MINIONY ROK I SPOJRZENIE W PRZYSZŁOŚĆ
PRZEZ EKSPERTÓW GEFCO

Transport kolejowy w latach pandemii jest traktowany jako sprawdzone, zrównoważone i konkurencyjne rozwiązanie, z którego korzystają firmy praktycznie ze wszystkich gałęzi gospodarki – od branży motoryzacyjnej po FMCG. Alice Defranoux, Head of Rail Freight Business z GEFCO wskazuje najważniejsze czynniki jakie wpłynęły na ten rynek w minionym roku oraz na aktualne trendy.

Jak wygląda obecna sytuacja kolejowego transportu towarowego między Chinami a Europą?

W 2021 r. pomiędzy Chinami a Europą kursował średnio jeden pociąg co godzinę. Międzykontynentalne przewozy kolejowe na Jedwabnym Szlaku odpowiadają 4% przepływów między tymi dwoma kontynentami. Jednak wzrost jest obecnie spowolniony ze względu na ograniczenia infrastrukturalne. Dlatego koniecznością były nowe trasy, takie jak połączenie morskie i kolejowe przez porty rosyjskie, aby przezwyciężyć wspomniane ograniczenia. To rozwiązanie udowodniło swoją konkurencyjność podczas kryzysu w transporcie oceanicznym i nadal robi wrażenie fakt, że codziennie pociągi pokonują w Rosji ponad 1200 km. Po pierwszej fali pandemii, kolejowy transport towarowy stał się atrakcyjny dla wielu firm z praktycznie wszystkich sektorów.

2021 był Europejskim Rokiem Kolei. Co z tego wynika?

Sytuacja w Europie jest zgoła inna niż między Chinami a Europą. Odległości są oczywiście mniejsze, ale każdy kraj ma własne zasady zarządzania infrastrukturą. Te fakty sprawiają, że połączenia euro-

2021 Europejskim Rokiem Kolei z ambitnym planem osiągnięcia 30% udziału w ruchu przewozowym do 2030 roku. To wyzwanie, bo średnia od lat utrzymuje się na poziomie 18%.

W przypadku dużych przepływów i długich dystansów, kolej jest bez wąt-

W 2021 r. pomiędzy Chinami a Europą kursował średnio jeden pociąg co godzinę. Międzykontynentalne przewozy kolejowe na Jedwabnym Szlaku odpowiadają 4% przepływów między tymi kontynentami. Ich wzrost jest spowolniony ze względu na ograniczenia infrastrukturalne.

pejskie są technicznie bardziej skomplikowane i w rzeczywistości ograniczają konkurencyjność kolejowych przewozów towarowych. Unia Europejska ogłosiła

pienia konkurencyjnym i korzystnym dla środowiska rozwiązaniem. GEFCO obsługuje sto pociągów tygodniowo w ramach dostaw pojazdów gotowych,

ale także pociągi z zaopatrzeniem dla zakładów produkcyjnych. W 2021 roku uruchomiliśmy regularne połączenie między Francją i Hiszpanią na okres 3 lat. Ten modalny transport drogowo-kolejowy pozwala ograniczyć roczną emisję CO₂ o 1400 ton. Oznacza to redukcję emisji dwutlenku węgla o 78% w porównaniu

Kolejowy transport towarowy stał się prawdziwą, zrównoważoną alternatywą dla wszystkich sektorów, w tym dla branży dóbr konsumpcyjnych.

z transportem drogowym. Jest to również rozwiązanie konkurencyjne, ponieważ czas tranzytu wynosi 36 godzin, a połączenie jest stabilne pod względem stawek i zdolności przewozowych. Dzięki temu możemy naszym klientom oferować bezpieczną usługę w niepewnych czasach, gdy ceny paliw oraz braki kierowców zakłócają transport drogowy towarów w Europie.

Jednym z wyzwań nadchodzących miesięcy, zarówno dla nas jak i dla naszych klientów, jest przeniesienie przepływów realizowanych pojazdami ciężarowymi na rozwiązania intermodalne. W GEFCO jesteśmy gotowi wspierać naszych klientów poprzez wzmocnienie zespołów inżynierskich i operacyjnych, aby ułatwić tę transformację.

Dlaczego kolejowy transport towarowy należy traktować jako zrównoważone i konkurencyjne rozwiązanie transportowe?

Jeśli chcesz być konkurencyjnym, musisz mieć możliwość obsłużenia

transportu na znacznych odległościach. Zalecane jest posiadanie co najmniej 1000-kilometrowej linii kolejowej na 150 km dojazdu (drogowego) do terminalu kolejowego. Oczywiście pozostaje to w sferze bardzo teoretycznej, gdyż trzeba również wziąć pod uwagę koszty i czas tranzytu, elastyczność, przepustowość, stabilność stawek i oczywiście emisję CO₂. Należy również podkreślić, że kolejowy transport towarowy oferuje szereg rozwiązań o wartości dodanej, takich jak zabezpieczony transport, transport w kontrolowanej temperaturze czy śledzenie przepływów, którego dzisiejszy poziom nie byłby możliwy bez rozwoju Internetu Rzeczy. Na przykład między Chinami a Europą, co zostało udowodnione podczas kryzysów, udało nam się uzyskać czas tranzytu wynoszący około 18 dni oraz istotne ograniczenie emisji CO₂ w porównaniu z transportem lotniczym. Kolejowy transport towarowy stał się prawdziwą, zrównoważoną alternatywą dla wszystkich sektorów, w tym dla branży dóbr konsumpcyjnych.

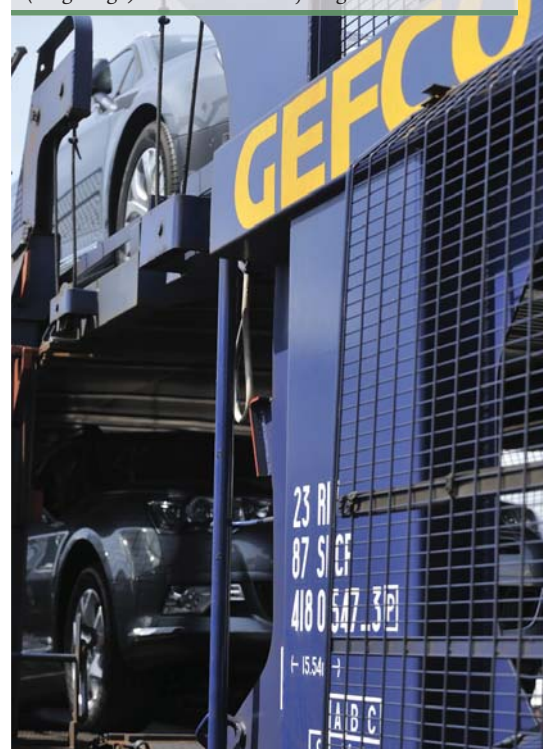
Kolej to rozwiązanie sprzyjające środowisku pod względem redukcji emisji CO₂, a także innych emisji. Jakich?

Rzeczywiście, kolejowy transport towarowy przyczynia się do redukcji emisji CO₂ i jest pierwszym krokiem w kierunku zrównoważonego łańcucha dostaw. W listopadzie 2021 roku zaprezentowaliśmy

Jednym z wyzwań nadchodzących miesięcy, zarówno dla GEFCO jak i dla jego klientów, jest przeniesienie przepływów realizowanych pojazdami ciężarowymi na rozwiązania intermodalne.

nasz pierwszy neutralny pod względem emisji dwutlenku węgla pociąg towarowy ze Słowacji do Chin, dla klienta

Jeśli firma chce być konkurencyjna, musi mieć możliwość obsłużenia transportu na znacznych odległościach. Zalecane jest posiadanie co najmniej 1000-kilometrowej linii kolejowej na 150 km dojazdu (drogowego) do terminalu kolejowego



z branży dóbr konsumpcyjnych. Najpierw zoptymalizowaliśmy trasę, a następnie zrównoważyliśmy 100% wartości emisji

W listopadzie 2021 r. GEFCO zaprezentowało swój pierwszy neutralny pod względem emisji dwutlenku węgla pociąg towarowy ze Słowacji do Chin, dla klienta z branży dóbr konsumpcyjnych



CO₂. Emisja zależy od sposobu produkcji energii elektrycznej w różnych krajach, ale ogólnie rzecz biorąc, kolejowy transport towarowy umożliwia również ograniczenie emisji drobnych cząstek stałych (PM10), dwutlenku siarki (SO₂), tlenków azotu (NO_x) i węglowodorów (NMHC), zmniejszając ryzyko dla zdrowia związane z zanieczyszczeniem powietrza.

Od czasu pierwszego kryzysu COVID-19, a następnie kryzysu w transporcie oceanicznym, kolejowy transport towarowy stał się zrównoważonym rozwiązaniem dla planów transportowych wszystkich branż i z perspektywy GEFCO możemy ten trend potwierdzić. Możemy spodziewać się dwucyfrowego wzrostu w miarę przechodzenia na bardziej zrównoważoną gospodarkę. |

KK



Fot. Scania

Skumulowane dane ZPL na koniec 2021 r. pokazują, że branża leasingowa podpisała nowe kontrakty o łącznej wartości 19,4 mld zł, przy dynamice segmentu pojazdów ciężarowych na poziomie +63,3% r/r

2021 REKORDOWYM ROKIEM DLA BRANŻY LEASINGOWEJ

Związek Polskiego Leasingu podał, że firmy leasingowe w 2021 roku, w ramach leasingu i pożyczki leasingowej, udzieliły łącznego finansowania na poziomie 88 mld zł. Po 12 miesięcy dynamika sektora wyniosła +30,7% r/r, znacznie przekraczając oczekiwania leasingodawców. Wyniki te można porównywać do rekordowego roku 2019, a są od nich dużo lepsze.

W 2021 roku firmy zrzeszone w ZPL koncentrowały się przede wszystkim na obsłudze transakcji leasingowych, których wartość wyniosła 77,2 mld zł. Rządziej zawierano umowy pożyczki, które równały się 10,8 mld zł. Osiągnięte wyniki sprawiły, że po raz pierwszy portfel aktywnych umów leasingowych w zakresie finansowania ruchomości był wyższy od salda kredytów udzielonych firmom przez banki. Mimo tak dobrych rezultatów, ZPL zakłada ostrożny scenariusz rozwoju branży leasingowej w 2022 r.

Paweł Pach, przewodniczący Rady ZPL komentuje: – Przy 88 mld zł nowego finansowania, możemy mówić o kolejnym rekordzie, mimo poważnych turbulencji, jakich doświadcza sektor motoryzacyjny. W drugiej połowie 2021 r. mierzyliśmy się z ograniczoną dostępnością nowych samochodów, a eksperci wskazują, że taka sytuacja może utrzymać się w kolejnych miesiącach tego roku. Dlatego zakładamy i przyjmujemy ostrożny scenariusz rozwoju sektora leasingowego w 2022 r. Przed branżą

leasingową trudny rok, w którym wyniki firm leasingowych będą zależały od dostępności finansowanych aktywów.

Zyskało finansowanie pojazdów ciężarowych

W 2021 roku, przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej, przedsiębior-

wyżej 3,5 tony, których udział w strukturze rynku wyniósł 22% (w zeszłym roku było to 17,8%), a wzrost kosztów pojazdów lekkich (w 2020 miały 47,5-procentowy udział w rynku, a w 2021 – 44,6-procentowy). Spośród pojazdów ciężarowych najczęściej wyleasingowano ciągników siodłowych, bo aż 52%.

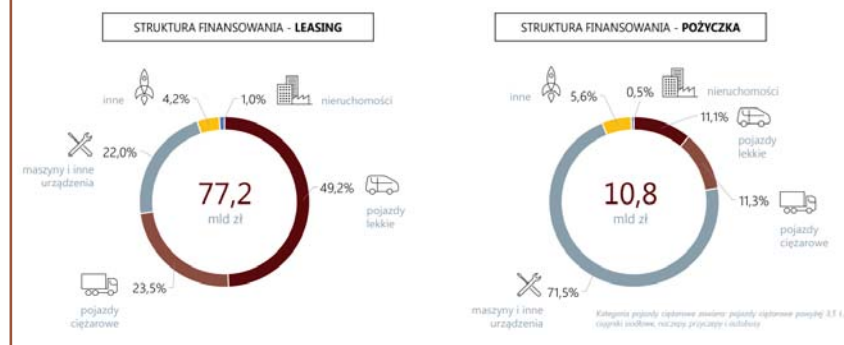
Jedną z ważnych przyczyn zmiany struktury rynku było to, że rok 2021 upły-

W 2021 roku firmy zrzeszone w ZPL koncentrowały się przede wszystkim na obsłudze transakcji leasingowych, których wartość wyniosła 77,2 mld zł. Rządziej zawierano umowy pożyczki, które równały się 10,8 mld zł.

cy najczęściej, jak co roku, finansowali pojazdy lekkie (mają 44,6-procentowy udział w strukturze rynku leasingu) oraz maszyny i inne urządzenia (odpowiadające za 28,1%). Jednak najnowszy raport ZPL pokazuje, że w ciągu ostatniego roku zmieniła się struktura rynku. Zyskało finansowanie pojazdów ciężarowych po-

nął pod znakiem ograniczonej podaży na rynku nowych samochodów, co miało swoje źródło w problemach z brakiem półprzewodników. Podczas pandemii ich producenci przestawili się na dostawy dla branż o rosnącym popycie, po tym jak gwałtownie zmalało zapotrzebowanie na półprzewodniki w sektorze

AKTYWA FINANSOWANE LEASINGIEM I POŻYCZKĄ INWESTYCYJNĄ



motoryzacyjnym. To w efekcie wpłynęło na ograniczenie produkcji samochodów w fabrykach w USA i Europie. Wielomiesięczne okresy oczekiwania spowodowały, że w drugiej połowie roku miesięczna sprzedaż nowych aut zaczęła spadać i finalnie rynek motoryzacyjny odnotował zaledwie 6,7% wzrostu rejestracji nowych samochodów w porównaniu z pandemicznym rokiem 2020. (83% stanowiły samochody osobowe, a 17% dostawcze do 3,5 t).

Mimo tych niesprzyjających czynników, branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie (osobowe i dostawcze do

raczącym rozwój finansowania pojazdów osobowych oraz pojazdów dostawczych i ciężarowych do 3,5 t. Gospodarka Polski urosła w 2021 r. o 5,7%, a głównym czynnikiem rozwoju były wydatki konsumpcyjne z dynamiką na poziomie 6,2%. Tak dużemu odbiciu konsumpcji sprzyjała stabilna sytuacja na rynku pracy.

Pod znakiem koniunktury

Całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2021 r.

Badanie przeprowadzone przez ZPL pokazuje, że firmy leasingowe w 2021 r. sfinansowały 833 pojazdy ciężkie (m.in. ciągniki siodłowe, autobusy) zasilane gazem (LNG/ CNG) oraz energią elektryczną, o łącznej wartości 672,1 mln zł



Fot. IVECO

3,5 t) o łącznej wartości 39,2 mld zł, co oznacza wynik o 22,9% wyższy niż przed rokiem. Pojazdy osobowe odnotowały dynamikę 23% r/r (w ciągu pierwszych trzech kwartałów wyniosła ona aż 88%), a dostawcze do 3,5 t. – 22,6% r/r.

Wpływ na wyniki branży w obszarze finansowania samochodów miało też otoczenie gospodarcze, które w ubiegłym roku było czynnikiem mocno wspie-

wyniosła 165,8 mld zł, co oznacza blisko 5-procentowy wzrost r/r. Po raz pierwszy portfel aktywnych umów leasingowych w zakresie finansowania ruchomości był wyższy od salda kredytów udzielonych firmom przez banki (160,6 mld zł to portfel branży leasingowej w obszarze finansowania ruchomości, a 159 mld zł wyniosła wartość aktywnych kredytów).

Na koniunkturę w sektorze przedsiębiorstw w głównej mierze wpływała wysoka płynność firm oraz wykorzystanie mocy produkcyjnych. Istotnym czynnikiem zaburzającym funkcjonowanie firm z większości branż były zakłócenia w łańcuchach dostaw. Największe obawy przedsiębiorstw budziły wzrosty cen i kosztów, najbardziej dotkliwe od czasów transformacji. W największym stopniu odczuwały je firmy działające w przemyśle, budownictwie i w transporcie, a w najmniejszym – w usługach.

W/w czynniki miały duży wpływ na finansowanie maszyn i urządzeń w spółkach leasingowych. Segment ten charakteryzował się dynamicznym rozwojem i pozwolił na sfinansowanie maszyn i urządzeń o łącznej wartości 24,7 mld zł przy 26-procentowej dynamice r/r. Najwyższe dynamiki branża leasingowa osiągnęła w finansowaniu maszyn do produkcji two-

Fot. Freepik



Udział leasingodawców w rejestracjach elektryków wśród nabywców instytucjonalnych, w ciągu ostatniego roku wzrósł do 59,3%

ryzyw sztucznych i obróbki metali (+35,5%), następnie maszyn budowlanych (+32%), a także maszyn dla sektora spożywczego (27,7%) i rolnictwa (+18,3%). Inne aktywa takie jak: sprzęt IT, samoloty, statki, tabor kolejowy i pozostałe pojazdy mają 4,4-procentowy udział w rynku, podczas gdy nieruchomości – poniżej 1%.

– Analizując sytuację w sektorze agrow nie można pominąć rekordowej sprzedaży i wysokiego poziomu rejestracji nowych ciągników rolniczych (43-procentowy wzrost w rejestracjach r/r, a ich liczba przekroczyła 14 tys. sztuk). Polscy producenci, importerzy i dystrybutorzy poprzez odpowiednie zarządzanie zamówieniami poradzi sobie z tymi wyzwaniem lepiej niż firmy w Europie Zachodniej, gdzie rynki nie odnotowały aż tak wysokich wzrostów. Tak dobre wyniki sprzedaży maszyn przełożyły się na wyniki firm leasingowych, które sfinansowały ma-

szyny rolnicze o wartości 6,4 mld zł, czyli 18,3% więcej r/r – stwierdził Tomasz Sudaj, prezes Związku Polskiego Leasingu.

Skumulowane dane ZPL na koniec 2021 r. pokazują, że branża leasingowa podpisała nowe kontrakty o łącznej wartości 19,4 mld zł, przy dynamice segmentu pojazdów ciężarowych na poziomie +63,3% r/r. Tym samym rynek pojazdów ciężarowych w Polsce miał jedną z największych dynamik w Europie. Pod kątem wielkości sprzedaży jest już trzecim rynkiem, a wyniki spółek leasingowych są mocno powiązane z wynikami rejestracji pojazdów.

Warto więc podkreślić, że 2021 r. był rekordowy dla finansowania pojazdów ciężarowych przez leasingodawców. W tym segmencie rynku, gdzie ZPL uwzględnił takie aktywa jak: pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy oraz autobusy, dodatnie dynamiki były widoczne we



Fot. DHL

Mimo niesprzyjających czynników branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie (osobowe i dostawcze do 3,5 t) o łącznej wartości 39,2 mld zł, co oznacza wynik o 22,9% wyższy niż przed rokiem

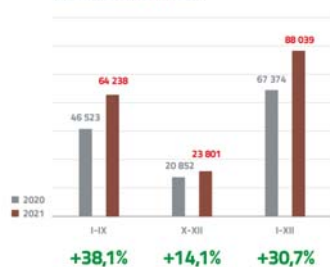
do 59,3%. Czynnikiem, który będzie miał znaczący wpływ na popyt na samochody z napędem elektrycznym, jest realizacja programu „Mój elektryk”, czyli programu dopłat do samochodów elektrycznych. Już dziś 12 firm leasingowych i CFM wspiera realizację tego programu.

finansowania tego typu pojazdów. Badanie przeprowadzone przez ZPL pokazuje, że firmy leasingowe w 2021 r. sfinansowały 833 pojazdy ciężkie (m.in. ciągniki siodłowe, autobusy) zasilane gazem (LNG/ CNG) oraz energią elektryczną, o łącznej wartości 672,1 mln zł (dane ZPL na temat części rynku leasingu).

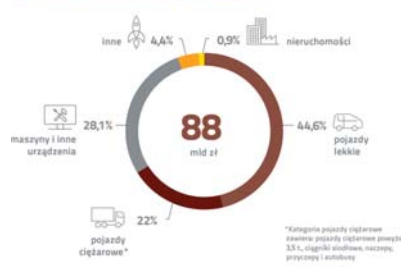
W zasięgu działania leasingodawców znalazła się także branża OZE (fotowoltaika). Instytut Energetyki Odnawialnej ocenia, że na koniec roku moc zainstalowana w PV w Polsce może przekroczyć 7 GW – na koniec września 6,3 GW – wzrost o 100% r/r. Firmy leasingowe w 2021 r. sfinansowały 6279 instalacji fotowoltaicznych, o łącznej wartości 662,5 mln zł. Jest to informacja ZPL na temat części rynku.

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE W 2021 I 2020 R. (mld zł/r/r)

Finansowanie ogółem



Struktura finansowania przedmiotów



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

wszystkich grupach produktów, za wyjątkiem autobusów (-20%).

Leasingodawcy włączają się w finansowanie zrównoważonej gospodarki

Leasingodawcy podążają za trendami, oferując finansowanie „zielonych aktywów”. Jak pokazują analizy Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, w 2021 r. firmy leasingowe CFM i RAC sfinansowały łącznie 8 194 pojazdów elektrycznych (BEV + PHEV), co oznacza wzrost o 130% r/r. Był to segment, który mimo problemów podaży wykazał się dużą dynamiką. Z kolei udział leasingodawców w rejestracjach elektryków wśród nabywców instytucjonalnych, w ciągu ostatniego roku wzrósł

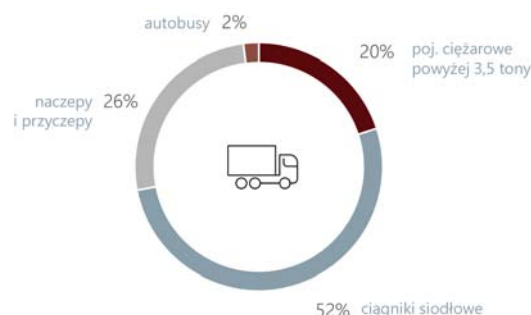
Pojazdy nisko i zero emisyjne znajdują coraz większe zainteresowanie zarówno wśród użytkowników, ale również wśród firm zlecających przewozy transportowe, zalecając przejście na ekologiczne rozwiązania. Firmy leasingowe dostosowują się do potrzeb rynku i oferują możliwość

Struktura portfela

Struktura portfela klientów firm leasingowych od dłuższego czasu pozostaje stabilna:

- Odbiorcami usług leasingowych są głównie mikro i małe firmy, czyli klienci o obrotach do 20 ml zł, którzy stanowią 73,7% w strukturze klientów.
- Największą (54,1%) grupą klientów są mikro firmy (klienci o obrotach do 5 mln zł).

STRUKTURA PRZEDMIOTOWA RYNKU POJAZDÓW CIĘŻAROWYCH



- I Klienci o obrotach od 5 do 20 mln zł stanowią 19,6%.
- I 25,4-procentowy udział w strukturze mają firmy o obrotach powyżej 20 mln zł, natomiast transakcje zawie-

wych zrzeszonych w ZPL, ankietowane podmioty oczekują wzrostu zatrudnienia w I kwartale 2022 r., nawet wyższego niż miało to miejsce w poprzednim kwartale. Prognozują również dalsze pogor-

jących wniosków, jak i wartości zawartych umów są formułowane na wyraźnie niższym poziomie niż miało to miejsce dla IV kwartału 2021.

Badane firmy w zróżnicowany sposób oceniają możliwości wzrostu poziomu finansowania dla poszczególnych grup środków trwałych. Wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są dla pojazdów lekkich oraz dla finansowania maszyn i IT. Jednak, w wypadku tych pierwszych, w związku z dalszym brakiem półprzewodników i wysokimi cenami aut, ZLP przewiduje, że I kw. 2022 r. będzie podobny do IV 2021.

W ciągu ostatniego roku zmieniła się struktura rynku. Zyskało finansowanie pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony, których udział w jego strukturze wyniósł 22% (w 2020 r. było to 17,8%) i wzrósł koszt pojazdów lekkich.

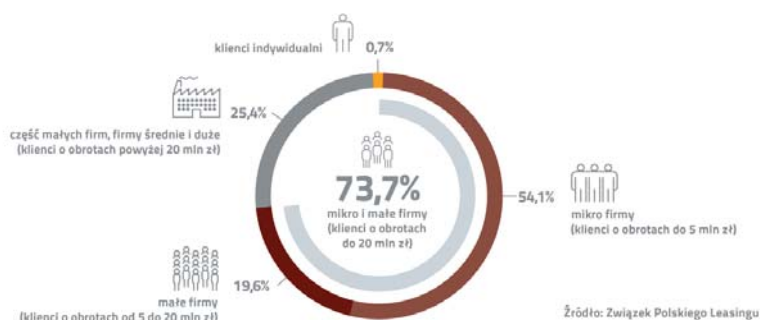
rane z klientami indywidualnymi mają 0,7-procentowy udział w rynku.

Co przyniosą kolejne miesiące

Jeśli chodzi o obecny rok na rynku transportowym, to zdaniem Tomasza Sudaję, branża nie spodziewa się utrzymania wzrostów z 2021 r. – *Na rynek transportowy będą miały wpływ turbulencje w zakresie dostaw czy istotny wzrost cen pojazdów. Szacujemy, że w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy tabor samochodowy w cenach fabrycznych (euro) podrożał o ok 15-20%, bez uwzględnienia wpływu na ostateczne koszty zakupu istotnie wyższego kursu euro niż w ostatnich latach. Do tego dochodzą ograniczone możliwości w zakresie podaży nowych pojazdów, a także wejście w życie (w lutym 2022 r.) zmian wynikających z pakietu mobilności, co przełoży się na wzrost kosztów wynagrodzeń kierowców i ograniczenie kabo-
tażu. Kolejnym czynnikiem, który może mieć znacznie jest zwiększenie obciążeń fiskalnych firm transportowych wynikających z przepisów Nowego Ładu. Wiele mniejszych przewoźników i kierowców świadczy usługi na rzecz większych firm przewoźowych na zasadach B2B w ra-*

Fot. DPD

SZACUNKOWA STRUKTURA KLIENTÓW FIRM LEASINGOWYCH W 2021 R.



Firmy leasingowe w 2021 r. sfinansowały 6279 instalacji fotowoltaicznych, o łącznej wartości 662,5 mln złotych

Wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2021 r. wyniosła 165,8 mld zł, co oznacza blisko 5-procentowy wzrost r/r. Po raz pierwszy portfel aktywnych umów leasingowych w zakresie finansowania ruchomości był wyższy od salda kredytów.

mach jednoosobowych działalności gospodarczych – stwierdził.

Z kolei, według kwartalnego odczytu, badania koniunktury branży leasingowej realizowanego wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingo-

wienie jakości portfela, jednak w mniejszej skali niż w IV kwartale 2021.

Z drugiej strony firmy zapowiadają znaczne ograniczenie aktywności sprzedażowej z początkiem 2022 r. Zarówno oceny dla prognozowanej liczby wpływa-

Zdecydowanie mniej pozytywne perspektywy dla dalszego rozwoju rysują się dla finansowania transportu ciężkiego oraz sektora nieruchomości. Swój udział mają tu również wprowadzane przepisy pakietu mobilności. Dlatego też w 2022 wzrost na poziomie 10,3% w branży leasingowej będzie zgodny z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. W bieżącym roku branża leasingowa może udzielić łącznego finansowania o wartości 97 mld zł. I

Opr. EH



Jeżeli kierowca wykonuje inne rodzaje przewozów, w szczególności kabotażowe lub międzynarodowe inne niż dwustronne, to według KE powiązanie z terytorium przyjmującego państwa członkowskiego jest wystarczające, aby uznać tę sytuację jako okres delegowania kierowcy

PRZEWOZY PODLEGAJĄCE POD DELEGOWANIE ZWIĄZANE Z KONIECZNOŚCIĄ ROZLICZENIA PŁAC SEKTOROWYCH

Przepisy pakietu mobilności wprowadzają szereg zmian w wielu aspektach dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze transportowym. Są one rozłożone w czasie i często powiązane z koniecznością dostosowania wielu uregulowań krajowych do zmieniających się przepisów wspólnotowych. Obecnie firmy transportowe borykają się z prawidłową interpretacją przepisów, które dotyczą konieczności rozliczania tzw. płacy sektorowej.

Zgodnie z postanowieniami Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057, katalog przewozów, które będą podlegały pod płacę sektorową ma być jednolity w całej Unii Europejskiej, co jest rozwiązaniem o tyle dobrym, że obecnie, podczas wyliczeń dotyczących płacy minimalnej, możemy spotkać się z różnymi przepisami w poszczególnych krajach. Do tej pory każdy kraj jednostronnie określał, jaki typ przewozu powoduje konieczność zgłoszeń kierowców oraz od jakiego okresu następuje obowiązek wyrównania wynagrodzenia. W efekcie przewoźnik musiał weryfikować, jakie przewozy są wykonywane przez jego kierowców w poszczególnych krajach i odnosić je do przepisów tego kraju. Dla przykładu, we Włoszech obowiązek wyrównania wynagrodzenia następował tylko w przypadku wykonywania przewozów kabotażowych, a w Niemczech pod płacę minimalną podlegała każda operacja,

w trakcie której dokonywane były załadunki/rozładunki na terenie tego kraju, niezależnie od tego jaki to typ przewozu. Takie podejście wynikało z §20 niemieckiej ustawy o wynagrodzeniu minimalnym (MiLoG), gdzie obowiązek rozliczeniowy występował u kierowców, którzy wykonywali czynności nawet

narzuca na przedsiębiorcę obowiązek uprzedniego zgłoszenia oraz rozliczenia czasu pracy, natomiast jeśli nie jest to okres delegowania, to jest zwolniony również ze zgłoszenia i rozliczenia czasu pracy.

Według założeń Parlamentu Europejskiego, regulacje dotyczące delegowania

Zgodnie z postanowieniami Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1057 – katalog przewozów, które będą podlegały pod płacę sektorową ma być jednolity w całej Unii Europejskiej.

przez krótki czas na terytorium Niemiec. Pakiet mobilności, wprowadzając zmiany do dyrektywy 96/71/WE określa, że to nie poszczególne kraje będą ustalały, jakie przewozy podlegają pod definicję delegowania, a będzie to ustalone na szczeblu wspólnotowym. Określenie danego przewozu jako okres delegowania

są oparte na istnieniu powiązania między kierowcą a świadczoną usługą oraz terytorium przyjmującego państwa członkowskiego. Aby ułatwić egzekwowanie tych przepisów, dokonano rozróżnienia między poszczególnymi rodzajami przewozów, zależnie od stopnia powiązania z terytorium przyjmującego państwa

członkowskiego. Podobnie jak do tej pory ustalono, że podczas przewozów tranzytowych, które charakteryzują się tym, że kierowca przejeżdża przez dane państwo członkowskie bez dokonywania załadunku lub rozładunku i bez odbierania lub wysadzania pasażerów, nie istnieje istotne powiązanie między działaniami kierowcy a państwem członkowskim. W efekcie czego, w trakcie wykonywania tranzytów, nie mamy do czynienia z delegowaniem na terytorium kraju, przez terytorium którego wykonywane są te przewozy.

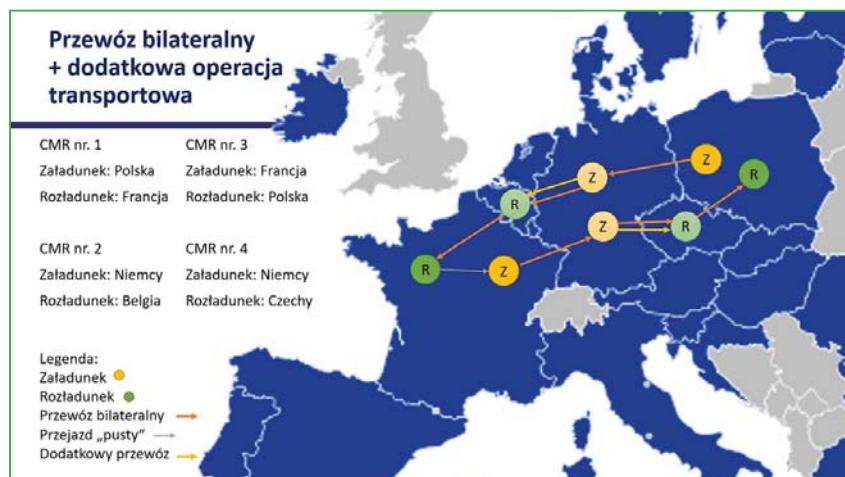
Przewozy bilateralne

Zasadniczą zmianą w stosunku do poprzednich przepisów jest ustalenie, że wyłączone z definicji delegowania zostają także przewozy dwustronne z państwa członkowskiego, w którym przedsiębiorstwo ma siedzibę do innego państwa członkowskiego lub z powrotem. Przewozy te określane mianem przewozów bilateralnych (lub import/eksport) wyczerpują w pełni definicję transportu międzynarodowego, a objęcie ich delegowaniem byłoby nadmiernym ograniczeniem swobody świadczenia transgranicznych usług transportu drogowego. W efekcie tych zmian przewozy wykonywane np. na trasie Polska-Francja i Francja-Polska będą traktowane jako transport bilateralny, który nie jest delegowaniem w myśl przepisów wspólnotowych i nie powoduje żadnych obowiązków z tego tytułu po stronie polskiej firmy transportowej. Dla wielu przedsiębiorstw nowe przepisy przyniosą zasadniczą zmianę w kwestii analizy odcinków, które muszą być rozliczane. Część firm, które wykonują tylko

służbom zagranicznym dokumentów poświadczających wypłatę wynagrodzenia w kwocie równej minimalnym wartościom określonym w układach zbiorowych tych krajów dla sektora transportowego. Należy tutaj zwrócić uwagę, że oprócz „czystych” przewozów bilateralnych, możliwe jest także dokonanie w ramach tego transportu dodatkowych czynności załadunku lub

go w drodze „z powrotem”. W sytuacji, gdy kierowca nie wykona dodatkowej operacji załadunku i rozładunku w drodze „tam” może wykonać dwie takie operacje podczas drogi „z powrotem”, jednak niemożliwym będzie wykonanie dwóch dodatkowych operacji transportowych w drodze „tam”.

Dla przykładu, poniżej przedstawione zostały scenariusze, które pomogą zobra-



rozładunki w państwach członkowskich lub państwach trzecich, które także będą zwolnione z delegowania, jednak nie mogą to być załadunki i rozładunki rzeczy w tym samym państwie członkow-

zować, w jakich państwach będziemy spotykać się z wyłączeniem z delegowania.

W przedstawionym scenariuszu kierowca wykonuje transport bilateralny na trasie Polska-Francja z dwiema ope-

Zasadniczą zmianą w stosunku do poprzednich przepisów jest ustalenie, że wyłączone z definicji delegowania zostają także przewozy dwustronne z państwa członkowskiego, w którym przedsiębiorstwo ma siedzibę do innego państwa członkowskiego lub z powrotem.



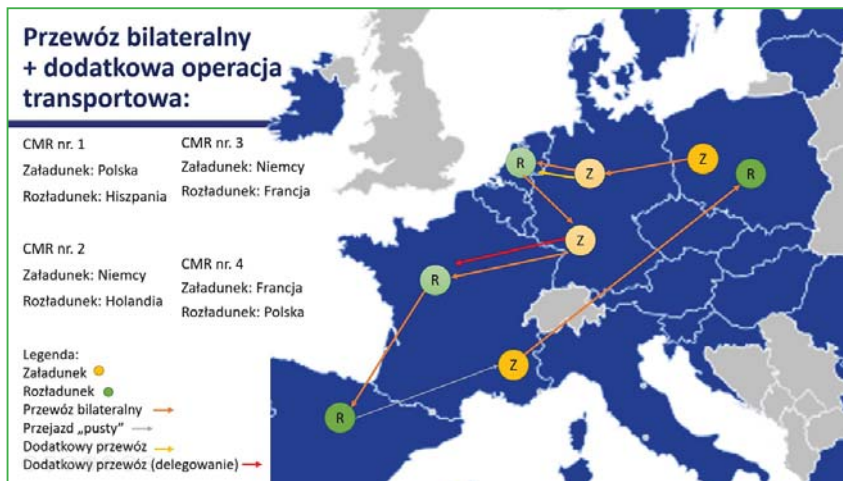
Fot. Mercedes-Benz

takie przewozy, od dnia wejścia w życie pakietu mobilności, tj. od 02.02.2022 r., zostają zwolnione z obowiązku rozliczania plac sektorowych i przedstawiania

skim, czyli przewozy kabotażowe. Dodatkowe przewozy w ramach przewozu bilateralnego zostały ograniczone do jednego przewozu w drodze „tam” i jedne-

racjami załadunku i rozładunku – z jedną w drodze do Francji (doładunek w Niemczech, rozładunek w Belgii) oraz drugą w drodze powrotnej do Polski (doładunek w Niemczech, rozładunek w Czechach). W efekcie całość tego przewozu nie pociąga za sobą obowiązków wynikających z delegowania.

W kolejnym scenariuszu kierowca wykonuje transport bilateralny na trasie Polska-Hispania z dwiema operacjami załadunku i rozładunku w drodze „tam” i jedną w drodze „z powrotem”. Niestety, przykład ten z założenia powoduje konieczność w pewnej części uznania tego pracownika jako delegowanego, ponieważ mamy do czynienia z dwiema dodatkowymi operacjami transportowymi w drodze „tam”, co nie spełnia warunków wyłączenia. W przedsta-



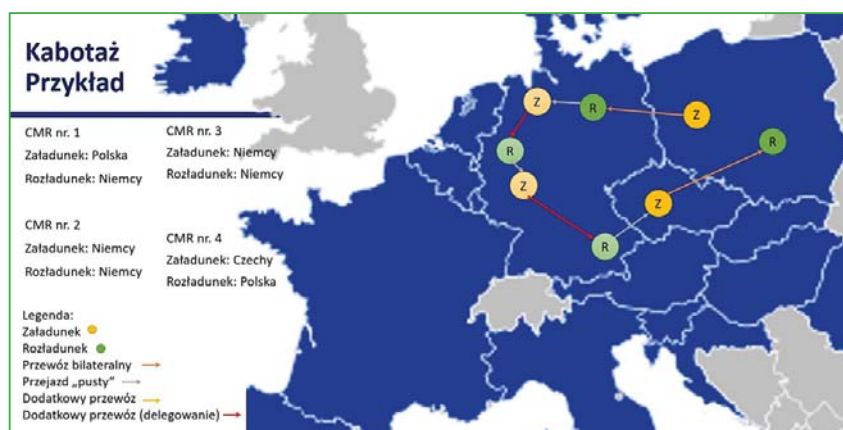
wionej sytuacji następuje konieczność uznania pracownika jako delegowanego w związku z drugą operacją doładunkową na trasie Niemcy-Francja. Należy jednak zwrócić uwagę, że w pozostałych krajach wykonywania tego przewozu, nie mamy obowiązków wynikających z delegowania.

W efekcie może się okazać, że z punktu widzenia przepisów wspólnotowych dla niektórych firm spora część transportu będzie całkowicie lub częściowo zwolniona z obowiązku wyrównywania wynagrodzenia. Tematem dalszych rozważań będą jednak przewozy, które zostały uznane za delegowanie.

Delegowanie kierowcy

Jeżeli kierowca wykonuje inne rodzaje przewozów, w szczególności przewozy kabotażowe lub przewozy międzynarodowe inne niż przewozy

dwustronne, to według Komisji powiązanie z terytorium przyjmującego państwa członkowskiego jest wystarczające, aby uznać te sytuacje jako okres delegowania kierowcy. Ta zależność istnieje w szczególności w przypadku przewozów kabotażowych zde-



finiowanych w rozporządzeniach Parlamentu Europejskiego i Rady (WE)

nr 1072/2009 i (WE) nr 1073/2009. Przewóz ten charakteryzuje się tym, że zarówno załadunek jak i rozładunek wykonywany jest w tym samym państwie. W tym wypadku mamy do czynienia z krajowym przewozem drogowym wykonywanym w innym państwie członkowskim, co stano-

Regulacje dotyczące delegowania są oparte na istnieniu powiązania między kierowcą a świadczoną usługą oraz terytorium przyjmującego państwa członkowskiego.

wi poważną konkurencję dla branży transportowej danego kraju i jest bezsprzecznie wykonywaniem pracy w innym kraju.

Przedstawiony scenariusz przedstawia sytuację, w której kabotaż wykonywany jest w następstwie przewozu bilateralnego z Polski do Niemiec i z powrotem, gdzie jako okres delegowania uznawane są przewozy kabotażowe, które swój punkt początkowy i końcowy mają na terenie Niemiec, a transport ten wykonywany będzie w oparciu o wszystkie konsekwencje wynikające z delegowania.

Scenariusz zakładający, że transport międzynarodowy wykonywany jest pomiędzy innymi krajami członkowskimi, w których przedsiębiorstwo nie posiada swojej siedziby, określane jest mianem przewozów typu cross-trade. Komisja uznała, że tego typu przewozy charakteryzują się znaczącym powiązaniem z terytorium przyjmujących państw członkowskich, dlatego także w tym przypadku wykonywanie pracy związanej z tego typu

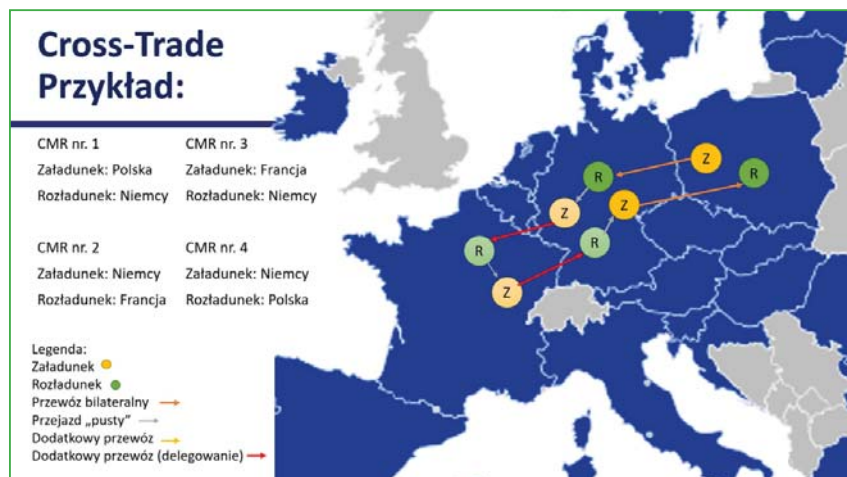
Przewozy cross-trade, tak samo jak pozostałe przewozy podlegające pod delegowanie, będą musiały być zgłaszane za pomocą systemu IMI i rozliczane według stawek sektorowych obowiązujących w danym państwie przyjmującym



Fot. ADAR

przewozami spełnia wymogi definicji delegowania.

przez kierowców każdego przekroczenia granicy. Rejestracja ta jest obowią-



Przewozy *cross-trade* przez wiele firm określane jako „przerzuty”, tak samo jak pozostałe przewozy podlegające pod delegowanie, będą musiały być zgłaszane za pomocą Posting Declaration działającego w ramach rozporządzenia IML i rozliczane według stawek sektorowych obowiązujących w danym państwie przyjmującym, a w przedstawionym powyżej przypadku dotyczy to Francji oraz Niemiec, ponieważ to na ich terenie wykonywany był przewóz typu *cross-trade*.

Obowiązek rejestracji przekroczenia granicy

Wyszczególnienie okresów delegowania spośród wielu typów transportów wykonywanych w danym okresie, niekiedy przez tego samego kierowcę, stanowić będzie nie lada wyzwanie zarówno dla firm transportowych jak i dla organów kontrolnych. Aby umożliwić kontrolę tego zakresu, Komisja wprowadza obowiązek rejestracji

kowa od dnia 02.02.2022 r. i odbywać ma się ręcznie, za pomocą wpisów dokonywanych w tachografach cyfrowych. Kierowcy po tym okresie są zobowiązani, aby po przekroczeniu każdej granicy zatrzymać się i uzupełnić oznaczenie kraju zgodnie z krajem, do którego wjechali.



OCRK

Ireneusz Czulak,

ekspert OCRK ds. analiz i rozliczeń

Długoletni pracownik OCRK w Dziale Analiz i Rozliczeń. Do jego obowiązków należy reprezentowanie Klientów w trakcie kontroli Państwowej Inspekcji Pracy oraz przygotowanie projektów pism i wyjaśnień pokontrolnych. Zajmuje się również szkoleniem i wsparciem pracowników w Ogólnopolskim Centrum Rozliczania Kierowców z zakresu analizy i rozliczania czasu pracy kierowców oraz obsługi programu 4Trans.



optymalizujące koszty pracownicze. Kompleksowa oferta Grupy Inelo pozwala zminimalizować zagrożenia dla polskiego transportu międzynarodowego oraz wesprzeć przewoźników, redukując ryzyko wzrostu kosztów i spadku konkurencyjność. Aby skorzystać z oferty, należy skontaktować się z przedstawicielem Inelo lub Biurem Obsługi Klienta. Zapraszamy na naszą stronę www.inelo.pl.

Ireneusz Czulak,
ekspert OCRK

Pakiet mobilności – z Grupą Inelo zmiany są bezpieczne

W związku ze zmianami, jakie wprowadza pakiet mobilności, Grupa Inelo udostępnia w swojej ofercie rozwiązania uwzględniające wszystkie najnowsze zapisy prawne, również te



Fot. Hafen Hamburg

W przypadku połączenia z przewozem morskim lub żegluga śródlądową, część drogowa przewozu nie może przekroczyć promienia 150 km w linii prostej od portu załadunku/rozładunku

KABOTAŻ A TRANSPORT KOMBINOWANY

Jeśli chodzi o przewozy kombinowane to do dziś obowiązuje w porządku prawnym UE dyrektywa nr 92/106/EWG z 1992 r. określająca zasady ich wykonywania. Zgodnie z art. 4 tej dyrektywy, każdy przewoźnik zarejestrowany na terenie UE ma prawo wykonywać drogowe, początkowe lub końcowe części przewozu kombinowanego. Może to dotyczyć przekraczania granicy lub też nie. Nie określono limitów takich przewozów.

Przewozy te nie są też nazwane wprost przewozami kabotażowymi w sytuacji, gdy nie dochodzi do przekroczenia granicy, czyli w całości wykonywane są na terenie jednego kraju. Wiemy jednak, że niektóre kraje UE traktują je właśnie jako kabotaż.

Pierwotna dyrektywa obowiązuje nadal

Generalna zasada jest taka, że drogowa część przewozu kombinowanego w połączeniu z przewozem kolejną odbywa się pomiędzy miejscem załadunku a najbliższą, odpowiednią stacją kolejową lub od najbliższej, odpowiedniej stacji kolejowej do miejsca rozładunku. W przypadku połączenia z przewozem morskim lub żegluga śródlądową część drogowa przewozu nie może przekroczyć promienia 150 km w linii prostej od portu załadunku/rozładunku. Ponadto, część kolejowa, śródlądowa lub morska musi przekraczać 100 km w linii prostej.

W 2017 roku Komisja Europejska przedstawiła projekt zmiany i aktualizacji 30-letniej już dziś dyrektywy 92/106/EWG. Jednak po kilku latach negocjacji i przeprowadzeniu dwóch etapów tzw. *trilogu* utknął on w martwym punkcie, nie znajdując porozumienia między Komisją Europejską, Parlamentem Europejskim i w szczególności Radą UE. W efekcie, pod

Drogowa część przewozu kombinowanego w połączeniu z przewozem kolejną odbywa się pomiędzy miejscem załadunku a najbliższą, odpowiednią stacją kolejową lub od najbliższej, odpowiedniej stacji kolejowej do miejsca rozładunku.

koniec września 2020 roku projekt został definitywnie wycofany przez KE. Pierwotna dyrektywa obowiązuje więc nadal.

Natomiast zasady wykonywania przewozów kabotażowych określone są w art. 8 i 9 rozporządzenia 1072/2009. Reguła jest taka, że tym samym pojazdem można wykonać w danym kraju 3 przewozy

kabotażowe w ciągu maksymalnie 7 dni, po uprzednim dostarczeniu do tego kraju ładunku w ruchu międzynarodowym. Alternatywnie istnieje możliwość wykonania jednego przewozu kabotażowego w ciągu maksymalnie 3 dni, licząc od momentu wjazdu na pusto do danego kraju. Niemniej jednak, wjazd na pusto musi być poprzedzony innym przewozem międzynarodowym do innego kraju i te 3 dni muszą jednocześnie zmieścić się we wskazanym wcześniej terminie 7 dni od zakończenia ostatniego przewozu międzynarodowego.

Możliwość zróżnicowania w poszczególnych krajach

Od 21 lutego 2022 roku wprowadzony zostanie tzw. *cooling off period*, w którym nie można będzie wykonywać kolejnych przewozów kabotażowych w danym kraju. Stosowany będzie nowy art. 8 ust. 2a rozp. 1072/2009, który stanowi, że:

2a. Przewoźnicy nie mogą wykonywać przewozów kabotażowych tym samym pojazdem lub, w przypadku zespołu pojaz-

dów, pojazdem silnikowym tego samego pojazdu, w tym samym państwie członkowskim, przez cztery dni od zakończenia przewozu kabotażowego w tym państwie członkowskim. Oznacza to, że po wykonaniu dozwolonych operacji kabotażowych w danym kraju, kolejne można wykonać dopiero po upływie 4 dni od ich zakończe-

nia i wykonaniu kolejnego przewozu międzynarodowego.

Również od 21 lutego br. państwa członkowskie UE będą mogły, w drodze odstępstwa od ww. art. 4 dyrektywy



Artur Kalisiak

92/106/EWG, zgodnie z nowym art. 10 ust. 7 rozp. 1072/2009, stosować przepisy dotyczące kabotażu do części drogowej przewozów kombinowanych. Jednocześnie daje się krajom możliwość dowolnego wydłużenia okresu 7 dni na 3 przewozy kabotażowe i skrócenia 4-dniowego *cooling off period*. Jeśli jakieś państwo członkowskie zdecyduje się na zastosowanie na swoim terenie tych przepisów, musi najpierw o tym poinformować Komisję Europejską, a następnie – *w przejrzysty sposób udostępnić do wiadomości publicznej przepisy, w tym informację o czasie trwania odpowiednich okresów*.

Oznacza to, że każdy kraj będzie mógł (ale nie musiał) ww. przepisy dotyczące kabotażu stosować także do części drogowej przewozów kombinowanych. Tak naprawdę już najbliższa przyszłość pokaże jak będzie wyglądało to w praktyce.

W ramach upraszczania i ujednolicenia przepisów Unia zaproponowała więc po raz kolejny ich totalne skomplikowanie i możliwość zróżnicowania w poszczególnych

krajach. Nie jest bowiem wykluczone, że jeden kraj wydłuży okres 7 dni do np. 8, inny do 10, a jeszcze inny do 14 dni. Jednocześnie inny kraj skróci *cooling off period* z 4 do 3 dni, inny do 2, a jeszcze inny do 1 dnia. Należy jeszcze raz podkreślić, że możliwość ta dotyczy jedynie drogowych części przewozów kombinowanych, które mogą być traktowane na zasadach podobnych do kabotażu.



Wjazd do danego kraju na pusto musi być poprzedzony innym przewozem międzynarodowym do innego kraju i te 3 dni muszą jednocześnie zmieścić się we wskazanym wcześniej terminie 7 dni od zakończenia ostatniego przewozu międzynarodowego

Fot. Pixabay

Badanie zlecone przez KE

Warto również w tym miejscu przypomnieć, że na początku 2021 roku KE opublikowała wyniki badania, które zleciła firmie Ricardo. Dokonano w nim m.in. analizy wpływu zastosowania ww. ograniczeń w przewozach kombinowanych. Zmiany te zostały wprowadzone przez Parlament Europejski i Radę UE na późniejszym etapie negocjacji pakietu mobilności, a KE nie zgadza się z tymi zapisami. Co istotne, KE potwierdza jednocześnie, że ograniczenia te stoją w sprzeczności z Zielonym Ładem i siłą rzeczy nie została wobec nich

dotychczasowej emisji ok. 400 tys. ton CO₂. Natomiast w dłuższej perspektywie odbiłoby się to również negatywnie na sektorze kolejowych przewozów kombinowanych.

Można przypuszczać

Teoretycznie część drogowa przewozów kombinowanych nie powinna podlegać ograniczeniom ilościowym podobnym do kabotażu. Art. 4 dyrektywy 92/106/EWG nie wprowadza bowiem określonej liczby takich operacji. Mimo to, niektóre kraje traktują te przewozy jako kabotażowe i stosują ograniczenia związane z przewozami kabotażowymi w sytuacji, gdy mają one miejsce wyłącznie na terenie jednego kraju.

Jednak już od 21 lutego 2022 mogą pojawić się pewne ograniczenia. Można jedynie przypuszczać, że właśnie te państwa, które do tej pory traktowały drogową część przewozu kombinowanego jako kabotaż, od 21 lutego 2022 r. wprowadzą oficjalnie krajowe regulacje stosujące przepisy o kabotażu również do przewozów kombinowanych. Zezwoli im na to wspomniana zmiana rozporządzenia 1072/2009. **I**

Artur Kalisiak
koordynator ds. projektów
strategicznych, TLP



Fot. Samskip

Jeśli państwa członkowskie w dużym stopniu zdecydowałyby się na wprowadzenie przepisów o kabotażu do przewozów kombinowanych to miałyby to negatywny wpływ na środowisko w postaci dodatkowej emisji ok. 400 tys. ton CO₂. W dłuższej perspektywie odbiłoby się to negatywnie na sektorze kolejowych przewozów kombinowanych

TRANSEXPO

XVI Międzynarodowe Targi Transportu Zbiorowego

12-14.10.2022



NASTĘPNY PRZYSTANEK
PRZYSZOŚĆ

Już dziś zarezerwuj swoje miejsce

www.transexpo.pl



Your **excellent** choice!



► Panele słoneczne zapewniają **czystą zieloną energię** i **zmniejszają rachunki za prąd aż do 100%**



► Oświetlenie LED z systemem sterowania DALI **zmniejsza zanieczyszczenie świetlne, ograniczając zużycie energii aż do 90%**



► Pompy ciepła zapewniają **ekologiczne chłodzenie i ogrzewanie, zmniejszając rachunki za gaz aż do 100%**

 **PANATTONI**

Wybierz **zielone rozwiązania** i **oszczędzaj na rachunkach**
Zwrot z inwestycji 3 lata! www.panattonieurope.com