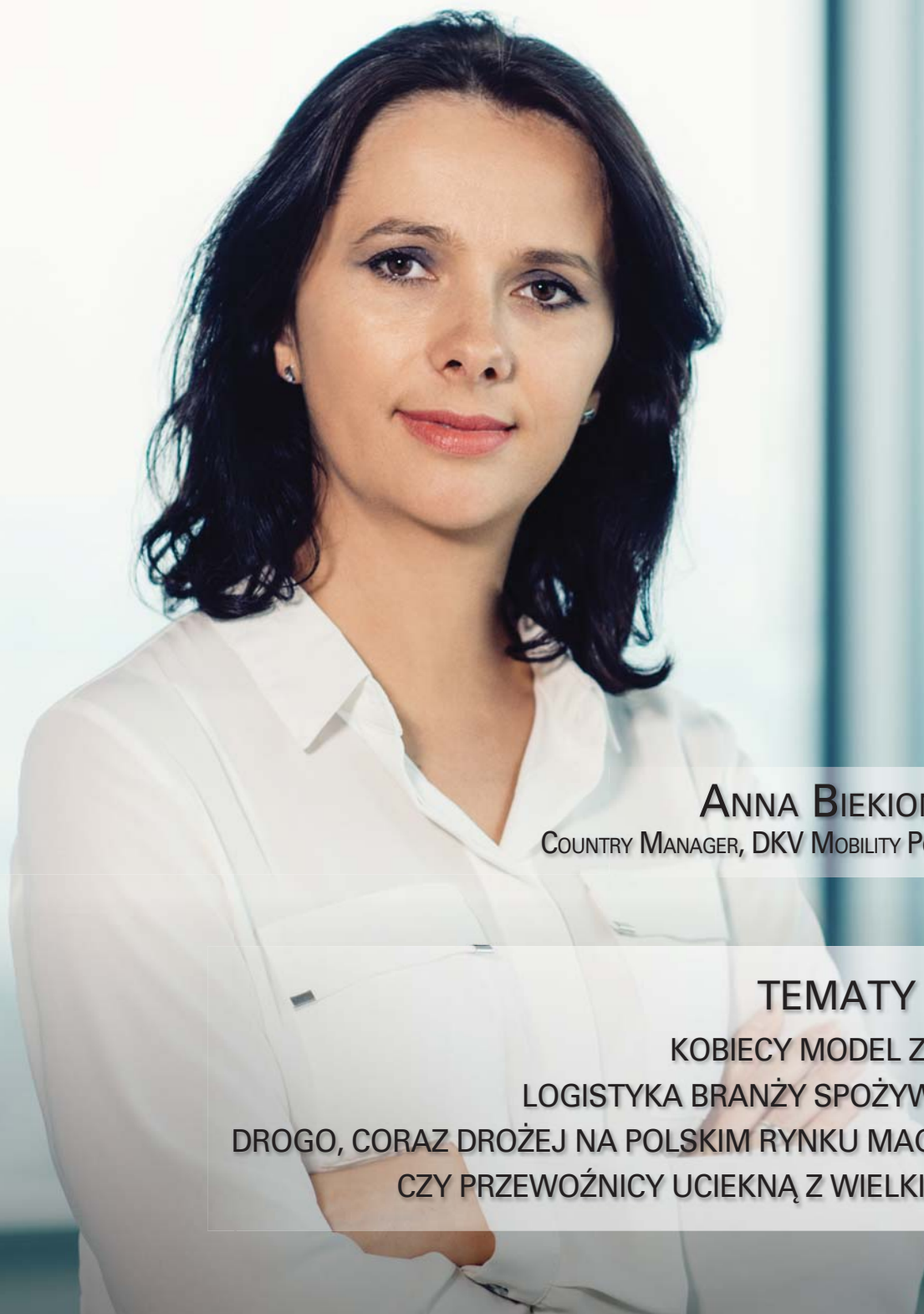


TSL **biznes**

MARZEC 3/2023 (144)

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



ANNA BIEKIONIS,
COUNTRY MANAGER, DKV MOBILITY POLSKA



TEMATY NUMERU:
KOBIECY MODEL ZARZĄDZANIA
LOGISTYKA BRANŻY SPOŻYWCZEJ I FMCG
DROGO, CORAZ DROŻEJ NA POLSKIM RYNKU MAGAZYNOWYM
CZY PRZEWOŹNICY UCIEKNĄ Z WIELKIEJ BRYTANII?



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

Inteligentne rozwiązania logistyczne dla branży spożywczej i FMCG



Transport
morski



Transport
drogowy



Transport
kolejowy



Rozwiązania
multimodalne



Odprawy
celne



W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie..... 4

HR I ZARZĄDZANIE

Anna Biekionis stawia na współpracę.... 8

LOGISTYKA

Skuteczna i terminowa dostawa dzięki współpracy..... 10

Przyszłość branży FMCG w automatyzacji..... 12

Mrożone produkty na fali..... 13

Od lokalnego magazynu po światowe centrum dystrybucji, czyli rozwój wspólnie z GEODIS w Polsce..... 14

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Szykuje się rewolucja w częściach zamiennych. Produkcja „na żądanie” w sklepie z licencjami na druk 3D..... 16

110 tysięcy pizz dziennie wymaga 3 360 cykli otwierania siedmiu bram..... 18

TRANSPORT DROGOWY

Elektryki napędzą intermodal..... 19

Czy przewoźnicy uciekną z Wielkiej Brytanii?..... 20

TRANSPORT WODNY

LCL dla branży beverage. Co trzeba wiedzieć przed podjęciem decyzji?..... 22

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Drogo, coraz drożej na polskim rynku magazynowym..... 24

Trendy kształtujące rynek..... 26

Magazyn z wyposażeniem od Prologis..... 29

ESG w magazynach..... 30

Panattoni z ponad 40% rynku na koniec 2022 roku.

Deweloper dostarczył blisko 3 mln metrów kwadratowych..... 33

PRAWO

Amortyzacja jednorazowa jako jeden ze sposobów amortyzowania środków trwałych..... 34

Obowiązek złożenia oświadczenia o liczbie osób zatrudnionych.

W tym o liczbie kierowców oraz o średniej arytmetycznej liczby kierowców za rok poprzedni..... 36

Przepisem w absurd. Kary umowne w zleceniach transportowych..... 38

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Co czeka polskie MŚP w 2023 roku?..... 41

2022 trudnym rokiem..... 42



Obecna sytuacja gospodarcza ma coraz większy wpływ na branżę logistyczną. Wyższe ceny i związane z tym ograniczenie zakupów to też mniej logistyki i mniej obiektów w budowie. Widać to na rynku magazynowym, który w ciągu ostatnich lat napędzał gospodarkę, a od drugiego kwartału 2022 r. zaczął przyhamowywać, co niewątpliwie związane jest z trudnościami w uzyskaniu finansowania i ze wzrostem stóp procentowych. A rachunek jest prosty – im wyższe koszty finansowania, tym dokładniej inwestorzy – nim podejmą decyzję o zakupie – sprawdzają strukturę najemców w parkach magazynowych. A ta także zmienia się nieco. Nie widać już tak dużego zapotrzebowania na powierzchnię magazynową ze strony e-commerce (choć nadal są to bardzo znaczący klienci), natomiast mówi się o tym, że najemcami staje się coraz więcej firm produkcyjnych. Związane jest to z *friendshoringiem*, czyli z przenoszeniem produkcji bliżej odbiorcy, do krajów, które współpracują ze sobą gospodarczo i z tworzeniem w nich sieci logistycznych. Zjawisko to nasiliło się po inwazji Rosji na Ukrainę. Od lutego 2022 r. wiele firm zdecydowało się na wyjście z rynków takich jak Ukraina, Rosja czy Białoruś. A w 2023 r. trend ten powinien się nasilić.

Niewątpliwie jest, że 2023 r. w logistyce może przynieść jeszcze sporo niespodzianek, m.in. dlatego, że nie wiadomo jak potoczą się losy wojny w Ukrainie, jak będzie wyglądała inflacja, czy jak będą się kształtowały ceny paliw. Jedno jest pewne – trzeba być przygotowanym na różne scenariusze i różne zwroty akcji. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNA 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
m&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:

TruckVan TSLbiznes SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:

f i y /TSLbiznes

DACHSER W AUSTRALII I NOWEJ ZELANDII

Dachser przejął firmę ACA International – spedytora lotniczego i morskigo – z siedzibą w Melbourne, w Australii.



Przejęcie poszerza sieć DACHSER Air & Sea Logistics o sześć lokalizacji w Australii i Nowej Zelandii. To kraje nie tylko rozwinięte gospodarczo, ale też połączone z Azją, Europą i Ameryką Północną.

Firma została założona przez osoby prywatne w 1982 r. i zajmuje się spedycją lotniczą i morską. Zapewnia swoim klientom w Australii i Nowej Zelandii zintegrowane usługi transportu międzynarodowego.

Kładzie duży nacisk na jakość, wiedzę, innowacyjność i współpracę, do czego wykorzystuje najnowsze technologie informacyjne. Obecnie ACA International zatrudnia 56 osób, a w 2021 r. osiągnęła przychód w wysokości około 75 mln euro. Główna siedziba firmy mieści się w australijskim Melbourne, ma też biura w Sydney i Brisbane oraz w Nowej Zelandii: w Auckland, Wellington i Hamilton. Firma posiada dodatkowy oddział w Kansas City, w Stanach Zjednoczonych. I jest obecna w regionie Wielkich Chin. Lokalizacje w Chinach nie są częścią przejęcia. Dachser obsługuje swoich klientów w Chinach z własnych lokalizacji od 2003 r.

Przejęcie pozwala Dachser Air & Sea Logistics kontynuować ścieżkę wzrostu, a dzięki dodaniu Australii i Nowej Zelandii wypełnić lukę w globalnej sieci naszych własnych lokalizacji. |

5 TYSIĘCY PUNKTÓW SZYBKIEJ PACZKI

Sieć Szybkiej Paczki GLS przekroczyła w Polsce liczbę 5 tys. punktów. Paczki z etykietą GLS można odbierać w hipermarketach, wielu lokalnych sklepach i punktach usługowych.

Szybka Paczka wystartowała w maju 2010 r., gdy w Poznaniu, na os. Bolesława Śmiałego, w lokalnym punkcie ksero uruchomiono pierwszy punkt partnerski GLS. Schemat działania oparto na rozwiązaniach przejętych z Niemiec, gdzie działała sieć Parcel Shop. Na początku punkty Szybkiej Paczki mieściły się w lokalnych punktach usługowych i sklepach. Później weszła do niewielkich sieci handlowych, z czasem do coraz większych. W grudniu 2012 r. uruchomiono możliwość doręczenia paczki do punktu wskazanego przez klienta, a także dodatkowo opcję zwrotu towaru zakupionego przez internet. Dwa lata później wprowadzono usługę FlexDeliveryService, dzięki której odbiorca może m.in. przekierować paczkę do dowolnej Szybkiej Paczki. Rok 2019 to otwarcie, na osiedlu Oświecenia w Poznaniu, pierwszego firmowego punktu Szybkiej Paczki. Rok później dołączył do niego punkt firmowy w Krakowie.



Dla rozwoju Szybkiej Paczki przełomowe było dołączenie do sieci blisko 1300 punktów nadań i odbiorów zlokalizowanych w znanych hipermarketach i sklepach, jak Auchan, Carrefour, Lewiatan, ABC i Martes Sport. Teraz planowane jest dalsze zwiększenie liczby punktów, poszerzenie sieci o lokalne biznesy, a także uruchomienie punktów Szybkiej Paczki w nowych sieciach sklepów. |

NOWY REKORD GRUPY KUEHNE+NAGEL

Grupa rok finansowy 2022 zamknęła z wyjątkowo dobrym wynikiem. Obroty netto wzrosły o 20% do 39,4 mld CHF, EBIT o 28% do 3,8 mld CHF, a zysk netto o 30% do 2,8 mld CHF.



Współczynnik konwersji opisujący relację EBIT do zysku brutto Grupy wyniósł 33,9%. Wszystkie jednostki biznesowe znacząco przyczyniły się do sukcesu firmy. Ze względu na ogólne spowolnienie gospodarcze, wynik w IV kwartale 2022 r. był słabszy niż w pozostałej części roku.

W 2023 r. otoczenie makroekonomiczne będzie nadal trudne ze względu na rozwój sytuacji geopolitycznej i inflację. Grupa oczekuje jednak, że pozytywny trend wzrostu i zysków, który utrzymuje się od wielu lat, z wyłączeniem wolumenów biznesowych i wyników finansowych za lata 2021 i 2022, utrzyma się także w tym roku. Ostatnie lata były wynikiem szczególnej sytuacji gospodarczej związanej z pandemią koronawirusa.

Z okazji Capital Market Day 1 marca 2023 r. Grupa Kühne+Nagel przedstawiła nowy strategiczny plan działania na 2026 r. (Roadmap 2026). Jest on zaprojektowany na cztery lata i stanowi podstawę do dalszego rozwoju strategii. Jego celem strategicznym jest znaczne zwiększenie siły zarobkowej firmy. Sprawdzony model *asset-light* zostanie zachowany. Na poziomie Grupy, Kühne+Nagel dąży do osiągnięcia współczynnika konwersji od 25% do 30% do 2026 r.

Plan działania do 2026 r. składa się z czterech wspierających się międzywydziałowych kamieni milowych: Kühne+Nagel Experience: jakość, zadowolenie klientów i motywacja pracowników; Digital Ecosystem: dane i technologia jako przewaga konkurencyjna; Living ESG: konkretne rozwiązania dla zrównoważonego rozwoju oraz Market Potential: plany rozwoju geograficznego i wysokomarżowe usługi. |

ZOBOWIĄZANIA CEVA LOGISTICS

CEVA Logistics zobowiązała się, że do 2025 r. we wszystkich magazynach i w ramach usług logistyki kontraktowej będzie wykorzystywać niskoemisyjną energię elektryczną.

Zobowiązanie opiera się na połączeniu zakupu energii (odnawialnej i jądrowej) od lokalnych dostawców oraz zwiększeniu własnej produkcji energii elektrycznej, z wykorzystaniem paneli słonecznych montowanych na dachach. Ich powierzchnia ma się zwiększyć trzykrotnie do końca 2025 r. Co więcej, do końca 2022 r. CEVA Logistics zainstalowała oświetlenie LED w ok. 80% magazynów i przewiduje, że do końca 2023 r. osiągnie poziom 100%. Dodatkowo realizuje szereg projektów związanych z ogrze-

waniem i chłodzeniem, co też pozwoli na zmniejszenie zużycia energii. Powiększa także flotę urządzeń litowo-jonowych wykorzystywanych do przewożenia towarów (MHE). Zakłada, że w 2023 r. jej flota osiągnie poziom 40% eko-MHE (zestawy baterii litowo-jonowych i żelowe). Oszczędność w zakresie emisji wynika nie tylko z wymiany spalinowych urządzeń napędzanych olejem napędowym lub LPG. Przy przejściu z akumulatorów kwasowo-ołowiowych na bardziej przyjazne środowisku baterie li-



towo-jonowe firma odnotowuje redukcję emisji podczas ładowania o średnio 16%.

CEVA, dzięki wspólnym inwestycjom z partnerami z branży nieruchomości o wartości ok. 180 mln USD, planuje trzykrotnie zwiększyć powierzchnię paneli słonecznych pokrywających dachy magazynów na świecie. Do końca 2025 r. chce zainstalować w swoich obiektach panele słoneczne o powierzchni 1,8 mln m². Przy takiej powierzchni pokrycia będzie generować około 135 tys. MWh rocznie. |

PROLOGIS PODWÓJNYM LAUREATEM

Prologis w tym roku został wyróżniony tytułem Solidny Pracodawca 2022, a także otrzymał nagrodę Solidny Pracodawca XX-lecia.

Solidny Pracodawca to wyróżnienie przyznawane już po raz dwudziesty firmom w Polsce, które w swoich działaniach na rzecz pracowników wychodzą poza standard. Celem programu, prowadzonego pod patronatem m.in. Business Center Club i organizacji Pracodawcy RP, jest wyłonienie najlepszych pracodawców w Polsce, którzy promują nieszablone rozwiązania HR i dzielą się swoim doświadczeniem z rynkiem. Tytuł otrzymują firmy, których wzorcowa polityka personalna, przekłada się

na wysoką jakość oferowanych produktów i świadczonych usług.

Wyróżnienie za 2022 r. zostało przyznane Prologis na podstawie oceny komisji kwalifikacyjnej konkursu oceniającej takie kategorie jak warunki pracy, warunki socjalne, jasna i sprecyzowana ścieżka kariery w organizacji czy dynamika zatrudnienia.

Nagrodę Solidny Pracodawca XX-lecia Prologis otrzymał z okazji jubileuszu plebiscytu. To specjalne wyróżnienie dla firm,



które swoją postawą od lat promują wartości jakie zawierają się w definicji solidności zatrudnienia. W uzasadnieniu jury podkreśliło przejrzystość i obiektywność procesu rekrutacji oraz wynagrodzeń w Prologis, a także zaangażowanie firmy w oddolne inicjatywy i system świadczeń pozapłacowych dostosowany do zmieniających się okoliczności. |

NOSTA LOGISTIK W WARSZAWIE

NOSTA Logistik, należąca do Grupy NOSTA, międzynarodowego dostawcy usług TSL, rozszerzyło zakres usług świadczonych na polskim rynku dzięki otwarciu biura w Warszawie.



W Polsce jest to czwarta lokalizacja firmy, a rozszerzenie ofert firmy wpłynęło na jej wzmocnienie w zakresie frachtu lotniczego i transportu różnych grup towarów.

Do tej pory w Polsce NOSTA realizowała głównie usługi spedycji drogowej i morskiej. W tym kontekście otwarcie biura w Warszawie, przy największym terminalu lotniczym cargo w Polsce, odgrywa strategiczną rolę w rozwoju firmy.

Usługi *aircargo* oferowane przez nowo otwarty oddział uzupełniają kompleksową obsługę klientów, którzy wysyłają drogą lotniczą swoje przesyłki w imporcie i eksporcie, w tym ekspresowe. Oprócz usług spedycyjnych, NOSTA zarządza konsolidacją przesyłek lotniczych, bezpośrednim załadunkiem oraz lotami czarterowymi, a także usługami handlingowymi, odpra-

wami celnymi, transportem do/z lotnisk i dostawami *door-to-door*. Warszawskie biuro NOSTA specjalizuje się w organizacji i realizacji dostaw lotniczych dla różnych grup towarów, w tym niebezpiecznych i pilnych.

Dostawy lotnicze, organizowane przez NOSTA, obejmują wszystkie destynacje świata, a kluczowym kierunkiem są Stany Zjednoczone. W przyszłości warszawskie biuro ma być wspierane przez oddział NOSTA w Bensenville k/Chicago (USA), który korzysta z usług amerykańskiego partnera posiadającego własny magazyn celny. |

BRAKUJE KOBIET NA STANOWISKACH ZARZĄDCZYCH

Polki często pełnią funkcje kierownicze, utożsamiając objęcie tego typu stanowiska z sukcesem zawodowym. Inaczej wygląda kwestia najwyższych stanowisk w firmach zarządczych.



Jak wynika z raportu Hays „Kobiety na rynku pracy 2022”, zaledwie 16% firm jest zarządzanych przez kobiety. Profesjonalistki rzadziej od mężczyzn aspirują też do objęcia funkcji prezeski czy dyrektorki zarządzającej. Powodem takiego stanu rzeczy mogą być nadal niesprzyjające karierom kobiet działania firm, jak i brak wiary w swoje kompetencje.

Pod względem odsetka kobiet na stanowiskach kierowniczych, Polska wypada bardzo dobrze na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej. Kobiety stanowią bowiem 44% kadry menedżerskiej, co daje wynik o 10 pkt. proc. powyżej średniej unijnej (Eurostat 2020). Jak wynika z raportu Hays „Kobiety na rynku pracy 2022”, Polki często aspirują do objęcia ról na szczeblu kierowniczym, niejednokrotnie utożsamiając to z osiągnięciem sukcesu zawodowego. Profesjonalistki zarządzające zespołami czerpią z tego tytułu wiele satysfakcji. Jednak co druga z nich chociaż raz w karierze miała poczucie, że podejmowane przez nią wysiłki są niedoceniane.

Objęcie stanowiska kierowniczego od każdego wymaga określonych kompe-

tencji i doświadczenia, a niejednokrotnie również uporu i konsekwencji w dążeniu do celu. Stąd też dla wielu specjalistów jest zadaniem nietatwym do osiągnięcia. Jednak droga do pierwszego w karierze stanowiska kierowniczego jako trudna określana jest częściej przez kobiety. Taką opinię wyraziło 46% respondentek oraz 33% respondentów pełniących funkcję menedżerską lub wyższą.

Badanie Hays pokazuje również, że 38% menedżerek i dyrektorek na drodze do pierwszego w karierze stanowiska kierowniczego napotkało przeszkody. Najczęściej wymieniały krzywdzące stereotypy dotyczące kobiet na stanowiskach menedżerskich lub postrzeganie ich kandydatur przez pryzmat – nawet potencjalnego – macierzyństwa. Jako przeszkodę identyfikowały również brak zaufania do posiadanych kompetencji oraz kwestionowanie skuteczności w budowaniu autorytetu. Niejednokrotnie musiały też przecierać szlaki w zmaskulinizowanych branżach lub firmach, w których kobiety-menedżerki są absolutnym wyjątkiem. |

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



GLOBALNY NIEDOBÓR KIEROWCÓW

Brak kierowców sięgnął globalnego szczybla. Niedobory kadrowe zagrażają stabilności funkcjonowania łańcucha dostaw oraz nadszarpiętej przez pandemię, rosyjską inwazję oraz zawrotne tempo inflacji gospodarce. Skutki odczuwają zarówno konsumenci, jak i firmy.

Według raportu Międzynarodowej Unii Transportu (IRU) w 2021 r. w Europie, USA, Meksyku, Argentynie, krajach Azji Środkowej i Południowo-Wschodniej liczba wakatów dla kierowców ciężarówek wyniosła ponad 2,6 mln. Największy procent nieobsadzonych stanowisk odnotowano w Eurazji – 18% i Turcji – 15,4%. Obecnie w samych krajach europejskich brakuje 425 tys. operatorów transportowych, a do końca 2023 r. liczba ta wzrośnie do 14%.

Na malejącą atrakcyjność posady kierowcy wpływają trudne warunki pracy, starzejąca się populacja kierowców, brak kobiet za kierownicą, a także koszty licencji.

– *Firmy transportowe i logistyczne na całym świecie borykają się z trudnościami*



mi w znalezieniu przewoźników. Polskie przedsiębiorstwa często współpracują z zagranicznymi kierowcami, jednak wiąże się to z barierą językową. Mając na uwadze sytuację rynkową, dostosowujemy się do potrzeb i stawiamy na języki obce, aby być bliżej zarówno klientów, jak i przewoźników. Znajomość rynków lokalnych usprawnia koordynację procesów transportowych. Staramy się, aby relacje z naszymi partnerami były stabilne i długoterminowe, a procesy logistyczne przejrzyste – podsumowuje Vitali Eremenco, zastępca dyrektora operacyjnego ds. transportu drogowego z warszawskiego biura w Asstra. |

Przebudowa stacji Stare Juchy usprawni podróż koleją

EKOLEJ na Mazurach

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., przy wsparciu finansowym z funduszy unijnych, modernizują linię kolejową nr 38 z Ełku do Giżycka. W ramach inwestycji przebudowanych zostanie pięć stacji i przystanków kolejowych. Dzięki temu podróżni zyskają m.in. dostęp do nowego peronu na stacji Stare Juchy. Projekt jest współfinansowany w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Ułożone zostały już ścianki peronowe



Budowa dojść do peronu



Stacja przed przebudową

Prace na stacji Stare Juchy rozpoczęły się od demontażu starych torów oraz dwóch peronów. Obecnie trwają prace nad przygotowaniem nawierzchni pod nowe tory. Ruszyła także budowa nowego, dwukrawędziowego peronu. Obiekt będzie miał 150 metrów.

Nowa, dwustronna wiata i ławki zapewnią podróżnym lepsze warunki oczekiwania na pociąg. Czytelna informacja pasażerska ułatwi podróż. Bezpieczeństwo po zmroku zapewni energooszczędne oświetlenie

LED. Na antypoślizgowej nawierzchni zamontowane zostaną ścieżki naprowadzające dla osób niewidomych oraz niedowidzących. Dla pasażerów łączących podróżowanie rowerem i koleją, dwoma ekologicznymi środkami transportu, zamontowanych zostanie pięć stojaków.

W ramach inwestycji na całej linii kolejowej Ełk – Giżycko, w tym także na stacji Stare Juchy, zainstalowana zostanie sieć trakcyjna. Dzięki temu na trasie zaczną kursować pociągi

elektryczne. To pozwoli na znaczącą redukcję emisji gazów cieplarnianych. Dodatkowo dzięki elektryfikacji wzrośnie przepustowość całej trasy. Pociągi pasażerskie przyspieszą z 80 km/h do 160 km/h. Po zakończeniu wszystkich prac podróż pociągiem z Olsztyna do Ełku przez Korsze, Giżycko i Stare Juchy skróci się o 50 minut i wyniesie około 2 godzin. Ze stacji Stare Juchy obsługiwane będą także połączenia m.in. w kierunku Trójmiasta czy Białegostoku. Zakończenie prac planowane jest na 2024 rok.



Projekt obejmuje m.in.:



49 km

linii kolejowej z nowymi torami oraz siecią trakcyjną



2

nowe wiadukty – kolejowy w Giżycku i drogowy w Wydminach



59

przebudowanych obiektów inżynierskich



5

przebudowanych stacji i przystanków kolejowych



23

przebudowane przejazdy kolejowo-drogowe

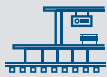


50 minut

– o tyle skróci się czas przejazdu z Ełku do Olsztyna



lepszy dostęp do kolei w regionie



stacje i przystanki dostępne dla wszystkich podróżnych



szybki i sprawny transport towarów koleją z prędkością do 120 km/h



poprawa bezpieczeństwa w ruchu kolejowym i drogowym



ochrona środowiska naturalnego

www.towarynatory.pl

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



Rzeczpospolita
Polska

PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Unia Europejska
Fundusz Spójności



Projekt „Prace na linii kolejowej nr 38 na odcinku Ełk – Korsze wraz z elektryfikacją – etap I” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



ANNA BIEKIONIS STAWIA NA WSPÓŁPRACĘ

Po 20 latach pracy na stanowisku Country Managera DKV Mobility Polska na emeryturę odchodzi Michał Bałakier. Na jego następczynię wybrano Annę Biekionis, która zna firmę od 22 lat. Przez lata awansowała na różne stanowiska, by w końcu objąć zarządzanie zespołem. Wraz z nową szefową zaglądamy dziś za kulisy – pytając o to, jak funkcjonuje polski oddział od środka.

Będzie Pani pierwszą kobietą zarządzającą polskim oddziałem DKV Mobility. Na ile chce Pani zmienić sposób zarządzania firmą?

Kiedy zaczynałam pracę w DKV Mobility zatrudnionych było 10 osób. W miarę rozwoju przedsiębiorstwa rola odpowiedzialność za nowych pracowników, których dziś jest blisko 70. Ja nie preferuję konkretnego stylu zarządzania, tylko staram się dopasować do aktualnej sytuacji. A mój zespół zna mnie na tyle, że doskonale zdaje sobie sprawę, jakie wartości cenię i że wymagam od nich i od siebie ich przestrzegania. Do tych wartości należy szacunek do ludzi – w tym do klientów – zaangażowanie w to, co się robi oraz nakierowanie na rozwiązywanie problemów i szczerść.

W Pani wypadku dużą zaletą przy obejmowaniu stanowiska Country Managera jest wcześniejsza znajomość ludzi zatrudnionych w firmie...

To duże ułatwienie. Z wieloma pracownikami znam się bardzo długo, czasem ponad 20 lat. Osoby, z którymi zaczynałam pracę, w większości są tu do dziś. Takiej atmosfery



Swój awans oraz Dzień Kobiet Anna Biekionis świętowała razem z Marco van Kalleveen, Group CEO w DKV Mobility

nie udałoby się stworzyć bez wzajemnego szacunku i chęci współpracy, choć każdy z nas jest inną osobą. Każdy ma inne poglądy czy możliwości. Jesteśmy zaangażowani w to co robimy, ale w inny sposób. Myślę, że to właśnie w tej inności jest nasza siła.

Mam świadomość tego, że wszyscy popełniamy czasem błędy, ale ważne jest by umieć je naprawiać. Na tym powinno polegać zaangażowanie pracowników, a nie na wyłącznym nakierowaniu na cele i dążeniu do nich za wszelką cenę.

W 2019 roku firma DKV Mobility znalazła się w grupie najlepszych pracodawców Great Place to Work®, co w dużej mierze jest Pani zasługą. Czy awans nie przeszkodzi Pani we wsłuchiwaniu się w potrzeby pracowników i klienta?

Myślę, że wręcz przeciwnie. Bardzo chciałabym przystąpić do tego konkursu jeszcze raz. A to dlatego, że takie inicjatywy dają bardzo dużo informacji zwrotnych od pracowników. Niezależne badania są potrzebne, aby zobaczyć, czy ludzie są zadowoleni ze swojej pracy i czy czują się doceniani. W DKV Mobility dbamy o pracownika, o jego zdrowie psychiczne i fizyczne, a także dajemy mu możliwości rozwoju. Staram się, by wszyscy wiedzieli, co mają robić, mając przy tym swobodę w sposobie pracy i w podejmowaniu decyzji.

W wywiadzie cztery lata temu jako filary pracy zespołowej wymieniła Pani: integralność, współpracę, odpowiedzialność i dążenie do celu. Czy praca zespołowa nadal jest priorytetem?

Nie ma sukcesów bez zaangażowania wszystkich osób, więc staramy się pracować razem. I to właśnie uważam za nasz największy sukces. Relacje między pracownikami oparte są na szacunku. Angażujemy się w projekty zespołowo. A dzięki temu, że stawiamy na szczerść, łatwiej jest rozwiązywać wszelkie problemy.

Które wyzwania – pandemia, wojna, zmieniające się technologie – najbardziej wpłynęły na zmianę sposobu działania firmy?

Cały czas priorytetem był i jest klient. Ale zmienił się sposób obsługi, chociażby to, że wiele spotkań przeprowadzamy teraz przez Internet. Elastycznie podchodzimy do pracy zdalnej, co 10 lat temu było trudne do wyobrażenia. W wyniku cyfryzacji także obsługa klienta jest znacznie szybsza, choćby dzięki temu, że umowy podpisujemy elektronicznie.

Zmiany w tym kierunku przyspieszył z pewnością Covid. Przewoźnicy bardzo szybko zareagowali na pandemię oraz wojnę. My musieliśmy dopasować się do nich, wprowadzając szereg nowych usług – od analizowania cen, monitorowania transakcji, aż po rozwiązania telematyczne. Dziś, dzięki nowym usługom IT, klienci mają dostęp do wszystkich danych w czasie rzeczywistym.

Także dla zespołu pandemia była pewnie dużym sprawdzianem?

Z pewnością. Pierwszy, najtrudniejszy okres Covid-u pokazał, jak ludzie u nas w zespole potrafią się wspierać i sami proponować rozwiązania. W czasie, kiedy zamykane były szkoły, nasze zespoły umawiały się między sobą na dyżury i zastępstwa, aby poradzić sobie z opieką nad dziećmi. Także na co dzień jesteśmy otwarci na to, aby pracownicy odrabiali godziny w dogodnym dla siebie czasie. Rodzice chorych dzieci mogą na przykład dłużej korzystać z *home office-u*. Bardzo ważna jest świadomość, że w razie podbramkowej sytuacji, zawsze można liczyć na pomoc.

Czy ma Pani już opracowaną strategię zarządzania na najbliższe miesiące?

Strategia to za duże słowo. Tu najważniejsze są i będą wspomniane wartości.



Dzięki nowym usługom IT klienci DKV Mobility mają dostęp do wszystkich danych w czasie rzeczywistym

Nasze motto brzmi „You drive, we care” i ono wyraża istotę naszej filozofii. Staramy się być blisko klienta, rozpoznawać jego potrzeby i zrobić wszystko, żeby był zadowolony z obsługi.

Przejęła Pani stery w firmie w momencie intensywnej rozbudowy



Nie ma sukcesów bez zaangażowania wszystkich osób, więc staramy się pracować razem. I to właśnie uważam za nasz największy sukces – twierdzi Anna Biekionis

usług DKV Mobility, szczególnie w obszarze telematyki i opłat drogowych. W jaki sposób nowe rozwiązania mają ułatwić pracę polskim przewoźnikom?

Dla naszych klientów podstawowe znaczenie ma kontrola kosztów, bo to wpływa na ich konkurencyjność. Dysponujemy narzędziami, które są w stanie podpowiedzieć firmom, z jakich usług mają korzystać, aby obniżyć łączne wydatki. Są to zwroty podatków, upusty na paliwa oraz informacje o cenach na poszczególnych stacjach i planery tras, które wyciągają, ile kierowca zapłaci korzystając z danej drogi. Te usługi częściowo mamy

i mikroprzedsiębiorstwa oraz floty aut osobowych.

Nowością w DKV Mobility jest nacisk na e-mobilność, czyli tworzenie sieci stacji do ładowania aut energią elektryczną. Jak ta sieć rozwija się dzisiaj?

Ładowanie aut energią elektryczną to produkt, który dopiero powstaje. W krajach Europy Zachodniej idzie to znacznie szybciej niż u nas. Dlatego, jako DKV Mobility staramy się być głównym partnerem rozliczeń. W Polsce obsługujemy już ładowarki GreenWay, EV Plus, EV Box, LMS PL, Ionity czy PowerDot, a niedawno nawiązaliśmy współpracę z Elocity, dodając do naszej oferty 700 punktów tej marki. Specjalna karta, której używamy do płatności za prąd – DKV Card +Charge – jest dziś akceptowana w Europie jako środek płatniczy na około 413 tysiącach stacji oferujących prąd. Mamy w zespole kilku pasjonatów samochodów elektrycznych, więc staram się ich wspierać nowymi pomysłami na rozwój tego rynku.

Oferujecie też szereg innych paliw alternatywnych. Skąd pomysł na specjalizację w tym kierunku?

Firma rozwija się w kierunku zrównoważonej przyszłości, dba o środowisko i angażuje się w zielone inicjatywy. Bardzo zależy nam na wspieraniu naszych klientów w tego typu dążeniach. Robimy to poprzez różnego rodzaju inicjatywy, w tym edukowanie rynku w zakresie alternatywnych paliw. Od lat proponujemy też specjalną kartą DKV Card Climate, której użycie dotuje konto organizacji myclimate. Realizuje ona globalne projekty mające zmniejszać zanieczyszczenie środowiska. Zrównoważony rozwój jest częścią naszego DNA, a na moim nowym stanowisku będę starała się realizować ten cel każdego dnia.

Jeżeli producent, firma logistyczna i odbiorca za swój nadrzędny cel uznają codzienne zapewnienie konsumentowi świeżych artykułów spożywczych na półce sklepowej, powstaje baza do współpracy i optymalizacji łańcucha dostaw



SKUTECZNA I TERMINOWA DOSTAWA DZIĘKI WSPÓŁPRACY

Operator, który chce odnieść sukces we współpracy z dużym odbiorcą z sektora retail, powinien nastawić się na tworzenie rozwiązań szytych na miarę, ponieważ tylko takie będą pasowały do praktyki biznesowej odbiorcy i najlepiej spełniały jego oczekiwania. Fresh Logistics Polska w tej dziedzinie stawia na partnerstwo, które przynosi wymierne korzyści każdej ze stron.

Już od kilku lat Fresh Logistics Polska prowadzi systematycznie i konsekwentnie działania zmierzające do partnerskiej, biznesowej współpracy przy organizacji łańcucha dostaw na linii producent – operator logistyczny – odbiorca. Jest to szczególnie ważne w branży artykułów spożywczych świeżych, gdzie mamy do czynienia z codzienną realizacją dostaw drobnicowych do odbiorców. Z wykorzystaniem jednego środka transportu, dzięki nocnym połączeniom między oddziałami oraz przeładunkiem i konsolidacją towarów w swoich oddziałach, FLP realizuje dostawy z dnia A na dzień B. Artykuły spożywcze świeże i ultra świeże wymagają, aby transport, magazynowanie i przeładunki odbywały się przy zachowaniu ciągu temperaturowego, który jest monitorowany na każdym etapie. To nie lada wyzwanie, które wymaga gruntownego poznania się, zaufania oraz wzajemnego zrozumienia potrzeb i możliwości.

Różne drogi do efektywności

Przed nawiązaniem współpracy należy zdać sobie sprawę, że każdy odbiorca z sektora retail pracuje w oparciu o własne rozwiązania logistyczne, wypracowane wraz z rozwojem i wzrostem swojej

organizacji. Częstokroć rozwiązania łańcucha dostaw rozwijały się organicznie wraz z rozwojem sieci handlowej. Oczywiście nie jest wykluczona sytuacja, w której sieć handlowa decyduje się na wypróbowanie rozwiązań zaproponowanych przez operatora. Niemniej jednak przeważa model, w którym to sieć handlowa przedstawia ramy i zasady rozwiązania, którego oczekuje. Niezależnie od specyfiki odbiorcy z sektora retail, na efektywność świadczonych usług, a co za tym idzie sukces we współpracy, wpływają trzy kategorie zasobów operatora:

1. zaangażowani i doświadczeni pracownicy, którzy potrafią zaprojektować, wdrożyć i utrzymać wysoką jakość funkcjonalnych rozwiązań w łańcuchu dostaw, spełniających oczekiwania klientów;
2. zasoby magazynowe i transportowe spełniające wysokie wymagania sieci handlowych, które przykładają szczególną wagę do jakości infrastruktury;
3. rozwiązania IT umożliwiające np. połączenie się z systemami sieci handlowej i obsługę rozwiązań dla niej zaprojektowanych. Systemy TMS i WMS operatora nie tylko powinny być wysublimowanym rozwiązaniem spełniającym jego potrzeby, ale także muszą mieć możliwość efektywnego połączenia z systemami ERP odbiorcy z sektora retail.

Fresh Logistics Polska, jako operator logistyczny, znajduje się pomiędzy producentem (klientem), z którym ma relacje biznesowe w formie np. umów handlowych a odbiorcą, z którym z kolei



Maja Kierzek-Piotrowska

biznesowo związany jest wspomniany klient. W większości przypadków nie ma bezpośredniej relacji biznesowej między firmą logistyczną a odbiorcą, np. siecią handlową. Niemniej, jeżeli wszystkie trzy podmioty, tj. producent, firma logistyczna i odbiorca, za swój nadrzędny cel uznają codzienne zapewnienie konsumentowi świeżych artykułów spożywczych na półce sklepowej, powstaje baza do współpracy i optymalizacji łańcucha dostaw.

Pozytywne aspekty współpracy

Każdy z uczestników łańcucha dostaw ma własne uwarunkowania i ograniczenia wynikające z technologii pracy, ale dla wszystkich liczy się skuteczna i terminowa dostawa. Ważne, aby strony chciały wzajemnie poznać się oraz po-



Marek Kwiatkowski

dzielić informacją na temat swoich uwarunkowań i tzw. warunków brzegowych własnego procesu. To pierwszy krok do owocnej współpracy oraz wspólnego usprawniania i optymalizowania własnych procesów, a przede wszystkim do racjonalnego i systemowego zarządzania codziennymi sytuacjami.

Odbiorcy z sektora retail mają często kilka magazynów centralnych rozlokowanych na terenie kraju. Dostawy do magazynów centralnych sieci handlowych stanowią około 75% wszystkich dostaw realizowanych przez Fresh Logistics Polska, dlatego firma kładzie szczególny nacisk na współpracę z tymi odbiorcami. Pomimo braku bezpośrednich relacji biznesowych coraz więcej magazynów centralnych sieci handlowych dostrzega pozytywne aspekty współpracy i codziennych kontaktów z operatorem logistycznym. Niektóre efekty polityki opartej na partnerskich relacjach biznesowych z odbiorcami usług wymieniamy poniżej.

- I Systematyczne wizyty w magazynach centralnych sieci handlowych, na których omawiane są bieżące zagadnienia operacyjne oraz wypracowywane i wdrażane możliwe do wykonania rozwiązania, z których korzysta zarówno odbiorca jak i Fresh Logistics Polska.
- I Ustalenie stałych, codziennych godzin awizacji dla Fresh Logistics w większości magazynów centralnych, tym samym obowiązujących dla klientów

(dostawców, producentów), oraz uzgadnianie specjalnych godzin awizacji w okresach tzw. długich weekendów oraz szczytów dostaw przedświątecznych.

- I Możliwość codziennego awizowania dostaw ze względu na fakt, że do każdego z magazynów centralnych codziennie przyjeżdża kilka samochodów Fresh Logistics z towarami różnych dostawców na jednym środku transportu. Awizacja zawiera pełną informację o liczbie palet od danego dostawcy znajdujących się na konkretnym środ-

- I Współpraca działów IT w celu usprawnienia wymiany danych, co przyspiesza procesy przyjęcia towarów i uzyskania potwierdzenia realizacji dostawy, a tym samym redukuje ilość dokumentacji papierowej.

To tylko niektóre przykłady rezultatów podjętych działań, które przynoszą konkretne korzyści dla wszystkich zaangażowanych stron. Dla producenta oznacza to skuteczną i terminową dostawę przy zachowaniu realnych kosztów, dla odbiorcy – przewidywalną dostawę oraz odpowiednią organizację przyjęcia

Partnerska, biznesowa współpraca przy organizacji łańcucha dostaw na linii producent – operator logistyczny – odbiorca jest szczególnie ważna w branży artykułów spożywczych świeżych, gdzie mamy do czynienia z codzienną realizacją dostaw drobniczych do odbiorców.

ku transportu, numer zamówienia oraz przewidywaną godzinę dostawy.

- I Powstanie matryc komunikacji osób kontaktowych między magazynem centralnym a Fresh Logistics Polska, które skracają komunikację i umożliwiają szybsze podejmowanie odpowiednich decyzji.
- I Omawianie na spotkaniach głównych parametrów jakościowych KPI, w szczególności terminowości dostaw.

towarów, zaś dla Fresh Logistics Polska – przewidywalny czas rozładunku, efektywniejsze zarządzanie taborem i czasem pracy kierowców. Taki rodzaj współpracy biznesowej bez wątpienia jest korzystny nie tylko w aspekcie finansowym, ale również operacyjnym. Pokazuje, że partnerstwo to właściwa droga prowadzenia biznesu, z szacunkiem dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Tylko w ten sposób i wspólnymi siłami można



Z wykorzystaniem jednego środka transportu, dzięki nocnym połączeniom między oddziałami oraz przeładunkiem i konsolidacją towarów w swoich oddziałach, FLP realizuje dostawy z dnia A na dzień B

- I Ustalenie zasad przygotowania towarów na paletach i obowiązków kierowcy realizującego dostawę oraz obowiązków odbiorcy.
- I Wzajemne wizyty pionów operacyjnych (np. działów magazynowych) w celu poznania i zastosowania sprawdzonych rozwiązań optymalizujących procesy, wpływających również na bezpieczeństwo pracy oraz bezpieczeństwo żywności w transporcie i magazynowaniu.

wpływać na rynkową rzeczywistość oraz wprowadzać innowacyjne rozwiązania logistyczne tak, aby zarówno producent, jak i operator logistyczny czy wreszcie odbiorca był blisko swoich klientów. I

*Maja Kierzek-Piotrowska,
dyrektor ds. integracji procesów
biznesowych,
Fresh Logistics Polska;
Marek Kwiatkowski,
menedżer operacyjny,
Fresh Logistics Polska*



FM Logistic po raz pierwszy w Polsce, w magazynie w Wiskitkach, zaimplementował roboty asystujące przy pickingu firmy Locus Robotics do obsługi firmy IKEA

PRZYSZŁOŚĆ BRANŻY FMCG W AUTOMATYZACJI

Branża FMCG i dystrybutorzy retail to obecnie ponad 60% obrotów FM Logistic w Centralnej Europie, bez wątpienia więc jest to nasz core business. Spółka wkraczając na polski rynek w 1995 miała za cel obsługiwać w Polsce klientów współpracujących z Grupą FM w innych krajach i jako zaufany już i sprawdzony partner logistyczny pomóc im w ekspansji w naszym regionie. Jest to nasze DNA i w dalszym ciągu rozwijamy się z powodzeniem wspólnie z naszymi klientami.

Przez lata obserwowaliśmy, jak również aktywnie kreowaliśmy zmiany zachodzące w łańcuchach dostaw naszych klientów mające na celu poprawę efektywności, obniżania kosztów czy też nowych kanałów dystrybucyjnych. Obecnie wkraczamy w kolejny etap, w którym niemal wszystkie sieci sklepów wielkopowierzchniowych, w odróżnieniu od dyskontowych, udostępniają swoim klientom możliwość zamawiania wszystkich produktów, również spożywczych, z dostawą do domu. Wymaga to przede wszystkim odpowiedniego przygotowania dystrybucji na ostatniej mili, jak również centrów dystrybucyjnych zaopatrujących miejskie sklepy i magazyny. Nowoczesne centra dystrybucyjne dla sieci *retail* są obiektami multi-produktowymi, które pod jednym dachem, świadczą usługi składowania i kompletacji zarówno produktów przemysłowych i spożywczych, w tym: *dry*, *fresh* i *frozen*. Wymaga to od operatora skomplikowanej infrastruktury, ale daje efekt synergii w postaci łączenia dostaw, czy też większej elastyczności w zarządzaniu zasobami pracowników wykonujących kompletacje.

Sytuacja ekonomiczna a branża FMCG

Obecna sytuacja ekonomiczna w naszym kraju niestety nie wpływa pozytywnie na sektor FMCG. Lawinowy wzrost cen spowodował od początku bieżącego roku znaczące spadki sprzedaży niemal wszystkich produktów, również spożywczych. W szczególności dotyka to przekąsek, napoi i innych produktów, innych niż podstawowe. Konsumenci ograniczają wydatki do niezbędnego minimum produktów pierwszej potrzeby. W rezultacie takich zachowań konsumenckich, magazyny są przepelnione a rotacja towarowa jest zdecydowanie mniejsza niż dotychczas. Wymaga to od operatora maksymalizacji dostępnej ilości miejsc paletowych w magazynach co ogranicza ilość powierzchni handlingowej i wydłuża drogę przemieszczania palet w magazynie. Bez wątpienia model biznesowy FM Logistic, jakim jest posiadanie własnych, dużych platform multiklienckich zdecydowanie pomaga w zarządzaniu aktywnością

w tak dynamicznych czasach. Jesteśmy w stanie elastycznie zarządzać miejscem w magazynie jak również pracownikami przesuując zasoby pomiędzy klientami z różną specyfiką wolumenu czy też sezonowością. Dodatkowo posiadanie własnej floty i sieci dystrybucyjnej, drobnicowej i FTL pozwala poprawić wydajność han-



Sebastian Plesiński

dlingową w magazynach, dzięki większej elastyczności transportowej, z uwagi na zmniejszone wolumeny w dystrybucji.

Roboty asystujące przy pickingu

Bez wątpienia, przyszłość tej branży zmierza w kierunku automatyzacji procesów pickingowych, która do tej pory z uwagi na długi okres zwrotu z inwestycji nie była wdrażana na szeroką skalę. Coraz szersza oferta rozwiązań na rynku, a także brak dostępności powierzchni magazynowej i trudności z pozyskaniem pracowników skłaniają przedsiębiorstwa do spojrzenia przychylniejszym okiem na tego typu projekty. FM Logistic opublikował właśnie raport zatytułowany: „Automatyzacja magazynów katalizatorem wydajności biz-



Nowoczesne centra dystrybucyjne dla sieci retail są obiektami multi-produktowymi, które pod jednym dachem świadczą usługi składowania i kompletacji zarówno produktów przemysłowych jak i spożywczych, w tym: dry, fresh i frozen

tail. 70% zapytanych firm z tych sektorów potwierdziło, że widzi zasadność i planuje automatyzację procesów w swoich magazynach i ma na to wydzielony budżet. FM Logistic jest pionierem we wdrażaniu automatyzacji do obsługi kanału e-com-

merce, czego przykładem jest nasza najnowsza inwestycja w naszym magazynie w Wiskitkach. Do obsługi klienta IKEA po raz pierwszy w Polsce zaimplementowaliśmy tam roboty asystujące przy pickingu od firmy Locus Robotics. Zakładamy, że dzięki temu rozwiązaniu osiągniemy poziom wydajności przy kompletacji zamówień na poziomie ponad 200%. Kolejne wdrożenie automatycznego magazynu będzie miało miejsce jeszcze w tym roku na naszej platformie w Czechach. Bazując na doświadczeniu zdobytym w tych projektach, jesteśmy w stanie wyjść naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów z branży FMCG i opracować oraz dobrać takie rozwiązania, aby inwestycja tego typu była opłacalna i przyniosła wymierne rezultaty dla biznesu. |

Sebastian Plesiński,

Senior Business Development Director,

FM Logistic

FM Logistic wkracza w etap, w którym sieci sklepów wielkopowierzchniowych udostępniają klientom możliwość zamawiania wszystkich produktów, również spożywczych, z dostawą do domu. Wymaga to centrów dystrybucyjnych zaopatrujących miejskie sklepy i magazyny.

nesu**), który poświęcony jest temu zagadnieniu. Jedną z branż uwzględnionych w badaniu jest właśnie branża FMCG i re-

merce, czego przykładem jest nasza najnowsza inwestycja w naszym magazynie w Wiskitkach. Do obsługi klienta IKEA po

* Raport: „Automatyzacja magazynów katalizatorem wydajności biznesu” do pobrania na stronie www.fmlogistic.pl

MROŻONE PRODUKTY NA FALI

Sposobem na przedłużanie trwałości produktów spożywczych jest mrożenie. Jest to bezpieczny sposób przechowywania żywności, który ogranicza jej marnowania. Aby podkreślić miejsce produktów mrożonych w naszym jadłospisie, 6 marca wyznaczono jako Dzień Żywności Mrożonej.



Według GfK Polonia, wartość zakupionych w 2022 r. mrożonek przez gospodarstwa domowe w Polsce przekroczyła 1,8 mld zł, na co składało się średnio 14 zakupów mrożonych produktów przez przeciętnego Polaka w ciągu roku. 64% całego rynku żywności mrożonej stanowią warzywa i pizza.

Ekspert z firmy Frigo Logistics, która specjalizuje się w logistyce produktów mrożonych, twierdzi że w branży zdecydowanie widoczna jest sezonowość. – Jako operator na wyłączność dla siedmiu największych sieci handlowych, a także dla grupy około osiemdziesięciu producentów, zauważamy jak bardzo sezonowy jest nasz biznes. W połowie

kwietnia, gdy zaczyna się zatowarowanie sklepów w lody, rozpoczyna się szczytowy dla nas sezon. Maj i letnie miesiące to dla nas zdecydowanie najbardziej intensywny okres. Z każdym rokiem jednak nasza praca staje się coraz bardziej wzmoczona również w pozostałych miesiącach. Wszystko za sprawą coraz szerszej oferty producentów – mówi Katarzyna Długosz, kierownik Działu Obsługi Klienta we Frigo Logistics.

Na rynku żywności mrożonej zaszło jednak w ostatnich latach kilka zmian. Wcześniej to wrzesień był miesiącem najspokojniejszym pod względem liczby operacji. Sieci handlowe koncentrowały się wtedy na wymianie asortymentu,

a klienci chętnie sięgali po dostępne jeszcze wtedy świeże warzywa i owoce. Aktualnie w tym czasie producenci wprowadzają na rynek liczne nowości produktowe, takie jak np. gotowe dania wege czy asortyment bio.

W wakacje ub.r. Frigo Logistics i Nestlé odnotowały sukces w linii dań gotowych marki Garden Gourmet (wege klopsiki, burgery, nuggetsy) – r/r trzykrotnie wzrósł ich wolumen. Są to produkty stabilizowane termicznie do określonej temperatury, w ściśle kontrolowanych warunkach jakościowych. Dzięki temu klient może je bardzo łatwo przygotować do spożycia, bez konieczności rozmrażania. |



W 2022 r. BorgWarner podjął strategiczną decyzję o przeniesieniu aktywności prowadzonych przez centrum dystrybucji we Francji do magazynu w Polsce. Tym samym, powierzchnia magazynowa GEODIS w Polsce przeznaczona dla projektu wynosi obecnie 20 tys. m².

OD LOKALNEGO MAGAZYNU PO ŚWIATOWE CENTRUM DYSTRYBUCJI, CZYLI ROZWÓJ WSPÓLNIE Z GEODIS W POLSCE



Aby mieć warunki do stałego i dynamicznego rozwoju, firmy potrzebują profesjonalnego wsparcia ze strony swoich partnerów biznesowych. Wsparcie to dotyczy wielu obszarów funkcjonowania, a jednym z kluczowych jest logistyka magazynowa.

Koncentrując się na swoim podstawowym biznesie, firmy zazwyczaj delegują pozostałe obszary funkcjonowania partnerom zewnętrznym, specjalizującym się w danej dziedzinie. Usługi logistyki kontraktowej oferowane przez GEODIS w Polsce są skutecznym wsparciem w rozwoju klientów. Pozwalają skupić się im na głównych obszarach działania, pozostawiając kwestię logistyki profesjonalistom.

Współpraca GEODIS z BorgWarner

Jako przykład takiej współpracy, która zaowocowała rozwojem oraz ciągłą poprawą pozycji rynkowej, jest współpraca firmy BorgWarner, właściciela marki Delphi Technologies, z GEODIS w Polsce.

Historia współpracy sięga roku 2016, kiedy to Delphi Technologies postanowiła powierzyć swoje operacje magazynowe firmie GEODIS. Projekt zakładał początkowo operacje magazynowe w trzech centrach logistycznych na terenie Europy. Zadaniem GEODIS było prowadzenie centrum dystrybucji części zamiennych dla branży motoryzacyjnej we Francji, w rejonie Lyon'u, o powierzchni 10 tys. m², oraz lustrzanego rozwiązania w Polsce, w rejonie Dolnego Śląska, o powierzchni 12 tys. m².

Czynniki które zadecydowały o wyborze GEODIS jako operatora logistycznego to elastyczność, zaawansowane rozwiązania informatyczne, synergie związane z uruchomieniem dwóch magazynów w różnych krajach z tym samym systemem informatycznym, deklarowana szybkość wdrożenia projektu oraz podej-

ście jakościowe – tzw. *continuous improvement mindset*.

Odnosnie tego ostatniego, należy podkreślić że GEODIS w obszarze usług logistyki kontraktowej bazuje na poniższych zasadach wspomagających wydajność oraz jakość oferowanych usług.

DMAIC, podejście do rozwiązywania problemów, które napędza Lean Six Sigma. Jest to pięciofazowa metoda – definiuj, mierz, analizuj, ulepszaj i kontroluj – służąca do poprawy istniejących problemów procesowych o nieznanymi przyczynach.

RCA, czyli analiza przyczyny źródłowej, która jest definiowana jako czynnik, który spowodował niezgodność i powinien zostać trwale wyeliminowany poprzez doskonalenie procesu.

Kaizen, czyli procesy szybkiego doskonalenia, często jest uważany za „cegielkę” wszystkich metod produkcji odchudzonej. Kaizen koncentruje się na eliminowaniu marnotrawstwa, poprawie produktywności i osiągnięciu trwałego, ciągłego doskonalenia działań i procesów organizacji.

5S, definiowane jako metodologię której efektem jest czyste, uporządkowane, bezpieczne i dobrze zorganizowane miejsce pracy, które pomaga zmniejszyć ilość odpadów i zoptymalizować produktywność.

Dwa lata po uruchomieniu projektu

W 2018 roku, z uwagi na rosnącą sprzedaż i co za tym idzie wzrost ilości produktów i asortymentu, powierzchnia w Polsce została powiększona o kolejne 3 tys. m², dając finalnie magazyn o powierzchni blisko 15 tys. m². Równocześnie poszerzony został obszar dystrybucji produktów z pol-

Uслуги logistyki kontraktowej oferowane przez GEODIS w Polsce są skutecznym wsparciem w rozwoju klientów. Pozwalają skupić się im na głównych obszarach działania, pozostawiając kwestię logistyki profesjonalistom.

skiego centrum dystrybucji o kolejne kraje i regiony, a zakres świadczonych usług objął również zwroty towaru.

Nie był to koniec rozwoju współpracy między BorgWarner i GEODIS. Rok 2022 przyniósł kolejne strategiczne decyzje. Z uwagi na wzorcową współpracę, jakość świadczonych usług, aspekt kosztowy oraz korzyści płynące z poprawy szybkości dostaw do wielu rynków oraz łatwiejsze planowanie popytu odbywające się wspólnie dla wielu krajów, BorgWarner podjął strategiczną decyzję o przeniesieniu aktywności prowadzonych przez centrum dystrybucji we Francji do magazynu w Polsce. Tym samym, powierzchnia magazynowa GEODIS w Polsce przeznaczona dla projektu wynosi obecnie 20 tys. m².

Oprócz transferu standardowych operacji BorgWarner zdecydował o przekazaniu GEODIS dodatkowych zadań związanych z utworzeniem specjalnej strefy dla VAS (Value Added Services). Zadaniem GEODIS było kompleksowe przygotowanie infrastruktury zapewniającej bezpieczne i efektywne prowadzenie operacji VAS. Począwszy od zakupu odpowiednich stołów, sprzętu, przygotowanie przyłączy, skończywszy na konfiguracji systemu WMS pod kątem dodatkowej funkcjonalności. Konfiguracja systemu WMS wymagała jego rozbudowy i dodatkowych modułów. Wszystkie wymagane opcje zostały zaimplementowane z sukcesem w wymaganym przez klienta czasie, a po fazie pełnych testów zaakceptowane przez niego.

Za pomocą EDI

Cała komunikacja pomiędzy BorgWarner i GEODIS odbywa się za pośrednictwem EDI, dotyczy to zarówno usług VAS jak i pozostałych operacji mających miejsce w magazynie.

Krok po kroku przekazywane były kolejne zadania:

I Reverse Logistics – usługa polegająca na zarządzaniu zwrotami klientów BorgWarner. GEODIS prowadzi czynności związane z przyjęciem w/w towarów, weryfikacje jakościowe, następnie zgodnie z instrukcjami klienta, wykonuje czynności związane z przepakowaniem, wstrzymaniem lub użyciem zwróconych towarów.

I Core return – obsługa wtrysków oraz pomp do silników diesla. Polega na przyjęciu oraz klasyfikacji towarów związanej z możliwością przeznaczenia produktów do regeneracji. Klasyfikacja odbywa się na podstawie szczegółowych instrukcji BorgWarner. Towar zakwalifikowany do naprawy

firmowe, poprzez sprawdzanie sprzętu w zakresie poszukiwania potencjalnych uszkodzeń komponentów. Do obowiązków GEODIS należy również konfiguracja ostatniego elementu zestawu diagnostycznego jakim jest laptop. Pracownicy GEODIS w Polsce instalują oprogramowanie oraz łączą wszystkie trzy elementy razem. Oprogramowanie posiada różne wersje językowe, w zależności od kraju, do którego sprzęt jest przeznaczony. Po zakończeniu wszystkich czynności, zestaw gotowy do użytku wysyłany jest do odbiorcy w specjalnych walizkach.

Obecnie dla usług VAS, z magazynu o powierzchni 20 tys. m², wydzielone zostało kilkaset metrów kwadratowych wraz z rosnącymi potrzebami, powierzchnia ta może być poszerzona. W ramach projektu współpracy z firmą BorgWarner, GEODIS w Polsce zarządza ponad 20 tys. pozycjami asortymentowymi (SKU), przy pełnej bazie zawierającej około 50 tys. pozycji.

Dzięki kompleksowej ofercie i zaawansowanym narzędziom informatycznym GEODIS jest w stanie obsłużyć cały łańcuch



Dzięki kompleksowej ofercie i zaawansowanym narzędziom informatycznym GEODIS jest w stanie obsłużyć cały łańcuch dostaw BorgWarner

jest odsyłany do punktów regenerujących w Wielkiej Brytanii i Polsce. Jeśli kwalifikacja jest negatywna, urządzenia pozostają do dyspozycji klienta lub przekazywane są do utylizacji.

I Obsługa produktów OES – czynności polegające na przygotowaniu wtrysków oraz pomp dostarczanych bezpośrednio od producenta, w celu dalszej ich wysyłki do dealerów. Z produkcyjnych opakowań zbiorczych towar jest przepakowywany w opakowania jednostkowe oraz wysyłany.

I Obsługa urządzeń diagnostycznych – wisienką na torcie usług dodatkowych świadczonych przez GEODIS w Polsce jest obsługa urządzeń diagnostycznych firmy BorgWarner. Obsługa dotyczy zarówno prostych czynności, jak np. przepakowanie kabli w opakowania

dostaw BorgWarner. Z uwagi na geograficzny obszar działania klienta, świadczony jest pełen zakres usług celnych w zakresie przesyłek importowych, jak i eksportowych oraz usługi transportu drogowego, multimodalnego, frachtu lotniczego i morskiego.

– *Polski zespół GEODIS wykazał się doskonałością usług, elastycznością w dopasowaniu serwisu do naszych wymagań biznesowych przy jednoczesnym poświęceniu i profesjonalizmie w zarządzaniu zmianą, rozwiązaniach WMS, operacjach magazynowych oraz VAS. GEODIS Poland teraz jest największym centrum dystrybucyjnym dla BorgWarner Aftermarket (marka Delphi Technologies), które zaopatruje globalnie klientów i kluczowe rynki eksportowe Europy kontynentalnej – powiedział Mark Cook, Supply Chain Excellence & SC Director EMEA, BorgWarner. I*



Komponenty będą przekazywane klientom online jako zaszyfrowane pliki do pobrania

SZYKUJE SIĘ REWOLUCJA W CZĘŚCIACH ZAMIENNYCH

PRODUKCJA „NA ŻĄDANIE” W SKLEPIE Z LICENCJAMI NA DRUK 3D

Produkcja addytywna (nazywana drukiem 3D) trwale zmieni system zaopatrzenia w części zamienne dla niektórych grup produktów. Produkcja części zamiennych tylko wtedy, gdy są one potrzebne, zmniejszy pojemnościowo zapotrzebowanie magazynowe przy jednoczesnym oszczędnym wykorzystaniu zasobów. Ponadto produkcja za pomocą drukarek 3D niesie również korzyść w postaci lokalnej elastyczności, dzięki czemu w przyszłości części zamienne będą mogły być produkowane bezpośrednio tam, gdzie będą potrzebne.

Daimler Buses i Seifert Logistics Group będą w ramach wspólnego pilotażu drukować podzespoły i sprzedawać za pośrednictwem Daimler Buses eShop.

Pilotażowy projekt

Grupa Logistyczna Seifert jest zaangażowana w pilotażowy projekt testo-



Części mogą być wydrukowane na certyfikowanych urządzeniach, takich jak te wykorzystywane przez Seifert Logistics Group

wania i wdrażania zdecentralizowanej produkcji dla Daimler Buses. Aby móc drukować części zamienne wymagane przez Daimler Buses w dowolnym czasie i z dowolnego miejsca, wymagany jest bezpieczny cyfrowy system licencjonowania w celu ochrony własności intelektualnej, który Daimler Buses wdrożył w formie eShopu z licencją na drukowanie.

Komponenty będą przekazywane klientom online jako zaszyfrowane pliki do pobrania. W ten sposób otrzymują oni wstępną licencję na wykorzystanie zaszyfrowanego modelu 3D do pracy lub przygotowania do druku oraz faktyczną licencję na druk wymaganej części zamiennej, za pomocą której można wydrukować dokładnie tyle egzemplarzy, ile klient zażył sobie i zakupi.

Jest to możliwe dzięki rozwiązaniu szyfrującemu i licencjonującemu „Code-Meter” firmy Wibu-System oraz certyfikowanym drukarkom 3D firmy Farsoon Technologies, które od dwóch lat są używane przez firmę logistyki kontraktowej z Ulm.

Cały proces, od uzyskania licencji do ostatecznego wydruku części zamiennej, został przetestowany przez dział druku 3D w Seifert pod kątem funkcjonalności i możliwości optymalizacji, w wyniku czego wydrukowane komponenty spełniają wszystkie wymagania jakościowe.

W przyszłości

Grupa Logistyczna Seifert, oprócz usług produkcyjnych w zakresie druku 3D, będzie pozycjonować się również jako partner serwisowy Daimler Buses i w możliwie najkrótszym czasie wyprodukuje potrzebną część zamienną.

Oznacza to, że zaszyfrowane licencje mogą być bezpiecznie zakupione online w dowolnym czasie, niezależnie od lokalizacji, a części wydrukowane na certyfikowanych urządzeniach, takich jak te wykorzystywane przez Seifert Logistics Group. Druk 3D znacznie redukuje czas i wysiłek wymagany do konwencjonalnej produkcji.

Innowacyjna i bezpieczna produkcja części zamiennych na żądanie jest w zasięgu ręki, co zrewolucjonizuje ich logistykę. Wraz z Daimler Buses, Seifert Logistics Group stoi na czele tej ewolucji.



Jan Brachmann

– Szerokie portfolio, jako efekt dywersyfikacji od zawsze stanowi solidny fundament i atut naszej Grupy. Strategicznie też zawsze jesteśmy o krok do przodu i otwarcie wchodzimy na nowe rynki. Naszym motorem napędowym jest wyspecjalizowany sektor logistyki kontraktowej dla branży AUTOMOTIVE. Jako operator logistyczny od lat równolegle rozwijaliśmy się wraz z nią. Nie inaczej jest i teraz, w kierunku elektromobilności, jak i innowacyjnej produkcji części zamiennych „na żądanie” właśnie – podsumowuje Jan Brachmann, prezes Seifert Polska. |

Postępuje budowa wiaduktu kolejowego nad ul. Floriańską. Spod obiektu – z poziomu chodnika – będzie można schodami oraz windą dostać się na stację Chorzów Miasto.



Na stacji Bytom prowadzone są zaawansowane prace pod halą peronową. Przebudowywane jest przejście podziemne, z którego – windami i schodami – będzie się można dostać na trzy nowe perony.



Lepszy dostęp do kolei w Chorzowie i Bytomiu

Kolej. DLA LUDZI,
DLA BIZNESU

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., przy wsparciu finansowym z funduszy unijnych, modernizują fragment magistrali Śląsk – Bałtyk na trasie z Chorzowa do Zduńskiej Woli. Inwestycja podzielona została na cztery odcinki. Obecnie prowadzone są zaawansowane prace na szlaku Chorzów – Nakło Śląskie. Projekt jest współfinansowany w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

Inwestycja na tym odcinku zakłada budowę nowego przystanku kolejowego Chorzów Uniwersytet oraz przebudowę stacji Chorzów Miasto, Chorzów Stary, Bytom, Bytom Karb, Radzionków oraz przystanków Bytom Północ i Radzionków Rojca.

Obecnie zaawansowane prace prowadzone są m.in. na stacjach Chorzów Miasto oraz Bytom. Na pierwszej budowany jest jeden nowy peron, na drugiej – trzy. Będą nowe wiaty i ławki. Czytelna informacja pasażerska ułatwi podróże, a energooszczędne oświetlenie LED zapewni bez-

pieczeństwo po zmroku. Obiekty będą dostosowane do potrzeb osób o ograniczonych możliwościach poruszania się. Na perony będzie się można dostać schodami lub windami – na stację Chorzów Miasto spod wiaduktu kolejowego, a na stację Bytom – z przebudowywanego przejścia podziemnego.

W ramach inwestycji na szlaku Chorzów – Nakło Śląskie wymienione zostaną także tory, rozjazdy, sieć trakcyjna oraz urządzenia sterowania ruchem kolejowym. W Bytomiu wybudowane zostanie nowe lokal-

ne centrum sterowania, z którego dyżurni będą nadzorować bezpieczeństwo ruchu kolejowego na trasie.

Modernizacja linii kolejowej jest także ważna dla poprawy przewozów towarowych ze Śląska w kierunku portów morskich. Zwiększy się przepustowość trasy, co pozwoli na transportowanie kolejną większą ilości towarów. Podróżni zyskają szybsze podróże – pociągi pasażerskie pojadą z prędkością do 140 km/h. Zakończenie inwestycji planowane jest na 2024 rok.

➤ www.towarynatory.pl

Efekty inwestycji:

➤ www.plk-sa.pl

➤ www.plk-inwestycje.pl

➤ www.portalpasazera.pl

➤ www.mapadotacji.gov.pl



lepszy dostęp do kolei
w regionie



24 stacje i przystanki
dostępne dla wszystkich podróżnych



szybki i sprawny transport
towarów koleją z prędkością do 120 km/h



poprawa bezpieczeństwa
w ruchu kolejowym i drogowym



ochrona środowiska naturalnego
– zmniejszenie emisji CO₂ i gazów cieplarnianych
dzięki ograniczeniu transportu drogowego



Fundusze Europejskie
Infrastruktura i Środowisko



**Rzeczpospolita
Polska**



PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Unia Europejska
Fundusz Spójności



Projekt „Prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko



Cztery bramy w Gustavo Gusto są wyposażone w detektory radarowe wskazujące kierunek ucieczki

110 TYSIĘCY PIZZ DZIENNIE WYMAGA 3 360 CYKLI OTWIERANIA SIĘDMIU BRAM.

SZYBKOBIEŻNE BRAMY EFAFLEX EFA-SRT® FR ZAPEWNIAJĄ CZYSTOŚĆ OBSZARÓW PRODUKCYJNYCH I SĄ ZINTEGROWANE Z DROGAMI EWAKUACYJNYMI FIRMY FRANCO FRESCO GMBH & CO.KG.

Przed budynkiem pachnie jak w ulubionej włoskiej restauracji. Kiedy Aleksander Zimin klika przełącznikiem na bramie i w ciągu kilku sekund otwiera wejście do budynku, otaczają go aromaty bazylii, oregano, różnych warzyw i dojrzewających w słońcu pomidorów. Ale same te świeże, podstawowe składniki nie tworzą jeszcze pizzy Gustavo Gusto. Ważne są również mądre pomysły, pracownicy i zaangażowani ludzie oraz bramy szybkobieżne EFAFLEX, które oddzielają zapach prosciutto od tuńczyka.

Aleksander Zimin jest kierownikiem technicznym fabryki pizzy. Podczas jej zwiedzania bardzo poważnie wypowiada się na temat szybkich bram przemysłowych firmy EFAFLEX wykorzystywanych w obszarze produkcyjnym: – *Mamy w sumie siedem bram – jedną do hali i sześć do obszarów produkcyjnych. Dwie z nich były już zainstalowane, gdy powierzono mi zadania kierownika technicznego. Bramy te do dziś niezawodnie spełniają swoje funkcje, dlatego zdecydowaliśmy się na ponowne zastosowanie szybkobieżnych rozwiązań EFAFLEX. Solidność systemów jest decydującym kryterium wyboru w produkcji Gustavo Gusto. W końcu codziennie fabrykę w Geretsried w Bawarii opuszcza 110 tys. pizz. –* **Ozna-**

cza to, że w wielu punktach produkcji bramy działają 24 godziny na dobę i otwierają się w cyklach od trzech do pięciu minut – wyjaśnia Alexander Zimin.

Certyfikat TÜV bezpieczeństwa dróg ewakuacyjnych

Cztery nowe bramy EFA-SRT® FR (FR oznacza drogę ewakuacyjną i ratunkową) mają nie tylko zamykać różne obszary produkcyjne, ale także służyć jako drogi ewakuacyjne dla pracowników w przypadku zagrożenia. Ten typ szybkobieżnej bramy rolowanej, z elektromechanicznym napędem o dużej wydajności, przeznaczony jest do pracy

w przemyśle w trybie ciągłym. System bram posiada certyfikat TÜV, który można przedstawić nadzorowi budowlanemu, gdy system jest instalowany na drogach ewakuacyjnych i ratunkowych. Cztery bramy w Gustavo Gusto są wyposażone w detektory radarowe wskazujące kierunek ucieczki. W trybie „bez zasilania” bramy dróg ewakuacyjnych otwierają się automatycznie, ale można je też otwierać ręcznie za pomocą odblokowania awaryjnego. W tym celu, jak również dla zrównoważenia ciężaru skrzydła bramy, w bocznych ościeżnicach zintegrowany jest specjalny mechanizm sprężyn naciągowych. Dzięki niemu skrzydło bramy jest stale napięte podczas zamykania. Zastosowania tego trwałego i łatwego w utrzymaniu urządzenia opartego na przeciwwadze wymagają obowiązujących przepisów.

Standardowe skrzydło bramy wykonane z PCV o grubości 2 mm prowadzone jest poprzecznie i nawijane na poziomo zamontowany wał. Do bram rolowanych EFAFLEX dostępne są również kolorowe obramowania. Boczne prowadnice kurtyny są dodatkowo zaprojektowane w taki sposób, aby istniała możliwość idealnego zwijania i rozwijania, nawet gdy mocno wieje wiatr, jest przeciąg i wysokie ciśnienie powietrza.

Montaż w trudnych warunkach przestrzennych

Montaż nowych bram szybkobieżnych przebiegł bezproblemowo pomimo dużej ciasnoty panującej w obszarze produkcyjnym. – *Od początku pandemii koronawi-*

FRANCO FRESCO GMBH & CO. KG

W 2014 r. Christoph Schramm założył firmę start-up Franco Fresco działającą pod marką Gustavo Gusto. Na początku 15 pracowników produkowało ręcznie w Geretsried około 2 tys. pizz dziennie. Po tym, jak grupa REWE zleciła umieszczenie pizzy na półkach swoich sklepów w południowej Bawarii, założyciel firmy otworzył nowoczesny zakład produkcyjny i dziś produkuje ponad 100 tys. krążków ciasta.

rusa znacznie zwiększyliśmy produkcję – mówi Aleksander Zimin. – Wzrost ten pociągnął za sobą zmiany w układzie produkcji i pewien niedostatek miejsca, bo i tu trzeba było przestrzegać wszystkich ważnych zasad higieny i odstępów. W związku z tym mieliśmy mało miejsca na montaż, po obu stronach w murze należało dokonać wykucia. Jednak technicy firmy EFAFLEX, przestrzegając instrukcji, wykonali doskonałą pracę i rozwiązali wszystkie problemy. |

Elektryczne ciągniki siodłowe będą dedykowane do transportowania specjalnych naczep multimodalnych, później – już transportem kolejowym – trafią do Włoch oraz Wielkiej Brytanii. W ten sposób ślad węglowy przesyłek ograniczany jest do minimum.



ELEKTRYKI NAPĘDZĄ INTERMODAL

Polski oddział DHL Supply Chain skorzysta z pięciu w pełni elektrycznych ciągników siodłowych Volvo FM Electric. Pojazdy te staną się częścią rozwijanego serwisu multimodalnego, w którym specjalne naczepy intermodalne, dostarczone przez Wielton oraz Kässbohrer, pokonują trasy pomiędzy Polską, Wielką Brytanią oraz Włochami z wykorzystaniem transportu kolejowego, zaś transport drogowy wykorzystywany jest tylko na krótkim etapie początkowym i końcowym.

Investycja jest kolejnym krokiem na drodze realizacji strategii Grupy DHL Deutsche Post „DSC GoGreen 2050” zakładającej dojscie do zeroemisyjnej logistyki w 2050 r. Dbałość o środowisko, świadome promowanie kultury ESG i działanie oparte na zasadach zrównoważonego rozwoju, a do tego budowanie zeroemisyjnej gospodarki i inwestycje w rozwiązania, które już dziś pomagają stawiać czoła wyzwaniom przyszłości; to filary, na których

opiera się biznes Grupy Deutsche Post DHL oraz wchodzącej w jej skład DHL Supply Chain. Jako jeden z liderów zielonej zmiany firma do 2030 r. w znacznym stopniu ograniczy emisję CO₂. Będzie to możliwe za sprawą m.in. przechodzenia na zrównoważone paliwa oraz elektryfikacją floty jeżdżącej na ostatniej mili. Do końca dekady 60% pojazdów spalinyowych zostanie zastąpiona elektrycznymi. Zgodnie ze strategią „DSC GoGreen 2050” na te i inne

inwestycje Grupa planuje wydać ponad 7 mld euro. Auta pokazane w Żernikach są jednym z elementów tego planu.

– Zrównoważony rozwój jest największym wyzwaniem naszych czasów, a zarazem naszą wspólną odpowiedzialnością. Zdajemy sobie sprawę, że od naszych działań tu i teraz zależy, jak będzie wyglądał świat, który zastaną następne pokolenia. Budowanie rozwiązań multimodalnych oraz zeroemisyjnej floty, w której pomaga nam Volvo Trucks, to kolejny ważny kamień milowy w realizacji strategii, w której duży nacisk kładziemy na osiągnięcie bardzo ambitnych celów środowiskowych – mówi Orkun Saruhanoglu, CEO DHL Supply Chain CEE.

Wykorzystanie elektrycznych ciężarówek jest częścią całego projektu, który w całości opiera się na transporcie multimodalnym. Takie rozwiązanie nie tylko przyczynia się do zmniejszenia śladu węglowego, ale również jest bardziej ekologiczną alternatywą dla tradycyjnego transportu drogowego. W dobie deficytu kierowców zawodowych rozwiązanie multimodalne jest również idealną alternatywą dla tradycyjnego transportu drogowego.

Flotę zasilili w pełni elektryczny model samochodu ciężarowego Volvo FM Electric. Wyposażono go w baterię o pojemności 540 kWh, która umożliwi przejechanie do 300 km. To jeden z sześciu modeli całkowicie elektrycznych ciężarówek stworzonych z myślą o wykonywaniu wielu różnych zadań transportowych, które w ofercie ma Volvo Trucks. Auto, które będą prowadzić kierowcy DHL Supply Chain, podobnie jak modele Volvo FH i FMX Electric, ma DMC do 44 t. – *Wielcy gracze w branży transportowej odgrywają kluczową rolę w kierowaniu wysiłkami branży na rzecz obniżenia śladu węglowego. W Volvo Trucks od września 2022 r. produkujemy na całym świecie sześć modeli elektrycznych, a nasza kompleksowa oferta to krok naprzód w ograniczaniu wpływu na zmiany klimatyczne. Cieszę się, że DHL współpracuje z nami, aby pomóc im zredukować emisję podczas zleceń transportowych* – mówi Marek Gawroński, dyrektor ds. e-mobilności i zrównoważonego rozwoju Volvo Trucks Polska.

Skala inwestycji projektowych DHL Supply Chain nie zamyka się jedynie na zakupie nowoczesniejszych ciągników elektrycznych, ale obejmuje również zakup naczep dostosowanych do ultraszybkich ładowarek o mocy 350 kW, które naładują baterię e-ciężarówki od 0 do 100% w około 2 godziny. Ładowarki elektryczne zostały rozmieszczone w dwóch kluczowych lokalizacjach DHL Supply Chain Poland, co umożliwi efektywne wykorzystanie nowoczesnej floty. Warto podkreślić, że energia zużywana w procesie ładowania pochodzi w pełni ze źródeł odnawialnych, co wpisuje się w realizację strategii „DSC GoGreen 2050” całej grupy DPDHL. |

Mirosław Ganiec



Przy obydwu magazynach pojawią się szybkie ładowarki o mocy 350 kW, które pozwalają na doładowanie pojazdów podczas 45-minutowych przerw w pracy kierowcy. Ciągniki mają pracować w trybie dwuzmianowym, pokonując dziennie około 700 km.



W uroczystym przekazaniu pierwszego z elektrycznych ciągników Volvo FM uczestniczyli (od lewej): Warren Bodley, dyrektor transportu Central & Eastern Europe w DHL Supply Chain, Marta Gorecka-Mazgaj, dyrektor działu European Connected Control Tower w DHL Supply Chain, Marek Gawroński, dyrektor ds. e-mobilności i zrównoważonego rozwoju w Volvo Trucks Polska oraz Orkun Saruhanoglu, CEO DHL Supply Chain CEE



Zmiany wprowadzone przez Wielką Brytanię spowodują ogromne przeobrażenia na rynku transportowym w całej Unii, dotkną one również Polskę

CZY PRZEWOŹNICY UCIEKNĄ Z WIELKIEJ BRYTANII?

Zmiana przepisów w Wielkiej Brytanii zmusza przewoźników do rezygnacji z transportów do tego kraju. Alternatywą tego rozwiązania jest przeniesienie działalności do UK, dzięki czemu będzie można kontynuować podpisane kontrakty. Te zmiany mogą negatywnie wpłynąć na polską gospodarkę.

Wiadomo już, jaka jest reakcja polskich przewoźników na zmiany przepisów transportowych, które wprowadziła pod koniec grudnia Wielka Brytania. – Albo będą zmuszeni do rezygnacji z transportów do UK, albo przeniosą swoją działalność do Wielkiej Brytanii, by kontynuować podpisane kontrakty. To z kolei będzie miało wpływ na polską gospodarkę – mówi Joanna Porath, właścicielka agencji celnej AC Porath, która specjalizuje się w odprawach celnych towarów do i z Wielkiej Brytanii.

– Już od czasu Brexitu wymagania i procedury w wymianie handlowej pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską uległy znacznym zmianom. Nie pozostało to bez wpływu na opłacalność eksportu i importu, ale nadal obrót towarów między UK a Polską utrzymywał dodatni bilans handlowy. Sytuacja może jednak zmienić się po wprowadzeniu obecnych zmian w przepisach. Dostajemy sygnały od współpracujących z nami przewoźników, którzy przyznają, że albo będą zmuszeni do

Dużo mniej opłacalne

Według statystyk GUS najwięcej do Wielkiej Brytanii eksportujemy maszyn i urządzeń, produktów spożywczych, pojazdów, artykułów przemysłowych, chemicznych i tworzyw sztucznych, metali oraz artykułów drewnianych (głównie mebli) i drewna. Obecnie jednak wiele firm, które do tej pory eksportowały towary do UK zastanawia się na opłacalnością swojego biznesu.

– Zmiany wprowadzone przez Wielką Brytanię spowodują ogromne przeobra-

Od 1 kwietnia wysokie kary

Przypomnijmy, że w wyniku wdrażania przepisów wynikających z umowy o handlu i współpracy (TCA), unijni przewoźnicy stracili część uprawnień, które przysługiwały im do tej pory w Wielkiej Brytanii. Dotyczą one aż trzech kluczowych zagadnień: kabotażu, transportu multimodalnego i ruchu trójstronnego. Od 1 kwietnia Brytyjczycy będą nakładać wysokie kary finansowe na przewoźników niezarejestrowanych na terenie UK za nieprzestrzeganie tych przepisów.

Wyniku wdrażania przepisów wynikających z umowy o handlu i współpracy (TCA), unijni przewoźnicy stracili część uprawnień, które przysługiwały im do tej pory w Wielkiej Brytanii. Dotyczą one kabotażu, transportu multimodalnego i ruchu trójstronnego.

rezygnacji z transportów do Wielkiej Brytanii, albo przeniosą swoją działalność do UK, by kontynuować podpisane kontrakty. To z kolei będzie miało wpływ na polską gospodarkę – mówi Joanna Porath, właścicielka agencji celnej AC Porath.

nia na rynku transportowym w całej Unii, dotkną one również Polskę. Do tej pory mieliśmy możliwość wykonania jednego transportu kabotażowego po wjechaniu „na pusto” na terytorium Wielkiej Brytanii, np. po rozładunku w Irlandii, obecnie jest on już zakazany. To wielka strata finansowa, bo dla

polskich przewoźników transporty kabotażowe były dużo bardziej opłacalne niż nawet eksport czy import – mówi Adrian Żebrowski, kierownik działu TSL z Multico Group.

Druga kwestia dotyczy zakazu niektórych operacji multimodalnych, głównie przewozów, gdzie towary są przewożone w tej samej jednostce ładunkowej lub pojeździe z wykorzystaniem kilku rodzajów transportu. Utrudnienie dotyczy przede wszystkim tych firm, które zajmują się odbiorem naczepek, kontenerów lub innych jednostek przewozowych określanych jako *non-accompanied* z portów Wielkiej Brytanii ciągnikami zarejestrowanymi poza UK.

– Po wprowadzeniu nowych ograniczeń nie możemy odbierać swoimi

konkurencyjni dla handlu brytyjskiego – dodaje Adrian Żebrowski.

Prognozuje się, że trzecia wprowadzona zmiana też wpłynie negatywnie na handel z Wielką Brytanią. Departament Transportu UK zniósł prawo firm posiadających siedzibę w państwach członkowskich Unii Europejskiej do odbioru towarów w Wielkiej Brytanii, a następnie przewozu ich do kraju spoza UE, np. Szwajcarii, Norwegii, Turcji, Islandii i Liechtensteinu.

– Do tej pory przewoźnicy mogli realizować takie transporty na podstawie licencji wspólnotowej, obecnie konieczne będzie posiadanie zezwolenia EKMT. To kolejne utrudnienie, które wiąże się



Joanna Porath

widować swoje trasy i opłacalność transportu na rynku w Wielkiej Brytanii.

– Cały stworzony i wypracowany dotychczas proces logistyczny na linii Polska-Wielka Brytania został mocno naruszony. Wielu przewoźników zrezygnuje z transportów do Wielkiej Brytanii i będzie zmuszona przekierować swoje naczepek na inne kierunki krajów członkowskich UE. Największe zmiany czekają nas 1 kwietnia br. Polscy przewoźnicy będą zmuszeni zrezygnować ze współpracy ze swoimi wieloletnimi klientami z Wielkiej Brytanii, ponieważ będą zablokowani przez rząd w odbiorze ładunków w transporcie multimodalnym i kabotażowym. Brytyjczycy zauważą natomiast braki w dostępności aut i kierowców, ponieważ firmy ograniczą wysyłanie ich do Wielkiej Brytanii – mówi Adrian Żebrowski. |

Największe zmiany czekają nas 1 kwietnia br. Polscy przewoźnicy będą zmuszeni zrezygnować ze współpracy ze swoimi wieloletnimi klientami z Wielkiej Brytanii.

ciągnikami naczepek, które przyplłynęły do Wielkiej Brytanii, np. promem. Teraz jedynie angielskie firmy będą miały prawo odbioru naczepek. Przed wprowadzeniem nowych przepisów w UK transport multimodalny wykonywany przez polskich przewoźników umożliwił obniżenie kosztów i zaoszczędzenie czasu w dostawach, co sprawiło, że byliśmy bardzo

z dodatkowymi kosztami dla przewoźników – wyjaśnia Joanna Porath.

Szukanie wyjścia

Jakie wyjście mają firmy transportowe w obliczu zmian przepisów w Wielkiej Brytanii? Na razie próbują na nowo zre-

Experience Connectivity



MESSE
MÜNCHEN

May 9–12, 2023
Messe München

transportlogistic.de

Tel. +49 89 949-11368
info@transportlogistic.de

tl transport
logistic

the leading exhibition



Gdy wysyłane są napoje alkoholowe, niezależnie od tego, czy są to przesyłki LCL czy FCL, trzeba pamiętać o prawidłowym wypełnieniu dokumentacji. To, jakie dokumenty będą potrzebne przy wysyłce LCL, zależy od rodzaju przewożonych produktów

LCL DLA BRANŻY BEVERAGE.

CO TRZEBA WIEDZIEĆ PRZED PODJĘCIEM DECYZJI?

Importerzy, przygotowując się do organizacji dostaw wina i innych napojów z różnych miejsc na świecie, stają przed wyborem odpowiedniej metody ich wysyłki. Kiedy ładunek nie wystarczy do wypełnienia całego kontenera, najlepszym rozwiązaniem w transporcie morskim jest LCL.

Hillebrand Gori, specjalizujący się w organizacji globalnych łańcuchów dostaw dla beverage, przygotował krótki przewodnik na temat LCL – na czym polega i dlaczego może być idealnym wyborem dla firmy winiarskiej.

LCL, czyli ładunek drobnicowy w transporcie morskim

LCL (Less than Container Load) jest przeciwieństwem dostaw całokontenerowych FCL (Full Container Load), kiedy cały „pojemnik” jest wypełniany przesyłkami jednego nadawcy. LCL, czyli dostawa drobnicowa oznacza, że w jednym kontenerze umieszczane są towary pochodzące od wielu nadawców. Importer może więc wysłać tylko taką ilość wina jaka jest mu potrzebna, bez konieczności wypełniania pełnego kontenera.

Przesyłka drobnicowa jest terminem często używanym zamiennie z wysyłką

LCL, między nimi jest jednak mała różnica. Firmy oferujące usługi spedycyjne LCL nazywane są konsolidatorami lub współzaładowcami. Ci przewoźnicy nie mają bezpośredniego związku z płatnikiem frachtu i ładują palety dla wszystkich rodzajów towarów. Podstawowym pojęciem dla LCL jest „konsolidacja”,

Wysyłka LCL jest opłacalna dla importerów, którzy sprowadzają kilka palet towaru. Gdy ładunek jest większy, opcja transportu całokontenerowego FCL wypada korzystniej cenowo i niekoniecznie musi wiązać się z potrzebą wypełnienia całego kontenera.

która oznacza proces zbierania przesyłek od różnych nadawców, tak aby wypełnić nimi cały kontener. Za transport może odpowiadać linia żeglugaowa lub spedytor. W przypadku wina i innych napojów, usługi drobnicowe są świadczone przez firmy spedycyjne. Te, które specjalizują

się w obsłudze branży beverage, jak Hillebrand Gori, na palety i do kontenerów ładują tylko napoje. To daje pewność, że te tak wrażliwe na warunki przewozu ładunki nie ulegną uszkodzeniu lub nie zostaną zanieczyszczone przez inne towary. Zadaniem dostawców usług drobnicowych jest: odbiór palet z napojami po potwierdzeniu od dostawcy, zebranie i składowanie palet we własnym magazynie, załadunek palet wielu nadawców do jednego kontenera, transport do miejsca przeznaczenia, przeprowadzenie odpraw celnych i zarządzanie dokumentacją, a w końcowym etapie dekonsolidacja ładunków z kontenera oraz dostawa każdej palety do importera.

Jakie więc korzyści daje LCL?

Korzystanie z usługi LCL w organizacji dostaw morskich mniejszych ilości napojów i wina, przynosi konkretne korzyści. Z pewnością należy do nich większa

efektywność w zarządzaniu przepływem gotówki. Im mniej produktów jest magazynowanych, i tym samym pieniądze nie są „zamrożone” w zapasach, tym lepszy jest przepływ gotówki. Dodatkowo, im niższa jest całkowita wartość ładunków, tym niższe są podatki i cła.

Kolejną korzyścią jest obniżenie kosztów frachtu. Koszt wysyłki kontenera jest dzielony między wszystkich nadawców, a to zmniejsza stawki. Importerzy, sprowadzając mniejszą ilość wina czy innych napojów, mogą też szybciej reagować na zmieniające się preferencje i trendy na rynku. To zapewnia ich klientom większy wybór i szerszy asortyment.

LCL kontra FCL

Wybór usługi, drobnicowa czy całokontenerowa, zależy od ilości napojów, jaka ma być dostarczona. Reasumując, wysyłka LCL jest opłacalna dla importerów, którzy sprowadzają jedynie kilka palet towaru. W przypadku, gdy ładunek jest większy, opcja transportu całokontenerowego FCL wypada korzystniej cenowo i, co warto podkreślić, niekoniecznie musi

HILLEBRAND GORI

Hillebrand **GORI** A company of **DHL**

- | Firma logistyczna Hillebrand powstała w 1844 r. w Mainz w Niemczech.
- | Dziś jest to światowy operator logistyczny i dostawca łańcuchów dostaw dla producentów napojów i alkoholi.
- | Działając jako globalna sieć w 90 krajach, Hillebrand osiągnął przychody na poziomie ok. 1,4 mld EUR.
- | W 2022 r. Hillebrand dołączył do Grupy Deutsche Post DHL i jest częścią DHL Global Forwarding, Freight.
- | Po integracji z Gori rozwija specjalistyczne usługi logistyczne dla napojów, piwa, wina i alkoholi spirytusowych pod jedną marką „Hillebrand Gori – a DHL company”.
- | W Polsce firma Hillebrand działa od 2013 r. z siedzibą w Gdyni, gdzie oprócz usług logistycznych wspiera też klientów w zdobywaniu rynków zagranicznych.
- | Więcej na stronie: www.hillebrandgori.com

w wysyłce. To, jakie dokumenty będą potrzebne przy wysyłce LCL, zależy od rodzaju przewożonych produktów. Do odprawy celnej niezbędne są m.in. konosament (Bill of lading – morski list przewozowy), faktura handlowa (dokument

kowej może skutkować kontrolą celną). Jak zwracają uwagę eksperci Hillebrand Gori, dodatkowo potrzebne może być też świadectwo pochodzenia towaru (Certificate of Origin) i certyfikat ekologiczny (Organic Certificate).



Podstawowym pojęciem dla LCL jest „konsolidacja”, która oznacza proces zbierania przesyłek od różnych nadawców, tak aby wypełnić nimi cały kontener. Za transport może odpowiadać linia żeglugaowa lub spedytor

Przed wszystkim bezpieczeństwo i jakość

Przygotowując się do dostawy napojów w ramach LCL, ważne jest to, aby korzystać z usług doświadczonej firmy spedycyjnej, która jest w stanie zapewnić odpowiednie warunki transportu i obsługi ładunku. Eksperci Hillebrand Gori radzą też, aby wcześniej sprawdzić czy wybrana firma może zaproponować rozwiązania transportowe, gwarantujące nie tylko bezpieczną, ale też efektywnie kosztowo dostawę. Wino i piwo należą do towarów wrażliwych na wpływ temperatury i wilgotności powietrza, dlatego zawsze warto upewnić się, jakie zostaną zastosowane metody izolacji czy kontroli temperatury podczas transportu, który może trwać nawet kilka tygodni. Hillebrand Gori, który współpracuje z impor-

LCL jest przeciwieństwem dostaw całokontenerowych FCL, kiedy cały „pojemnik” jest wypełniany przesyłkami jednego nadawcy. LCL, czyli dostawa drobnicowa, oznacza że w jednym kontenerze umieszczane są towary pochodzące od wielu nadawców.

wiązać się z potrzebą wypełnienia całego kontenera. Jak więc radzą specjaliści Hillebrand Gori, zawsze warto wcześniej zapytać o indywidualną wycenę, tak aby sprawdzić, w którym przypadku całkowity koszt frachtu w przeliczeniu na paletę jest niższy.

Braki w dokumentacji mogą opóźnić dostawy

Gdy wysyłane jest wino, piwo czy inne napoje alkoholowe, niezależnie od tego, czy są to przesyłki pełnokontenerowe czy drobnicowe, trzeba pamiętać o prawidłowym wypełnieniu dokumentacji. Dzięki temu można uniknąć opóźnień



Wino i piwo należą do towarów wrażliwych na wpływ temperatury i wilgotności powietrza, dlatego zawsze warto upewnić się, jakie zostaną zastosowane metody izolacji czy kontroli temperatury podczas transportu

określający ilość i wartość towarów, dane dostawcy i nabywcy), zgłoszenie celne w eksporcie/importie oraz lista pakowa PL (informacje na temat produktu, tj. ilość, waga, wymiar i liczba kartonów. Brak prawidłowo wypełnionej listy pa-

terami i eksporterami branży beverage, realizuje dostawy morskie wina do Polski z całego świata. Jedną z metod zabezpieczenia wrażliwych ładunków przed wpływem warunków zewnętrznych jest folia termostatyczna VinLiner. |

Fot. Panattoni



Wydarzeniem roku były rosnące stawki czynszów, które wzrosły średnio o 15-20% względem poprzednich lat

DROGO, CORAZ DROŻEJ

NA POLSKIM RYNKU MAGAZYNOWYM

W ciągu ostatnich lat polski rynek magazynowy utrzymywał się w dobrej kondycji. W 2022 r. też było całkiem dobrze, mimo wielu zawirowań. Oddane do końca grudnia ponad 4,4 mln m² (+42% r/r) nowej powierzchni korespondowało z dużą aktywnością po stronie najemców, którzy wynajęli blisko 6,7 mln m² (-9 r/r). W budowie znajduje się kolejne 3,4 mln m², czyli o 25% mniej niż rok wcześniej. To jednak zapowiada przekroczenie granicy 30 mln m² w 2023 r.

Wysoki współczynnik absorpcji nie wpłynął znacząco na wzrost współczynnika pustostanów, utrzymując go na poziomie 4,1% (+0,2 p.p. r/r). Wydarzeniem roku z pewnością były rosnące stawki czynszów, które wzrosły średnio o 15-20% względem poprzednich lat. AXI IMMO prezentuje raport: „Polski Rynek Magazynowy – podsumowanie 2022 r.”.

Dominowały przejęcia portfeli

AXI IMMO podaje również, że wolumen transakcji inwestycyjnych w 2022 r. na rynku nieruchomości komercyjnych zamknął się z wynikiem 5,8 mld euro. W całości popytu nowym liderem został sektor biurowy (36%), przed magazynowym (34%) i handlowym (26%). Całkowita wartość transakcji z udziałem aktywów przemysłowych i logistycznych wyniosła 2 mld euro (-30% r/r). Tradycyjnie w strukturze sprzedaży dominowały przejęcia portfeli nieruchomości (42% wolumenu). Wśród największych transakcji na rynku inwestycyjnym w IV kw. 2022 r. znalazły się m.in. sprzedaż

budynku BTS przez VidaXL (130 tys. m²) do Union Investment JV Garbe Industrial oraz zakup przez Allianz pierwszej tranzy nieruchomości należących do DHL (154 tys. m²). Natomiast w całym 2022 r. numerem jeden były przejęcia portfelowe m.in. należący do Hillwood portfel Danica (629 tys. m²) został nabyty w III kw. 2022 r. przez CBRE GI, a kwartał wcześniej Panattoni sprzedało portfolio parków magazynowych o wielkości ok. 500 tys. m² do EQT Exeter.

Umowy najmu i renegecje

Na koniec 2022 r. całkowity wolumen transakcji najmu na polskim rynku magazynowym wyniósł 6,69 mln m² (-9% r/r). Z kolei w ramach tzw. popytu netto obejmującego wyłącznie nowe umowy i ekspansje zakontraktowano 4,48 mln m² (-20% r/r). W 2022 r. najwięcej powierzchni

WYSOKIE KOSZTY FINANSOWANIA

Grzegorz Chmielak, dyrektor Działu Wycen i Rynków Kapitałowych, AXI IMMO

W 2022 r., pomimo wyzwań związanych z wysoką inflacją, kryzysem energetycznym czy ponowną agresją Rosji na Ukrainie, w Polsce zanotowaliśmy ponad 120 transakcji na rynku inwestycyjnym. Co istotne, pięć transakcji odpowiadało za 40% całego wolumenu. Jak zwykle największe zainteresowanie wzbudzały produkty prime w lokalizacjach „core” i „core+”. Wysokie koszty finansowania spowodowały, że inwestorzy, podejmując decyzję o zakupie, dokładniej niż rok temu sprawdzali strukturę najemców w parkach magazynowych. W 2023 r. spodziewamy się, że większy udział w strukturze sprzedaży będą miały nieruchomości produkcyjne, przez wzgląd na rosnące znaczenie trendów nearshoringu i friendshoringu.



magazynowej wynajęto w Warszawie 1,38 mln m², Górnym Śląsku 1,22 mln m² i Polsce Centralnej 885 tys. m². Wartyymi wyróżnienia rynkami po stronie popytu pozostają Polska Zachodnia (440 tys. m²) i Trójmiasto (325 tys. m²), które od trzech lat notują zwiększoną liczbę transakcji. Pierwszy przez wzgląd na sąsiedztwo z rynkiem niemieckim, drugi poprzez dostęp do portu morskiego. Wśród największych transakcji w okresie od października do grudnia 2022 r. znalazły się m.in. nowa umowa podpisana przez poufnego najemcę z sektora e-commerce na 83 tys. m² w Mountpark Wrocław, renegocjacja operatora logistycznego na ponad 60 tys. m² w P3 Piotrków oraz przedłużenie umowy przez firmę Sistema w GLP Tychy Logistics Center Sistema (ponad 60 tys. m²). Z kolei w całym 2022 r. największymi podpisanymi umowami były te z klientami z sektora e-commerce. W II kw. 2022 r. Best Secret zdecydowało się na najem 90 tys. m² w budynku BTS przygotowanym przez firmę Panattoni, a dwóch poufnych najemców zajmie odpowiednio 83 tys. m² w centrum logistycznym Mountpark Wrocław (IV kw. 2022 r.) oraz 82 tys. m² w Panattoni Park Poznań A2 (III kw. 2022 r.).

Oddane lub prawie oddane do użytku

W 2022 r. aktywność deweloperów pozostała wysoka, do końca grudnia oddano rekordowe 4,4 mln m² (+42% r/r), które zwiększyły całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce do 28,3 mln m² (+19% r/r). W analizowanym okresie najwięcej nowej podaży dostarczono na Dolnym Śląsku 787 tys. m², w Polsce Centralnej 648 tys. m² oraz w Poznaniu i na Górnym Śląsku po 540 tys. m². Wśród wybranych najwięk-

ZMIANY W STRUKTURZE POPYTU

Anna Głowacz,
dyrektor Działu Przemysłowego i Logistycznego,
AXI IMMO



W 2022 r. obserwowaliśmy zmiany w strukturze popytu. Niezmiennie silnymi grupami najemców pozostaną logistycy oraz sieci handlowe, przy czym widoczny jest wzrost zainteresowania nowoczesną powierzchnią magazynową przez klientów produkcyjnych. W 2023 r. spodziewamy się rozwoju tego trendu. Polska gwarantuje szeroko rozumiane bezpieczeństwo prowadzenia biznesu oraz bliskość kluczowych rynków zbytu. Wśród innych aktywnych grup najemców powinni pozostać producenci i dystrybutorzy produktów FMCG oraz elektroniki, a także w nieco mniejszym stopniu e-commerce.

szych oddanych parków logistycznych w okresie od października do grudnia 2022 r. znalazły się EQT Exeter Park Świebodzin – BTS OBI (108 tys. m²), który był jednocześnie największą zrealizowaną inwestycją w 2022 r., a także Hillwood Łowicz Południe (ponad 69 tys. m²) i Hillwood Zgierz (58 tys. m²). W budowie z kolei znajduje się kolejne 3,4 mln m² (-25% r/r), z których 46% to projekty spekulacyjne. Realizacja zaplanowanych inwestycji powinna pozwolić na przekroczenie w 2023 r. granicy 30 mln m² powierzchni magazynowej w Polsce.

Anna Głowacz, dyrektor Działu Przemysłowego i Logistycznego, AXI IMMO, wyjaśnia: – *W drugiej połowie 2022 r. ob-*

storów zakłada uruchamianie projektów tylko przy wysokim udziale umów typu pre-let.

Pierwsza od lat podwyżka

Wysokie wyniki po stronie popytu i podaży nie wpłynęły znacząco na zmianę wysokości współczynnika pustostanów, który w IV kw. 2022 r. wyniósł 4,1% (+0,2 p.p. r/r). Województwami z największą dostępnością powierzchni magazynowej na koniec grudnia 2022 r. były lubelskie (9,5%), dolnośląskie (7%) oraz zachodniopomorskie (6,4%).

W 2022 r. aktywność deweloperów pozostała wysoka, do końca grudnia oddano rekordowe 4,4 mln m² (+42% r/r), które zwiększyły całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce do 28,3 mln m² (+19% r/r).

serwowaliśmy wyraźny spadek w liczbie rozpoczynanych projektów magazynowych. Ograniczenia aktywności deweloperów należy głównie doszukiwać się w trudnościach z uzyskaniem finansowania. Obecna strategia większości inwe-

stacji Z kolei najtrudniej o wolny moduł w woj. pomorskim (0,8%) i małopolskim (1,2%).

Zjawiska takie jak wysoki współczynnik absorpcji, rosnące koszty finansowania oraz niski poziom pustostanów wpłynęły na pierwszą od lat znaczącą podwyżkę w wyjściowych stawkach czynszów na polskim rynku magazynowym. Średni wzrost oferowanych stawek w 2022 r. we wszystkich regionach wahał się w granicach 15-20%, przy czym oczekiwania o 30% więcej dotyczyły głównie nowych projektów. Tradycyjnie to Warszawa miasto pozostaje najdroższą lokalizacją w Polsce ze średnimi czynszami bazowymi na poziomie 4,4 do 7,0 euro/m² i czynszami efektywnymi w przedziale 3,8–5,5 euro/m². Na pozostałych rynkach regionalnych średnie stawki bazowe wynosiły od 3,5 do 5,5 euro/m², a efektywnie od 2,7 do 4,6 euro/m². |

W POSZUKIWANIU OPTYMALIZACJI

Renata Osiecka,
partner zarządzająca, AXI IMMO



Pomimo trudniejszego otoczenia makroekonomicznego 2022 r. zaskoczył nas pozytywnie wysokimi wynikami popytu i rekordem w nowej podaży. Wchodzimy w kolejną fazę dojrzałości, a jej pierwsze oznaki przyniosła inflacja wraz z rosnącymi kosztami finansowania i wzrostem stawek czynszu. Rynek magazynowy stał się trudniejszy i bardziej wymagający. Rosną oczekiwania najemców w zakresie nowych zielonych umów najmu pozwalających im na realizację strategii ESG. W 2023 r. wszyscy będziemy poszukiwać optymalizacji, rozwiązań gwarantujących realne oszczędności, gdzie certyfikacja nie będzie już trendem, a standardem. Fundamenty sektora magazynowego pozostaną stabilne, przy czym spodziewamy się ograniczenia aktywności zarówno po stronie najemców, jak i deweloperów. 2023 rok będzie czasem weryfikacji dla całego rynku.



Fot. P3

Ponad połowa popytu z III kw. 2022 r. została wygenerowana przez operatorów logistycznych

TRENDY KSZTAŁTUJĄCE RYNEK

Pomimo zmian, jakie zaszły w gospodarce światowej oraz geopolityce, rynek powierzchni przemysłowo-logistycznej w Polsce znajduje się w bardzo dobrej kondycji. Zarówno właściciele obiektów, jak i najemcy szybko dostosowali się do nowej sytuacji, co gwarantuje dalszy rozwój tego sektora. Tak przynajmniej twierdzi Colliers.

Eksperti z tej firmy wybrali najważniejsze wydarzenia na rynku nieruchomości przemysłowo-logistycznych w 2022 r. i trendy, które będą go kształtować w nadchodzącym roku.

Najważniejsze wydarzenia 2022 na rynku magazynowym

Wybuch wojny i jego konsekwencje

Wybuch wojny w Ukrainie spowodował lekkie spowolnienie na rynku magazynowym w Polsce wywołane zerwaniem łańcuchów dostaw. Z biegiem czasu część z nich

udało się odbudować oraz znaleźć nowych dostawców. Od początku marca deweloperzy borykali się m.in. z problemem braku dostępności materiałów budowlanych, co powodowało wzrost cen. Przykładowo,

według danych Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa cena stali gwałtownie wzrosła, osiągając swoje maksimum na przełomie I i II kw. 2022 r. Obecnie znajduje się w trendzie spadkowym i jest



Na koniec I kw. 2022 r. wolumen powierzchni w budowie wyniósł 4,8 mln m², co było najwyższą wartością w historii rynku powierzchni przemysłowej i logistycznej. W II i III kw. nastąpił jednak spadek wolumenu powierzchni w budowie

Fot. ROHLIG SUUS

Pod koniec I kw. 2022 r. odwrócił się trendu spadku stóp kapitalizacji, co spowodowane było m.in. presją inflacyjną i pogorszeniem nastrojów wśród inwestorów. W 2022 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów logistyczno-przemysłowych wzrosły o kilkadziesiąt punktów bazowych.

ok. 10% tańsza niż przed wybuchem wojny w Ukrainie.

Czynsze w górę

Od początku marca 2022 r. widoczny był wzrost czynszów bazowych o 20-40% oraz czynszów efektywnych o 20-50%. To efekt m.in. wzrostu cen paliw i materiałów budowlanych, wzro-

stu kosztów finansowania projektów oraz pogorszenia nastrojów funduszy inwestycyjnych. Wzrost stawek nie osłabił jednak aktywności najemców.

– *Nieruchomościami przemysłowo-logistycznymi wciąż najbardziej zainteresowani są najemcy z sektora 3PL. Ponad połowa popytu z III kw. 2022 r. została wygenerowana właśnie przez operatorów logistycznych. Na początku pandemii COVID-19 znacznie wzrosło zainteresowanie powierzchnią logistyczną firm związanych z sektorem e-commerce. Obecnie firmy te wciąż generują względnie wysoki popyt na rynku, jednak w mniejszym stopniu niż półtora roku temu* – mówi Maciej Chmielewski, Senior Partner, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers.

Wzrost stóp kapitalizacji

Końcówka I kw. 2022 r. przyniosła odwrócenie trendu spadku stóp kapitalizacji, co spowodowane było m.in. presją inflacyjną oraz pogorszeniem nastrojów wśród inwestorów. W 2022 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów logistyczno-przemysłowych wzrosły o kilkadziesiąt punktów bazowych.

Duży wpływ na atrakcyjność polskiego rynku w 2023 roku w oczach inwestorów będzie miało dostarczenie przez deweloperów nowych obiektów. – *Przełoży się to na zwiększenie skali rynku, a co za*

COLLIERS (NASDAQ, TSX: CIGI)

- ▮ Firma oferuje szeroką gamę usług w zakresie nieruchomości i zarządzania inwestycjami.
- ▮ Działając w 63 krajach ponad 18 tys. specjalistów współpracuje w celu maksymalizacji wartości nieruchomości dla najemców, właścicieli i inwestorów.

WIĘCEJ NA: corporate.colliers.com, lub śledź nas na Twitterze @Colliers i LinkedInie.



Pomimo rosnących stawek Polska pozostanie atrakcyjnym rynkiem I&L w porównaniu z Europą Zachodnią i będzie przyciągać kolejnych najemców

Fot. Prologis

tor w Dziale Doradztwa Inwestycyjnego w Colliers.

Więcej pustostanów

W I kw. 2022 r. wskaźnik pustostanów osiągnął najniższą wartość w historii

wysoki wolumen nowej, niewynajętej powierzchni oddanej do użytku.

Trudniej o finansowanie

Na koniec I kw. 2022 r. wolumen powierzchni w budowie wyniósł 4,8 mln m², co było najwyższą wartością w historii rynku powierzchni przemysłowej i logistycznej. W II i III kw. nastąpił jednak spadek wolumenu powierzchni w budowie, co było spowodowane m.in. brakiem dostępności materiałów budowlanych, wzrostem ich cen oraz trudnościami związanymi z finansowaniem budów obiektów logistycznych i przemysłowych.

Od początku marca 2022 r. widoczny był wzrost czynszów bazowych o 20-40% oraz czynszów efektywnych o 20-50%. To efekt m.in. wzrostu cen paliw i materiałów budowlanych, wzrostu kosztów finansowania projektów oraz pogorszenia nastrojów funduszy inwestycyjnych.

tym idzie, większą płynność i chęć inwestorów do większego zaangażowania na tym rynku – mówi Paweł Suracki, dyrek-

rynku – 3,1%, lecz w kolejnych kwartałach wzrósł do poziomu ponad 4%. Skok ten był spowodowany głównie przez

Co nas czeka w 2023 na rynku magazynowym?

Kolejna granica zostanie przekroczona

W pierwszych trzech kwartałach 2022 r. oddano do użytku więcej powierzchni logistyczno-przemysłowej niż w jakimkolwiek pełnym roku w historii rynku. Wolumen powierzchni w budowie jest nadal stosunkowo wysoki, pomimo jego spadku. Szacuje się, że w 2023 r. całkowite zasoby rynku przemysłowo-logistycznego przekroczą 30 mln m².

Dalszy wzrost czynszów

Kolejny rok może przynieść dalszy wzrost czynszów, jednak nie będzie on

OCHŁODZENIE RYNKU INWESTYCYJNEGO

Paweł Suracki, dyrektor w Dziale Doradztwa Inwestycyjnego w Colliers



Po okresie pandemicznej „gorączki zakupowej” w sektorze logistycznym nastąpiło ochłodzenie rynku inwestycyjnego. Przyczyn tego należy upatrywać przede wszystkim we wzroście stóp procentowych. W konsekwencji wzrósł koszt kapitału, zmniejszyła się również dostępność finansowania dłużnego. W efekcie inwestorzy są obecnie bardziej selektywni i nakierowani na zakupy pojedynczych nieruchomości lub ich niewielkich portfeli. Szczególnie atrakcyjne z ich punktu widzenia są magazyny wynajęte historycznie po niższych stawkach (względem wyższych czynszów w nowo budowanych obiektach), co zmniejsza ryzyko inwestycji i daje dobre perspektywy zwiększenia dochodu z nieruchomości. Na podobny efekt liczą też inwestorzy nabywający obiekty wynajęte długoterminowo i jednocześnie oferujące indeksację czynszu w oparciu o wskaźnik inflacji.

SPADEK WOLUMENU POWIERZCHNI SPEKULACYJNEJ

Maciej Chmielewski,
Senior Partner, dyrektor Działu Powierzchni
Logistycznych i Przemysłowych w Colliers



Jeszcze rok temu banki, aby sfinansować budowy oczekiwały od deweloperów poziomu przednajmu wynoszącego około 20%. Dziś jest to nawet ok. 40%. Deweloperzy, mimo chęci budowania obiektów spekulacyjnych, co jest motywowane wysokim popytem na powierzchnie, w większości nie decydują się na finansowanie własne. Efektem jest spadek wolumenu powierzchni spekulacyjnej w budowie.

tak dynamiczny jak w 2022 roku. Pomimo rosnących stawek Polska pozostanie atrakcyjnym rynkiem I&L (Installation & Logistics – w języku polskim: instalacje i logistyka) w porównaniu z Europą Zachodnią i będzie przyciągać kolejnych najemców. Poza aspektem finansowym, istotnymi czynnikami budującymi zainteresowanie najemców

swoich budynków. Największym zainteresowaniem cieszy się fotowoltaika, niestety na inwestycję w farmy fotowoltaiczne na ten moment stać tylko największych najemców, choć i wśród mniejszych podmiotów widać zainteresowanie tematem. Kolejne miejsca zajmują: odzysk ciepła, tado-warki do samochodów elektrycznych

W pierwszych trzech kwartałach 2022 r. oddano do użytku więcej powierzchni logistyczno-przemysłowej niż w jakimkolwiek pełnym roku w historii rynku. Wolumen powierzchni w budowie jest nadal stosunkowo wysoki, pomimo jego spadku.

Polską są jej położenie – w pobliżu zachodnioeuropejskich rynków zbytu – i rozwijająca się infrastruktura transportowa.

Jeszcze więcej wolnej powierzchni

W 2023 roku spodziewany jest dalszy wzrost pustostanów ze względu na prognozowany wysoki poziom nowej podaży. Wzrost ten nie świadczy jednak o gorszej kondycji rynku.

– Niska stopa pustostanów jest zjawiskiem pożądanym przez poszczególnych właścicieli obiektów, gdyż oznacza, że mają oni zapewniony niezakłócony dochód z czynszów. Jednak w przypadku całego rynku bardziej pozytywnym zjawiskiem jest stopa pustostanów wyższa o kilka punktów procentowych, która pozwalałaby zachować równowagę rynkową oraz umożliwiłaby najemcom szybsze zaspokajanie popytu – zaznacza Maciej Chmielewski.

Konieczne zmiany

Rosnące ceny energii i trend związany z wdrażaniem przez przedsiębiorstwa strategii ESG (Environment, Social, Governance) powodują, że najemcy i deweloperzy coraz częściej inwestują w zielone rozwiązania dla

(osobowych i vanów) oraz gospodarowanie wodą.

– Te rozwiązania w dużej mierze stanowią realną odpowiedź na zaostrożenie unijnej polityki dekarbonizacji Europy oraz sposób na oszczędzanie. Niestety, jednym z głównych



problemów ograniczających możliwości instalacji fotowoltaiki na obiektach wielkopowierzchniowych, w tym magazynach, jest nośność dachów. Większość z nich została zaprojektowana na eksploatacyjne minimum i nie są w stanie przyjąć dodatkowego obciążenia wynikającego z instalacji paneli PV.

Świadomość ekologiczna najemców i aspekty ekonomiczne przyczyniają się jednak do stopniowej zmiany tej sytuacji – mówi Kamil Koper, Senior Associate w Dziale Doradztwa Budowlanego w Colliers.

Potrzebne są także zmiany legislacyjne

– Kłopotliwe do przejścia są formalności nałożone na deweloperów, w tym otrzymanie koncesji na sprzedaż energii elektrycznej. Obsługa samej biurokracji zmusza do zatrudnienia przynajmniej kilku dodatkowych pracowników administracyjnych. Przeszkodą bywa również brak uwzględnienia fotowoltaiki w Miejscowych Planach Zagospodarowania Przestrzennego – wskazuje Martyna Bekulard, Senior Associate w Dziale Powierzchni Logistycznych i Przemysłowych w Colliers.

Friendshoring

Od początku wojny w Ukrainie coraz częściej mówi się o zjawisku zwanym friendshoringiem. Polega ono na tworzeniu sieci logistycznych w krajach, które współpracują ze sobą gospodarczo, politycznie oraz militarnie. Od lutego 2022 r. wiele firm zdecydowało się na wyjście z rynków takich jak Ukraina, Rosja czy Białoruś. Jednym z przykładów friendshoringu związanego z produkcją jest przeniesienie produkcji wiązek elektrycznych z Ukrainy do Polski w przypadku firmy MAN.

– Trend ten nie jest na razie zjawiskiem masowym, dotyczy raczej poje-

dynczych przypadków. Jednak biorąc pod uwagę fakt, że kolejne firmy są na etapie procesowania relokacji m.in. z Ukrainy, w roku 2023 możemy się spodziewać kolejnych przykładów tego zjawiska – mówi Antoni Szwech, analityk z Działu Doradztwa i Badań Rynku w Colliers. |

Fot. Kuehne Nagel



Według szacunków firmy, aż 80% potrzeb globalnych klientów w zakresie energii elektrycznej jest zwykle zaspokajanych energią odnawialną z instalacji Prologis SolarSmart

MAGAZYN Z WYPOSAŻENIEM OD PROLOGIS

Prologis jest pierwszym deweloperem powierzchni magazynowej, który oferuje nie tylko najwyższej klasy obiekty magazynowe, ale także dodatkowe usługi i produkty usprawniające efektywność prowadzonej działalności. Firma wprowadziła do oferty usługę Prologis Essentials, w ramach której zapewnia pakiety rozwiązań magazynowych, wspierające klientów w prowadzeniu, optymalizacji i rozwoju ich biznesu. Nowa usługa obejmuje gamę kluczowych produktów do wyposażenia magazynów wraz z ich montażem.

Prologis dysponuje w Europie ponad 22,2 milionami metrów kwadratowych nieruchomości logistycznych, w tym ponad 2,2 milionami metrów kwadratowych w Polsce. Zakres działalności oraz doświadczenie umożliwiają firmie wypracowywanie konkurencyjnych warunków współpracy z najlepszymi dostawcami rozwiązań magazynowych. W ramach Prologis Essentials, firma oferuje nie tylko korzystne ceny, zapewnia także wsparcie i kontrolę na każdym etapie – od projektu do wdrożenia.

Czas to pieniądź

W ramach Prologis Essentials klienci mogą skorzystać z usługi projektowania układu magazynu i wsparcia w zakupie oraz instalacji oświetlenia LED, standardowych regałów, antresol czy zautomatyzowanych systemów magazynowych. Prologis ułatwia także zakup wózków widłowych, podnośników czy ręcznych wózków widłowych, czyli urządzeń, które są kluczowym ogniwem dla sprawnego oraz efektywnego przepływu towarów w każdym magazynie.

– Model Prologis Essentials został opracowany z myślą o współpracy z klientami na poziomie lokalnym. Doświadczony zespół ds. obsługi klientów, współpracując z zaufanymi dostawcami rozwiązań magazynowych, pomaga klientom w Polsce zaprojektować i wyposażyć magazyn. Oznacza to oszczędność czasu – klient nie musi szukać i weryfikować dostawców czy organizować montażu kluczowego wyposażenia magazynu – powiedział Michał Królik, Essentials Solutions Associate w Prologis.

Ekologiczne wsparcie

Prologis rzetelnie podchodzi do swoich środowiskowych zobowiązań. Jest

W ramach Prologis Essentials klienci mogą skorzystać z usługi projektowania układu magazynu i wsparcia w zakupie oraz instalacji oświetlenia LED, standardowych regałów, antresol czy zautomatyzowanych systemów magazynowych.

pierwszą na świecie firmą z branży nieruchomości notowaną na giełdzie S&P 100, która osiągnęła neutralność emisyjną w odniesieniu do swoich operacji. Jednym ze zrównoważonych celów firmy jest zapewnienie 1GW mocy fotowoltaiki do 2025 oraz wyzerowanie emisyjności netto z działalności do 2040 roku. Firma stara się upowszechniać takie podejście, dlatego swoimi doświadczeniami chętnie dzieli się z klientami oraz wspiera ich w osiąganiu celów zrównoważonego rozwoju. Robi to właśnie m.in. poprzez Prologis Essentials, w którym umożliwia zakup systemu fotowoltaicznego Prologis SolarSmart. Dzięki produkcji „zielonej energii”, wytwarzanej na dachach magazynów, klienci Prologis mogą ograniczyć wpływ swojej działalności na środowisko i czerpać korzyści z niższych rachunków. Według szacunków firmy, aż 80% potrzeb globalnych klientów w zakresie energii elektrycznej jest zwykle zaspokajanych energią odnawialną z instalacji Prologis SolarSmart. Obecnie łączna moc instalacji solarnych, w które wyposażone są magazyny należące do Prologis wynosi 212 MW.

– W Prologis od ponad 30 lat z powodzeniem oferujemy naszym klientom na całym świecie magazyny, które są czymś więcej niż czterema ścianami i dachem. Poprzez Prologis Essentials dostarczamy m.in. kompleksowe rozwiązania operacyjne, które pozwalają pozbyć się problemów z przestarzałymi systemami i sprzętem, rozwiązania energetyczne, odpowiadające na gwałtownie rosnące koszty zrównoważonego rozwoju, który jest dziś priorytetem dla wielu firm – dodaje Michał Królik.

Prologis zależy na zapewnieniu klientom najlepszej obsługi i wszechstronnego wsparcia. Dlatego konsekwentnie rozbudowuje Prologis Essentials. Firma niebawem wprowadzi do oferty rozwiązania zgodne z ideą Przemysłu 4.0, m.in. technologie pozwalające na zautomatyzowanie procesów magazynowych, roboty do podnoszenia towarów, wózki samojezdne, rozwiązania typu *miniload* czy układnice. Planuje także wdrożenie usług i produktów pozwalających zwiększyć bezpieczeństwo pracy i danych. |



Fot. Panattoni

W nowych obiektach konstrukcja dachów jest projektowana tak, żeby mogła przenieść dodatkowe obciążenia od instalacji fotowoltaicznej (PV). W starszych deweloperom pozostaje montowanie panelów na terenach zielonych, elewacjach lub wiatkach

ESG W MAGAZYNACH

Sektor budownictwa jest odpowiedzialny za około 40% emisji gazów cieplarnianych w Polsce. Obejmuje to zarówno materiały budowlane, jak również działalność operacyjną istniejących nieruchomości. Stoi zatem przed nim szereg wyzwań, których rozwiązanie jest oczekiwane społecznie.

Coraz więcej instytucji na poziomie europejskim oraz krajowym wprowadza przepisy i regulacje, które mają ten proces przyspieszyć. Dyrektywy unijne, ustawy krajowe oraz wytyczne niezależnych instytutów mają wymusić na

i najemców, również w sektorze magazynowym. W Polsce jest ponad 28 milionów metrów kwadratowych powierzchni magazynowej klasy A. Niecała połowa to magazyny starsze, o gorszej specyfikacji technicznej. W nowobudowanych obiektach

dużo prościej wprowadza się innowacyjne rozwiązania, ponieważ można je odpowiednio zaprojektować z myślą o nich. W nowych obiektach konstrukcja dachów jest projektowana tak, żeby mogła przenieść dodatkowe obciążenia od instalacji fotowoltaicznej (PV). Spora część magazynów nie była budowana z myślą o panelach PV na dachach, więc deweloperom pozostaje stosowanie alternatywnych rozwiązań. W efekcie panele są montowane na terenach zielonych, elewacjach lub wiatkach. Opcją są też powłoki grafenowe, które przy

Przedsiewzięcia wdrażające strategie ESG w głównej mierze skupiają się na tym, żeby energia wykorzystywana w ich procesach pochodziła ze źródeł odnawialnych, dlatego też najemcy oczekują, że nowe powierzchnie będą wyposażone w urządzenia OZE.

sektorze przemysłowym wdrożenie odpowiednich rozwiązań. Rewolucja ESG nabiera dzięki temu tempa. Jesteśmy obecnie w fazie przejściowej i cały czas pozostaje wiele do zrobienia, ale zmiany są nieuniknione.

Fotowoltaika

ESG określa wykorzystanie czynników środowiskowych, społecznych i aspektów zarządzania do oceny firmy/inwestycji. Określa się w ten sposób w jakim stopniu realizowane są strategie zrównoważonego rozwoju, ładu korporacyjnego i odpowiedzialności społecznej. Strategie te stają się obecnie podstawą działalności inwestorów, deweloperów

Fot. Prologis



Wiele firm logistycznych rozważa modernizację swojej floty ciężarówek czy busów i wymianę na samochody elektryczne. W nowych obiektach jest prościej zaimplementować takie rozwiązania

niewielkim ciężarze będą mogły produkować prąd. Jako że energooszczędne budynki nie mają dużego zapotrzebowania na prąd, można się więc spodziewać, że wraz z instalacjami PV będą instalowane banki energii, które zasilą budynek w godzinach nocnych.

Ciepłej w magazynach

Warunki techniczne regularnie od 2014 do 2021 roku zaostrzały parametry współczynników przenikania ciepła. W uproszczeniu oznacza to konieczność stosowania grubszych izolacji termicznych ścian i dachów, lepszej stolarki okiennej oraz drzwiowej, czy szczelniejszych obiektów z wentylacją mechaniczną. Pozwala to przedsiębiorstwom zredukować ilość czynnika grzewczego zużywanego do ogrzewania obiektów. Dodatkowe wentylatory podstropowe, tzw. destryfikatory, których zadaniem jest „spychanie” ciepłego powietrza w kierunku posadzki, również mają duży wpływ na ograniczenie zużycia mediów

W Polsce jest ponad 28 milionów metrów kwadratowych powierzchni magazynowej klasy A. Niecała połowa to magazyny starsze, o gorszej specyfikacji technicznej. W nowych obiektach prościej wprowadza się innowacyjne rozwiązania, ponieważ można je odpowiednio zaprojektować.

przy jednoczesnym zachowaniu komfortu cieplnego. W starszych obiektach właściciele rozważają również montaż pomp ciepła w celu zmiany nośnika energii do ogrzewania powierzchni biurowej. W zestawie z panelami fotowoltaicznymi spowodują obniżenie opłat za prąd.

Modernizacja floty

Wiele firm logistycznych rozważa modernizację swojej floty ciężarówek, czy busów i wymianę na samochody elektryczne. W nowych obiektach jest prościej zaimplementować takie rozwiązania. Poczynając od większych transformatorów, współpracującej instalacji fotowoltaicznej, kończąc na infrastrukturze kablowej i samych ładowarkach na parkingach.

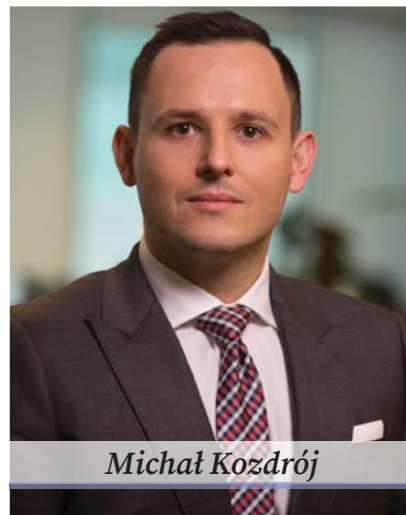
Oświetlenie

W istniejących starszych obiektach prostym rozwiązaniem zmierzającym w stronę ograniczenia negatywnego wpływu

na środowisko jest wymiana oświetlenia na LED-owe. Obecnie jest to standard w budynkach klasy A. Dodatkowo montowane są moduły regulujące natężenie światła w zależności od ilości światła dziennego wpadającego do magazynu oraz czujki ruchu lub obecności.

OZE

Przedsiębiorstwa wdrażające strategię ESG w głównej mierze skupiają się na tym, żeby energia wykorzystywana w ich procesach pochodziła ze źródeł odnawialnych, dlatego też najemcy oczekują, że nowe powierzchnie będą wyposażone w urządzenia OZE. Nacisk na wykorzystywanie energii z odnawialnych źródeł powoduje sięganie po coraz to bardziej niespotykane rozwiązania w magazynach. Deweloperzy rozważają nawet montaż turbin wiatrowych, które co prawda, mają zdecydowanie mniejszą sprawność niż instalacja PV, ale mogą być dobrym uzupełnieniem całego systemu.



Michał Kozdrój

trafią wskazać, przewidywać i planować przyszłe zużycie.

Ograniczenie zużycia wody

Przedsiębiorstwa mogą mieć znaczący wpływ na zużywanie zasobów naturalnych. Raportowanie ESG w tym aspekcie koncentruje się przede wszystkim na zasobach wodnych oraz wpływie na bioróżnorodność. Tutaj należy zwrócić uwagę na wszelkie rozwiązania instalacyjne w obiekcie, które mają związek z wodą, zarówno pitną jak i deszczową. Jednym z flagowych rozwiązań, które



Jednym z flagowych rozwiązań, które pozwala wynieść budynki ku wyższej ocenie w certyfikacji zielonej jest zastosowanie automatycznych systemów nawadniania wykorzystujących wodę deszczową

BMS

Przy wdrażaniu strategii ESG w ramach wskaźnika zmian klimatu nie można zapomnieć o systemach monitorujących zużycie energii. Wszelkiego rodzaju BMS, czy to formie uproszczonej (*smart meteringu*), czy pełnej, instalowane w obiektach, nie tylko pomagają i ułatwiają rozliczenia z najemcami, ale po-

zwala wynieść budynki ku wyższej ocenie w certyfikacji zielonej jest zastosowanie automatycznych systemów nawadniania wykorzystujących przy tym wodę deszczową. Kolejnym rozwiązaniem mającym na celu ograniczenie zużywanej wody jest tzw. instalacja wody szarej. Jej głównym zadaniem jest ponowne wykorzystanie wody deszczowej lub wody po myciu rąk do splukiwania toalet. Takie



Wskaźnik bioróżnorodności w parkach magazynowych realizowany jest poprzez sadzenie łąk kwiatnych zamiast trawników

Fot. Panattoni

rozwiązania w znacznym stopniu ograniczają ilość ścieków wprowadzanych do obiegu.

zostaje na najemców obiektów magazynowych. Zazwyczaj umowy leasingowe jasno wskazują, że najemcy są odpowiedzialni za utylizację swoich

Materiały budowlane

Zmniejszanie śladu węglowego skupia się na okresie użytkowania obiektu. Zarówno panele fotowoltaiczne, pompy ciepła, elektrownie wiatrowe, oświetlenie LED, czy instalacje wody szarej mają wpływ na redukcję emisji gazów, zużycia energii, wody, a także wody deszczowej. Jednakże wysiłki na rzecz zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko sektora budowlanego skupiają się również na wdrażaniu innowacyjnych technologii budowlanych. Prowadzone są między innymi badania nad modyfikacjami betonu o obniżonej emisji dwutlenku węgla, żeby wprowadzić go do powszechnej produkcji, gdzie główne elementy konstrukcji powstają z cementu. Jest on produktem procesów wypalania składników mineralnych w temperaturze 1450 stopni C. Procesy chemiczne i termiczne zachodzące w jego produkcji odpowiadają za 8% światowej emisji CO₂. Natomiast produkcja stali, również wykorzystywanej szeroko w budownictwie, odpowiada za 7% globalnej emisji CO₂. Dlatego też powinniśmy spodziewać się ewolucji materiałów budowlanych zainspirowa-

Bioróżnorodność

Wskaźnik bioróżnorodności w parkach magazynowych realizowany jest poprzez sadzenie łąk kwiatnych zamiast trawników. Łąki są niezbędnym środowiskiem dla owadów, tzw. zapylaczy, dla pszczoł, biedronek, motyli i innych, a największą ich zaletą jest redukcja dwutlenku węgla ze środowiska oraz ochrona gleby przed erozją. W parkach magazynowych możemy zobaczyć również ule i hotele dla owadów, które również wpisują się w strategię ESG właścicieli magazynów i mają pozytywny wpływ na bioróżnorodność. Ule w zestawie z łąkami kwiatnymi tworzą ekosystem dla owadów, co ma swoje odzwierciedlenie w budowaniu świadomości społecznej i ekologicznej firm.



Fot. Panattoni

W parkach magazynowych możemy zobaczyć również ule i hotele dla owadów, które również wpisują się w strategię ESG właścicieli magazynów i mają pozytywny wpływ na bioróżnorodność

Odpady

Zarządzanie odpadami i zanieczyszczeniami w głównej mierze przerzucone

odpadów i zanieczyszczeń. Właściele nieruchomości i deweloperzy wspierają jednak najemców chociażby w procesie segregacji śmieci udostępniając na terenie praso-kontenery do makulatury, albo pojemniki na plastik i szkło.

nych ESG. Nowe, innowacyjne materiały oraz nanotechnologie będą miały wpływ nie tylko na budynki, ale na cały system szkolenia nowej kadry inżynierów i projektantów. Elementy drewniane, zeroemisyjna stal i nowe rozwiązania konstrukcyjne w magazynach mogą w końcu sprawić, że budynki magazynowe nie będą postrzegane jako zwykłe hale, ale jako dzieła architektury. |

Michał Kozdrój,
Head of Industrial Agency,
Knight Frank

Energooszczędne budynki nie mają dużego zapotrzebowania na prąd, można się więc spodziewać, że wraz z instalacjami PV będą instalowane banki energii, które zasilą budynki w godzinach nocnych.



Flagową inwestycją działu BTS Panattoni była realizacja fabryki dla firmy Danfoss w Grodzisku Mazowieckim, która znalazła się w ścisłym finale prestiżowego konkursu MIPIM Awards. Została ona zrealizowana w taki sposób, aby zaoszczędzić jak najwięcej energii

PANATTONI Z PONAD 40% RYNKU NA KONIEC 2022 ROKU.

DEWELOPER DOSTARCZYŁ BLISKO 3 MLN METRÓW KWADRATOWYCH

Panattoni, po rekordowym pod kątem wynajętej i ukończonej powierzchni roku 2021, nie zwalniało tempa w 2022. Deweloper dostarczył na rynek nowoczesne obiekty zajmujące łącznie 2,7 mln m² – blisko 10% obecnego krajowego wolumenu. Firma zwiększyła również o ponad 80% powierzchnię z ukończoną certyfikacją środowiskową BREEAM.

Krajowy wolumen powierzchni przemysłowej przekroczył na koniec 2022 r. 30 mln m², a ok. 40% – 13 mln m² – zostało zrealizowane przez Panattoni. Deweloper dostarczył od stycznia do grudnia ok. 2,7 mln m². Otwarte zostały między innymi centra logistyczne LPP Logistics w Pruszczu Gdańskim (62 tys. m²) oraz Rzeszowie (67 tys. m²), a także dwie hale współtworzące centralny kompleks dla dystrybucji krajowej Media Expert w Łodzi, które zajęły 160 tys. m². Firma ukończyła również magazyn centralny Neonet – 44 tys. m² w ramach Panattoni Park Pabianice. Ponadto 2022 był aktywnym rokiem pod kątem realizacji BTS. W podwarszawskim Mszczonowie deweloper ukończył fabrykę o powierzchni 20 tys. m² dla Corning Incorporated, wiodącego na świecie producenta niskostratnych światłowodów. W województwie łódzkim ukończył natomiast w formule BTS rozbudowę zajmującej 43 tys. m² fabryki dla europejskiego producenta artykułów higienicznych.

Rok w zielonych barwach

Flagową inwestycją działu BTS była realizacja fabryki dla firmy Danfoss w Grodzisku Mazowieckim, która znalazła się w ścisłym finale prestiżowego konkursu MIPIM Awards. Fabryka ta została zreali-

zowana w taki sposób, aby zaoszczędzić jak najwięcej energii. M.in. w okresach przejściowych i zimowym podstawowym źródłem ogrzewania są pompy ciepła wspomagane przez odzysk ciepła z powyższych procesów. Instalacje grzewcze, chłodnicze i wentylacyjne oraz maszyny produkcyjne zasilane są zieloną energią elektryczną.

chem w regionie Górnego Śląska. Firma rozpoczęła także realizację Panattoni Park Poznań A2, który zajmie blisko 150 tys. m². Ponad 80 tys. m² w ramach projektu wynajął już gigant odzieżowego e-commerce. Rok 2023 będzie szczególnie intensywny dla lubuskiej działalności Panattoni. Deweloper ukończy budowę blisko

Na koniec roku w realizacji Panattoni było blisko 2 mln m², a kolejne 1,5 mln w planach. Firma m.in. realizuje rekordową inwestycję na Dolnym Śląsku. Wrocław South Logistics Hub zajmie docelowo ok. 247 tys. m². Połowa powierzchni jest już wynajęta.

Panattoni w Polsce w 2022 r. ukończyło certyfikację środowiskową metodą BREEAM dla łącznej powierzchni 2,9 mln m², a w certyfikacji pozostają kolejne 4 mln m².

Praca wre

Na koniec roku w realizacji Panattoni było blisko 2 mln m², a kolejne 1,5 mln w planach. Firma m.in. realizuje rekordową inwestycję na Dolnym Śląsku. Wrocław South Logistics Hub zajmie docelowo ok. 247 tys. m², a połowa powierzchni jest już wynajęta. W najbliższych miesiącach deweloper ruszy również z budową Panattoni Park Katowice Airport o docelowej powierzchni 216 270 m². Będzie to największa inwestycja pod jednym da-

90 tys. m² w Sulechowie dla BestSecret, sfinalizuje centrum dystrybucyjne właściciela marki TK Maxx (TJX) o powierzchni blisko 129 tys. m², a pod koniec 2023 r. Panattoni planuje dostarczyć obiekt o powierzchni 115 tys. m² dla grupy Hermes.

– *Polski rynek powierzchni przemysłowych wciąż posiada ogromny potencjał do rozwoju. Kraj strategicznie położony, z bardzo dobrze rozwiniętą infrastrukturą drogową czy portową, a także bardzo wysokim standardem realizacji, staje się dla globalnych przedsiębiorstw bardzo atrakcyjną lokalizacją dla paneuropejskich działalności. Zainteresowanie będzie rosło, a Panattoni jest gotowe na zaspokojenie popytu –* podsumowuje Michał Samborski, Head of Development w Panattoni. |



W ramach pomocy *de minimis* możliwe będzie amortyzowanie samochodu ciężarowego. Należy pamiętać także, że we wskazanym limicie 50 tys. euro nie uwzględnia się już zakupu środków trwałych o wartości do 10 tys. zł.

AMORTYZACJA JEDNORAZOWA JAKO JEDEN ZE SPOSOBÓW AMORTYZOWANIA ŚRODKÓW TRWAŁYCH

Środki trwałe wykorzystywane w działalności gospodarczej podlegają amortyzacji. Mimo że, co do zasady, odpisów amortyzacyjnych dokonuje się drogą systematycznego, planowego rozłożenia ich wartości początkowej na ustalony okres, przepisy w określonych przypadkach zezwalają także na amortyzację jednorazową. Kiedy i po spełnieniu jakich warunków przedsiębiorca może z niej skorzystać?

Na dokonanie amortyzacji jednorazowej zezwala art. 32 ust. 6 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. Wskazuje on, że dla środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe mogą zostać ustalone

i art. 16d ustawy o CIT). Wydatki poniesione na jego nabycie będą stanowić koszty uzyskania przychodów w miesiącu oddania go do użytkowania. Podatnik ma zatem wybór w zakresie tego, czy amortyzować środek trwały o niskiej wartości początkowej jednorazowo, czy

pomocy *de minimis*, o której mowa w art. 22k ust. 7 – 13 ustawy o PIT oraz art. 16k ust. 7 – 13 ustawy o CIT.

Amortyzacja jednorazowa jako pomoc *de minimis* została przewidziana dla:

- l podatników, którzy w danym roku rozpoczęli prowadzenie działalności gospodarczej
- l oraz małych podatników.

Wylączeniu podlegają natomiast podatnicy rozpoczynający prowadzenie działalności gospodarczej, którzy w roku rozpoczęcia tej działalności, a także w okresie dwóch lat, licząc od końca roku poprzedzającego rok jej rozpoczęcia, prowadzili działalność gospodarczą samodzielnie lub jako wspólnik spółki niebędącej osobą prawną, a także wtedy, gdy działalność taką prowadził małżonek, jeżeli między małżonkami istniała w tym czasie wspólność majątkowa. Przepis nie znajdzie ponadto zastosowania do m.in. podatników rozpoczynających działalność, którzy zostali utworzeni w wyniku przekształcenia, połączenia lub podziału podatników, czy przekształcenia spółki niebędącej osobą prawną.

Na gruncie ww. przepisów podatnicy rozpoczynający w danym roku działalność i mali podatnicy mogą dokonywać jednorazowo odpisów amortyzacyjnych od

Dla środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe mogą zostać ustalone w sposób uproszczony, przez dokonywanie zbiorczych odpisów dla grup środków zblizonych rodzajem i przeznaczeniem lub jednorazowo.

w sposób uproszczony, przez dokonywanie zbiorczych odpisów dla grup środków zblizonych rodzajem i przeznaczeniem lub jednorazowo. Przez niską jednostkową wartość początkową należy rozumieć tutaj kwotę do 10 tys. zł.

O amortyzacji jednorazowej mowa jest także w ustawie o PIT i ustawie o CIT. Poza amortyzacją jednorazową przepisy te dopuszczają sytuację, w której środek trwały o wartości nieprzekraczającej 10 tys. zł zostanie zaliczony bezpośrednio do kosztów uzyskania przychodu (art. 22d ustawy o PIT

też zaksięgować go od razu w kosztach uzyskania przychodu.

Amortyzacja jednorazowa środków trwałych powyżej 10 tys. zł

Amortyzacja jednorazowa może zostać zastosowana również względem środków trwałych, których wartość przekracza 10 tys. zł. Odbывается to w ramach

wartości początkowej środków trwałych zaliczonych do grupy 3-8 Klasyfikacji (z wyłączeniem samochodów osobowych), w roku podatkowym, w którym środki te zostały wprowadzone do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych – do wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym równowartości kwoty 50 tys. euro łącznej wartości tych odpisów amortyzacyjnych.

Jak zatem widać, aby skorzystać z amortyzacji jednorazowej środka trwałego o wartości powyżej 10 tys. zł, konieczne jest spełnienie trzech zasadniczych warunków:

- I muszą być to środki trwałe z grupy 3-8 KŚT (z wyjątkiem samochodów osobowych),
- I ich wysokość nie może przekraczać kwoty 50 tys. euro (do przeliczenia stosuje się średni kurs euro ogłaszany przez NBP na pierwszy dzień roboczy danego roku obrotowy),
- I z uprawnienia można skorzystać w roku podatkowym, w którym środki te zostały zaewidencjonowane.

W przepisach nie doprecyzowano z kolei, że amortyzacji na tych zasadach

Z treści tych przepisów wynika, że podatnicy prowadzący działalność gospodarczą mogą dokonywać jednorazowo odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej nabytych fabrycznie nowych środków trwałych zaliczonych do grupy 3-6 i 8 Klasyfikacji w roku podatkowym, w którym środki te zostały wprowadzone do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych – do wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty



Podatnik ma wybór w zakresie tego, czy amortyzować środek trwały o niskiej wartości początkowej jednorazowo, czy też zaksięgować go od razu w kosztach uzyskania przychodu

Fot. Panattoni

Amortyzacja jednorazowa może zostać zastosowana również względem środków trwałych, których wartość przekracza 10 tys. zł. Odbywa się to w ramach pomocy de minimis, o której mowa w art. 22k ust. 7 – 13 ustawy o PIT oraz art. 16k ust. 7 – 13 ustawy o CIT.

podlegają wyłącznie nowe środki trwałe, tym samym zezwalając na amortyzowanie również przedmiotów używanych. W ramach pomocy *de minimis* możliwe będzie ponadto amortyzowanie samochodu ciężarowego. Należy pamiętać także, że we wskazanym limicie 50 tys. euro nie uwzględnia się już zakupu środków trwałych o wartości do 10 tys. zł.

Amortyzacja jednorazowa traktowana jako pomoc *de minimis* poza samochodami osobowymi nie obejmuje wartości niematerialnych i prawnych oraz środków trwałych zaliczanych do grupy 0, 1, 2 i 9 KŚT.

Amortyzacja jednorazowa środków trwałych do 100 tys. zł

Przepisy ustawy o PIT i CIT, odpowiednio w art. 22k ust. 14 – 21 i art. 16k ust. 14 – 21 zezwalają także na jednorazową amortyzację środków trwałych do wysokości 100 tys. zł w danym roku podatkowym.



Przedsiębiorca może skorzystać z przyznanego mu uprawnienia także wtedy, gdy zakupił kilka środków trwałych o łącznej kwocie do 100 tys. zł

100 tys. zł. Kwota ta obejmuje sumę odpisów amortyzacyjnych i wpłaty na poczet nabycia środka trwałego.

Ponownie i w tym przypadku z treści tego przepisu wyłania się nam kilka warunków, jakie należy spełnić, aby móc powołać się na to uprawnienie:

- I amortyzacji jednorazowej do 100 tys. zł podlegają wyłącznie nowe środki trwałe,
- I środki trwałe muszą należeć do grupy 3-6 i 8 KŚT (amortyzacji nie będą podlegały w tym przypadku żadne środki transportu – samochody osobowe i ciężarowe),

- I z amortyzacji można skorzystać tylko w tym roku podatkowym, w którym dokonano zakupu danego środka i wprowadzono go do ewidencji,
- I w kwocie 100 tys. zł mieszczą się także wpłaty na poczet nabycia środka trwałego, czyli dokonane przedpłaty, zadatki, czy zaliczki.

Trzeba w tym miejscu podkreślić, że wskazany w przepisie limit 100 tys. zł nie odnosi się tylko do jednorazowej wartości środka trwałego zakupionego przez podatnika. Przedsiębiorca może skorzystać z przyznanego mu uprawnienia także wtedy, gdy zakupił kilka środków trwałych o łącznej kwocie do 100 tys. zł. Co jednak ważne, wartość żadnego z nich nie powinna być niższa niż 10 tys. zł. Dopuszcza się ewentualnie sytuację, w której wartość co najmniej dwóch środków trwałych wyniesie co najmniej 10 tys. zł, a wartość początkowa każdego z nich będzie wyższa niż 3,5 tys. zł.

Przedsiębiorcy prowadzący księgi rachunkowe mogą w takim przypadku dla celów rachunkowych dokonywać odpisów amortyzacyjnych z rozłożeniem ich w czasie, w sposób systematyczny (tzw. amortyzacja bilansowa). Dla celów podatkowych możliwe jest z kolei ewidencjonowanie jednorazowych odpisów na kontach pozabilansowych. I

→ www.kt-legaltrans.pl



Dane ewidencjonowane w KREPTD rozszerzono o informację o średniej liczbie wszystkich kierowców wykonujących operacje transportowe dla przedsiębiorcy. Te dane będą uwzględniane przy obliczaniu częstotliwości popełniania przez danego przewoźnika poważnych naruszeń

OBOWIĄZEK ZŁOŻENIA OŚWIADCZENIA O LICZBIE OSÓB ZATRUDNIONYCH.

W TYM O LICZBIE KIEROWCÓW ORAZ O ŚREDNIEJ ARYTMETYCZNEJ LICZBY KIEROWCÓW ZA ROK POPRZEDNI.

Nowelizacja ustawy o transporcie drogowym z dnia 26 stycznia 2022 roku¹⁾ nałożyła na przewoźników drogowych kolejne obowiązki. Jednym z nich jest konieczność corocznego składania przez przewoźnika oświadczenia o liczbie osób zatrudnionych, w tym o liczbie kierowców, bez względu na formę zatrudnienia oraz o średniej arytmetycznej liczby kierowców, bez względu na formę zatrudnienia, wykonujących operacje transportowe, za rok poprzedni.

Dotyczy to wszystkich podmiotów posiadających zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, a informację za rok poprzedni należy złożyć do dnia 31 marca roku następnego.

Zgodnie bowiem z brzmieniem artykułu 7a ust. 8 ustawy 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (t.j. Dz. U. z 2022 r. poz. 2201), (dalej także: u.t.d.), po uzyskaniu zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego,

przedsiębiorca przedkłada corocznie organowi, o którym mowa w art. 7 ust. 2, w terminie do dnia 31 marca roku następnego:

- 1) oświadczenie o liczbie osób zatrudnionych, w tym osób, o których mowa w pkt 2, na dzień 31 grudnia poprzedniego roku, bez względu na formę zatrudnienia;
- 2) informację o średniej arytmetycznej liczby kierowców zatrudnionych, bez względu na formę zatrudnienia, wyko-

nujących operacje transportowe w roku poprzedzającym obowiązek złożenia informacji.

Obowiązek dotyczy przewoźników

Pierwsze oświadczenie składane będzie do dnia 31.03.2023 roku i będzie dotyczyć stanu zatrudnienia w 2022 roku.

Na wstępie wyjaśnić należy, iż obowiązek nie dotyczy przedsiębiorców, którzy nie są przewoźnikami i wykonują wyłącznie przewozy drogowe na potrzeby własne (jako działalność oboczną w stosunku do głównego przedmiotu działalności gospodarczej danego przedsiębiorcy). Jeżeli dany przedsiębiorca dysponuje zatem wyłącznie zaświadczeniem o przewozach drogowych na potrzeby własne, a jednocześnie nie posiada zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, to nie musi składać oświadczenia.

Oświadczenie o liczbie osób zatrudnionych i liczbie kierowców składane będzie pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań.

Dane będą następnie gromadzone w elektronicznej ewidencji przedsiębiorców, którzy posiadają zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego (w Polsce takim systemem jest Krajowy Rejestr Elektroniczny Przedsiębiorców Transportu Drogowego, zwany dalej „KREPTD”).

Obowiązek ewidencjonowania tych danych wynika z przepisów unijnych, które poprzez nowelizację ustawy o transporcie drogowym z dnia 26 stycznia 2022 roku, zostały implementowane do krajowego porządku prawnego.

W tym zakresie wyjaśnić należy, iż Rozporządzenie 2020/1055²⁾ rozszerzyło zakres danych gromadzonych w krajowych rejestrach elektronicznych o informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych u przedsiębiorcy na dzień 31 grudnia poprzedniego roku. Dodatkowo załącznikiem nr II do rozporządzenia Komisji (UE) 2016/403³⁾ dane ewidencjonowane w KREPTD rozszerzono o informację o średniej liczbie wszystkich kierowców wykonujących operacje transportowe dla przedsiębiorcy. Te dane będą zaś następnie uwzględniane przy obliczaniu częstotliwości popełniania przez danego przewoźnika poważnych naruszeń. Przepisy unijne zmierzają

¹⁾ Ustawa z dnia 26 stycznia 2022 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym, ustawy o czasie pracy kierowców oraz niektórych innych ustaw – Dz. U. z 2022 r. poz. 209.

²⁾ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1055 z dnia 15 lipca 2020 r. zmieniające rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, (WE) nr 1072/2009 i (UE) nr 1024/2012 w celu dostosowania ich do zmian w transporcie drogowym (Dz. U. UE. L. z 2020 r. Nr 249, str. 17).

³⁾ Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/403 z dnia 18 marca 2016 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 w odniesieniu do klasyfikacji poważnych naruszeń przepisów unijnych, które mogą prowadzić do utraty dobrej reputacji przez przewoźnika drogowego, oraz zmieniającego załącznik III do dyrektywy 2006/22/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. Urz. UE L 74 z 19.03.2016, str. 8).

bowiem do określenia wspólnej metody ustalenia częstotliwości występowania naruszeń, powyżej której powtarzające się naruszenia będą uznawane za „poważniejsze” przez właściwy organ państwa członkowskiego siedziby. Takie zaś powtarzające się poważniejsze naruszenia mogą spowodować wszczęcie krajowego postępowania administracyjnego w przedmiocie utraty przez przewoźnika

Rozstrzygnięcie tych wątpliwości może przynieść zmiana ustawy o transporcie drogowym – poprzez doprecyzowanie przepisu, albo wydanie przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego instrukcji w przedmiocie zasad wykonywania obliczeń.

Oświadczenie składamy do organu wydającego zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Jeżeli

Pierwsze oświadczenie składane będzie do dnia 31.03.2023 roku i będzie dotyczyć stanu zatrudnienia w 2022 roku. Obowiązek nie dotyczy przedsiębiorców, którzy nie są przewoźnikami i wykonują wyłącznie przewozy drogowe na potrzeby własne.

drogowego dobrej reputacji. Utrata dobrej reputacji wiąże się natomiast z cofnięciem zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.

Konieczność doprecyzowania

Przechodząc do kwestii praktycznych, przypomnieć wypada, iż „średnia arytmetyczna” to suma liczb podzielona przez ich liczbę. Ustawodawca krajowy używa określenia „średnia arytmetyczna” liczby kierowców z roku poprzedniego, nie precyzując jednak, czy na potrzeby obliczeń, okres „roku” należy rozumieć jako „12 miesięcy” czy też „365 dni”, co ma

zatem wnioski o wydanie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego był składany jednocześnie z wnioskiem o udzielenie międzynarodowej licencji transportowej do Głównego Inspektora Transportu Drogowego – oświadczenie należy złożyć właśnie do tego podmiotu. Jeśli natomiast przewoźnik najpierw występował do starosty o udzielenie zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, a następnie złożył wniosek o udzielenie licencji międzynarodowej do Głównego Inspektora Transportu Drogowego, to oświadczenie należy złożyć do Starostwa (lub Urzędu Miasta).

Zarówno GITD jak i większość starostw opublikowało już na swoich stro-



Adwokat Monika Malinowska,
Kancelaria Transportowa KOBEN.
Absolwentka prawa
na Wydziale Prawa i Administracji
Uniwersytetu Śląskiego i członek
Izby Adwokackiej w Katowicach.

urzędu w oryginale (osobiście lub korespondencyjnie).

Główny inspektor transportu drogowego umożliwił także wysyłanie oświadczeń w drodze elektronicznej poprzez dedykowany formularz za pomocą platformy ePUAP⁴⁾.

Na podstawie art. 57 § 5 pkt. 1 i 2 do zachowania terminu wskazanego w ustawie (31 marca 2023 roku) wystarczy wysłanie oświadczenia listem poleconym na adres właściwego organu, najpóźniej w dniu 31 marca 2023 roku, bądź też złożenie w tym terminie oświadczenia w formie elektronicznej, jeśli nadawca otrzymał dowód otrzymania, o którym mowa w art. 41 ustawy z dnia 18 listopada 2020 r. o doręczeniu elektronicznych.

Zgodnie z opublikowaną przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego na stronie internetowej GITD informacją nr 1/2023⁵⁾, przewoźnicy – przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą także obowiązani są do złożenia wskazanego oświadczenia, a w przypadku przedsiębiorstw, w których właściciel jest także kierowcą, właściciel uwzględnia siebie zarówno w pozycji dotyczącej osób zatrudnionych jak i w średniej arytmetycznej kierowców.

Krąg osób uwzględnianych w obliczeniach powinien jednak zostać przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego bardziej szczegółowo doprecyzowany, co jednak na chwilę obecną nie nastąpiło. |

Monika Malinowska,
Kancelaria Transportowa KOBEN
www.koben.pl



Rozstrzygnięcie wątpliwości może przynieść zmiana ustawy o transporcie drogowym – poprzez doprecyzowanie przepisu, albo wydanie przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego instrukcji w przedmiocie zasad wykonywania obliczeń

znaczenie dla sposobu ich wykonywania oraz dla wyniku obliczeń. Brak jest również na chwilę obecną jakichkolwiek oficjalnych instrukcji w zakresie danych, które należy wziąć pod uwagę oraz metody wykonywania tych obliczeń.

nach internetowych wzór oświadczenia w przedmiocie liczby osób zatrudnionych i kierowców wykonujących operacje transportowe u danego przewoźnika. Dokument należy wydrukować, podpisać i przekazać do właściwego

⁴⁾ <https://epuap.gov.pl/wps/portal/strefa-klienta/katalog-spraw/motoryzacja-i-transport/ewidencje-i-transport-miedzynarodowy/oswiadczenie-przedsiębiorcy-o-liczbie-osob-zatrudnionych-w-przedsiębiorstwie-kreptd->

⁵⁾ <https://www.gov.pl/web/gitd/informacja-12024>



Kary umowne są narzędziem dochodzenia rekompensaty w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania określonych obowiązków zawartych w umowie

Fot. Pixabay

PRZEPISEM W ABSURD.

KARY UMOWNE W ZLECENIACH TRANSPORTOWYCH

Kary umowne powinny chronić interesy zlecających, jednak bywają one niekiedy sposobem na ścięcie wydatków lub dodatkowy zarobek kosztem wykonawców. Choć w branży TSL kary umowne w zleceniach transportowych są stosowane bardzo często, zasadność wielu z nich budzi wątpliwości, a niektóre, w świetle prawa, ocierają się o absurd.

Zlecenie transportowe to bardzo istotny dokument, w którym określone są zasady współpracy między przewoźnikiem a zleceniodawcą na wykonanie usługi przewozu. Precyzyjne określenie praw i obowiązków stron w tym doku-

radca prawny w TC Kancelarii Prawnej, zgodnie z kodeksem cywilnym, obowiązki obwarowane taką karą powinny być wyraźnie wskazane w umowie:

– *Konieczne jest zwłaszcza określić wysokość kary umownej lub kryte-*

stawie np. wartości towaru lub kwoty kontraktu. Kontrahent może też ustalić karę umowną za opóźnienie wykonania zlecenia w postaci określonego procentu ustalonego wynagrodzenia umownego za każdy dzień zwłoki, nawet jeśli nie określono końcowego terminu naliczania kary umownej ani jej kwoty maksymalnej.

Stosownie do treści art. 30 ust. 3 Konwencji CMR, opóźnienie dostawy może stanowić podstawę do odszkodowania tylko wówczas, gdy zastrzeżenie zostało skierowane na piśmie w terminie 21 dni od dnia postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy.

Kary umowne kontra przepisy

W kontekście szczególnego charakteru prawa przewozowego i Konwencji CMR dla określenia odpowiedzialności za należyte wykonanie umowy przewozu, trzeba wspomnieć jeszcze o jednej istotnej

mencie jest zabezpieczeniem przed przykrymi konsekwencjami prawnymi i finansowymi. Oprócz standardowych elementów typu: dane zleceniodawcy, dane przewoźnika, koszt transportu czy rodzaj przewożonego towaru, spotyka się również różnego rodzaju zapisy kar umownych.

riów, na bazie których zostanie ustalona. Kara musi więc być wyznaczona z góry lub stanowić procent obliczony na pod-

Strony mogą rozszerzać lub zawężać zakres odpowiedzialności wykonawcy, a więc przede wszystkim wskazywać dodatkowe okoliczności, za które będzie on odpowiedzialny

Czym są kary umowne?

Kary umowne są narzędziem dochodzenia rekompensaty w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania określonych obowiązków zawartych w umowie. Jak wyjaśnia Maurycy Kieruj,

Fot. Shutterstock



kwestii związanej z karami umownymi: zgodnie z art. 473 § 1 w zw. z art. 353(1) kodeksu cywilnego, strony mogą umownie rozszerzyć odpowiedzialność dłużnika.

– *Zasada ta działa również w odniesieniu do kary umownej – w jej myśl strony mogą rozszerzać lub zawężyć zakres odpowiedzialności wykonawcy, a więc przede wszystkim wskazywać dodatkowe okoliczności, za które będzie on odpowiedzialny, a co za tym idzie – które z nich, w razie naruszenia, mogą skutkować nałożeniem kary umownej* – mówi radca prawny TC Kancelarii Prawnej i dodaje: – *Ta zasada nie do końca sprawdza się w prawie przewozowym i Konwencji CMR. Konwencja w art. 41 stanowi wprost, że nieważna i pozbawiona mocy jest każda klauzula, która pośrednio lub bezpośrednio naruszałaby postanowienia niniejszej Konwencji. Rozszerzenie odpowiedzialności przewoźnika (realizowane z reguły właśnie przez zapisy zawierające kary umowne) nie może zatem przewidywać bardziej surowej odpowiedzialności*

i możliwe do wyegzekwowania. Ekspert TC Kancelarii Prawnej wskazuje, że stanie się tak w momencie, gdy zastrzeżenie kary będzie stanowiło nadużycie prawa wierzyciela, jej wysokość będzie rażąco wygórowana, naruszone zobowiązanie będzie nieistotne w kontekście całości umowy, a wierzyciel przez jego niewykonanie nie poniesie szkody.

Takie kary umowne czasem ocierają się o granice absurdu.

Przykłady

PRZYKŁAD 1

Zleceniobiorca zobowiązuje się również do zapewnienia, aby kierowca (jako przedstawiciel zleceniodawcy przed klientami) zachowywał się kulturalnie i profesjonalnie zarówno na miejscach załadunku i rozładunku towaru jak i w bezpośrednich okolicach tych miejsc. Naruszenie obowiązków wskazanych w niniejszym punkcie upoważnia zlece-

Kontrahent może ustalić karę umowną za opóźnienie wykonania zlecenia w postaci określonego procentu ustalonego wynagrodzenia umownego za każdy dzień zwłoki, nawet jeśli nie określono końcowego terminu naliczania kary umownej ani jej kwoty maksymalnej

Fot. GDDKiA



nić bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa. Kary umowne, co do zasady, nie są natomiast wykluczone dla uchybień nieprzewidzianych w prawie przewozowym i Konwencji CMR. I tu pojawia się pole do kreatywności zleceniodawców przewozów.

Absurdy z klauzul umownych

Szczegółowe warunki zleceń transportowych bywają wręcz naszpikowane postanowieniami zawierającymi kary umowne. Nie zawsze są one odzwierciedleniem istotnych interesów zleceniodawców – bywa, że są tylko pretekstem do „uszczenięcia” części należności za przewóz. Nawet jeśli nie budzą wątpliwości z formalnego punktu widzenia, kary umowne nie zawsze są skuteczne

niodawcę do nałożenia na zleceniobiorcę kary umownej w wysokości uzgodnionego frachtu.

Kulturalne zachowanie kierowcy trudno zakwalifikować jako dodatkowe zobowiązanie do umowy przewozu. Jest to

Precyzyjne określenie praw i obowiązków stron w zleceniu transportowym jest zabezpieczeniem przed przykrymi konsekwencjami prawnymi i finansowymi. Oprócz standardowych elementów spotyka się również różnego rodzaju zapisy kar umownych.

ponadto okoliczność bardzo subiektywna, stąd taką karę umowną uznać należy za nieskuteczną.

PRZYKŁAD 2

Zleceniobiorca zobowiązany jest do zapewnienia, aby kierowca wykonujący

tc kancelaria prawna

TC Kancelaria Prawna jest jedną ze spółek należących do grupy Trans.eu, właściciela jednej z największych giełd ładunków w Europie. Specjalizuje się w prawie transportowym, dlatego większość klientów spółki to firmy z branży TSL. Głównym profilem działalności kancelarii są usługi doradcze i reprezentacja w sprawach spornych. Swoimi działaniami wspiera również inne podmioty współpracujące z wymienioną branżą, m.in. koncerny paliwowe, firmy leasingowe. Specjalizuje się też w zakresie dochodzenia wierzytelności w Polsce i za granicą.

przewóz miał sprawny telefon komórkowy, umożliwiający bezpośredni kontakt z kierowcą oraz wysyłanie i odbieranie wiadomości mms. W przypadku braku kontaktu z kierowcą wykonującym umowę na rzecz zleceniobiorcy, przez okres dłuższy niż 30 minut, zleceniodawca ma prawo żądać od zleceniobiorcy zapłaty kary umownej w wysokości 100 euro oraz po 50 euro za każde kolejne 30 minut.

Także takie zobowiązanie – aby kierowca miał przy sobie sprawny telefon – z całą pewnością nie jest istotą umowy przewozu. I choć kara umowna nie musi być zastrzeżona za wykonanie elementów przedmiotowo istotnych dla zlecenia, to w tym przypadku charakter naruszenia nie uzasadnia tak wysokiej kary.

PRZYKŁAD 3

W przypadku braku obowiązku wymiany palet/gitterboxów (na załadunku lub rozładunku albo w obu tych miejscach) zleceniobiorca zobowiązuje się do odebrania w miejscu, gdzie nie było obowiązku wymiany (lub innym miejscu wskazanym w zleceniu), oryginalnego kwitu paletowego lub innego stosow-

nego dokumentu potwierdzającego brak dokonania wymiany palet/gitterboxów. Niedostarczenie dokumentów potwierdzających brak dokonania wymiany palet/gitterboxów w terminie 24 dni od dnia wykonania usługi będzie skutkowało naliczeniem kary umownej w wysoko-



Kara musi być wyznaczona z góry lub stanowić procent obliczony na podstawie np. wartości towaru lub kwoty kontraktu

ści 16 euro za paletę oraz 100 euro za gitterbox (równowartość w PLN według kursu średniego NBP z dnia wystawienia dokumentów obciążeniowych).

W tym przypadku ze zlecenia przewozowego ma wynikać brak obowiązku wymiany palet/gitterboxów. Pomimo braku obowiązku wymiany ww. środków transportowych przewoźnik, pod groźbą kary umownej, ma wykazać brak takiej wymiany. Okoliczności negatywne nie wymagają dowodzenia. Taką karę umowną należy uznać za nieskuteczną.

PRZYKŁAD 4

W przypadku obciążenia (...)spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w G. karą przez klienta, przewoźnik zobowiązany jest zapłacić ją w wysokości żądanej przez klienta, a w przypadku poniesienia szkody przekraczającej wartość frachtu, odszkodowanie w pełnej wysokości. W przypadku niepodstawienia w terminie wymaganego pojazdu lub uchybienia innemu terminowi lub zobowiązaniu wynikającemu ze zlecenia, (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w G. – niezależnie od innych roz-

nia. Do czasu ustalenia wysokości szkody zleceniodawca ma prawo wstrzymać wypłatę wynagrodzenia za usługi.

Zastrzeżenie przez strony w zleceniu transportowym kary umownej za opóźnienie w dostawie towaru w zakresie, w jakim stanowi to „uchybiecie innemu terminowi wynikającemu ze zlecenia”, sprzeciwia się obowiązującym przepisom prawa. Mowa o przepisach zawartych w Konwencji CMR, mających charakter przepisów bezwzględnie obowiązujących.



Rozszerzenie odpowiedzialności przewoźnika nie może przewidywać bardziej surowej odpowiedzialności niż bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa. Kary umowne nie są natomiast wykluczone dla uchybień nieprzewidywanych w prawie przewozowym i Konwencji CMR

Zapisy kar umownych w zleceniach transportowych muszą być zgodne z przepisami prawa transportowego krajowego lub międzynarodowego oraz z kodeksem cywilnym. Ważne jest, aby przed podpisaniem tego dokumentu dokładnie zapoznać się z jego treścią.

czeń – ma prawo obciążyć przewoźnika karą umowną w wysokości równowartości 150 euro za każdą rozpoczętą dobę opóźnienia; w razie poniesienia wyższej szkody – kwotą pełnego odszkodowa-

nych. Kwestia odszkodowania za opóźnienie w dostawie towaru jest uregulowana przepisami tej konwencji, a zatem postanowienia umowne w tym zakresie są nieważne.

– Zgodnie z treścią art. 23 ust. 5 Konwencji CMR, w razie opóźnienia dostawy, jeżeli osoba uprawniona udowodni, że wynikała stąd dla niej szkoda, przewoźnik obowiązany jest zapłacić odszkodowanie, które nie może przewyższyć kwoty przewoźnego, a wyższego odszkodowania można żądać jedynie w przypadku zadeklarowania wartości towaru lub zadeklarowania specjalnego interesu w jego dostawie, zgodnie z artykułami 24 i 26 Konwencji. Stosownie zaś do treści art. 30 ust. 3 Konwencji, opóźnienie dostawy może stanowić podstawę do odszkodowania tylko wówczas, gdy zastrzeżenie zostało skierowane na piśmie w terminie 21 dni od dnia postawienia towaru do dyspozycji odbiorcy – wyjaśnia Maurycy Kieruj, radca prawny w TC Kancelarii Prawnej.

Strzeż się kruczków w karach umownych

Zapisy kar umownych w zleceniach transportowych muszą być zgodne z przepisami prawa transportowego krajowego lub międzynarodowego oraz z kodeksem cywilnym. Ważne jest, aby przed podpisaniem tego dokumentu dokładnie zapoznać się z jego treścią, szczególnie jeżeli odnosi się do możliwości poniesienia konsekwencji finan-

sowych. Jeśli zapisy zlecenia w widoczny sposób naruszają interesy jednej ze stron, trzeba to zgłosić i skorygować możliwie jak najszybciej.

Nie należy też obawiać się konsultacji zapisów kar umownych w zleceniach transportowych z prawnikami. Wtedy możemy mieć pewność, że będą one zgodne z przepisami, co może nas ustrzec przed niepotrzebnym sporem lub być gwarancją wypłaty rekompensaty w przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania. |



Faktoring ma tę przewagę nad kredytem, że dostosowuje się do poziomów sprzedaży

Fot. Pixabay

CO CZEKA POLSKIE MŚP W 2023 ROKU?

Po pandemii i wybuchu wojny za naszą wschodnią granicą coraz częściej mówi się, że to koniec prognoz. W czasach niepewności lepiej przygotowywać kilka możliwych scenariuszy rozwoju wydarzeń. Na co powinny przygotować się polskie małe i średnie przedsiębiorstwa? Jakich zmian w dostępie do finansowania należy się spodziewać?

Małe i średnie przedsiębiorstwa częściej niż śledzeniem trendów zainteresowane są bieżącym prowadzeniem biznesu. Spóźniający się z płatnościami kontrahenci, trudności w pozyskaniu pracowników, rosnące koszty energii i surowców, zmiany w prawie, czy ograniczony dostęp do finansowania – to codzienne bolączki przedsiębiorców. W tym kontekście technologiczne wyzwania i globalne zmiany makroekonomiczne schodzą na drugi plan.

– Od ponad 10 lat prowadzimy badanie Bibby MSP Index i zauważyliśmy, że to się nie zmienia: małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce są bardzo pragmatyczne, mocno osadzone w „tu i teraz”. Pandemia i napaść Rosji na Ukrainę wyrzuciły gospodarczą rzeczywistość do góry nogami, a MŚP miały okazję udowodnić, jak bardzo potrafią być elastyczne. Jako firma faktoringowa, czyli na bieżąco zapewniająca przedsiębiorcom finansowanie działalności i rozwoju, przede wszystkim staramy się ułatwiać im życie. Dlatego w Bibby Financial Services rok 2023 będzie rokiem zmian technologicznych. Po etapie testów, udostępnimy na szerszą skalę wniosek faktoringowy online oraz silnik decyzyjny, który umożliwi

szybsze podejmowanie decyzji o finansowaniu. Obydwa te rozwiązania wspierają pracę naszych ludzi, ale ich nie zastępują. Wiemy, że w niepewnym świecie rozmowa z człowiekiem stała się jeszcze ważniejsza – mówi Tomasz Kukulski, prezes Bibby Financial Services.

Eksperci Saxo Banku zakładają, że świat wszedł w erę gospodarki wojennej. Oznacza to m.in. niepewność w łańcuchach dostaw i ograniczony dostęp do źródeł energii. To bardzo pesymistyczna perspektywa, ale firmy powinny być na nią przygotowane.



Fot. Pixabay

Finansowanie w oparciu o wystawione faktury zyskuje na popularności

Niepewność rządu

Skoro trudno ufać prognozom, przyjrzyjmy się kilku możliwym scenariuszom, które powinny rozważyć firmy. Pierwszy z nich przewiduje brak stabilizacji geopolitycznej, utrzymującą się słabość złotego, trudną do zahamowania inflację i nadal drogie kredyty. W tak zwanych szokujących prognozach na 2023 rok eksperci Saxo Banku zakładają, że świat wszedł w erę gospodarki wojennej. Oznacza to m.in. niepewność w łańcuchach dostaw i ograniczony dostęp do źródeł energii. To bardzo pesymistyczna perspektywa, ale firmy powinny być na nią przygotowane.

– Gdy pozyskanie kredytu w banku jest zdecydowanie trudniejsze, albo gdy firmy nie chcą brać na siebie nowych zobowiązań, rośnie zainteresowanie faktoringiem. Od kilku kwartałów pokazują to dane Polskiego Związku Faktorów. Co ciekawe, firmy przekonują się także do faktoringu pełnego, który – choć nieco droższy – zabezpiecza przed ryzykiem niewypłacalności odbiorcy – tłumaczy Tomasz Kukulski.

Inwestycje na cenzurowanym

Większość prognoz ekonomistów zakłada na 2023 rok wzrost PKB Polski. Będzie to jednak wzrost o wiele słabszy niż w poprzednich latach – średnia oscyluje wokół 0,5%. Dwa główne czynniki wzrostu gospodarczego, czyli konsumpcja i inwestycje, są ostatnio hamowane przez inflację, wysoki koszt kredytów

oraz niepewność wynikająca z kryzysu energetycznego. W tej sytuacji firmy stopują inwestycje i zaczynają szukać oszczędności na kosztach osobowych. To czas, kiedy trzeba szczególnie uważać na płynność finansową.

Scenariusz zakładający niewielki wzrost gospodarczy wymaga od uczestników rynku sporej ostrożności i monitorowania na bieżąco wielu wskaźników. Wstrzymywanie się z niektórymi inwestycjami, np. w zakresie odnawialnych źródeł energii czy wdrażania nowych technologii, może spowodować opóź-

2022 TRUDNYM ROKIEM

Konflikt rosyjsko-ukraiński spowodował wprowadzenie olbrzymiej ilości embarg nałożonych na Rosję i bardzo zaburzył łańcuch dostaw nie tylko surowców energetycznych. Powoduje to wzrost kosztów frachtów i dostępności produktów.

Niemniej jednak, praktycznie wszystkie zakłady ubezpieczeń prezentują dobre wyniki finansowe, niekiedy dobre przebiegi szkodowe. To sprawia, że rynek z „ciekawością” patrzy na 2023 r. Przed nami duże zmiany i lekka niepewność z uwagi na sytuację ekonomiczną, aczkolwiek nie przewidujemy spektakularnych zawirowań.

Największy wzrost kosztów ubezpieczenia obserwujemy na rynku morskim, gdzie podwyżki przy budowach nowych jednostek to prawie dwukrotność dotychczasowych stawek, a nawet więcej przy specjalistycznych produkcjach.

Od kilku lat na rynku polskim i zagranicznym, w zakresie ubezpieczeń korporacyjnych mamy do

czynienia z tendencją podnoszenia stawek reasekuracyjnych, co przekłada się bezpośrednio na ceny ubezpieczeń. Trwająca wojna w Ukrainie, wciąż wysoka inflacja, a wraz z nią wysokie koszty likwidacji szkód będą jednymi z ważniejszych



czynników kształtujących rynek ubezpieczeń w 2023. Będą rosły sumy ubezpieczenia, bowiem muszą zostać urealnione do wartości uwzględniającej wyższy koszt odtworzenia majątku. Reasumując, spodziewać możemy się dużo większego przypisu składki ubezpieczeniowej, co nie będzie pochodną decyzji samych zakładów ubezpieczeń, a kryzysu na linii Rosja-Ukraina, czyli recesji gospodarczej tym spowodowanej.

Rośnie też ekspozycja na ryzyko. Do tego dochodzi globalny wzrost kosztów energii. To wszystko będzie powodowało wzrosty na rynku ubezpieczeń i pytanie czy wzrosły te to wynik tylko wzrostu samej inflacji, czy zwiększonego wolumenu sum ubezpieczenia, które się pojawiają. Tu należy się obawiać rezygnacji z ubezpieczeń dobrowolnych lub ograniczenia ich zakresu, po to by zaoszczędzić środki i pokryć inflacyjny narzut.

Optymistycznie patrzymy na projekty inwestycyjne w naszym kraju związane z energią, OZE czy infrastrukturą drogową i kolejową. To strumień, który wygeneruje składkę ubezpieczeniową skalkulowaną już w dzisiejszych realiach. Rynek musi być gotowy do absorpcji wyższych składek ubezpieczeniowych. |

Marcin Wróblewski,
prezes zarządu exito Broker

nienie w dostosowywaniu firmy do wymogów prawnych albo zepchnięcie na dalsze pozycje konkurencyjne. W tej sytuacji lepiej oprzeć inwestycje o zakumulowane kapitały własne lub o finanso-

fy euro, z którą polskie MŚP mają dużo powiązań, wydaje się właśnie odbijać od dna. Złożony indeks PMI (tzw. comPOSITE PMI) dla przetwórstwa i usług w strefie euro wzrósł w styczniu do 50,2 pkt

Konsumpcja i inwestycje hamowane są ostatnio przez inflację, wysoki koszt kredytów oraz niepewność wynikającą z kryzysu energetycznego. W tej sytuacji firmy stopują inwestycje i szukają oszczędności na kosztach osobowych. To czas, kiedy trzeba szczególnie uważać na płynność finansową.

wanie obrotowe. Faktoring ma tę przewagę nad kredytem, że dostosowuje się do poziomów sprzedaży.

wobec 49,3 pkt w grudniu 2022 r. Należy to interpretować jako stabilizację gospodarki i oczekiwanie przedsiębiorców, że uda się uniknąć recesji.

Najgorsze już za nami?

Trzeci możliwy scenariusz, który powinni w swojej strategii uwzględnić polscy przedsiębiorcy, zakłada stopniowy spadek inflacji. Pierwsze symptomy już widzimy w odczytach za grudzień 2022 r.: inflacja na poziomie 16,6%, wobec 17,5% w listopadzie, chociaż oczekiwania rynkowe oscylowały w okolicach 17%. Maleją obawy, a na rynkach finan-

Rola faktoringu

Wzrost obrotów firm faktoringowych w 2021 i 2022 roku (średnio co kwartał o jedną trzecią r/r) pokazuje, że finansowanie w oparciu o wystawione faktury zyskuje na popularności. Niepewne czasy, przez niektórych uważane wręcz za kryzysowe, skłaniają przedsiębiorców do przemyślanego kroku. Dlatego ci,



Możliwy scenariusz, który powinni w swojej strategii uwzględnić polscy przedsiębiorcy, zakłada stopniowy spadek inflacji

sowych (dobry początek roku na warszawskiej giełdzie) panuje wiara, że szybko wrócimy do jednocyfrowej inflacji.

Jeśli scenariusz ten się zmaterializuje, przedsiębiorcy mogą spodziewać się również spadku stóp procentowych, a w dalszej perspektywie – większej dostępności kredytów.

Na ostrożny optymizm pozwala też grudniowy odczyt PMI dla polskiego sektora przemysłowego: wzrost do 45,6 pkt z 43,4 pkt w listopadzie. Oznacza to, że spadki zamówień, produkcji i sprzedaży nie są tak głębokie, jak we wcześniejszych miesiącach, chociaż wciąż warunki gospodarcze w sektorze przetwórczym są bardzo trudne. Z kolei gospodarka stre-

którzy już wcześniej korzystali z faktoringu, podnoszą limity i przekazują do finansowania kolejnych odbiorców, także tych, których uważali za „pewniaków”. Według danych Coface liczba niewypłacalności zgłoszonych w 2022 r. wzrosła o 30% w porównaniu z 2021 r., a nikt nie chce ryzykować, że coś takiego przytrafi się właśnie jego kontrahentowi.

Po faktoring zgłaszają się także firmy, które wcześniej z niego nie korzystały. Dzieje się tak dlatego, że ta forma finansowania staje się coraz łatwiej dostępna, również online. Można z niej także skorzystać u wielu pośredników finansowych, którzy działają praktycznie w każdej miejscowości w całej Polsce. |

Organizator:

PTAK
WARSAW
EXPO

ufi
Member



MT TSL

4. EDYCJA

MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

4-6 KWIETNIA 2023

ZAREJESTRUJ SIĘ



WYSTAWCY 2023:

KÄRCHER

AFHYMAT

GRUBER
LOGISTICS

EMKA TRANS



KRAUSE

Trimble
Autoryzowany Dystrybutor

VAN

CHEMIA BOMAR

GRIMAR

Shell

WDX

www.mttsl.pl

Przyszłość

Magazyn przyszłości to miejsce, w którym ekologiczne budownictwo łączy się z większym komfortem pracy i jeszcze sprawniejszą logistyką. Taki właśnie jest nowy magazyn budowany w Prologis Park Wrocław III. Twój nowy magazyn oferuje elastyczną powierzchnię magazynową i zapewnia innowacyjne rozwiązania wspierające efektywność i bezpieczeństwo logistyki. To także komfortowe miejsce pracy dla Twoich pracowników.

Niezależnie, czy stawiasz na strategiczną lokalizację czy na innowacje, dzięki którym zadbasz jednocześnie o budżet, pracowników i środowisko naturalne. Twój magazyn przyszłości jest...

MADE IN PROLOGIS

