


TSL **biznes**

STYCZEŃ 1/2021 (120)

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

WOJCIECH SIENICKI,
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
KUEHNE + NAGEL W POLSCE

KUEHNE+NAGEL 

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA W CZASACH PANDEMII
2021 EUROPEJSKIM ROKIEM KOLEI
ŚWIAT MÓWI SPRAWDZAM BRANŻY
FARMACEUTYCZNEJ
AUTOMATYZACJA NA RYNKU
NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNYCH

ISSN 2081 5255



9 772081 525109

0.1 >

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

DAF XF ORAZ CF

Najwyższa forma ewolucji z pakietem Ultimate



Najlepsze ciężarówki na rynku DAF XF oraz CF z pakietem Ultimate jeszcze podnoszą wydajność, bezpieczeństwo i komfort kierowcy. Wejść na najwyższy poziom doskonałości.

Ten unikatowy pakiet zawiera:

- System zarządzania energią i akumulatorem
- Przednie i tylne światła LED
- Automatyczną kontrolę klimatyzacji
- ...i wiele więcej

Sprawdź co przygotowaliśmy dla Ciebie:

www.daf.com/ultimate

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie. 4

LOGISTYKA

Logistyka w czasach pandemii 8

Świat mówi sprawdzam branży farmaceutycznej 11

5 nietypowych kierunków eksportu. 16

Bezpieczne drogi naturalnych leków 18

Magazyn z kontrolowaną temperaturą. 20

Bracketing logistyczny koszmar, a może okazja do zwiększenia obrotu? 21

Różne branże, podobne oczekiwania. 24

Towar niebezpieczny niejedno ma imię 26

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Automatyzacja na rynku nieruchomości logistycznych. Część pierwsza raportu Prologis: Poziom automatyzacji w łańcuchach dostaw 28

Oznaczenia usprawniają przebieg serii procesów produkcji 32

SYSTEMY IT

Święto zakupów w wersji pandemicznej. 33

Integracja cyfrowa uwolni potencjał Przemysłu 4.0 34

TRANSPORT DROGOWY

Volvo Trucks w nowy rok wchodzi silniejsze 36

Od początku istnienia jakiegokolwiek firmy transportowej, ubezpieczenia są podstawą. 38

DAF Ultimate – z myślą o przewoźniku i kierowcy 39

TRANSPORT KOLEJOWY

2021 Europejskim Rokiem Kolei 40

PRAWO

Ekspert celny ostrzega: umowa UE-GB – nie wygląda kolorowo. Będą cła, dokumenty, a także granice celne! 42

Niemieckie przewozy za Bałtyk. Kabotaż, czy przewóz międzynarodowy? 44



Rok 2020 dla branży logistycznej nie był łatwy. Z dnia na dzień operatorzy logistyczni musieli przebudować łańcuchy dostaw, dostosowując się przy tym do rygorystycznych wymagań higienicznych. Pandemia zweryfikowała, jak ważna jest przemyślana i wdrożona wcześniej organizacja działań logistycznych, wspierająca funkcjonowanie niezakłóconego globalnego łańcucha dostaw oraz zapewniająca szybką komunikację i bezproblemową wymianę informacji.

Wygrały te firmy, które przystosowały się do zachodzących zmian, choć sam proces nie był łatwy. Przykładem jest Kuehne + Nagel – firma, która w tych wymagających warunkach osiągnęła wynik lepszy o 52 mln CHF niż rok wcześniej, a to oznacza przyrost zysku o 24,3%. Zawdzięcza to ciężkiej pracy, międzynarodowemu zasięgowi, wykorzystaniu nowoczesnych technologii i doświadczeniu w obsłudze wielu branż, w tym farmaceutycznej. Obsługa tej ostatniej była możliwa dzięki rozwiniętym kompetencjom, przestrzeganiu rygorystycznych procedur, dostosowaniu się do różnych przepisów prawa obowiązujących w poszczególnych państwach, a także dzięki rozbudowanej infrastrukturze i sieci logistycznej przeznaczonej do obsługi branży farmaceutycznej. Podobnych firm posiadających doświadczenie w obsłudze tej branży jest więcej. Dzięki niemu teraz mogą zajmować się dystrybucją szczepionek przeciw Covid-19 i to na skalę światową.

Kryzys zdrowotny pokazał, jak konsekwentne inwestowanie i rozwijanie usług oraz serwisów może przynieść nieoczekiwane profity. Wygrywa ten, kto umie się szybko adoptować do panujących warunków i widzi raczej możliwości niż zagrożenia w sytuacjach kryzysowych. Oczywiście dotyczy to wielu różnych branż. Trzeba tylko być przygotowanym i trafić w swój czas. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJKA-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@tsl-biznes.pl

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

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

Skład DTP
m&t art

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

KMGmedia
www.kmg-media.pl

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

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:

TSLbiznes TruckVan SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:

f Instagram YouTube /TSLbiznes

PRIME CARGO ZMIENIA BARWY

Firma DSV Panalpina przejęła działalność Prime Cargo w Danii, Polsce i Chinach od Mitsui-Soko Group, międzynarodowej firmy spedycyjnej z siedzibą w Japonii.

Wszystkie warunki i wymagania zostały spełnione, a umowa została zatwierdzona przez organy ds. konkurencji. Dzięki integracji Prime Cargo i DSV Panalpina klienci Prime Cargo uzyskali dostęp do globalnej sieci transportowej i logistycznej DSV oraz jej potencjału.

– DSV Panalpina i Prima Cargo mają te same wartości i sposób prowadzenia działalności, zapewniając wysokiej jakości usługi osobiste po konkurencyjnych cenach i razem będziemy w stanie osiągnąć więcej – stwierdził Henrik Nielsen, wice-



prezes wykonawczy DSV Air & Sea, Europa Północna.

Do tej pory siedziba Prime Cargo znajdowała się w Kolding w Danii, a firma działalność międzynarodową prowadziła w zakresie transportu, magazynowania i logistyki, zarówno w Polsce, jak i w Chinach. |

PANATTONI INWESTUJE NA POMORZU ZACHODNIM

Panattoni planuje realizację dużej inwestycji w Koszalinie. Budowa pierwszego w tej lokalizacji parku Panattoni typu multi-tenant, o powierzchni 65 tys. m² ruszy w przyszłym roku.



Panattoni Park Koszalin – duży kompleks logistyczno-przemysłowy z nowoczesną powierzchnią klasy A – zajmie łącznie 65 tys. m² w ramach dwóch budynków i będzie pierwszym obiektem typu *multi-tenant* w Koszalinie. Najemcy będą mogli korzystać z elastycznych modułów, które pozwolą na obsługę procesów magazynowych i produkcyjnych. Park będzie certyfikowany w systemie BREEAM na poziomie „Very Good”, spełni więc wysokie wymagania środowiskowe.

Atutem Panattoni Park Koszalin będzie znakomity dostęp do infrastruktury transportowej – bliskie sąsiedztwo węzła kluczowych dróg: międzynarodowej trasy E-28 Berlin-Kaliningrad, której częścią jest droga krajowa S6 (Szczecin – Gdańsk) oraz drogi krajowej S11 łączącej Koszalin z Poznaniem i południem kraju. W nieco dalszym zasięgu inwestycji znajdują się: Port lotniczy Szczecin-Goleniów i Gdańsk-Rębiechowo oraz porty morskie w Świnoujściu i w Gdyni. Do najbliższej stacji kolejowej i bocznicy jest zaledwie 3,5 km. Położenie w pobliżu miasta oraz kampusów uczelni wyższych zapewni dopływ wykwalifikowanych pracowników. |

Pomorze Zachodnie, dzięki swojemu położeniu, przyciąga wielu inwestorów, zwłaszcza ze Skandynawii i Niemiec oraz firmy, które prowadzą na tych rynkach dystrybucję. Liderem na zachodniopomorskim rynku magazynowym jest Szczecin. Do tej pory Panattoni wybudowało w jego okolicach ponad 400 tys. m² powierzchni. Teraz deweloper postanowił zainwestować w Koszalinie – drugim co do wielkości ośrodku miejskim w zachodniopomorskim (ok. 100 tys. mieszkańców), o dużym potencjale gospodarczym.

Nieruchomość znajduje się w zachodniej, przemysłowej części miasta, na terenie koszalińskiej podstrefy Słupskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

RUMUNIA RYNEK Z PERSPEKTYWAMI

Rohlig Suus Logistcis założył nową spółkę w stolicy Rumunii – Bukareszcie. To, poza Polską, jeden z rynków o największym potencjale gospodarczym w Europie Środkowo-Wschodniej.



Spółka w Rumunii jest piątym (po Słowenii, Czechach, Węgrzech i Słowacji) zagranicznym podmiotem operatora, uruchomionym w ciągu ostatnich dwóch lat. Oferuje usługi logistyczne związane z transportem kolejowym, morskim oraz lotniczym i planuje rozwój w transporcie drogowym. Wśród kluczowych sektorów, do których Rohlig Suus Logistics kieruje ofertę jest m.in. sektor motoryzacyjny, IT, retail, farmaceutyczny czy spożywczy.

Rumunia w ostatnim kwartale 2019 r. zajęła drugie miejsce jeśli chodzi o wzrost PKB w Unii Europejskiej, a w pierwszym kwartale 2020 r., pomimo pandemii Covid-19, jako jeden z nielicznych krajów utrzymała wzrost gospodarczy. Dynamicznie rozwijający się rynek wykazuje również coraz większe zapotrzebowanie na usługi logistyczne. W ciągu ostatnich trzech lat łączna powierzchnia magazynowa w tym kraju wzrosła prawie o połowę, osiągając na koniec czerwca 2020 r. poziom 4,7 mln m². Według szacunków firmy doradczej Colliers International, segment ten w najbliższych latach może wynieść nawet 8 mln m².

– Bukareszt to kolejny krok po Pradze, Bratysławie, Budapeszcie czy słoweńskim Koprze. Decyzje o wejściu na rumuński rynek opieramy przede wszystkim na dogłębnej, wieloletniej obserwacji i analizie – mówi Piotr Iwo Chmielewski, Członek Zarządu Rohlig Suus Logistics. |

ZMIANY POKOLENIOWE W ZARZĄDZIE DACHSER

Wraz z początkiem roku, Burkhard Eling został Chief Executive Officerem (CEO) oraz rzecznikiem zarządu dostawcy usług logistycznych firmy DACHSER.

Kieruje on również działami: Strategii Korporacyjnej, Zasobów Ludzkich oraz Marketingu, w skład którego wchodzi dywizje zarządzające kluczowymi klientami korporacyjnymi oraz spójnością i ładem korporacyjnym. Eling zastąpi Bernharda Simona, który obejmie stanowisko przewodniczącego rady nadzorczej DACHSER w połowie 2021 r. Do rady przechodzi również Michael Schilling, były Chief Operations Officer (COO) Road Logistics.

Eling zasilił zespół DACHSER w 2012 r., obejmując stanowisko deputy head of the Finance Legal and Tax executive unit. Rok później dołączył do zarządu jako Chief Financial Officer, w ramach którego był odpowiedzialny za strategię całej grupy i program zarządzania innowacjami operatora logistycznego. Posiada stopień naukowy w zakresie inżynierii przemysłowej, a jako szef departamentów kontrolingu i audytu wewnętrznego pracował w grupie inżynierjno-usługowej Bilfinger SE. Był także CFO oddziału w USA oraz całej firmy. Na początku kariery pracował



w przedsiębiorstwach budowlanych Hochtief AG i Philipp Holzmann AG.

DACHSER dokonał również innych zmian w zarządzie. Dwóch menadżerów firmy zostało awansowanych do organu zarządzającego operacjami dostawcy usług logistycznych: Stefan Hohm objął stanowisko Chief Development Officer, a Alexander Tonn COO Road Logistics. Do zarządu dołączył również Robert Erni, były pracownik DSV Panalpina, który dołączył do DACHSER we wrześniu 2020 r. jako CFO. Pięciosobowy zespół uzupełnił Edoardo Podestà – pozostanie na stanowisku COO Air & Sea Logistics, które objął w październiku 2019 r. |

NIE TYLKO EGIPT I ETIOPIA

CEVA Logistics kontynuuje ekspansję w Afryce i wzmacnia obecność w kolejnych krajach.

W Egipcie operator przejął większościowy pakiet udziałów w firmie IBA Freight Services, swojego wyłącznego partnera od 20 lat. Natomiast w Etiopii CEVA Logistics objęła mniejszościowy pakiet udziałów w MACCFA, doświadczonej firmie spedycyjnej z siedzibą główną w Addis Abebie.

IBA Freight Services od 20 lat jest wyłącznym agentem CEVA Logistics w Egipcie i oferuje pełen zakres usług multimodalnych i 3PL dla klientów z całego kraju. Z kolei MACCFA posiada 6 biur i agencji celnych w całej Etiopii, oferując klientom pełen zakres usług logistycznych.



Nowe *joint venture* umocniło dążenie CEVA Logistics do osiągnięcia pozycji wiodącego gracza na całym kontynencie i już przynosi korzyści obu stronom. Firmy mogą rozszerzyć portfolio usług logistycznych, co przyczyni się do jeszcze lepszego wykorzystania lokalnych zasobów w ramach globalnej sieci CEVA Logistics. Dodatkowo, latem 2020 r., CEVA Logistics przejęła większościowy pakiet akcji AMI Worldwide, dzięki czemu do afrykańskiej sieci operatora dołączyło kolejnych 12 krajów. |

KOLEJNE WDROŻENIE AUTORSKIEJ INNOWACJI W ID LOGISTICS

ID Logistics wdrożył w jednym z hiszpańskich magazynów pneumatyczne ramię do paletyzacji akumulatorów, które zwiększa ergonomię pracy i wydajność procesów operacyjnych.

Jednym z filarów modelu działalności Grupy ID Logistics jest wprowadzanie innowacyjnych i autorskich rozwiązań w centrach dystrybucyjnych na świecie. Ich celem jest zwiększenie efektywności i wydajności operacyjnej oraz podniesienie jakości i ergonomii



pracy. W Polsce przykładem tego typu rozwiązań jest wdrożenie zintegrowanego systemu monitoringu procesów magazynowych ID SMART, wykorzystywanego w procesie kompletowania zamówień i przygotowania towarów do dystrybucji. „Mobilna przepakownia” ułatwia naprawę uszkodzonych opakowań i pojedynczych towarów w miejscu, gdzie są składowane.

Z kolei hiszpański zespół ID Logistics zaprojektował i wdrożył w magazynie producenta akumulatorów samochodowych w Cabanillas del Campo pneumatyczne ramię, wykorzystywane do paletyzacji ciężkich akumulatorów, ważących od 12 do 27 kg, które wspomaga pracowników magazynowych podczas paletyzacji i pozwala na zmniejszenie wysiłku fizycznego aż o 70%. Urządzenie zamontowano w wydzielonej strefie paletyzacji, gdzie akumulatory są układane pojedynczo na paletach. Ramię umożliwia przenoszenie i ustawianie akumulatorów na paletach w szybki i prosty sposób. Oparte na dwuosiowej konstrukcji, wyposażone jest w przysawkę do chwytania przenoszonego obiektu oraz silnik wytwarzający podciśnienie. Pracownik przystawia przysawkę do akumulatora i przenosi go bezpośrednio na paletę. Urządzeniem można obracać w dowolnym kierunku, co umożliwia ułożenie akumulatorów na paletę w określonej pozycji. |

JAK PRZEPROWADZIĆ WERYFIKACJĘ KONTRAHENTA

Gdy mamy problem z odzyskaniem zaległych należności czy dóbr ekonomicznych, a tym bardziej, jeśli musimy uzyskać nakaz sądowy płatności, warto skorzystać z pomocy wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej. Do takich należy LIB Eurokasso.



Dyrektor generalny
Wilhelm Dallmann

Ma ona w swym portfelu usług szeroki wachlarz skutecznych środków windykacyjnych, a specjalizuje się w szybkim uzyskaniu pozasądowego postępowania, egzekucji sądowej, czy nakazu płatności. Swoim klientom pomaga w załatwianiu wszelkiego rodzaju zaległości finansowych, a celem postępowania jest znalezienie rozwiązania akceptowalnego dla wierzycieli i dłużników. Pracuje nad tym sztab wyspecjalizowanych pracowników i opiekunów prowadzących, tłumaczy i rzeczoznawców oraz doradców prawnych.

Jednym z ważnych elementów działalności LIB Eurokasso jest współpraca z dużymi podmiotami monitorującymi firmy transportowe oraz z platformami giełdy transportowej. To ułatwia przeprowadzenie windykacji transportowej i weryfikacji kontrahenta. A jak to robić?

Po pierwsze, należy sprawdzić i pozyskać podstawowe informacje: czy firma faktycznie istnieje, od kogo, kto jest jej właścicielem, kto nią zarządza, gdzie się mieści. Sięgamy po informacje znajdujące się w wywiadowniach gospodarczych oraz w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych. Można wystąpić o poświadczenie przez urząd skarbowy o braku zalegania z podatkami oraz o referencje od kilku firm, z którymi dany dłużnik współpracuje. Te dane kontaktowe są ogólnie dostępne, a kwestia potwierdzenia wiarygodności w wypadku dużego zlecenia nie jest niczym niezwykłym i solidna firma nie powinna mieć kłopotu z rekomendacjami. |



<https://www.facebook.com/lnkassounternehmen>

SEIFERT LOGISTICS GROUP W 2021 STAWIA NA MAGAZYNY BUFOROWE, ELEKTROMOBILNOŚĆ I FOTOWOLTAIKĘ

Doświadczony operator logistyczny taki, jak Seifert Logistics Group wie jak budować odporność i wzmacniać siatkę bezpieczeństwa logistycznego w trakcie pandemii, tworząc pewny plan awaryjny – plan buforowy.



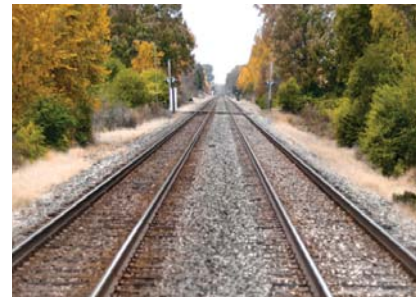
– Działamy między innymi dla branży FMCG. Dostarczamy podstawowe produkty użytku osobistego i ochrony epidemiologicznej, co wymaga od nas uruchamiania krajowych magazynów buforowych na

wypadek kolejnych zatorów – komentuje aktualną sytuację dyrektor logistyki Seifert Polska, Szymon Szczepanik.

Bezpieczeństwo niejedno ma imię. Jak wskazują bowiem analizy i eksperci, koronawirus nie zahamuje rozwoju branż związanych z ograniczaniem emisji dwutlenku węgla. – Od lat motorem napędowym naszej Grupy jest sektor automotive. Zawsze rozwijaliśmy się wraz z nim, a obecnie w kierunku elektromobilności, także w Polsce, w Jaworznie i na Górnym Śląsku – podkreśla Jan Brachmann, prezes Seifert Polska. – Jednocześnie zabezpieczamy logistycznie firmy fotowoltaiczne, które chcą niezależnie się od monopolu dostawców i bezpiecznie realizować swoje zlecenia – dodaje. |

POZA STANDARDEM

Wzrost zainteresowania transportem ponadgabarytowym wiąże się z dynamicznym rozwojem gospodarki światowej oraz technologii informatycznych.



Budowa infrastruktury drogowej, konstrukcji budowlanych, linii technologicznych, czy też organizowanie transportu jachtów, łodzi oraz pojazdów szynowych sprzyja przewozom ładunków wychodzących poza standardowe parametry.

– Latem 2020 r. Grupa Kapitałowa AsstrA rozpoczęła prace nad unikatowym projektem. Poprzeczka została postawiona wysoko: transport całego pociągu z oddzielną lokomotywą z Białorusi na Węgry. Kolejowa dostawa ładunków ponadgabarytowych wyróżnia się relatywnie niskim kosztem w porównaniu do transportu drogowego – twierdzi Oleg Bykov, Country Manager dla regionu Białorusi w AsstrA.



Eksperti grupy szczegółowo monitorowali etapy realizacji projektu pilotażowego. Osobista kontrola stanu ładunku, odprawa celna pociągu oraz przyjęcie wagonów na Węgrzech stała się nieodłączną częścią procesu. W efekcie do końca roku pięć pociągów bezpiecznie dotarło do odbiorcy. |

PEKAES KURS NA EDUKACJĘ



PEKAES od lat prowadzi działania edukacyjne na rzecz poszerzenia wiedzy i rozwoju kompetencji wśród przyszłych logistyków. Aktualnie, już po raz trzeci, zaangażował się w Program Top Young 100.

Program Top Young 100 powstał z myślą o studentach kierunków związanych m.in. z logistyką, przemysłem 4.0, informatyką i technologią. Służy wsparciu i promocji młodych talentów na rynku zawodowym. Inicjatywa jest prowadzona przez Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki i Zakupów.

– Każdy student może zgłosić się do projektu sam lub być nominowany przez swoją uczelnię. Proces mentoringowy w projekcie jest najważniejszym elementem Top Young 100. Przez blisko rok mentor wspiera swoją wiedzą i doświadczeniem studenta, aby mógł on osiągnąć określone cele – informuje Maciej Bachman, prezes zarządu PEKAES.

W procesie rekrutacji do programu Top Young 100 ważną rolę odgrywa nie tylko CV kandydata, ale także jego aktywność w kołach naukowych TSL czy angażowanie się w przygotowanie wydarzeń branżowych. Po zakończeniu programu, jego uczestnicy mają szansę na zatrudnienie w firmach logistycznych.

Top Young 100 to tylko jeden z obszarów współpracy PEKAES ze środowiskiem akademickim. Między innymi firma prowadzi wizyty studyjne w swoich oddziałach pod hasłem „Poznaj logistykę z PEKAES”. Realizuje także projekty ze szkołami średnimi (technika logistyczne), w ramach których organizowane są programy praktyk, wizyty studyjne oraz spotkania eksperckie. Więcej informacji można znaleźć na stronie pekaes.pl.

RHENUS PRZEJMUJE GRUPĘ LOXX

1. stycznia firma Rhenus zaczęła przejmować grupę logistyczną LOXX. Dzięki przejęciu zamierza wzmocnić swoją działalność w Niemczech i Europie. Transakcja podlega zatwierdzeniu przez organy antymonopolowe.

LOXX, historycznie związany z Europą Wschodnią, obecnie realizuje międzynarodowe usługi logistyczne ze szczególnym uwzględnieniem transgranicznych przewozów drobnicowych i ładunków kombinowanych. Koncentruje się na regionie Ren-Ruhr w Niemczech. Na sprzedaż biznesu zdecydował się z powodu postępującej konsolidacji rynków drobnicowych i rosnących wymagań w sektorze IT w ramach procesu cyfryzacji oraz z powodu wieku akcjonariuszy.

Przejęcie dotyczy holdingu z siedzibą główną w Gelsenkirchen i pięciu oddziałów operacyjnych: siedzibie głównej w w Gelsenkirchen, Pleidelsheim koło Stuttgartu oraz w Warszawie, Poznaniu i Katowicach. Lokalizacje te uzupełniają sieć transportu drogowego Rhenus ze względu na wyraźną internacjonalizację, a także różnorodność kulturową i kompetencje pracowników.

Centrum logistyczne w Gelsenkirchen koncentruje się na usługach transgranicznych i na rozwiązaniach dla klientów



z branży chemicznej. Istniejące umowy w ramach programów współpracy drobnicowej VTL i CTL będą kontynuowane. Oddział w Pleidelsheim zajmuje się transportem ładunków drobnicowych, częściowych i całopojazdowych w Europie Wschodniej i WNP. Na terenie Niemiec LOXX działa również jako spedytor regionalny dla sektora AGD, dystrybuując sprzęt AGD i zaopatrujący sklepy.

W Polsce głównym obszarem działań LOXX jest świadczenie usług transportu drogowego na terenie Europy. Rhenus dąży do integracji w ramach swojej niezależnej polskiej sieci dystrybucyjnej. |

NOWY PRZEWODNICZĄCY KW ZPL

Paweł Pach, prezes zarządu PKO Leasing, został wybrany na stanowisko przewodniczącego Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu (KW ZPL).

Do organu kierującego działalnością ZPL dołączył on w połowie 2019 r. Wcześniej, w latach 2012-2014, był związany z polską organizacją leasingową, zajmując stanowisko wiceprzewodniczącego KW ZPL. Stojąc na czele ZPL będzie reprezentował polską branżę leasingową wobec instytucji i partnerów zewnętrznych na rynku krajowym, będzie zajmował się digitalizacją, transformacją statutową ZPL, a także nadzorował statystyki i komunikację organizacji.

Poprzednio organizacją tą kierowała Ewa Łuniewska, która awansowała w strukturach Grupy ING Banku Śląskiego. Obok Pawła Pacha pracę w Komitecie Wykonawczym ZPL będą kontynuować Marcin Balicki (prezes Millennium Leasing), Szymon Kamiński (prezes PEKAO Leasing), Rafał Merk (członek zarządu PZWILP), Artur



Paweł Pach

Nowicki (Grupa DBK), Cezary Raczyński (prezes mLeasing) i Radosław Woźniak (prezes Europejskiego Funduszu Leasingowego). |



Podjęte przez Kuehne + Nagel w skali globalnej, kontynentalnej i krajowej działania dostosowawcze pozwoliły na realizację planów firmy, a nawet na uzyskanie lepszych od pierwotnie spodziewanych rezultatów

LOGISTYKA W CZASACH PANDEMII

Rok 2020 nie był łatwy dla operatorów logistycznych. Pandemia zmusiła ich do przeorganizowania łańcuchów dostaw i wdrożenia restrykcyjnych procedur. O tym, jak to wyglądało w międzynarodowej firmie Kuehne+Nagel i jakie są perspektywy na kolejny rok, mówi Wojciech Sienicki, dyrektor zarządzający Kuehne+Nagel w Polsce.

Branża logistyczna w 2020 roku z pewnością żyła tematem pandemii. Jak Pan z perspektywy czasu ocenia tę sytuację?

To oczywiście, że rok 2020 był wyjątkowy. Dla gospodarki i, nie zawaham się użyć tego słowa, dla ludzkości. Logistyka służy ludziom, pomaga zaspokoić ich potrzeby. Od tych podstawowych, jak jedzenie i warunki bytowe, poprzez obsługę w zakresie opieki zdrowotnej do tych najbardziej wysublimowanych, z zakresu kultury wyższej, sportu, podróżowania i poznawania świata. Wszystkie te obszary zostały dotknięte przez pandemię, a my jako logistycy musieliśmy nauczyć się wypełniać nasze zadania w zupełnie nowych okolicznościach.

Na początku pandemii powszechnie panowała duża niepewność co do rozwoju sytuacji. Nasza firma przygotowała kilka scenariuszy rozwoju i staraliśmy się je konsekwentnie realizować. Priorytetami było wspieranie ciągłości biznesowej naszych partnerów, klientów i dostawców, a także przystosowanie się naszej organizacji do nowych wyzwań poprzez konieczne zmiany w modelu biznesowym, przy optymalnej ochronie zasobów ludzkich i material-

nych. Wiedzieliśmy, że pandemia musi się kiedyś skończyć i że wtedy musimy być gotowi do kontynuowania rozwoju naszej firmy, tak jak to robimy od 1890 roku.

Z perspektywy czasu muszę przyznać, że podjęte przez Kuehne+Nagel w skali globalnej, kontynentalnej i krajowej działania dostosowawcze pozwoliły nam na realizację naszych planów, a nawet na

W 2020 r. wiele łańcuchów dostaw musiało ulec całkowitej przebudowie z dnia na dzień, dynamicznie zmieniały się też modele konsumpcji. Sytuacja w każdym państwie była inna, trzeba było brać pod uwagę wiele nowych, niespodziewanych trudności i ograniczeń.

uzyskanie lepszych od pierwotnie spodziewanych rezultatów.

Z jakimi wyzwaniami w mijającym roku mierzył się sektor logistyki?

Było ich wiele. Ale najgorsze były te, które były od nas całkowicie niezależne. Mam tu na myśli zarówno ograniczenia w przepływie osób i ładunków wprowadzane przez poszczególne rządy, jak i te

wynikające z czasowego lub całkowitego zaprzestania działalności przez zakłady produkcyjne i przedsiębiorstwa usługowe. Wiele łańcuchów dostaw musiało ulec całkowitej przebudowie dosłownie z dnia na dzień, dynamicznie zmieniały się też modele konsumpcji. Dodatkowym utrudnieniem było to, że sytuacja w każdym państwie była inna, trzeba było brać pod

uwagę wiele nowych, niespodziewanych trudności i ograniczeń.

Trzeba także powiedzieć, że z punktu widzenia logistyki nie wszystkie zmiany były negatywne. Powszechnie wiadomo, że firmy obsługujące drogową dystrybucję towarów, zwłaszcza w modelu B2C, przeżywały i nadal przeżywają okres dynamicznego rozwoju. Pojawiły się także tam zawirowania w przepływie towarów,

najczęściej spowodowane niedoborem sprzętu i siły roboczej.

Porty morskie były zatłoczone przesyłkami innymi niż pierwszej potrzeby, których często nie można było dostarczyć, na przykład z powodu zamknięcia firm lub fabryk. Zmniejszyła się w związku z tym przewidywalność w zakresie terminów dostaw, na rynku zaczęło brakować kontenerów, stawki frachtowe osiągnęły historyczne maksima.

W transporcie lotniczym wyzwaniem dla przewoźców cargo było prawie całkowite wstrzymanie przewoźców pasażerskich. Wymusiło to np. przerabianie samolotów pasażerskich na towarowe, co było konieczne w obliczu gwałtownie rosnących potrzeb z zakresu przewoźców towarów farmaceutycznych.

Działania dostosowawcze wprowadzone na początku pandemii pozwoliły na wyraźne polepszenie globalnych wyników grupy Kuehne+Nagel już w III kwartale. Porównując rok do roku wypracowano wynik lepszy o 52 mln CHF, osiągając zysk 266 mln CHF. Jest to wzrost o 24,3%.

W obliczu takich kompletnie nowych wyzwań ponownie doceniliśmy nasze stabilne relacje korporacyjne i ustandaryzowane modele operacyjne, które od lat rozwija Kuehne+Nagel. Pozwoliły one utrzymać aktywność operacyjną w tak trudnym okresie. Pandemia zweryfikowała także, jak ważna jest przemyślana i wdrożona wcześniej organizacja działań logistycznych, wspierająca działanie niezakłóconego globalnego łańcucha dostaw oraz zapewniająca szybką komunikację i bezproblemową wymianę informacji.

Działają Pan w logistyce ponad 30 lat. Czy w Pańskiej ocenie ten rok był najcięższym rokiem?

Z pewnością był trudny. Czy najtrudniejszy? Chyba nie, wspominając chociażby kryzys z lat 2007-2009. W Kuehne+Nagel wychodzimy jednak z założenia, że nie ma problemów, są wyzwania, z którymi należy się mierzyć, a nasza obecna strategia KN+NextGen obliczona jest na kilka lat do przodu i realizujemy ją bez względu na chwilowe (szczególnie z punktu widzenia naszej 130-letniej działalności) perturbacje. W obecnych czasach wygrywa ten, kto umie się szybko adoptować do panujących warunków i widzi raczej możliwości niż zagrożenia w sytuacjach kryzysowych. A nasza organizacja zawsze była, jest i pozostanie właśnie taka. Mamy to w genach.

Na ile pandemia wpłynęła na kondycję finansową firmy?

Działania dostosowawcze wprowadzone na początku pandemii pozwoliły na wyraźne polepszenie globalnych wyników grupy Kuehne+Nagel – firmy notowanej na giełdzie szwajcarskiej – już w III kwartale. Porównując rok do roku wypracowaliśmy wynik lepszy o 52 mln. franków szwajcarskich, osiągając zysk 266 mln franków. Stanowi to wzrost o 24,3%.

Zanotowaliśmy znaczny wzrost w zakresie logistyki drogowej. Odwrócenie negatywnego trendu odczuliśmy także w logistyce morskiej. Poprawa widoczna była też w transporcie lotniczym. Stosunkowo najgorsze wyniki (w ujęciu rok do roku) zanotowała logistyka kontraktowa, choć także tu wyniki poprawiły się znacznie w stosun-

ku do II kwartału. Mimo wahań na rynku logistycznym, idziemy w dobrym kierunku.

A jakie są główne kierunki rozwoju Kuehne+Nagel w odpowiedzi na obecne trendy?

Niezmiennym celem Kuehne+Nagel jest stanie się globalnie numerem 1 we wszystkich segmentach naszej działalności oraz utrzymanie tego stanu rzeczy w przy-



Podstawą dystrybucji i przechowywania szczepionek przeciw COVID-19 jest sieć KN PharmaChain, obejmująca połączenia z ponad 230 certyfikowanymi lokalizacjami na całym świecie dla logistyki lotniczej, morskiej, drogowej i kontraktowej

szłości. Nadal rozwijamy program Net Zero Carbon, zakładający całkowitą neutralność węglową do 2030 roku. Intensywnie inwestujemy w sieć dla branży farmaceutycznej i medycznej KN PharmaChain. Rozszerzamy platformy cyfrowe dla naszych klientów do zarządzania logistyką, umożliwiające wy-



Wojciech Sienicki

cenę, zlecenie i monitorowanie transportu. Rozwijamy własną flotę samolotów towarowych. Staramy się wsłuchiwać w potrzeby klientów i elastycznie reagować na nie. Pracujemy nad optymalizacją warunków pracy personelu, który jest największą wartością naszej firmy.

Pandemia stworzyła nowe szanse dla sektora e-commerce. Jak Kuehne+Nagel jest przygotowane do realizacji dostaw do osób prywatnych?

Kuehne+Nagel w zasadzie nie realizuje dostaw do osób fizycznych. Doradzamy firmom jak wejść na rynek e-commerce, wspieramy ich narzędziami cyfrowymi oraz zarządzamy łańcuchami dostaw, w tym logistyką magazynową. Dzięki kompleksowemu pakietowi rozwiązań umożliwiamy producentom, sprzedawcom detalicznym i operatorom tego rynku korzystanie z automatycznych procesów logistycznych, takich jak nowy system zarządzania magazynem SwiftLOG, nowe systemy Pack

Manager i wiele więcej. Jako operator organizujemy logistykę i opracowaliśmy dedykowane rozwiązanie KN OmniChain do obsługi firm sprzedających online.

A co z dystrybucją szczepionek przeciw COVID-19? Jak Kuehne+Nagel

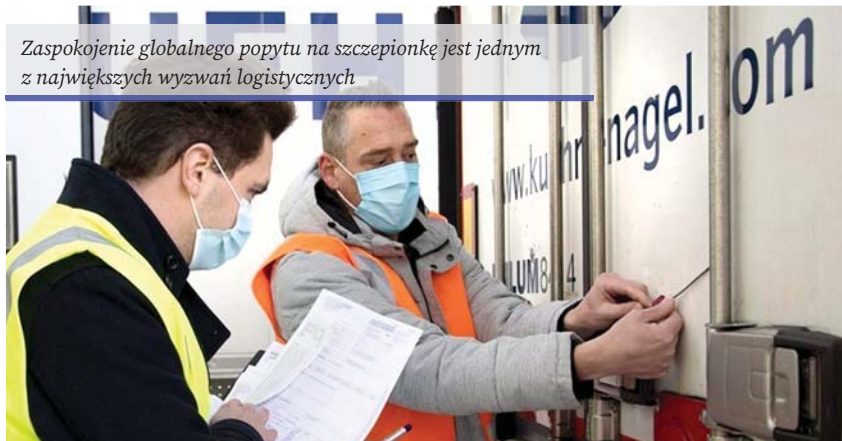
jest przygotowany zarówno globalnie, jak i lokalnie?

Firma już od dłuższego czasu inwestuje w rozwiązania logistyczne dla branży farmaceutycznej i medycznej, i dlatego Kuehne+Nagel jest dobrze przygotowany do dystrybucji szczepionek przeciw COVID-19. Zaspokojenie globalnego popytu na szczepionkę jest jednym z naj-

transportu drogowego i lotniczego tych ultra wrażliwych towarów wykorzystamy stworzoną od lat globalną sieć ponad 230 certyfikowanych oddziałów, które spełniają wszelkie normy wymagane do obsługi farmaceutyków. W samej Europie operator posiada własną flotę ponad 200 dedykowanych pojazdów transportowych, dostosowanych do ich przewozu w bez-

siadamy jeden hub dedykowany obsłudze farmaceutyków w Wysogotowie. Jest to *cross dock* z możliwością przechowywania towarów w temperaturze kontrolowanej. Zaproponowaliśmy obsługę tych procesów logistycznych także polskiemu rządowi, jednak na razie nie podjęliśmy w tym zakresie żadnych konkretnych rozwiązań.

Zaspokojenie globalnego popytu na szczepionkę jest jednym z największych wyzwań logistycznych



większych wyzwań logistycznych. Podpisaliśmy już kilka kontraktów na usługi logistyczne w tym zakresie. Jeszcze w grudniu ogłaszaliśmy finalizację umowy z Ministerstwem Pracy, Zdrowia i Spraw Społecznych Nadrenii Północnej-Westfalii na magazynowanie szczepionek i ich dystrybucję do punktów szczepień na terenie kraju. Jest to najbardziej zaludniony kraj związkowy Niemiec, a szczepionki muszą być przechowywane i transportowane niezwykle ostrożnie, aby chronić ich jakość i zachować skuteczność. Muszą być też podawane zgodnie z instrukcjami, aby zagwarantować bezpieczeństwo pacjenta. Zadanie zaszczepienia pacjentów w gęsto zaludnionych obszarach miejskich, jak np. w Nadrenii Północnej-Westfalii jest szczególnie utrudnione z powodu braku potrzebnego miejsca w chłodniach. Dlatego nasi koledzy i koleżanki zajmujący się logistyką farmaceutyków opracowali specjalne rozwiązanie – w pełni izolowane i wyposażone w system głębokiego mrożenia kontenery transportowe. Rozwiązanie jest wszechstronne, ponieważ kontenery można łatwo transportować i umieścić prawie wszędzie, np. w bliskiej odległości od punktu szczepień. W styczniu, po przyznaniu firmie Moderna pozwolenia warunkowego na dopuszczenie ich szczepionki do obrotu, ogłosiliśmy kolejne partnerstwo. Kuehne+Nagel będzie odpowiedzialna za międzynarodową dystrybucję szczepionki Moderny przeciwko COVID-19. Umowa obejmuje magazynowanie szczepionek i dystrybucję z naszego głównego centrum farmaceutycznego w Europie. Do

piecznych warunkach. Kuehne+Nagel będzie wspierać światową dystrybucję szczepionki Moderna na rynki w Europie, Azji, na Bliskim Wschodzie i w Afryce oraz do niektórych miejsc obu Ameryk. Strategia Kuehne+Nagel dotycząca fuzji i przejęć jest i zawsze była zorientowana na zwiększanie naszego udziału w rynku oraz na tworzeniu synergii. Dzięki realizacji tych założeń, teraz, w czasie pandemii jesteśmy w stanie dostarczać klientom rozwiązania, które nie byłyby możliwe gdybyśmy nie działali globalnie. Najlepszym tego

Czy 2021 będzie rokiem transportu morskiego, drogowego, lotniczego, a może kolejowego?

Dla naszej firmy z pewnością rokiem wszystkich tych dziedzin działalności logistycznej. Prognozujemy wzrosty wolumenów przewożonych ładunków zarówno w dywizji drogowej, morskiej, lotniczej jak i kolejowej. Zmieniać się jednak zapewne

Cross dock w Wysogotowie dedykowany jest obsłudze farmaceutyków, które mogą być przechowywane w temperaturze kontrolowanej.

będą modele biznesowe, zanotujemy dalszy postęp w digitalizacji i automatyzacji.

Branża logistyczna przyzwyczajona jest do ciągłych zmian, zawsze gotowa na dostosowanie się do wymagań klientów. Oni są dla nas najważniejsi. My będziemy nieustannie starali się wspierać ich rozwój. Życzę wszystkim klientom, kolegom

Pracownicy Kuehne+Nagel zajmujący się logistyką farmaceutyków opracowali w pełni izolowane i wyposażone w system głębokiego mrożenia kontenery transportowe



przykładem jest firma QuickSTAT, która obecnie jest spółką zależną od Kuehne+Nagel, a tym samym integralną częścią łańcucha dostaw szczepionek Moderny. Współpracę z Moderną rozpoczęliśmy już na etapie logistyki dostaw badań klinicznych fazy II i III w USA. Zaś w Polsce po-

z branży i przedsiębiorcom, aby nadchodzący rok 2021 był rokiem stabilizacji. Stabilizacji w nowych warunkach, z nowymi metodami pracy i w innej, nowej „normalności”. Nie dajmy się pandemii, bądźmy razem jako społeczeństwo. I wszystko na pewno się jakoś ułoży.

ŚWIAT MÓWI SPRAWDZAM BRANŻY FARMACEUTYCZNEJ

Obsługa branży farmaceutycznej, zwłaszcza zimnego łańcucha dostaw, to nie lada wyzwanie w dobie pandemii. Wymaga ona doświadczenia i odpowiedniej infrastruktury oraz bycia stale gotowym na zachodzące zmiany.

Branża logistyczna obsługująca health-care mówi dziś jednym głosem, że zapewnienie sprawnej logistyki i dystrybucji szczepionek przeciw Covid-19 to najtrudniejsza i najbardziej wymagająca akcja przed jaką stanęła. Tyczy się to wszystkich, zarówno globalnych operatorów jakim jest Grupa DPDHL, ale też mniejszych firm, operujących regionalnie. – *Nie da się wygrać z wirusem w pojedynkę i żadna firma logistyczna nie jest w stanie niezawodnie obsłużyć łańcucha dostaw medycznych, który ma dostarczyć 10 mld dawek szczepionki na całym świecie. Również do miejsc, w których infrastruktura pozostawia wiele do życzenia, a żyje w nich ponad 3 mld ludzi* – podkreśla Andries Retief, CEO DHL Supply Chain Central and Eastern Europe.

Kluczowe dla efektywnych dostaw

W branży health-care zasady dobrej praktyki dystrybucyjnej GDP wymagają kontroli temperatury i przedstawiania

klietom potwierzeń utrzymania zaprogramowanej temperatury przez cały okres transportu, zwłaszcza, gdy jest to zimny łańcuch dostaw. – *Przepisy doty-*

Według danych Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (IATA) 25% transportowanych szczepionek (różnych) po dotarciu na miejsce

Przepisy dotyczące transportu produktów medycznych są bardzo rygorystyczne i poza monitoringiem temperatury nakładają m.in. szczegółowe limity czasowe tranzytu.

czące transportu produktów medycznych są bardzo rygorystyczne i poza wspomnianym monitoringiem temperatury nakładają na nas na przykład szczegółowe limity czasowe tranzytu – mówi Jacek Litwin, kierownik ds. rozwoju produktu, GEFCO Polska. Firma ta nie transportuje szczepionek przeciw Covid-19, jednak odpowiadała za dostawy tysięcy łóżek medycznych dla szpitali w Europie oraz dostawy środków medycznych, w tym testów na obecność koronawirusa, dla klientów GEFCO z branży farmaceutycznej.

Zachowanie zimnego łańcucha dostaw wymaga odpowiednich procedur.

ulega degradacji z powodu nieprawidłowo przeprowadzonej wysyłki, a 30% niewykorzystywanych farmaceutyków jest wyrzucanych z powodu problemów logistycznych. A transport szczepionki na koronawirusa wiąże się z dodatkowymi trudnościami – głęboko mrożona szczepionka wymaga temperatury do -80°C . Ponadto wysyłka farmaceutyków jeszcze nigdy nie musiała zostać przeprowadzona na tak szeroką skalę, w tak krótkim czasie. I to właśnie kryzys zdrowotny pokazał, jak ważne było inwestowanie i rozwijanie latami usług oraz serwisów dla branży zdrowotnej. Zyskali ci, którzy

Kluczowe dla zachowania jakości i bezpieczeństwa takich produktów jak szczepionki, jest zapewnienie wymaganych warunków temperaturowych. Ogromnym wyzwaniem jest zorganizowanie procesu dystrybucji w taki sposób, by warunki te pozostały nieprzerwane

wcześniej mieli rozwiniętą infrastrukturę, jak Grupa DHL, gdzie do realizacji usług dla sektora opieki zdrowotnej zaangażowano ponad 9. tys. specjalistów, tworzących społeczność odpowiedzialną za działania Life Science and Healthcare (LSH), a wszystkie komponenty medycznego łańcucha są ze sobą ściśle połączone. Do dyspozycji jest tu ponad 150 farmaceutów, 20 oddziałów badań klinicznych, 100 certyfikowanych placówek, 160 magazynów spełniających wymogi GDP oraz 135 ekspresowych placówek medycznych. Do tego dochodzi setka centrów kompetencji transportu lotniczego dla branży LSH, ponad 15 obiektów z certyfikacją dobrej praktyki produkcyjnej GMP i dziesiątki obiektów zaplanowanych z myślą o ekspresowym transporcie medycznym oraz międzynarodowa sieć przesyłek ekspresowych obejmujących ponad 220 krajów i terytoriów. Za skuteczność odpowiadają zarówno firmy farmaceutyczne, dostawcy urządzeń medycznych, organizacje badawcze, hurtownicy i dystrybutorzy, jak również szpitale i punkty opieki zdrowotnej. Jest to kluczowe dla skutecznej współpracy i zachowania efektywnego łańcucha dostaw.

PRZED WSZYSTKIM TRANSPORT

**Jacek Litwin,**

kierownik ds. rozwoju produktu, GEFCO Polska

GEFCO sukcesywnie rozwija ofertę usług logistycznych dla branży medycznej. Obecnie dla producentów wyrobów medycznych prowadzimy drogowy transport całopojazdowy w Europie, szczególnie między UE a krajami WNP oraz transport morski i lotniczy między Dalekim Wschodem a Europą. Odpowiadamy za dostawy leków, sprzętu medycznego czy na przykład międzynarodowy transport szczepionek zwierzęcych. GEFCO posiada certyfikat GDP i w tym zakresie współpracuje z wyselekcjonowaną grupą przewoźników, którzy również posiadają taki certyfikat bądź spełniają jego wymagania, co jest potwierdzane każdorazowo w drodze audytu. Taka kontrola zgodności odbywa się przed powierzeniem przewoźnikowi drogowemu obsługi transportów dla klienta GEFCO z branży medycznej.

Również UPS Healthcare, która zaangażowała się w dystrybucję szczepionek, to firma o dużym doświadczeniu w branży medycznej. Na świecie posiada ponad 3 mln m² powierzchni dystrybucyjnej zgodnej z certyfikacją GMP lub GDP. Usługi UPS Healthcare obejmują: zarządzanie zapasami, pakowanie i wysyłkę w kontrolowanej temperaturze, przechowywanie i kompletację urządzeń

medycznych, laboratoria i logistykę badań klinicznych. Globalna infrastruktura firmy, jej najnowsza usługa kontroli UPS Premier, technologia śledzenia i monitorowania oraz globalny system jakości są dostosowane do dzisiejszych złożonych wymagań logistycznych dla branży farmaceutycznej, urządzeń medycznych i diagnostyki laboratoryjnej.

Zbudowanie tak dużej struktury (w wypadku obu firm) wymaga czasu i nakładów finansowych oraz doświadczenia w obsłudze logistyki sektora medycznego i opieki zdrowotnej. – Przez lata pracowaliśmy na to, żeby stworzyć strukturę i systemy oraz wypracowywać procedury, w których umiejętnie łączymy zasoby i nowoczesną infrastrukturę, z doświadczeniem i kompetencjami naszych pracowników. Dodając, że mówimy o bardzo specyficznej branży, wymaganej na przykład perfekcyjnej znajomości realiów prawnych różnych państw, a także ponadpaństwowych agend czy instytucji – komentuje Andries Retie.

Aby sprostać wyzwaniom, UPS poświęcił wiele tygodni na projektowanie tras dostaw i oczekiwanych przepływów danych dla szczepionek



Fot. UPS

W zimnym łańcuchu dostaw

Transport wrażliwego i wartościowego towaru – zarówno międzynarodowy jak i wewnątrz krajowy – musi być wspierany technologią na najwyższym poziomie oraz zostać dokładnie przemyślany, nie pozostawiając miejsca na błędy i wątpliwości. Kluczowe dla zachowania jakości i bezpieczeństwa takich produktów jak szczepionki, jest zapewnienie wymaganych warunków temperaturowych. Ogromnym wyzwaniem jest zorganizowanie procesu dystrybucji w taki sposób, by warunki te pozostały nieprzerwane – w innym wypadku szczepionka może stracić swoje właściwości. A pro-

LOGISTYCZNE WYZWANIE

**Tomasz Buraś,**

prezes zarządu DHL Express Polska

Transport szczepionek do licznych placówek w wielu krajach na świecie w tym samym czasie jest dla nas nie lada wyzwaniem logistycznym. Jednak dzięki ogromnemu doświadczeniu, zaangażowaniu naszych pracowników, długim przygotowaniom i planowaniu oraz – przede wszystkim – efektywnej współpracy z naszymi partnerami z grupy Deutsche Post DHL, jesteśmy w stanie dostarczać przesyłki medyczne w skuteczny sposób do wszystkich regionów jednocześnie.

ces transportu wymaga zapewnienia rygorystycznej kontroli temperatury na każdym z etapów łańcucha dostaw. Niezbędna dla zapewnienia bezpieczeństwa transportu i przechowywania w tak wymagających warunkach jest więc możliwość natychmiastowego reagowania na zmiany temperatury.

my. Dodatkowo, każda przesyłka jest opatrzona specjalnym znacznikiem firmy UPS, dzięki któremu jest widoczna sieć firmy. – *Jednym z najbardziej kluczowych wyzwań jest kwestia przestrzegania restrykcyjnych warunków temperaturowych* – podkreśla Piotr Sitarek, dyrektor generalny UPS Polska.

dla lokalizacji podawania, w których suchy lód może nie być dostępny.

Z wykorzystaniem wiedzy specjalistycznej

Priorytetem przy świadczeniu usług dla branży medycznej jest bezpieczeństwo i zdrowie pacjenta. – *Największym wyzwaniem jest odpowiedni nadzór nad podwykonawcami. Regularne ich oceny i audyty są niezbędne do świadczenia usługi najwyższej jakości* – komentuje Jacek Litwin z GEFCO. A w wypadku obsługi zimnego łańcucha szczepionek wyzwaniem jest znacznie więcej. Aby im sprostać, UPS poświęcił wiele tygodni na projektowanie tras dostaw i oczekiwanych przepływów danych dla szczepionek. Dodatkowo zarezerwował przepustowość sieci transportu lotniczego, centrów operacyjnych oraz obiektów naziemnych.

UPS zaprojektował również oprogramowanie, które może wykrywać utrudnienia w sieci jeszcze przed ich wystąpieniem, a następnie w czasie rzeczywistym wskazywać środki zapobiegawcze. Z kolei wsparcie logistyczne dla 8 z 10 najbardziej zaawansowanych badań klinicznych nad szczepionkami, z których dwie zostały już zatwierdzone, oferuje wchodząca w skład grupy kapitałowej UPS firma Marken. – *Dlatego właśnie nasze doświadczenie związane z dostawami realizowanymi w ramach tych badań pomogło nam przygotować*



Kryzys zdrowotny pokazał, jak ważne było inwestowanie i rozwijanie latami usług oraz serwisów dla branży zdrowotnej. Zyskali ci, którzy wcześniej mieli rozwiniętą infrastrukturę

Fot. DHL SCH

Producenci szczepionki opracowali specjalne transportery, które będą w stanie zapewnić odpowiednie warunki przechowywania przy wykorzystaniu suchego lodu. Transporter utrzymać ma temperaturę przez 10 dni bez jego otwierania. Po otwarciu w punkcie szczepień będzie mógł spełnić funkcję czasowego przechowywania przez okres do 30 dni, przy konieczności uzupełniania suchego lodu co pięć dni. Producenci zaznaczają także, że po rozmrożeniu szczepionkę na koronawirusa można przechowywać do pięciu dni w lodówce w temp. 2-8°C – tak jak ma to miejsce w przypadku większości szczepionek.

Dzięki wcześniejszym przygotowaniom, jak inwestycje w systemy głębokiego mrożenia i obiekty chłodnicze, DHL było gotowe na obsługę logistyki i dystrybucji szczepionek w różnych krajach i na różnych kontynentach. – *Nawet w sytuacjach, gdzie wiele państw wprowadza dodatkowe obostrzenia, jesteśmy w stanie dostarczać szczepionki z kraju do kraju w 24 godz. Warto także pamiętać, że oprócz możliwości przechowywania i transportu szczepionek mRNA, które wymagają temperatury -70°C, jako Grupa mamy zabezpieczone chłodnie na potrzeby szczepionek przechowywanych w bardziej typowych temperaturach, to jest -20°C oraz w 2-8°C* – twierdzi Andries Retie.

Realizowane przez UPS dostawy szczepionek są monitorowane w całodobowym centrum dowodzenia, które gromadzi dane ze wszystkich źródeł, w tym z rejestratorów temperatury fir-

– *Dostawy nie tylko są monitorowane, ale dodatkowo UPS zainwestował w możliwości produkcyjne suchego lodu, aby w razie potrzeby móc go uzupełniać w lokalizacji podawania szczepionek i w ten sposób stabilizować ich temperaturę. Firma produkuje ponad 10 800 kg suchego lodu dziennie w swoim oddziale w Louisville, a ponadto może dostarczać pudełka z suchym lodem do lokalizacji podawania szczepionek* – dodaje.

UPS zadbał również o warunki, jakie są wymagane w miejscu składowania

SPECJALISTYCZNA WIEDZA DZIĘKI UPS HEALTHCARE



Piotr Sitarek,

dyrektor generalny UPS Polska

Transport szczepionek jest wyzwaniem dla wszystkich. Sprawne zarządzanie tymi przewozami wymaga specjalistycznej wiedzy, którą UPS posiada dzięki UPS Healthcare, który obsługuje sektor medyczny i farmaceutyczny, min. w zakresie magazynowania i transportu w łańcuchu chłodniczym, czy logistyki dla sektora medycznego. Nasze obiekty z kontrolowaną temperaturą pozwalają na przechowywanie w dowolnej temperaturze leków pochodzenia biologicznego, takich jak szczepionki. Oferujemy również usługę transportu lotniczego i drogowego z zachowaniem warunków chłodniczych na wszystkich etapach. Dzięki naszemu ośrodkowi w Holandii, magazynom z zamrażarkami ultraniskotemperaturowymi oraz naszemu europejskiemu hubowi lotniczemu w Kolonii w Niemczech pomagamy w zwalczaniu pandemii.

szczepionek – zainwestowano w mroźnię z zamrażarkami ultraniskotemperaturowymi, przeznaczonymi do składowania szczepionki w temperaturze -80°C, a ponadto oferuje program dostaw przenośnych zamrażarek zapewniających ultraniską temperaturę, przeznaczonych

się do rozpoczęcia dostaw szczepionek w momencie ich wprowadzenia na rynek – twierdzi Piotr Sitarek. – *Obecna sytuacja jest bezprecedensowa i wymaga wykorzystania specjalistycznej wiedzy, zdobytej przez UPS w zakresie logistyki dla sektora medycznego* – dodaje.

Fot. DHL SCH



Realizacja globalnego transportu w ciągu najbliższych dwóch lat będzie wymagała od przewoźników palet o wielkości do 200 tys. ton i 15-metrowych skrzynek chłodniczych, a także 15 tys. lotów w różnych konfiguracjach łańcucha dostaw

DHL uzupełnia, że poza skalą, dostosowaniem infrastruktury oraz kwestiami technicznymi związanymi z zagwarantowaniem bezpiecznego magazynowania, przeładunku i transportu fiolek, ważne będzie także natychmiastowe dostosowywanie łańcuchów logistycznych do zmieniających się zasad i przepisów. A te, w pandemicznej rzeczywistości często są korygowane, oczywiście w celu zagwarantowania jak najszybszego dostarczenia szczepionek potrzebującym. – *Istotnym czynnikiem jest i będzie wpasowanie się w logistyczną układankę covidowych szczepień, w któ-*

stworzenia łańcucha dostaw medycznych. Ma on umożliwić dostarczenie szczepionek o niespotykanej dotąd liczbie, 10 mld dawek na całym świecie – również w re-

i gateway-ami, obejmującą ponad 220 krajów i terytoriów (w tym 60 na Starym Kontynencie), firmy z grupy DHL są wyposażone i przygotowane do globalnych dostaw szczepionek przeciw COVID-19 zarówno w Europie, jak również na innych kontynentach.

– *Obecny kryzys pokazał, jak istotna jest międzynarodowa sieć logistyczna w kwestii wyposażenia społeczeństwa w środki ochrony osobistej oraz testy. Teraz stawiamy kolejny krok we wspólnej walce z koronawirusem. Nasze zespoły w 220 krajach i terytoriach na całym świecie w połączeniu z naszą globalną siecią, stanowiącą podstawę transgranicznej logistyki ekspresowej, są gotowe do dostarczenia każdego rodzaju środków w dowolnym miejscu i o dowolnym czasie – mówi Travis Cobb, dyrektor ds. globalnej sieci operacji i lotnictwa w DHL Express.*

W 10 EUROPEJSKICH KRAJACH



Andries Retief,

CEO DHL Supply Chain Central and Eastern Europe

Obecnie zajmujemy się logistyką i dystrybucją szczepionek w 10 europejskich krajach, w tym między innymi w: Austrii, Włoszech, Chorwacji, Szwecji, Norwegii, na Litwie czy w Grecji. Do końca pierwszego tygodnia stycznia obsłużyliśmy już ponad 50 lotów z dawkami szczepionek do samej Europy. Polski nie ma jeszcze na liście krajów wspieranych przez nas w walce z pandemią. Ale jeśli zajdzie taka potrzeba, to w każdej chwili jesteśmy przygotowani na to, żeby rozpocząć kompleksową obsługę logistyczną dystrybucji szczepionek. I zapewnić, że po odpowiednim przechowywaniu dotrą one na czas, całe i bezpieczne do szpitali i centrów szczepień.



Fot. DHL SCH

Zapewnienie sprawnej logistyki i dystrybucji szczepionek przeciw Covid-19 to najtrudniejsza i najbardziej wymagająca akcja przed jaką stanęła branża logistyczna

rej są także rządy i służba zdrowia. Elastyczność i sprawna integracja to słowa klucze na najbliższe miesiące – zaznacza Andries Retief.

Na skalę światową

W skali świata, dostawcy usług logistycznych stoją przed wyzwaniem szybkiego

gionach o mniej rozwiniętej infrastrukturze logistycznej, w których mieszkają około 3 miliardy ludzi. Realizacja globalnego transportu w ciągu najbliższych dwóch lat będzie wymagała od przewoźników palet o wielkości do 200 tys. ton i 15-metrowych skrzynek chłodniczych, a także 15 tys. lotów w różnych konfiguracjach łańcucha dostaw.

UPS obecnie angażuje się w transport szczepionek przeciwko COVID-19 w Ame-

Doświadczenia, które zaowocują

Zdobywane obecnie doświadczenia powinny pozytywnie wpłynąć na obsługę branży medycznej. UPS nie tylko zapewni wsparcie logistyczne dla ośmiu z dziesięciu szczepionek, ale również od dawna obsługuje łańcucha dostaw dla wielu przedsiębiorstw zajmujących się

Zbudowanie dużej struktury na rzecz obsługi branży health-care wymaga czasu i nakładów finansowych oraz doświadczenia w obsłudze logistyki sektora medycznego i opieki zdrowotnej.

ryce Północnej, na Bliskim Wschodzie i w Unii Europejskiej, w tym w Polsce.

Disponując flotą ponad 260 wyspecjalizowanych samolotów (ponad 100 obsługuje Europę), rozbudowaną siecią partnerskich linii lotniczych oraz hub-ami

sektorem medycznym. – *Dlatego już teraz posiadamy rozległą wiedzę i duże doświadczenie w zakresie spełniania potrzeb i wymagań związanych z dostarczaniem szczepionek. Operacje, które są obecnie realizowane, pomogą nam*

w przyszłości przy transporcie kolejnych szczepionek, gdy zostaną one zaakceptowane. (...) Chodzi o coś znacznie więcej niż tylko zastrzyk w ramię – chodzi o ratowanie życia, a my z dumą będziemy dostarczać szczepionki na całym świecie – podkreśla Piotr Sitarek.

Należy też wspomnieć, że pomimo wielu turbulencji wywołanych pandemią, wymogi GDP według których realizowany jest transport dla branży medycznej nie uległy zmianie. Jacek Litwin twierdzi, że: – *Standardy pozostają takie same, jedynie wzrosły wolumeny transportowanych towarów, co sprzyja rozwojowi usług logistycznych GEFCO dla branży medycznej. Konsekwencją tego jest większe zapotrzebowanie na mroźnię oraz pojazdy użytkowe z zabudową chłodniczą. Wzmocnienie pozycji GEFCO wśród firm*

obsługujących branżę medyczną potwierdzają liczby. W minionym roku skala biznesu zarządzanego przez GEFCO w za-

dur czy systemów, ale także dla kompetencji i doświadczenia naszych pracowników. Testem, który jak dotąd jako Grupa

Ważne jest natychmiastowe dostosowywanie łańcuchów logistycznych do zmieniających się zasad i przepisów. A te, w pandemicznej rzeczywistości często są korygowane, oczywiście w celu zagwarantowania jak najsprawniejszego dostarczenia szczepionek potrzebującym.

kresie przewozów dla branży medycznej w ujęciu wartościowym wzrosła rok do roku o 20%. W 2021 r. liczymy na utrzymanie trendu w tym obszarze.

Andries Retie podsumowuje: – *Oczywiście, pandemia jest wielkim testem nie tylko dla naszej infrastruktury, proce-*

zdajemy bardzo dobrze. Co nie oznacza, że za kilka miesięcy, wychodząc z cienia pandemii, nie nauczymy się jak korzystać z doświadczeń płynących z największego kryzysu zdrowotnego z którym przyszło się nam zmierzyć.

Elżbieta Haber

SPECJALISTYCZNE URZĄDZENIA TRANSPORTOWE W FARMACJI

Jednym z największych na świecie producentów i dystrybutorów plastikowych systemów opakowań wielokrotnego użytku do transportu, magazynowania i intralogistyki jest Grupa Utz.

Współpracuje ona z wieloma firmami farmaceutycznymi, a co więcej, chce zostać wiodącym producentem pojemników plastikowych, palet i części technicznych wykonanych z tworzyw sztucznych, dedykowanych dla konkretnych procesów i nadających się do recyklingu.

Wyzwania w farmacji

Do pomocy w opracowaniu skutecznego i bezpiecznego, automatycznego systemu transportu fiolek na leki, specjalistów z grupy Utz zaprosiła jedna z największych firm farmaceutycznych w USA. Jako że fiołki klasy medycznej są produkowane i wysyłane do napełnienia i montażu w różnych miejscach fabryki, to bez odpowiedniej ochrony wiele z nich pękło podczas transportu. Wyzwaniem było więc odpowiednie zabezpieczenie przed pęknięciem w trakcie tego procesu, wliczając możliwość upuszczenia pudełka z nimi. Rozwiązanie musiało być zgodne z łańcuchem dostaw i łatwe w stosowaniu dla

użytkownika końcowego. Inżynierowie z grupy Utz stworzyli termoformowaną tacę, która spełniła te wymagania. Została ona zaprojektowana w konstrukcji ramowej, co pozwala na dopasowanie wkładek różnych rozmiarów. Fiolki przylegają do gniazd i nie poruszają się podczas transportu. Kluczowe znaczenie dla zapewnienia ich ochrony mają dokładne odstępy zapewniane przez tacę.

Transport kruchych detali

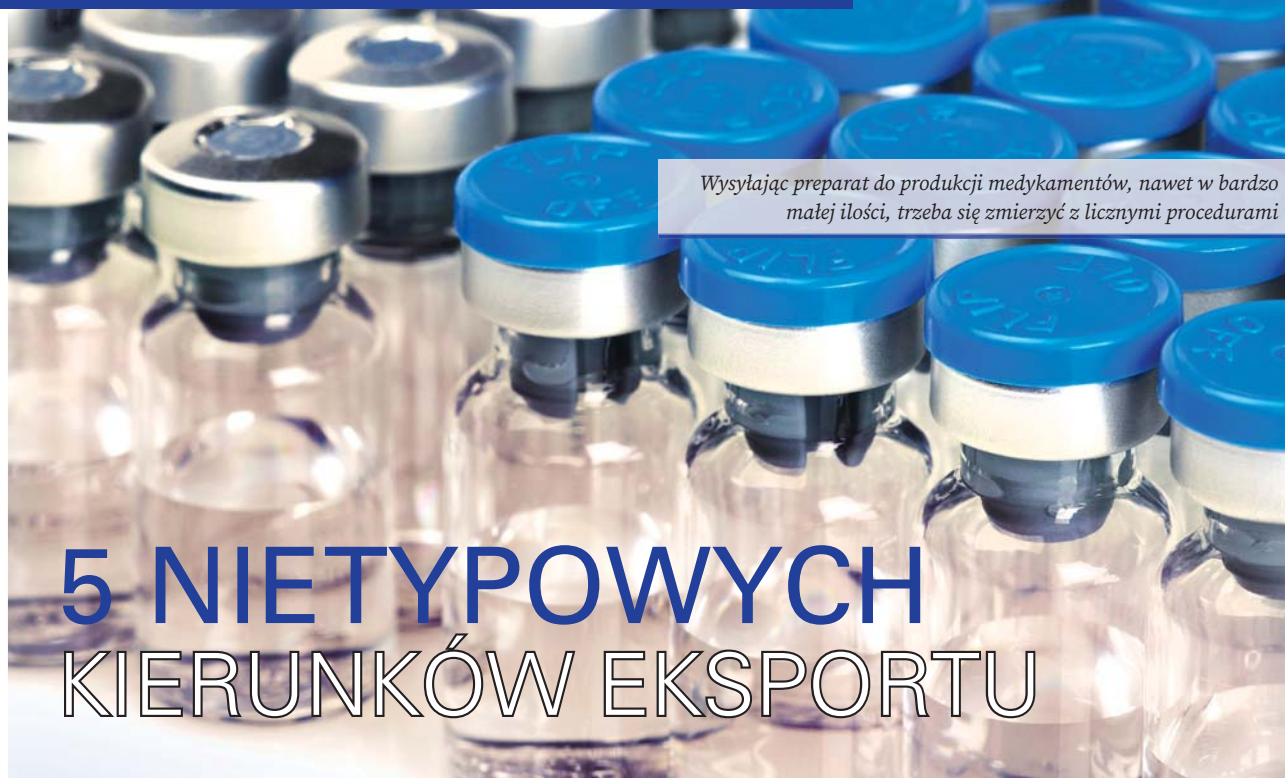
Transport komponentów przez linię montażową wymaga urządzenia transportowego, które będzie współpracować z automatyką, przy jednoczesnym zachowaniu bezpieczeństwa produktu. Zespół Georg Utz z białego materiału ABS stworzył formę ramową 600×400 mm i rozpoczął projektowanie płytki transportowej. Przetestował aż trzy jej warianty i sprawdził, który najlepiej spełnia wszystkie wymagania, w tym prace czujników wykrywających wady. Podczas użytkowa-



Termoformowana taca została zaprojektowana w konstrukcji ramowej, co pozwala na dopasowanie wkładek różnych rozmiarów

nia komponenty były umieszczane przez roboty na tacach i przenoszone do magazynu zanim zostaną użyte w końcowej linii montażowej.

Ważnym frontem walki o zdrowie w czasie epidemii jest farmacja. Grupa Utz zapewnia tej branży higieniczne i wygodne pojemniki do transportu leków oraz do utylizacji środków ochrony osobistej. Podczas transportu, oprócz tac transportowych, używane są także pojemniki trapezowe Utz i inne rozwiązania opracowane przez konstruktorów firmy, takie jak: RAKO z pokrywami, pojemniki trapezowe ALC z pokrywami na zawiasach oraz uniwersalne palety UPAL-U pozwalające zachować zastrzeżone rygory higieniczne. |



Wysyłając preparat do produkcji medykamentów, nawet w bardzo małej ilości, trzeba się zmierzyć z licznymi procedurami

5 NIETYPOWYCH KIERUNKÓW EKSPORTU

W ostatnich dziesięcioleciach łatwy dostęp do dóbr i usług z całego świata zdecydowanie podniósł jakość życia ludności. Jednak w 2020 r. na mapie świata nadal istnieje wiele miejsc, z którymi wymiana towarów nie jest powszechna, przez co import jak i eksport do nich wymagają wyspecjalizowanej obsługi.

Istnieje też grupa produktów, których przewóz wymaga szczególnej ostrożności, a ich podróż musi być zaplanowana w każdym, nawet najmniejszym detalu. Powszechny *lockdown* jeszcze bardziej utrudnił eksport dóbr na niektóre rynki. Szkody gospodarcze, które wyrządza COVID-19, bardzo mocno oddziałują na zakłócenia w łańcuchach dostaw i rezygnację liczących podmiotów z *offshoringu*. Obecnie 10 z 15 krajów najbardziej narażonych na niedobory dostaw leży w Europie^{*)}. W celu jeszcze lepszej obsługi klienta w zakresie dostarczania przesyłek niektóre firmy, takie jak np. DHL Express Polska, stworzyły specjalne jednostki, realizujące działania w szybki, bezpieczny i zgodny z procedurami sposób. Można do nich zaliczyć m.in. Same Day Services czy Dział Usług Niestandardowych.

Transport próbek medycznych do Kazachstanu

Jednym z największych wyzwań dla międzynarodowych firm logistycznych jest transport środków medycznych.

Często, w celu jak najlepszego ich zabezpieczenia i pewności, że utrzymują odpowiednią temperaturę, wykorzystuje się specjalne termosy i suchy lód. Czas dostawy tego rodzaju produktów jest zazwyczaj dokładnie oszacowany, przez co wcześniej można zaplanować odpowiednie dostawy suchego lodu. Dodatkowym rozwiązaniem są tzw. *data loggery*, które

ty i zgody wymagane są w kraju dostawy. Skorzystanie z usługi specjalnej daje klientowi dodatkowe wsparcie. Nasz agent w miejscu docelowym sprawdzi poprawność i kompletność dokumentacji. Zapobiega to potencjalnym zwrotom i zatrzymaniom przesyłek – komentuje Agnieszka Łukawczyk, dyrektor ds. operacji w DHL Express Polska.

Obecnie 10 z 15 krajów najbardziej narażonych na niedobory dostaw leży w Europie. W celu jeszcze lepszej obsługi klienta w zakresie dostarczania przesyłek niektóre firmy stworzyły specjalne jednostki, realizujące działania w szybki, bezpieczny i zgodny z procedurami sposób.

umożliwiają rejestr temperatur podczas lotu. Dzięki temu transport leków na duże odległości, np. do Kazachstanu jest jeszcze skuteczniejszy. W DHL Express klienci mogą skorzystać z takiego rozwiązania na życzenie, w ramach realizacji usługi specjalnej.

– W transporcie leków jednym z najważniejszych aspektów jest sprawdzenie przez nadawcę jakiego rodzaju dokumen-

– Kolejnym wyzwaniem jest dostarczenie towaru bez uszkodzeń i z zachowaniem wszystkich jego właściwości, dlatego tak ważny jest wybór zaufanego partnera logistycznego.

Ratunek dla helikopterów w Guamie

Napięty grafik i wyzwania wynikające z kontroli terminów nie dotyczą jedynie

^{*)} <https://think.ing.com/articles/countries-hurt-most-by-covid-19-global-value-chain-shock/>

pracy w biurze, ale także branży produkcyjnej. Pewnej fabryce w Polsce, produkującej anteny do helikopterów, bardzo zależało na dotrzymaniu obietnicy złożonej swojemu odbiorcy i doręczeniu produktów na wyspę Guam, położoną w południowej części archipelagu Maria-

Substancje do produkcji leków

Wysyłając preparat do produkcji leków, nawet w bardzo małej ilości, trzeba się zmierzyć z licznymi

Dział usług niestandardowych DHL Express często dostarcza narzędzia niezbędne do utrzymania ciągłości działania produkcji. Tego rodzaju przesyłki transportuje się tak szybko, jak to możliwe, by klient nie poniósł strat finansowych wynikających z przestoju w fabryce.

nów w Mikronezji. Kurier DHL Express odebrał podzespoły w piątek wieczorem, a dostarczył je do miejsca docelowego już w weekend. Dzięki perfekcyjnej koordynacji oraz sprawnemu i szybkiemu działaniu klient bez problemu mógł dostarczyć swoje produkty nawet w tak odległe miejsce na Ziemi.

Utrzymanie ciągłości produkcji

W sytuacjach niedoboru komponentów na linii produkcyjnej liczy się każda minuta. Dział usług niestandardowych DHL Express często dostarcza narzędzia niezbędne do utrzymania ciągłości działania produkcji. Tego rodzaju przesyłki transportuje się tak szybko, jak to możliwe, by klient nie poniósł strat finansowych wynikających z przestoju w fabryce. Części metalowe dla jednej z największych firm z branży elektronicznej w Polsce zostały dostarczone aż z Ahmednagaru – miasta położonego w zachodnich Indiach.

procedurami. W pierwszej kolejności klient musi dostarczyć firmie przewoźowej kartę charakterystyki każdej substancji oraz jej ilości netto (*Material Safety Data Sheet*). Kolejno, na podstawie niniejszego materiału, weryfikuje się, czy tego typu substancje są bezpieczne w transporcie lotniczym i w jakiej ilości oraz jakim samolotem można je przewozić. Dostawca weryfikuje również, czy taką substancję można wysłać do kraju dostawy oraz czy wymagane są dodatkowe dokumenty, które umożliwią doręczenie do miejsca docelowego. Po przygotowaniu wszystkich dokumentów i załatwieniu odpowiednich formalności, przesyłka jest odbierana od nadawcy, pakowana (jeśli to konieczne) w specjalne, atestowane opakowanie, a także sporządzany jest dokument Shipper's Declaration for Dangerous Goods. Na samym końcu pozostaje odprawa celna eksportowa, przekazanie linii lotniczej przesyłki, transport lotniczy oraz odprawa celna importowa. Po tak złożonym procesie następuje ostateczne doręcze-

nie substancji przeznaczonych do produkcji leków odbiorcy.

Reunion miejscem docelowym

Zdarzają się również sytuacje, w których z usług międzynarodowych firm logistycznych korzystają turyści. Przykładem jest realizacja transportu dla Polki, która poleciała na Reunion, gdzie do podróży wystarczył jej dowód osobisty. Jednak



Wyzwaniem jest dostarczenie towaru bez uszkodzeń i z zachowaniem wszystkich jego właściwości, dlatego tak ważny jest wybór zaufanego partnera logistycznego

kolejnym przystankiem na jej trasie był Madagaskar – kraj, którego granice Polacy mogą przekroczyć jedynie po okazaniu paszportu. Turystka, niestety, zostawiła go nad Wisłą. W niniejszej sytuacji bardzo pomocna okazała się specjalna usługa firmy, zapewniająca miejsce w samolocie pasażerskim jako fracht. Rodzina klientki jeszcze tego samego dnia przekazała jej dokumenty dedykowanemu kurierowi w Łodzi. Pracownik DHL Express dostarczył je bezpośrednio na lotnisko, gdzie przekazał je następnie agentowi handlingowemu. W Reunionie pośrednik przejął przesyłkę i przewiózł ją do rąk własnych klientki w jej hotelu. Całe przedsięwzięcie trwało dobę i umożliwiło turystce dalszą podróż.

Nowoczesna logistyka to nie tylko dobrze rozwinięte drogi, wielkopowierzchniowe magazyny czy centra dystrybucyjne. To również, a może i przede wszystkim, zespół specjalistów. W celu sprawnego realizacji nietypowych i szybkich przesyłek, tudzież transportów w odległe części świata, jego wsparcie jest nieodzowne. Znajomość przepisów, elastyczność oraz empatia to rzeczy zarezerwowane dla człowieka. W końcu transport międzynarodowy jest często złożonym procesem, do którego koordynacji potrzebny jest czynnik ludzki oraz odpowiednie doświadczenie. |



Jednym z największych wyzwań dla międzynarodowych firm logistycznych jest transport środków medycznych



– Sama natura jest najlepszym lekarzem – te słowa przypisuje się Hipokratesowi, greckiemu lekarzowi często nazywanemu „ojcem medycyny”

BEZPIECZNE DROGI NATURALNYCH LEKARSTW

Bezpieczne i pewne międzynarodowe łańcuchy dostaw mają kluczowe znaczenie dla sektora farmaceutycznego. We współpracy z firmą A.Vogel, producentem naturalnych lekarstw, DACHSER wdrożył własne, zorientowane na jakość rozwiązanie logistyczne o wartości dodanej. Zapewnia ono maksymalną elastyczność – pakowanie preparatów ziołowych w różne pudełka transportowe w zależności od pory roku.

Dla szwajcarskiego pioniera naturalnej medycyny Alfreda Vogla (1902–1996) przyroda była „ulubionym uniwersyte-tem”. Firma, którą założył, produkuje preparaty roślinne, produkty odżywcze i suplementy oparte na świeżych, organicznych składnikach. Ich odbiorcami są zwolennicy medycyny naturalnej na całym świecie.

Ziołolecznictwo, zwane również fitoterapią (po grecku *phyton* oznacza roślinę) to rynek wart miliardy. Środki roślinne najczęściej są wybierane przez osoby cierpiące na przeziębienie, choroby układu oddechowego i nerwowego, czy mające problem z trawieniem.

Z punktu widzenia logistyki nie są to produkty łatwe w transporcie i podlegają

wszystkim ze strony klientów – firm z tej branży stale rośnie – mówi Samuel Haller, Country Manager Air & Sea Logistics w Szwajcarii.

Coraz silniejsza konkurencja

W dużych korporacjach farmaceutycznych istnieją wyspecjalizowane działy, których zadaniem jest zapewnianie odpowiednich standardów jakości, jednak dla małych i średnich firm farmaceutycznych często jest to problem. Nie posiadają wystarczających zasobów, aby zmapować i przeanalizować procesy jakościowe w logistyce, co

nych, jednak szybko stało się jasne, że potrzeba czegoś więcej. – *Zdaliśmy sobie sprawę, że potrzebujemy dostępnych na już, dostosowanych do potrzeb rozwiązań logistycznych w celu optymalizacji łańcucha dostaw i utrzymania standardów jakości – komentuje Bernhard Bärtschi, dyrektor ds. rynków międzynarodowych w firmie A.Vogel. I tak trzy lata temu na drodze przedsiębiorstwa pojawił się DACHSER.*

– *Pomysł polegał na optymalizacji łańcucha dostaw i uzyskaniu zintegrowanej sieci usług, co miało przelożyć się na obniżenie kosztów i zapewnienie prawidłowego przebiegu procesów z zachowaniem najwyższych standardów jakościowych – wspomina Haller. Rozwiązanie DACHSER musiało uwzględniać wszystkie rodzaje transportu, ale nie oznaczało samodzielnej obsługi w zakresie każdego z jego rodzajów. Zamiast tego skupiono się na znalezieniu kompletnego rozwiązania. – Wielu producentów nie doszacowuje kosztów pośrednich, które powstają w transporcie na styku różnych przewoźników – wyjaśnia Haller. Przetładunki, czas oczekiwania i opóźnienia w przesyłce danych często kosztowały więcej, niż początkowo zakładali producenci. Tak było kiedyś w firmie A.Vogel, która współpracuje z różnymi dostawcami w ramach swoich łańcuchów dostaw. – W branży spedycyjnej producent może wybierać między zwykłym a ekskluzywnym ładunkiem – mówi Bärtschi. Ale nie zawsze jest to najbardziej opłacalna opcja.*

Rozwiązanie DACHSER musiało uwzględniać wszystkie rodzaje transportu, ale nie oznaczało samodzielnej obsługi w zakresie każdego z jego rodzajów. Zamiast tego skupiono się na znalezieniu kompletnego rozwiązania.

tym samym standardom dobrych praktyk dystrybucji, co inne leki. – *Nacisk na kontrole – ze strony różnych władz, zarówno w Szwajcarii, jak i za granicą, ale przede*

prowadzi do coraz ostrzejszej konkurencji i wzrostu kosztów.

A.Vogel wdrożył system zarządzania jakością w swoich procesach produkcyj-

Naturalne lekarstwa wymagają odpowiednich warunków

Duża część zagranicznej działalności A.Vogel obejmuje dostawy do Kanady i RPA. Wymagania oznaczają, że transport do któregośkolwiek z tych krajów nie jest łatwy. Analiza ryzyka związanego z transportami wykazała, że należy skupić się na

pytaniach o okres trwałości i wrażliwość na temperaturę preparatów ziołowych.

Aby zbadać sprawę, przesyłki testowe najpierw umieszczano w zwykłych pojemnikach i mierzono temperaturę zawartości w krótkich odstępach czasu. Przykładowo, w transporcie morskim, który przecina równik w drodze do Republiki Południowej Afryki, testy te wykazały duże wahania temperatury dochodzące do 25 st. C. W transporcie lotniczym temperatury mogą stać się krytyczne podczas tymczasowego składowania na płycie lotniska np. w Dubaju. Biorąc pod uwagę te czynniki,

Towary wysyłane frachtem lotniczym podróżują tylko bezpośrednim lotem, aby uniknąć przeladunku i czasu oczekiwania w upalnym Dubaju



A Vogel przewozi swoje towary głównie frachtem morskim DACHSER, chociaż zdarza mu się również korzystać z transportu lotniczego. Cargoplus Food dostarcza towary samochodami ciężarowymi do Grecji, Irlandii Północnej, Wielkiej Brytanii i Szwecji.

użycie standardowych pojemników nie mogło być pierwszym wyborem A.Vogel. Jednak same kontenery chłodnicze również nie były rozwiązaniem, ponieważ ich wykorzystanie znacznie zwiększyłyby koszty.

Rozwiązanie zaproponowane przez

z perspektywy interdyscyplinarnej i multimodalnej – radzi Haller. Oznaczało to angażowanie ekspertów specjalizujących się w naukach przyrodniczych i opiece zdrowotnej, a także specjalistów w zakresie usług kontenerowych i całopojazdowych

Preparaty ziołowe są pakowane w różne pudełka transportowe w zależności od pory roku. W miesiącach letnich trafiają do chłodni, a od października transporty do RPA mogą odbywać się tradycyjnymi kontenerami



DACHSER było proste: maksymalna elastyczność. Preparaty ziołowe są pakowane w różne pudełka transportowe w zależności od pory roku. W miesiącach letnich trafiają do chłodni, a od października transporty do RPA mogą odbywać się tradycyjnymi kontenerami. Towary wysyłane frachtem lotniczym podróżują tylko bezpośrednim lotem, aby uniknąć przeladunku i czasu oczekiwania w upalnym Dubaju. – Razem z DACHSER wypracowaliśmy optymalny sposób działania – twierdzi Bärtschi.

Unikalne i sieciowe podejście

– Wdrażając elastyczne rozwiązania logistyczne, konieczne jest również myślenie

z DACHSER Air & Sea Logistics oraz ekspertów DACHSER Cargoplus Food. – Nie ma zbyt wielu dostawców logistyki, którzy mogą zaoferować takie podejście – to naprawdę wyróżnia DACHSER na rynku – dodaje Haller.

Zoptymalizowany łańcuch dostaw

Wymiana pomysłów między DACHSER i A.Vogel trwała około roku, pracowano nad oceną ryzyka i środków kontroli szkód po definicję i formalizację procesów. Obie strony udzieliły porad i omówiły, przeanalizowały i ponownie uruchomiły procesy. Dla Bernharda Bärtschiego bardzo istotne jest to, że jednym z rezultatów było znaczne uproszczenie łańcucha dostaw, a tym samym niższy koszt.

Obecnie A.Vogel przewozi swoje towary głównie frachtem morskim DACHSER, chociaż zdarza mu się również korzystać z transportu lotniczego. Cargoplus Food dostarcza towary samochodami ciężarowymi do Grecji, Irlandii Północnej, Wielkiej Brytanii i Szwecji.

Bärtschi uważa, że wdrożenie zintegrowanego rozwiązania logistycznego poprawiło jakość dostaw. – Transport to produkt, ale usługi doradcze DACHSER zamieniają go w jeden element kompleksowej koncepcji logistycznej – twierdzi. Rezultatem jest zoptymalizowany łańcuch dostaw, w którym standardy jakości wyrobów farmaceutycznych są utrzymywane i płynnie dokumentowane aż do klienta końcowego. Dzięki temu szybka i niezawodna dostawa stała się kolejną przewagą konkurencyjną A.Vogel. |

KK

Firma Guretruck właściciel platformy www.truckcontroller.com

poszukuje handlowca z doświadczeniem w branży transportowej do naszego biura w Toruniu.



ZAINTERESOWANYCH
PROSIMY O KONTAKT MAILOWY NA ADRES:
p.blaszczyk@guretruck.com



CEVA Logistics będzie odpowiadać za obsługę różnego rodzaju produktów medycznych wytwarzanych lub sprowadzanych z Azji i Europy

MAGAZYN Z KONTROLOWANĄ TEMPERATURĄ

Do grona operatorów logistycznych, którzy w łańcuchach logistycznych wykorzystują zaawansowane technologie, należy CEVA Logistics. Dzięki temu może obsługiwać tak wymagające branże, jak motoryzacyjna, energetyczna, retail, przemysł lotniczy oraz health&care.

Również dzięki temu, że firma swej ofercie posiada zaawansowane technologiczne rozwiązania, możliwe było podpisanie pomiędzy CEVA Logistics a szwedzką firmą Mölnlycke (dostawcą produktów i rozwiązań medycznych) pięcioletniej umowy. Zgodnie z nią, od grudnia CEVA zarządza nowym magazynem Mölnlycke w Wielkiej Brytanii, zapewniając rozwiązania logistyczne, które pozwolą na rozszerzenie oferty i jeszcze lepsze dopasowanie się do wymagań klientów.

Wysokie standardy

Nowy brytyjski magazyn Mölnlycke o powierzchni 5 tys. m² zlokalizowano w nowoczesnym centrum logistycznym Max Park w Corby, a jest obiektem typu *multi-user*, ukierunkowanym na ciągłe udoskonalenie. CEVA Logistics będzie odpowiadać za obsługę różnego rodzaju produktów medycznych wytwarzanych lub sprowadzanych z Azji i całej Europy. W centrum ma być składowanych, kompletowanych i przygo-

towanych do dalszej dystrybucji na terenie Wielkiej Brytanii ponad 9 tys. palet.

Z kolei, aby umożliwić bezpytlowe pakowanie produktów w magazynie zainstalowano nowe regały paletowe i półki oraz wyznaczono strefy czyste (pomieszczenia sterylne). Dodatkowo, w magazynie w Max

Nowy brytyjski magazyn Mölnlycke o powierzchni 5 tys. m² zlokalizowany jest w nowoczesnym centrum logistycznym Max Park w Corby, który jest obiektem typu *multi-user* ukierunkowanym na ciągłe udoskonalenie.

Park ma zostać wdrożony system WMS zatwierdzony przez służby nadzoru medycznego oraz akredytowany system zarządzania jakością sprzętu medycznego – ISO 13485.

Rozwiązanie efektywne kosztowo

CEVA Logistics uczestniczyła również w usprawianieniu łańcucha dostaw w Mölnlycke

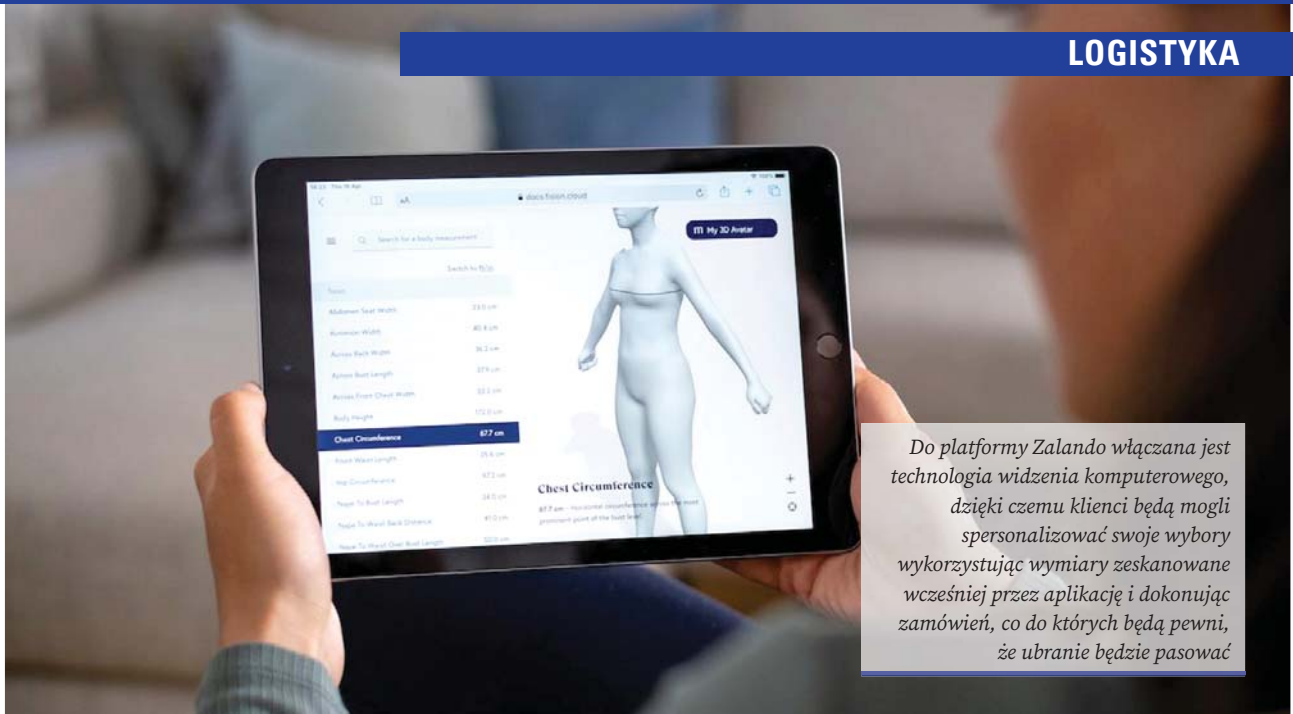
i opracowaniu bardziej efektywnych logistycznie tras. To pozwoliło na zmniejszenie emisji dwutlenku węgla o 41% w porównaniu z trasami realizowanymi w poprzednim, europejskim centrum dystrybucji firmy.

– Dzięki dobremu zrozumieniu specyfiki działalności Mölnlycke udało się nam zaprojektować rozwiązanie efektywne kosztowo w perspektywie długoterminowej, co świadczy o naszym zaangażowaniu w ciągłe doskonalenie. Cieszymy się, że zdobyliśmy zaufanie klienta, który powierzył nam obsługę jego działalności w Wielkiej Brytanii. Jesteśmy przekonani, że wspólnie będziemy mogli wspierać firmę Mölnlycke w jeszcze lepszym dostosowaniu się do wymagań jej klientów – mówi Sam Goodger, dyrektor generalny CEVA Logistics.

Z kolei Nick Rothwell, dyrektor generalny UK&I, Mölnlycke, komentując uruchomienie centrum dystrybucji, stwierdził: – Naszym celem jest zapewnienie pracownikom służby zdrowia, z którymi

współpracujemy w Wielkiej Brytanii, rozwiązań koniecznych do sprawowania opieki nad pacjentami, zwłaszcza w tak niepewnych czasach. Jesteśmy przekonani, że nowe centrum dystrybucji jest niezbędne dla dalszego rozwoju naszej działalności w Wielkiej Brytanii i pozwoli nam zminimalizować wpływ, jaki na dostawy naszych produktów może mieć sytuacja w kraju i na świecie. |

MM



Do platformy Zalando włączana jest technologia widzenia komputerowego, dzięki czemu klienci będą mogli spersonalizować swoje wybory wykorzystując wymiary zeskanowane wcześniej przez aplikację i dokonując zamówień, co do których będą pewni, że ubranie będzie pasować

BRACKETING

LOGISTYCZNY KOSZMAR, A MOŻE OKAZJA DO ZWIĘKSZENIA OBROTU?

Zeszły rok był czasem niezwykle dynamicznego wzrostu w elektronicznym kanale sprzedaży. Nie mamy jeszcze oficjalnych danych, ale prognozy mówią o obrocie na poziomie 80 mld złotych, a najwięksi optymiści przekonują, że przekoczona zostanie bariera nawet 100 mld.

Tak, czy owak, polski e-commerce odnotuje kolejny rok z rzędu dwucyfrowy wzrost, plasując się w pierwszej piętnastce najszybciej rosnących rynków na świecie. Jednak nadal daleko nam do wielkiej trójki Europy, czyli Wielkiej Brytanii, Francji i Niemiec, gdzie obroty sięgnęły w 2020 r. odpowiednio 222 mld euro, 115 mld euro i 103 mld euro. Nadal też wyraźnie odstawiamy od pozostałych krajów, biorąc pod uwagę inne nieodzowne zjawiska e-commerce, jak choćby poziom zwrotów.

Wykres przedstawiony obok pokazuje dynamikę ilości tych zwrotów na przestrzeni ostatnich pięciu lat. Jak widać, nadal zwracamy bardzo mało zamówionych artykułów i choć odsetek ten mocno wzrósł, to wciąż brakuje nam co najmniej kilkunastu punktów procentowych do czołówki. Najwięcej zwracają niemieccy konsumenci. Ponad połowa kupujących przez internet naszych zachodnich sąsiadów dokonała zwrotu na przestrzeni zeszłego roku.

Z drugiej strony, ponad 1/3 Polaków zwiększyła częstotliwość zakupów online podczas pandemii, 34% Polaków w cza-

sie COVID-19 zaczęło po raz pierwszy kupować online nowe kategorie produktów, a 19% konsumentów deklaruje, że wszystkich zakupów, poza spożywczymi, dokonuje już tylko online. Dane świadczą o tym, że coraz śmielej poczynamy sobie w sieci i z coraz większym zaufaniem dokonujemy transakcji online.

Jako główne czynniki wpływające na kupowanie online produktów pozaspółczywych w czasie pandemii wskazujemy

wygodę, cenę, bezpieczeństwo, ale również dużą różnorodność oferowanych produktów oraz specjalne zniżki i promocje.

Tendencja coraz bardziej widoczna

Poniekąd wszystkie czynniki wskazane na grafice skłaniają nas do czynności, która w zachodniej Europie i USA jest



rynkowi e-commerce doskonale znana i nosi nazwę *bracketingu*. Nawet, jeśli pojęcie brzmi obco i złowrogo, wielu sprzedawców spotyka się z nim na co dzień. Dla jednych jest ono akceptowalnym zjawiskiem pomagającym w zwięk-

wadzonych w drugiej połowie zeszłego roku przez Narvar, już ponad 60% konsumentów „bracketuje”, jeśli tak można to określić, spolszczając to obcojęzyczne określenie. Nie będzie z pewnością niespodzianką fakt, że największy przy-

Aż 67% internautów sprawdza zasady dokonywania zwrotów przed dokonaniem zamówień, a jedna trzecia kupujących przenosi się do innego sprzedającego, jeśli dokonanie zwrotu jest utrudnione.

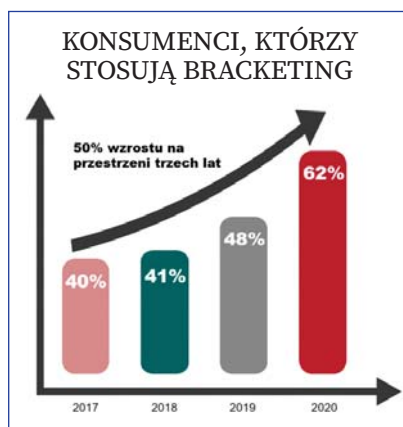
szeniu konkurencyjności i sprzedaży, dla innych spędzającym sen z powiek koszmarem, wymagającym dodatkowych zasobów w zakresie logistyki i procesowania. Czym więc jest *bracketing* i czy należy się go bać?

Bracketing to nic innego, jak celowe zamawianie przez konsumentów większej ilości produktów, celem ich sprawdzenia i zweryfikowania w domowych warunkach, a następnie odesłania całości lub części zamówienia. W znakomitej większości zjawisko dotyczy branży modowej i obuwiu, ale w ostatnim czasie nabiera na znaczeniu również w ramach artykułów szeroko pojętego *home & living*. Kupując jeansy, buty, bluzę, ale także zamawiając ramki na ścianę, czy dywanik do łazienki, zastanawiamy się nad rozmiarem, kolorem i dopasowaniem. Ponieważ pandemia mocno ograniczyła możliwości stacjonarnego zakupu produktów wskazywanych najczęściej w ramach *bracketingu*, to nasze mieszkania stały się przymierzalniami, bądź *showroomami*.

Jak wielu konsumentów ulega pokusie takich zakupów?

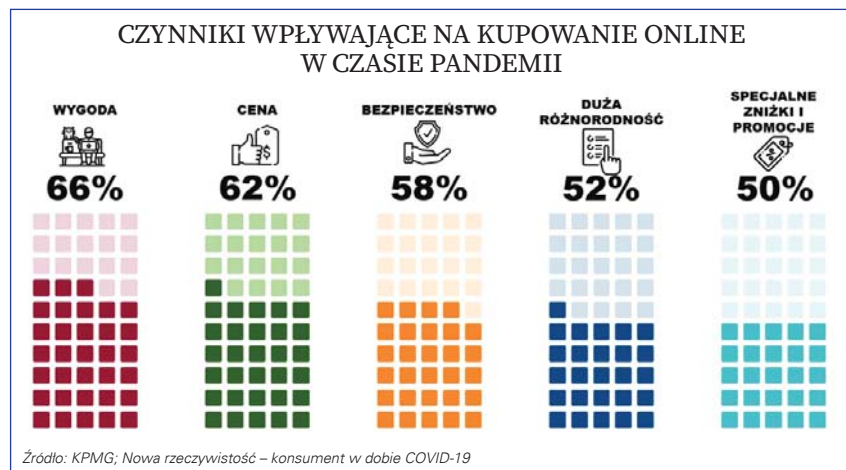
Odpowiedź jest jednoznaczna – coraz więcej. Według ostatnich badań przepro-

rost takich osób odnotowano właśnie w okresie pandemii. Koronawirus nie powinien jednak przestaniac nam ogólnego trendu. Działania największych graczy rynkowych polegające na oferowaniu darmowych zwrotów i możliwości ich dostarczenia do jednego z kilkunastu tysięcy punktów PUDO znacznie sprzyja zjawisku, a udostępniane ostatnimi czasy opcje typu *order now, pay later* lub *try before you buy*, pozwalające na opłacenie wybranego produktu dopiero po jego przymierzeniu i darmowym odesłaniu po-



zostałych bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów, tylko je wzmacnia.

Oprócz faktu, że 62% internautów zamawia więcej artykułów po to, aby



Damian Kołata

część z nich następnie odesłać, badanie wskazuje również, że w największym stopniu dokonują tego młodzi konsumenci, a także fani najdroższych marek. Odpowiednio 70% i 71% z nich nie ma skrupułów przed złożeniem takiego zamówienia.

Jakie powody zwrotów wskazują klienci, którzy stosują bracketing?

Czasami są one prozaiczne, czasami bardzo życiowe i faktycznie związane ze zmianą stylu życia podczas pandemii. Zresztą nie tylko życia, ale także odżywiania:

- 41% zamawiających dokonało takich zamówień z powodu zmiany swojej wagi. 22% przybrało na niej, a 19% schudło. Dobranie właściwego rozmiaru było właśnie przyczyną większego zamówienia i chęcią dopasowania odpowiedniej odzieży;
- 31% konsumentów przymierało zazwyczaj odzież w sklepie, ale ograniczenia związane z zamkniętymi galeriami handlowymi skłoniły ich do zrobienia tego samego w domu;
- 21% klientów zachęconych różnego rodzajami akcjami promocyjnymi, bądź też zwykłą ciekawością, czy też chęcią wsparcia lokalnych marek, dokonywało pierwszego zakupu w danym miejscu i nie chciało ryzykować niewłaściwym wyborem, stąd zakupiło kilka artykułów w celu ich zweryfikowania i wybrania odpowiedniego.

Pomimo tego, że coraz więcej kupujemy przez internet, konsekwencją czego jest coraz wyższy poziom zwrotów, są też klienci, którym pojęcie *bracketingu* jest obce. Nawet, jeśli wiedzą, co ozna-

cza, nie wpasowują się w trend, z kilku przyczyn:

- I 48% uważa zjawisko za nieekologiczne i prowadzące do strat w zakresie opakowań i wypełniaczy;
- I 45% uważa cały proces zwrotów za męczący i trudny do przeprowadzenia po stronie klienta;
- I 40% konsumentów nie dokonuje takich zamówień z powodów finansowych i konieczności zaangażowania dodatkowych środków, które zostaną zwrócone dopiero po potwierdzeniu właściwego odesłania i przeprocesowania zwrotu.

Jak zminimalizować poziom zwrotów?

Abstrahując od tego, czy uważamy opisywane w artykule zjawisko za mało ekologiczne, bądź też nieetyczne, spróbujmy zastanowić się, czy sprzedawcy mogą w jakikolwiek sposób je zminimalizować?

Jako główne przyczyny *bracketingu* wskazywane są kwestie rozmiaru, koloru i dopasowania. Wydaje się, że przynajmniej dwa pierwsze czynniki

Bracketing, to nic innego, jak celowe zamawianie przez konsumentów większej ilości produktów, celem ich sprawdzenia i zweryfikowania w domowych warunkach, a następnie odesłania całości lub części zamówienia.

możemy w znacznym stopniu zminimalizować, zwracając uwagę na to, jak opisane są produkty i podane rozmiary dla poszczególnego asortymentu, tym bardziej, że 29% badanych przez Narvar podaje, iż *bracketing* stosuje je-

dynie w przypadku niejasności w zakresie rozmiaru.

Powyższą teorię potwierdzają też dane pokazujące najczęstsze przyczyny zwrotów. Wskazują one jednoznacznie, że klienci zwracają towary przede wszystkim dlatego, że otrzymali artykuł o niewłaściwym rozmiarze, kolorze, bądź dopasowaniu. Jedynie 15% zwrotów dokonywanych jest z powodu utraty funkcjonalności i/lub uszkodzenia towaru, a co dziesiąty produkt wraca, ponieważ zamówiony przestał nam się podobać.

Klienci zwracają towary przede wszystkim dlatego, że otrzymali artykuł o niewłaściwym rozmiarze, kolorze, bądź dopasowaniu. Jedynie 15% zwrotów dokonywanych jest z powodu utraty funkcjonalności i/lub uszkodzenia towaru, a co 10 produkt wraca, bo przestał nam się podobać.

Naturalnym jest, że możemy poprawić nad szybkością dostaw, czy też sposobem pakowania i dodatkowego zabezpieczenia przesyłek. Czy możemy jednak zminimalizować poziom zwrotów wynikających z niewłaściwego rozmiaru i koloru? Z pewnością. W ciągu kilkun-

(np. Lancerto), poprzez aplikację Esize.me, pozwalającą na dobranie odpowiedniej pary obuwia, bez względu na różnorodne rozmiarówki poszczególnych producentów (eobuwie.pl), skończywszy na zaawansowanych aplikacjach typu AR, pozwalających oglądać hologramy noszące całe zestawy ubrań i zamawiać je (ZARA).

Jeszcze śmieiej poczyną sobie w tym zakresie Zalando, które przejęło kilka miesięcy temu szwajcarską firmę Fision wykorzystującą zaawansowaną technologię widzenia komputerowego

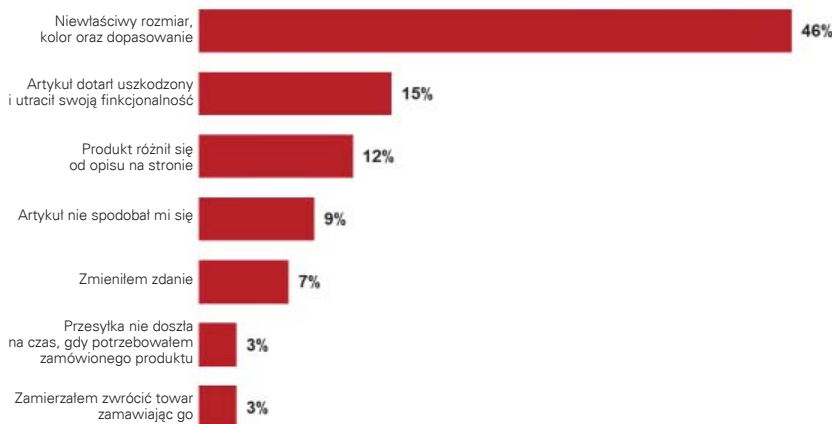
i oferującą aplikację do skanowania ciała i wirtualną garderobę, zaprojektowaną tak, aby pomóc konsumentom zobaczyć, jak ubranie będzie pasować na ich ciało. Już wkrótce technologia zostanie włączona do platformy Zalando, dzięki czemu klienci będą mogli spersonalizować swoje wybory wykorzystując wymiary zeskanowane wcześniej przez aplikację i dokonując zamówień, co do których będą pewni, że będzie pasować.

Szukajmy „złotego środka”

E-commerce staje się nieodzownym elementem naszej codzienności. Zyskując popularność, przynosić będzie również wyzwania. *Bracketing* jest jednym z nich, niemniej jednak można go minimalizować, stosując rozwiązania wskazane powyżej. Z drugiej strony – ułatwienia zwrotów, nawet kosztem ich zwiększenia, to droga do pozyskania nowych klientów na trudnym rynku, więc ich radykalne ograniczenie może przynieść skutek odwrotny do zamierzonego. Zamiast większego zysku, zostaniemy z pełnym magazynem, ponieważ klienci przeniosą się gdzie indziej. Aż 67% internautów sprawdza zasady dokonywania zwrotów przed dokonaniem zamówień, a jedna trzecia kupujących przenosi się do innego sprzedającego, jeśli dokonanie zwrotu jest utrudnione. Dlatego właśnie warto popracować nad ułatwieniami, niż zastanawiać się nad tworzeniem przeszkód. I

Damian Kołata,
E-Commerce Operations Director
Poland / Eastern Europe, FIEGE

PRZYCZYNY ZWROTÓW





W logistyce kontraktowej obowiązują te same procedury jakościowe, jak w pozostałych oddziałach DB Schenker na świecie. Firma korzysta z jednolitych systemów zarządzania magazynem

RÓŻNE BRANŻE, PODOBNE OCZEKIWANIA

DB Schenker to operator logistyczny o światowym zasięgu, który w szerokim zakresie świadczy usługi z logistyki kontraktowej. Na czym one polegają? Jakie niosą za sobą wyzwania? Czym kierują się klienci decydując się na taką obsługę? – pytamy Monikę Hapter, Head of Business Development Contract Logistics w DB Schenker.

Jak dużo miejsca i uwagi DB Schenker poświęca logistyce kontraktowej?

DB Schenker jest jednym z wiodących i najszybciej rozwijających się globalnych operatorów logistycznych. Zarządza światowymi łańcuchami dostaw dla producentów, eksporterów i importerów wiodących marek. Każdego dnia ponad 70 tys. pracowników obsługuje setki tysięcy towarów na całym świecie. Jedną z kluczowych struktur w DB Schenker jest logistyka kontraktowa. Przychody z tej logistyki w całości działalności operatora logistycznego stanowią jeden z czterech filarów firmy, do których należą także: transport lądowy, oceaniczny oraz lotniczy.

Firma działa na międzynarodowym rynku, a regiony podzielono na klastry. Na ile pomaga to w logistyce kontraktowej? A może ujednoczenie standardów w różnych krajach jest ważniejsze?

Ujednoczenie standardów jest niezależne od podziałów regionalnych czy klastrów. W DB Schenker dzielenie się wiedzą, narzędziami i współtworzenie kultury firmy jest kluczowe i ponadnarodowe. Dzięki temu możemy zagwarantować klientowi wysoką jakość obsługi niezależnie od kraju, klastra czy regionu. W logistyce kontraktowej obowiązują nas te same procedury jakościowe,

jak w pozostałych oddziałach firmy na świecie. Korzystamy z jednolitych systemów zarządzania magazynem. Jeśli wdrażamy nowe technologie czy nowe procesy w danym kraju, to z doświadczeń i przetartych szlaków będziemy korzystać w innych lokalizacjach, np. na Łotwie, w Polsce, czy na Ukrainie. Podział na klastry ma upraszczać i przyspieszać procesy wewnątrz firmy i pozwalać

więc jedynie wisienkę na torcie. Klienci poszukują partnera, który rozwiąże ich problemy logistyczne i zapewni relatywny spokój w tym obszarze. Ponadto logistyka to jeden z istotnych elementów budujących satysfakcję finalnego odbiorcy (klienta naszego klienta), którą osiąga się poprzez szybkość, terminowość, jakość, elastyczność i transparentność realizacji usług. Wykonywanie

Jedną z kluczowych struktur w DB Schenker jest logistyka kontraktowa. Przychody z tej logistyki w całości działalności operatora logistycznego stanowią jeden z czterech filarów firmy, do których należą także: transport lądowy, oceaniczny oraz lotniczy.

na efektywne współdzielenie struktur zarządczych. Dzięki temu możliwa jest optymalizacja działań i upraszczanie komunikacji, która w tak dużych firmach zawsze stanowi ważny aspekt sprawnego funkcjonowania.

Klienci decydując się na współpracę z operatorem w ramach logistyki kontraktowej najczęściej kierują się korzyściami finansowymi. Na ile możliwe jest obniżenie kosztów i jakie jeszcze korzyści są istotne?

Korzyści finansowe wydają się najczęstszym drogowskazem dla wyboru operatora, ale wbrew pozorom stano-

przez operatora zadań zgodnie z tymi założeniami wspiera jego konkurencyjność. Obniżenie kosztów często jest możliwe, ale trzeba dobrze zdefiniować, jakie są dokładne oczekiwania każdej ze stron. Sprowadzając ten temat tylko do cennika jednostkowego, często to będzie trudne, bo rosną płace, koszty energii, materiałów, technologii IT i wiele innych. Jeśli jednak uwzględniamy cały łańcuch dostaw (dostawy do magazynu, magazynowanie, dystrybucja do finalnych odbiorców), to można zidentyfikować z klientem, gdzie mamy do czynienia z marnotrawstwem. Jego eliminacja przynosi oszczędności w całkowitych kosztach łańcucha dostaw przeliczonych na jednostkowy produkt.

Na jakie usługi jest największe zapotrzebowanie?

Zainteresowanie usługami magazynowymi nie maleje od lat – ten rynek w Polsce stabilnie rośnie. Według raportów JLL Poland zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe w trzecim kwartale 2020 r. szacowało się na 3,4 mln m². Dostarczone w ubiegłym roku obiekty magazynowe to ponad 1,7 mln m², a w budowie jest kolejne 1,5 mln m². Powstające obiekty mają już

Wbrew pozorom, każda branża ma podobne oczekiwania. Różnice pojawiają się w obszarze rozwiązań wynikających ze specyfiki produktowej i sposobu pakowania oraz przepisów prawa związanych z bezpieczeństwem i certyfikacją.

w 70% zakontraktowanych najemców. Rynek magazynowy przeżywa gorący okres. I oby tak zostało.

Jakie cele stawia sobie DB Schenker realizując logistykę kontraktową?

To, co przyświeca nam w działaniach, to koncentracja na potrzebach klientów i rozwiązaniach wspierających ich biznes oraz rozwój. Zależy nam na długoterminowym partnerstwie, wysokiej jakości obsłudze i zastosowaniu nowoczesnych technologii – tam, gdzie to możliwe i uzasadnione biznesowo. Dążymy do tego, aby klienci korzystający z logistyki kontraktowej DB Schenker czerpali również z innych doskonałych produktów transportowych naszej firmy. To właśnie wtedy mogą w pełni wykorzystać kompetencje, technologie, rozwiązania IT i zasięg geograficzny DB Schenker.

Na ile różni się logistyka kontraktowa w różnych branżach, chociażby ze względu na różne wymagania?

Wbrew pozorom, każda branża ma podobne oczekiwania: jakość, terminowość, elastyczność w szczytach sezonowych, proaktywność operatora, szybkość dostarczania właściwej informacji. Różnice pojawiają się w obszarze rozwiązań wynikających ze specyfiki produktowej i sposobu pakowania oraz przepisów prawa

związanych z bezpieczeństwem i certyfikacją. W zależności od produktów różne będą systemy składowania, np. klasyczne regały paletowe, składowanie półkowe, blokowe czy automatyzacja.

W zależności od właściwości towarów zróżnicowane będą warunki ich przechowywania, takie jak temperatura, wilgotność powietrza, zabezpieczenia przeciwpożarowe czy systemy monitoringu i bezpieczeństwa. Z uwagi na rodzaj odbiorców, rozdrobnienie i częstotliwość zamówień operator zastosuje odmienne procesy kompletacji i wdroży inne technologie.

Podział na klastry ma upraszczać i przyspieszać procesy wewnątrz firmy i pozwalać na efektywne współdzielenie struktur zarządczych. Dzięki temu możliwa jest optymalizacja działań i upraszczanie komunikacji.

Jak Covid wpłynął na logistykę kontraktową?

COVID-19 wpłynął na spowolnienie działalności wielu przedsiębiorstw i zmniejszenie wolumenów w obrocie, szczególnie w II kwartale 2020. W Polsce branże, które obsługujemy w naszych magazynach, działały dosyć stabilnie. Cieszymy się, że DB Schenker,



Monika Hapter

będąc zawsze uważnym w kwestiach bezpieczeństwa i ciągłości biznesowej, gwarantował swoim klientom stabilną obsługę. W czasie pandemii nasza fir-

ma natychmiast zareagowała zmianami w organizacji pracy i tam, gdzie to możliwe, wprowadzeniem pracy zdalnej. W magazynach, w których to człowiek obsługuje towary, trudno jest wdrożyć *home office*. Wprowadziliśmy natomiast wiele zasad i środków bezpieczeństwa, by zminimalizować ryzyko zarażenia się naszych pracowników i partnerów biznesowych.

Zauważyliśmy również sporą aktywizację przetargową na rynku. Firmy zaczęły planować swoje działania tak, aby zwiększyć odporność na zakłócenia, np. *lockdown*. Na rynku nieruchomości spotkaliśmy się z większą elastycznością deweloperów w kwestii krótkoterminowych najmów magazynowych. |



Logistyka to jeden z istotnych elementów budujących satysfakcję finalnego odbiorcy (klienta klienta), którą osiąga się poprzez szybkość, terminowość, jakość, elastyczność i transparentność realizacji usług

Każda z organizacji, która reguluje przepisy w danych modalnościach, daje swoje regulacje prawne, standaryzacje i kody. W przypadku ADR i DG zmiany następują co dwa lata. w przypadku IATA i DGR co roku



Fot. Pixabay

TOWAR NIEBEZPIECZNY NIEJEDNO MA IMIĘ

Logistyka towarów niebezpiecznych niesie za sobą spore zyski, ale trzeba pamiętać, że zajmujące się nią firmy biorą na siebie odpowiedzialność społeczną, bo niedopełnienie procedur może w tym wypadku nieść za sobą wyjątkowo groźne konsekwencje. I nie chodzi tylko o zniszczenie towaru czy sprzętu, ale także o szkody w towarach znajdujących się w pobliżu, zagrożenie dla zdrowia, a nawet życia ludzi oraz o zanieczyszczenie środowiska.

Wiele czynników ma wpływ na właściwą, a przede wszystkim bezpieczną organizację transportu i składowania ładunków i towarów niebezpiecznych. Najczęstszym powodem szkód jest niezrozumienie złożoności łańcuchów dostaw towarów niebezpiecznych. Na awarię czy wypadek, w którym spełniają się najgorsze scenariusze, firma logistyczna zazwyczaj nie jest przygotowana, a często nieświadoma zagrożeń. Dobrze więc jeszcze przed szkodą uświadomić sobie jakie konsekwencje mogą być skutkiem niespełnienia warunków składowania i transportu towarów niebezpiecznych i jak należy tego uniknąć.

Zacznijmy od rzeczy podstawowej, czyli od rodzajów oznaczeń i różnic jakie występują w różnych rodzajach modalności. W publikacji tej wykorzystano informacje przekazane przez Tomasza Rośniaka, National Dangerous Goods & Environment Manager, Kuehne+Nagel podczas webinarium zorganizowanego Kuehne+Nagel „Logistka towarów niebezpiecznych”.

We wszystkich destynacjach

Nie ma jednej definicji towaru i materiału niebezpiecznego, a to jaka jest po-

dawana, zależy od zakresu działalności i aktywności firmy. Najbardziej ogólna mówi, że towary i materiały niebezpieczne to substancje i przedmioty, które ze względu swój charakter, właściwości lub stan mogą zagrazać życiu lub zdrowiu ludzi i zwierząt lub powodować szkody materialne. Z kolei w przepisach BHP zapisano, że towary niebezpieczne to substancje i preparaty chemiczne sklasyfikowane jako niebezpieczne, które zgodnie z przepisami mogą stwarzać zagrożenie. Za-

najbardziej adekwatną, wynikającą z przepisów i standardów, o których mowa w artykule, Tomasz Rośniak z Kuehne+Nagel uważa tę, która mówi, że towary, materiały i przedmioty niebezpieczne to te, które zgodnie z przepisami DGR, ADR, RID, IATA nie są dopuszczone do transportu albo są dopuszczone do przewozu w warunkach określonych w przepisach.

Regulacje dotyczące transportu materiałów niebezpiecznych odnoszą się do trzech głównych modalności:

- l DGR (z ang. *Dangerous Goods Regulation*) dotyczy przepisów lotniczych,
- l ADR (z fr. *L'Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route*) dotyczy transportu drogowego,
- l IMDG-Code (z ang. *International Maritime Dangerous Goods Code*) transportu morskiego.

Każda z organizacji, która reguluje przepisy w danych modalnościach daje swoje regulacje prawne, standaryzacje i kody. W przypadku ADR i DG zmiany następują co dwa lata. W przypadku IATA (z ang. *International Air Transport Association*) i DGR co roku. (Regularność nie dotyczy przepisów krajowych.) Poza standardami występują także okresy częściowe, dlatego należy je śledzić i za nimi podążać.

Oznaczeń jest wiele

To, jakie towary zaliczamy do niebezpiecznych, zawarte jest w dokumencie o nazwie Pomarańczowa Księga. Sklasyfikowano w niej substancje lub przedmioty uważane za niebezpieczne w transporcie, a każdemu z nich przypisuje się unikalny numer, np. UN1170 etanol, UN1263 farba, UN3480 akumulatory litowo-jonowe. Liczba numerów UN przypisanych do da-

TOWARY NIEBEZPIECZNE – KLASYFIKACJA

<p>Klasa 1: Materiały wybuchowe (6 podklas / amunicja, bezpieczniki, fajenwerki)</p>	<p>Klasa 2: Gazy 2.1 Palne (propan, butan) - 2.2 Niepalne (CO2, neon) - 2.3 Toksyczne</p>	<p>Klasa 3: Ciecze palne (farby; alkohole; kleje; paliwo)</p>
<p>Klasa 4: Ciała stałe palne (4.1), ciała łatwopalne, samoreaktywne (zapalki, siarka); (4.2) podatne na samozapalenie (fosfor, magnez); (4.3) palne w kontakcie z wodą (sól, karbid)</p>	<p>Klasa 5: Substancje utleniające (5.1) utleniacze (wybielacze, wapno, nawozy) (5.2) Nadtlutki organiczne zagrożone rozkładem</p>	<p>Klasa 6: Trujące (cyjanek, arszenik) (6.1) i zakaźne (wirusy, bakterie) (6.2)</p>
<p>Klasa 7: Materiały Radioaktywne</p>	<p>Klasa 8: Materiały żrące (kwas siarkowy, rtęć, kwas do akumulatorów)</p>	<p>Klasa 9: Materiały niebezpieczne inne (azbest, środki zapachowe, suchy lód, poduszki powietrzne, baterie litowe)</p>

nej substancji lub grupy substancji stwarzających dane zagrożenie jest wspólna dla modalności i jest to zunifikowane. Wszystkie towary niebezpieczne zostały sklasyfikowane ze względu na swoje właściwości i zagrożenia do 9 głównych klas, są również podklasy z grupy 2, 5 i 6.

Towary, materiały i przedmioty niebezpieczne to te, które zgodnie z przepisami DGR, ADR, RID, IATA nie są dopuszczone do transportu albo są dopuszczone do przewozu w warunkach określonych w przepisach.

Fot. Pixabay



Ich oznaczenia graficzne, które można spotkać na opakowaniach, umieszczono w tabeli: „Towary niebezpieczne – klasyfikacja”.

Na podstawie Pomarańczowej Księgi stworzono również większość przepisów, np. ADR, kodeks IMGD, IATA. Wytyczne dotyczące harmonizacji przepisów dotyczących towarów niebezpiecznych wydała ONZ.

Stosuje się również oznaczenia mające stanowić ułatwienie w transporcie towarów niebezpiecznych ze względu na zastosowane opakowanie zewnętrzne lub wewnętrzne, a oznaczenia te w niniejszej publikacji zamieszczono w tabeli: „Towary niebezpieczne”. Należy zaznaczyć, że występująca w ta-

beli etykieta dotycząca baterii litowych używana jest w przypadku baterii o małej pojemności energetycznej. Widać

tu nie tylko nowy, ale i stary już model etykiety, który choć jest nieużywany, to nadal można go znaleźć na starych pakietach.

Przedstawione wyżej nie są wszystkimi oznaczeniami na towarach niebezpiecznych. Na przykład w transporcie lotniczym występują oznaczenia typu cargo, a w modalności lotniczej lub drogowej oznaczenie „suchy lód”, które mówią o tym, że suchy lód został użyty jako zabezpieczenie innego towaru w transporcie.

Wymienione wcześniej oznaczenia związane z zagrożeniami stosowane są w przewozie. Ale są też takie, które mówią o niebezpieczeństwie związanym z użytkowaniem. Zazwyczaj można je spotkać na produktach jednostkowych, rzadziej na kartonach – patrz tabela: „Towary niebezpieczne – GHS”. Jednak to, co znajduje się na opakowaniu jednostkowym nie jest jednoznaczne z tym, co używane jest w transporcie, choć poczyniono już kroki ku unifikacji oznaczeń. Warto zaznaczyć, że zastosowane oznaczenie

TOWARY NIEBEZPIECZNE

Oznaczenie DG	Co to znaczy?
	Produkty niebezpieczne pakowane w ilościach ograniczonych Artykuły lub substancje, które mogą należeć do różnych klas. Zostały zapakowane w małe opakowania wewnętrzne, dodatkowo umieszczone w opakowaniu zewnętrznym, aby zmniejszyć ryzyko. Jednak nadal są uważane za DG.
	Produkty niebezpieczne w ilościach wyłączonych DG, które mogą być różnych klas, ale zostały zapakowane w jeszcze mniejsze opakowania wewnętrzne i zewnętrzne. Używany głównie w przemyśle farmaceutycznym / kosmetycznym do wysyłania małych próbek. Nadal są uważane za DG.
	Niebezpieczne dla środowiska Ten znak jest używany wraz z etykietą odpowiedniej klasy. Zawsze DG.
	Baterie Litowe Ta etykieta jest używana w przypadku baterii litowych o małej pojemności energetycznej. Nadal są uważane za DG. Nowy i stary model etykiety (nie jest już używany, ale nadal można je znaleźć na starszych pakietach).

TOWARY NIEBEZPIECZNE – GHS

GHS	Znaczenie
	Materiał wybuchowy Zawsze DG Odpowiednik klasy 1
	Sprężony gaz Możliwe DG Odpowiednik klasy 2
	Zapalny Możliwe DG Gaz łatwopalny (2.1), ciecz (3) lub ciało stałe (4)
	Utleniający Możliwe DG Substancje utleniające (5.1) lub organiczne nadtlenki (5.2)
	Toksyczny Możliwe DG Toksyczne gazy (2.3), ciała stałe lub ciecze (6.1)

GHS	Znaczenie
	Żrący Możliwe DG Odpowiednik klasy 8
	Niebezpieczne dla środowiska Możliwe DG Substancje mogą należeć do różnych klas
	Szkodliwy / drażniący Należy sprawdzić w celu potwierdzenia
	Zagrożenie dla zdrowia Należy sprawdzić w celu potwierdzenia

Produkt może stwarzać kilka zagrożeń i dlatego może być oznaczony kilkoma piktogramami jednocześnie!

na środku jednostkowym nie oznacza, że stanowi on zagrożenie np. w transporcie drogowym, ale może to być to np. towar potencjalnie niebezpieczny w trakcie składowania, podlegający pod przepisy pożarowe lub dotyczące ochrony środowiska. Do takich towarów należą np. opony, hulajnogi, kosmetyki, które z pozoru na takie nie wyglądają. Dlatego zawsze należy zwracać uwagę na to z czym w danych warunkach mamy do czynienia. |

Opr. Elżbieta Haber



Chcąc odróżnić technologie automatyzacji od innych rodzajów sprzętu, należy przyjąć podstawowe kryterium, jakim jest autonomiczne działanie, niewymagające kontroli przez człowieka

AUTOMATYZACJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNYCH

CZĘŚĆ PIERWSZA RAPORTU PROLOGIS: POZIOM AUTOMATYZACJI W ŁAŃCUCHACH DOSTAW

Automatyzacja ma potencjał zrewolucjonizować operacje logistyczne. Jest to widoczne szczególnie teraz, gdy coraz niższe koszty wdrożeń idą w parze z coraz większymi możliwościami wykorzystania tego typu rozwiązań, w efekcie wpływając na szybszy zwrot z inwestycji.

Obecnie obserwujemy jednocześnie trzy tendencje, które przyspieszają automatyzację w budynkach zarządzanych przez Prologis. Pierwsza związana jest z pandemią COVID-19, która wpłynęła na wyższy poziom absencji w pracy i tym samym jeszcze bardziej uwydatniła problem dostępności pracowników. Druga tendencja wiąże się ze stałym rozwojem technologii, która zwiększa możliwości automatyzacji przy jednoczesnym zmniejszaniu kosztów. Trzecia, to szybki wzrost liczby operacji wymagających dużych nakładów pracy, w szczególności w obszarze e-commerce. To właśnie klientom z tego sektora automatyzacja w nieruchomościach logistycznych przynosi ogromne korzyści i to oni przodują w wykorzystaniu tej technologii. Tak radykalnej transformacji nie sposób przecenić. Powszechnie oczekiwano, że przemiany w tym zakresie trwać będą wiele lat, a obecnie obserwujemy jak dokonuje się ona na przestrzeni zaledwie kilku miesięcy. W jej wyniku część klientów w branży logistycznej już podejmuje znaczne inwestycje w automatyzację. W niniejszym raporcie – pierwszym z tej serii – Prologis przygląda się obecnemu poziomowi automatyzacji w magazynach, zachodzącym w tym zakresie

zmianom, a także temu w jaki sposób automatyzacja wpływa na pożądane elementy wyposażenia budynku.

Trzy najważniejsze wnioski

1 Rozpowszechnienie automatyzacji w obiektach logistycznych jest obecnie ograniczone z powodu wysokich kosztów, małej elastyczności i długich terminów zwrotów z inwestycji. Koszty związane z rozpoczęciem użytkowa-

no automatyzacji lub wprowadzono tylko nieliczne rozwiązania w tym zakresie¹⁾. Mowa tu również o takich czynnikach, jak trudności w zakresie planowania i potrzeba zachowania elastyczności operacyjnej, a także kwestie związane z przestojem i integracją podczas wdrażania automatyzacji.

2 Największa automatyzacja następuje w obszarze e-fulfillment. Handel elektroniczny wymaga trzykrotnie większych nakładów pracy niż tradycyjne operacje logistyczne²⁾, ponieważ wiąże się z dwukrotnie wyższymi wahaniami sprzedaży

Największa automatyzacja następuje w obszarze e-fulfillment. Handel elektroniczny wymaga trzykrotnie większych nakładów pracy niż tradycyjne operacje logistyczne, ponieważ wiąże się z dwukrotnie wyższymi wahaniami sprzedaży niż stacjonarny handel detaliczny.

nia w pełni zautomatyzowanych obiektów są cztero-, a nawet pięciokrotnie wyższe niż w przypadku użytkowania budynków, w których nie przeprowa-

nił stacjonarny handel detaliczny³⁾. Ponadto e-handel rozwija się w szybkim tempie, co zachęca do podejmowania inwestycji, które pomogą zwiększyć pro-

¹⁾ Dane Prologis Research.

²⁾ Badanie przeprowadzone wśród amerykańskich najemców dotyczące zatrudnienia, Prologis Research 2019 r.

³⁾ Publiczne informacje dotyczące przedsiębiorstw, Prologis Research.

duktywność pracy i ułatwić ją w szczytowych okresach natężenia.

Automatyzacja może otworzyć drzwi do wysokiej jakości obiektów zlokalizowanych w pobliżu konsumentów, które umożliwiają na szeroką skalę realizację dostaw bezpośrednio pod drzwi klienta końcowego. W wielu przypadkach wybór lokalizacji sprowadza się obecnie do podjęcia decyzji między dostępnością pracowników a bliskością konsumenta końcowego. W coraz bardziej zautomatyzowanym świecie na pierwszy plan może wysunąć się ten drugi czynnik – priorytetem staje się umożliwienie klientom oferowania szybszych dostaw i optymalizacji kosztów transportu.

W niniejszym raporcie Prologis podejmujemy próbę odpowiedzi na trzy najważniejsze pytania dotyczące obecnego poziomu automatyzacji i przyszłych prognoz w tym zakresie:

1. Czym jest automatyzacja?
2. Jaki jest obecny poziom automatyzacji i jakim ulega zmianom?
3. W jaki sposób automatyzacja zmienia wymagania dotyczące nieruchomości logistycznych?

Czym jest automatyzacja?

Automatyzacja ma na celu zwiększenie efektywności. Dobrze przeprowadzona

Automatyzacja może otworzyć drzwi do wysokiej jakości obiektów zlokalizowanych w pobliżu konsumentów, które umożliwiają na szeroką skalę realizację dostaw bezpośrednio pod drzwi klienta końcowego.



Częściowo stacjonarne rozwiązania w zakresie automatyzacji: paletyzatory, wózki do obsługi palet, pionowe regały windowe

Fot. Prologis

zwiększa produktywność, usprawnia operacje, przyspiesza czas przetwarzania, poprawia bezpieczeństwo pracowników i zwiększa efektywność pod względem kosztów całkowitych (kosztów operacyjnych i nakładów inwesty-

cyjnych). Kluczowe operacje logistyczne zwykle obejmują następujące zadania:

- rozładunek/przyjęcie towarów,
- przenoszenie towarów,
- magazynowanie towarów,
- kompletowanie towarów,
- pakowanie towarów,
- załadunek/wysyłkę towarów.

Operatorzy logistyczni muszą zawsze



W pełni stacjonarne rozwiązania w zakresie automatyzacji: układnice i sortery automatyczne

Fot. Prologis

oceniać swoje wymagania i możliwości w odniesieniu do tych zadań, aby móc odpowiednio lokować inwestycje. Aby zrealizować powyższe zadania, przez długi czas w branży logistycznej wykorzystywano szeroką gamę sprzętu zwiększającego

kontroli przez człowieka. Niektóre z technologii tego typu nie są już nowością – na przykład rozbudowane systemy przenośnikowe, pneumatyczne przenośniki rolkowe i pojazdy prowadzone automatycznie.

Technologie automatyzacji można podzielić na dwie kategorie:

1. Stacjonarne rozwiązania w zakresie automatyzacji.

Ten rodzaj automatyzacji

obejmuje zwykle duże, kosztowne, w pełni lub częściowo dopasowane do potrzeb instalacje o stałej wydajności i ograniczonej elastyczności. Można wśród nich wymienić:

- przenośniki,
- sortery automatyczne,
- paletyzatory,
- wózki do obsługi palet,
- układnice automatyczne (AS/RS).

2. Mobilne i półmobilne rozwiązania w zakresie automatyzacji.

Ten rodzaj sprzętu zwykle obejmuje odrębne urządzenia robotyczne, które mogą funkcjonować w wielu różnych środowiskach i oferują większą elastyczność pod względem zwiększania/zmniejszania skali działalności w zależności od potrzeb. Można wśród nich wymienić:

- pojazdy prowadzone automatycznie, takie jak autonomiczne wózki widłowe (AGV),
- mobilne roboty autonomiczne, takie jak niektóre roboty współpracujące (AMR),
- wyspecjalizowane/niszowe urządzenia automatyczne, takie jak automatyczne systemy pakowania i rozładowywania nacze.

Nie ma jednego idealnego rozwiązania. Wiele rozwiązań w zakresie automatyzacji ma na celu realizację jednego lub dwóch z sześciu podstawowych zadań magazynu. Każdy krok pociąga za sobą zasadniczo różne działania, ruchy, zmienność i poziom złożoności. Ponadto, każdy z nich wymaga specjalistycznego sprzętu. Szczególnie skomplikowane

produktywność, jak systemy regałowe i wózki widłowe.

Chcąc odróżnić technologie automatyzacji od innych rodzajów sprzętu, należy przyjąć podstawowe kryterium, jakim jest autonomiczne działanie, niewymagające

i kosztowne jest zapewnienie integracji między podstawowymi zadaniami i wszystkimi technologiami automatyzującymi. Na przykład pneumatyczne przenośniki rolkowe mogą służyć jedynie do przenoszenia i kompletowania towarów i są wyposażone w osobne linie dla każdego z tych zadań. Technologie mobilne i roboty współpracujące mają z kolei umożliwić zautomatyzowanie najprostszych funkcji, oferując przy tym najszybszy zwrot z inwestycji i łatwiejszą integrację, a jednocześnie umożliwiając użytkownikom nieruchomości logistycznych korzystanie z pracy ludzkiej przy najważniejszych operacjach.

Jaki jest obecny poziom automatyzacji i jak się on zmienia?

Użytkownicy nieruchomości logistycznych inwestują w automatyzację, ponieważ chcą przede wszystkim poprawić produktywność i wydajność pracowników, nie dążąc przy tym do zmniejszenia powierzchni. W efekcie rozpowszechnienie automatyzacji jest powiązane z pracownikami. Operacje w ramach e-commerce

Dziś najbardziej zyskują na popularności te rozwiązania w zakresie automatyzacji, które są bardziej elastyczne, mobilne i w mniejszym stopniu zależą od fizycznych cech budynku.

wymagają zazwyczaj zatrudnienia więcej niż 3 pracowników na 93 m².⁴⁾ Większość najemców z tej branży, którzy według danych z połowy 2020 r. odpowiadają

za ~15% wykorzystania powierzchni logistycznej⁵⁾, wprowadziła już co najmniej jedno rozwiązanie w zakresie automatyzacji. Dla porównania – tradycyjna realizacja zamówień wymaga zatrudnienia średnio jednego pracownika na 93 m². Rozpowszechnienie automatyzacji wśród użytkowników nieruchomości z tej bran-



Mobilne rozwiązania w zakresie automatyzacji: mobilne roboty autonomiczne i pojazdy prowadzone automatycznie

Fot. Prologis

ży jest bardzo niewielkie. Podsumowując, w 20–25% nieruchomości logistycznych wprowadzono co najmniej jeden rodzaj automatyzacji. Potencjalnie pobocznym skutkiem automatyzacji może być za-

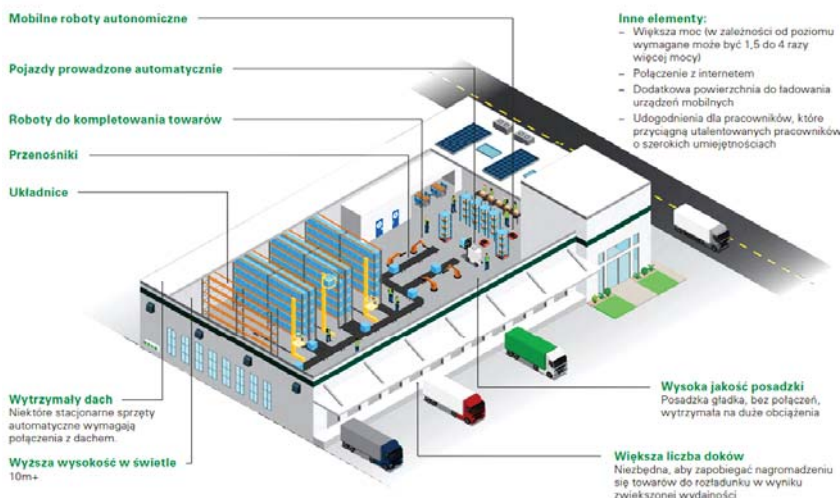
korzyścią jest zmniejszenie zagęszczenia w obiekcie.

Obecnie występują znaczne różnice w poziomie rozpowszechnienia automatyzacji w zależności od technologii. Jak wynika z badania przeprowadzonego w 2019 r. wśród najemców z branży logistycznej w Stanach Zjednoczonych, około

30% respondentów pracuje w obiektach wyposażonych w najpowszechniejsze technologie – przenośniki lub pionowe regały windowe. W przypadku około 8–10% respondentów w ich miejscu pracy dostępne są pojazdy prowadzone automatycznie lub mobilne roboty autonomiczne. Podobna liczba respondentów wskazała, że w ich miejscu pracy wykorzystuje się technologie *pick-to-light* lub *pick-to-voice* (kompletowanie za pomocą urządzeń świetlnych lub kompletowanie głosowe). Niewielu respondentów (3–5%) ma w pracy do czynienia ze stacjonarnymi systemami automatyzacji (układnice, sortery automatyczne). Rozpowszechnienie tych technologii koncentruje się w większych obiektach. Na przykład budynki wyposażone w roboty są o 33% większe niż wynosi średnia, a te wyposażone w układnice lub sortery automatyczne są aż trzykrotnie większe niż przeciętny obiekt.

gęszczenie operacji, choć nie jest to jej podstawowy cel i nie zdarza się często. Wręcz przeciwnie, w przypadku wielu rodzajów automatyzacji niezwykle ważną

AUTOMATYZACJA I WYMAGI DOTYCZĄCE NIERUCHOMOŚCI LOGISTYCZNYCH



Fot. Prologis

Rzadkością pełna automatyzacja

Obecnie pełna automatyzacja jest rzadkością, a ogólny poziom jej rozpowszechnienia, w szczególności jeśli chodzi o rozwiązania stacjonarne, jest niski. Wynika to z wielu różnych powodów:

Wysokie koszty i długie terminy zwrotu z inwestycji. Wiele tradycyjnych form automatyzacji wymaga w znacznym stopniu dostosowania do konkretnych zastosowań, co z jednej strony zwiększa koszty początkowe,

⁴⁾ Badanie przeprowadzone przez wśród amerykańskich najemców dotyczące zatrudnienia, Prologis Research 2019 r. oraz Badanie przeprowadzone wśród europejskich najemców dotyczące zatrudnienia, Prologis Research 2018 r.
⁵⁾ Dane Prologis Research.

a z drugiej ogranicza wykorzystanie wtórne. Ponadto fakt, że w wielu obiektach logistycznych zatrudnia się niewielką liczbę pracowników, ogranicza korzyści ekonomiczne wynikające z automatyzacji zadań/procesów na rzecz oszczędności na zatrudnieniu.

I Złożoność procesów i wyzwania w zakresie planowania. Automatyzacja wprowadzana jest najczęściej tam,

Dobrze przeprowadzona automatyzacja zwiększa produktywność, usprawnia operacje, przyspiesza czas przetwarzania, poprawia bezpieczeństwo pracowników i zwiększa efektywność pod względem kosztów całkowitych.

gdzie występują jednocześnie trzy zjawiska: (i) powtarzalne procesy, (ii) wysokie wolumeny oraz (iii) niewielka zmienność bieżących działań. Wyższa zmienność cechująca działalność w zakresie e-commerce dodatkowo potęguje wyzwania związane z długoterminowymi inwestycjami w automatyzację. Jednak w czasie okolicznościowym i w innych szczytowych okresach, kiedy zapotrzebowanie na pracowników jest wyjątkowo wysokie, korzyści te są szczególnie odczuwalne.

I Ograniczone możliwości wdrażania. Łańcuchy dostaw historycznie tworzono z myślą o zapewnieniu wydajności. Nie przewidziano w nich zbyt wielu możliwości przestoju w celu przeprowadzenia modernizacji systemów, a zakłócenia bieżących procesów oznaczają dodatkowe koszty i stwarzają zagrożenie dla stabilności operacyjnej.

I Ograniczenia związane z zatrudnieniem. Czynniki, które stanowią bariery we wdrażaniu automatyzacji, są także: rekordowo niskie stopy bezrobocia, stanowiska wymagające coraz większych kwalifikacji (np. pracownicy techniczni) i miejsca pracy zlokalizowane w dużej odległości od skupisk ludności.

Systemy automatyzacji są bardzo złożone, dlatego wymagają integracji z wieloma istniejącymi systemami (np. systemami składania zamówień czy zarządzania magazynem). Oznacza to, że bariery, które tradycyjnie stoją na przeszkodzie modernizacji informatycznej, dotyczą także automatyzacji. Badanie przeprowadzone w pierwszym kwartale 2020 r. przez DC Velocity/ARC Advisory Group wskazuje, że spośród różnych inwestycji w technologię, respondenci w dalszym ciągu wskazują jako najważniejsze systemy zarządzania magazynami (36%).

Automatyzacja zmienia wymogi dotyczące nieruchomości logistycznych

Automatyzacja oferuje większy wybór jeśli chodzi o lokalizację, ponieważ większość rozwiązań można wprowadzić w dowolnym nowoczesnym budynku. Prologis przeanalizowało dwa obszary,

w których istnieje potencjał do zmian na rynku nieruchomości logistycznych: wymogi dotyczące funkcjonalności i wymogi dotyczące lokalizacji.

a potrzebami w zakresie zatrudnienia to problem, który dotyczy obiektów oddalonych od skupisk ludności. Dla większości użytkowników nieruchomości logistycznych jednak absolutnie kluczowe znaczenie ma zmniejszenie kosztów transportu i skrócenie dystansu do konsumenta. W związku z tym klienci wykazują większe zainteresowanie automatyzacją, aby móc korzystać z dobrodziejstw lokalizacji typu *infill* i obiektów położonych w obrębie miast, w przypadku których koszty związane z zatrudnieniem i dostępność pracowników od zawsze stanowiły przeszkodę.

Tak więc, automatyzacja zapewnia użytkownikom nieruchomości logistycznych możliwość optymalizacji zajmowanych przez nich budynków.

Obecnie rozpowszechnienie automatyzacji jest niewielkie, ale rośnie. W szybko zmieniających się segmentach, takich jak *e-fulfillment*, automatyzacja jest wprowadzana i rozwijana znacznie częściej.



Fot. DPD

1. Wymogi fizyczne związane z automatyzacją nie mają wpływu na szybkość funkcjonalnego starzenia się budynków. Fizyczne cechy nieruchomości nie są już tak istotne, ponieważ technologie oferują coraz większą elastyczność – następuje przejście na rozwiązania mobilne oraz modułowe rozwiązania stacjonarne w zakresie automatyzacji. Większość niezbędnych funkcji można zmodernizować (np. w związku ze zwiększonym zapotrzebowaniem na energię). Więcej informacji na temat pożądanых cech budynków umieszczono na rysunku.

2. Automatyzacja otwiera drzwi do nowych i bardziej efektywnych lokalizacji. Mówiąc dokładniej, automatyzacja pociąga za sobą możliwości rozszerzenia działalności na rynki, w których zasoby pracowników są ograniczone. W pierwszej chwili może się wydawać, że rozdzźwięk między operacjami logistycznymi

Z punktu widzenia technologii dziś najbardziej zyskują na popularności te rozwiązania w zakresie automatyzacji, które są bardziej elastyczne, mobilne i w mniejszym stopniu zależą od fizycznych cech budynku. Warto pamiętać, że automatyzacja nie wpływa negatywnie na funkcjonalne starzenie się obiektów logistycznych, ale raczej zmniejsza potrzebę bliskości rynków pracy, przez co umożliwia korzystanie z nowszych, bardziej produktywnych obiektów zlokalizowanych w pobliżu konsumentów końcowych. Tym samym automatyzacja pomaga szybciej przystosować łańcuchy dostaw do wymagań przyszłości – przyszłości, w której dynamiczne, efektywne i dobrze zlokalizowane obiekty logistyczne dostawnie pomagają klientom dostarczać towary. **I**



Sprawny wydruk trwałych oznaczeń jest szczególnie ważny w magazynach, w których składowane i dystrybuowane są duże ilości paczek



OZNACZENIA USPRAWNIAJĄ PRZEBIEG SERII PROCESÓW PRODUKCJI

DRUKARKI ETYKIET BROTHER Z SERII TJ STWORZONE Z MYŚLĄ O PRZEMYSŁE

W przemyśle stosowanie oznaczeń, takich jak etykiety, jest szczególnie pomocne przy monitorowaniu procesów produkcji oraz stanów magazynowych, a co za tym idzie, ma to wpływ na zwiększenie zysków i podniesienie jakości obsługi klienta końcowego.

W wykorzystanie etykiet w przedsiębiorstwach można podzielić na kilka kategorii. Jedną z nich jest naklejanie ich na elementy infrastruktury, w tym wyposażenie firmy. Kolejną, oznaczenie wytwarzanych produktów, które usprawniają identyfikację towarów.

Skuteczny system etykietowania zarówno w fabryce, jak i w magazynie, może zapewnić przedsiębiorcy pełną kontrolę nad zasobami. Jednak ze względu na specyfikę branży przemysłowej konieczne jest zaopatrzenie się w specjalistyczne urządzenia drukujące etykiety, takie które sprostają codziennym wyzwaniom.

Nabiurkowe drukarki etykiet Brother z serii TJ

To wydajne rozwiązanie, które dzięki wytrzymałej konstrukcji, odporne jest na trudne warunki produkcyjne. Jest ono

dedykowane przemysłowi i obsługuje długie taśmy termiczne i termotransferowe, dzięki czemu wymiana rolek jest rzadsza. Zmniejszona ilość przestojów wpływa pozytywnie na poprawę wydajności pracy.

Nabiurkowe drukarki etykiet TJ to kompaktowe urządzenia z przyjaznym i intuicyjnym interfejsem. Modele z tej serii obsługują różne języki poleceń drukarki, w tym emulację ZPL2.

Urządzenia z serii TJ drukują z prędkością nawet do 254 mm/s, co umożliwia tworzenie wielu etykiet w krótkim czasie. Sprawny wydruk trwałych oznaczeń jest szczególnie ważny w magazynach, w których składowane i dystrybuowane są duże ilości paczek, szczególnie w okresie okołoswiątecznym.

Nabiurkowe drukarki etykiet TJ to kompaktowe urządzenia z przyjaznym

i intuicyjnym interfejsem. Modele z tej serii obsługują różne języki poleceń drukarki, w tym emulację ZPL2. Dodatkowo wskaźniki LED lub ekrany dotykowe zapewniają maksymalny komfort użytkownika. Urządzenia gwarantują łatwą obsługę dzięki różnym opcjom komunikacji: USB, host USB, port szeregowy, Ethernet oraz Wi-Fi (opcjonalnie), przez co możliwe jest tworzenie szybkich wydruków. W tej wymagającej branży kluczowa jest wydajność oraz trwałość wszystkich narzędzi, również drukarek etykiet, a co za tym idzie – tego samego oczekuje się od samych oznaczeń.

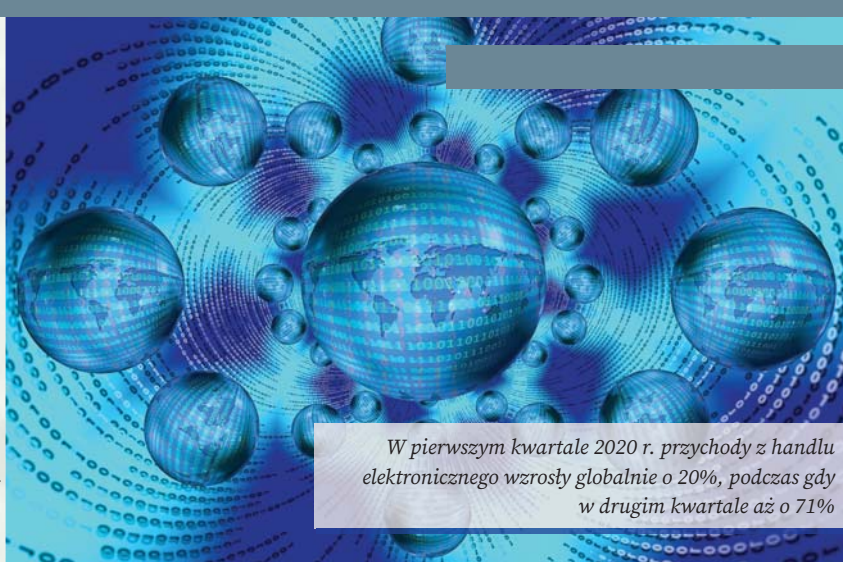
Technologia druku termotransferowego

Cechuje ona oznaczenia odporne na działanie promieni słonecznych, zarówno o wysokiej, jak i o niskiej temperaturze, na wilgoć, uszkodzenia typowo mechaniczne, w tym ścieranie i działanie silnych substancji chemicznych. Tego typu oznaczenia sprawdzają się zarówno przy sygnowaniu towarów, które potrzebują dedykowanej temperatury przechowywania przed produkcją docelowego produktu, czy też przy znakowaniu przedmiotów o chropowatej strukturze, zarówno na zewnątrz, jak i wewnątrz hali produkcyjnej czy też magazynu.

Praktycznych zastosowań użycia etykiet w przemyśle jest wiele, wszystko zależy od potrzeb konkretnego etapu produkcji. Należy zauważyć, że mimo licznych różnic w przedsiębiorstwach, które wynikają z rozmaitych procesów przetwarzania produktów charakterystycznych dla konkretnej dziedziny, są też punkty wspólne, takie jak potrzeba zachowania ciągłości produkcji oraz zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa pracownikom. Na branżę przemysłową presję wywierają również zmieniające się

potrzeby konsumentów mające sprostać ich wymaganiom i w sposób niezachwiany produkować oraz dostarczać produkty. Do tego przedsiębiorcy muszą uważnie monitorować pracę całego biznesu, co może być dużym wyzwaniem bez odpowiedniego systemu znakowania. |

brother
at your side



W pierwszym kwartale 2020 r. przychody z handlu elektronicznego wzrosły globalnie o 20%, podczas gdy w drugim kwartale aż o 71%

ŚWIĘTO ZAKUPÓW W WERSJI PANDEMICZNEJ

Black Friday dotychczas był czasem święta zakupów, a z tym wiązał się wzmożony ruch w sklepach. W 2020 roku, w ramach walki z COVID-19, sklepy w galeriach handlowych pozostały tego dnia zamknięte. Cały ruch zakupowy został przeniesiony do sieci. Czy e-commerce był na to gotowy?

Czas pandemii to okres niesamowitego wzrostu w e-handlu, choć i wcześniej sektor ten rozwijał się bardzo dynamicznie. Jak wynika z cyklicznego badania Izby Gospodarki Elektronicznej „Omni-commerce. Kupuję wygodnie” w 2018 r. zakupy w internecie robiło 52% ankietowanych osób, w 2019 r. – 57%. W 2020 liczba osób deklarujących robienie zakupów online wzrosła do 72%. Z perspektywy przychodów sytuację obrazuje Salesforce Shopping Index. Według badania, w pierwszym kwartale 2020 r. przychody z handlu elektronicznego wzrosły globalnie o 20%, podczas gdy w drugim kwartale aż o 71%.

Wzrosły te zdecydowanie przewyższają prognozy dotyczące wzrostu e-commerce sprzed pandemii. Według jednej z nich, autorstwa Centre for Retail Research, zakładano że średni udział e-handlu w całkowitej sprzedaży detalicznej w Europie Zachodniej wzrośnie do 15,3% do 2022 r. Wskutek COVID-19 wzrost ten zostanie osiągnięty już w 2021 r.

Po pierwszej fali pandemii

– *Ogromna niepewność, w połączeniu z częściowym zamknięciem sklepów, kolejkami, pustymi półkami i ograniczeniami w poruszaniu się stanowiły podczas pierwszej fali COVID-19 punkt przełomowy dla e-handlu. Nagły wzrost potrzeb i zainteresowania konsumentów obnażył słabe punkty e-handlu, niezależnie od rozmiarów przedsiębiorstwa. Świadome ich sklepy internetowe wyciągnę-*

ły wnioski, zwiększając zasoby, usprawniając procesy i dopasowując systemy informatyczne do nagłej sytuacji – mówi Piotr Szypułka, dyrektor Działu Utrzymania Infrastruktury z Polcom, firmy świadczącej usługi outsourcingu IT, w tym udostępniania mocy obliczeniowej w oparciu o zespół własnych ośrodków przetwarzania danych.

Zmiany dało się zaobserwować także w strategicznych decyzjach biznesowych marek handlowych, przychylniej patrzących na rozwiązania cyfrowe i kanały sprzedaży online. Przykładowo – sieć modowa H&M podjęła w październiku decyzję o zamknięciu 250

Kluczowe dla bezpieczeństwa i stabilności systemów informatycznych w czasie okresów wzmożonej sprzedaży są kwestie związane z pracą serwerów.

stacjonarnych placówek (wcześniej zamknęła już 166), co łącznie daje redukcję sklepów tradycyjnych o 10%. Marka zadeklarowała chęć skupienia się na rozwiązaniach cyfrowych.

Czarny Piątek – nadzieja i wyzwanie

Czy, mimo pogarszającej się sytuacji gospodarczej, Polacy skusili się na oferty specjalne? Jak wynika z raportu Expert-Sender „Polacy i Black Friday” prawdo-

podobieństwo było bardzo duże. Aż 4 na 5 Polaków do zakupów skłania obniżka cen, a tych okazji nie brakowało.

Konsumenti mogli wrócić do sklepów w centrach handlowych już w sobotę 28 listopada, które zostały ponownie otwarte. Zakupy w sklepach musiały jednak odbywać się w najwyższym reżimie sanitarnym, a placówki, które nie będą stosowały się do restrykcji były zamykane. Przy rosnących wskaźnikach zachorowań pozwalało to przewidywać, że zakupy w Black Friday Polacy robić będą online.

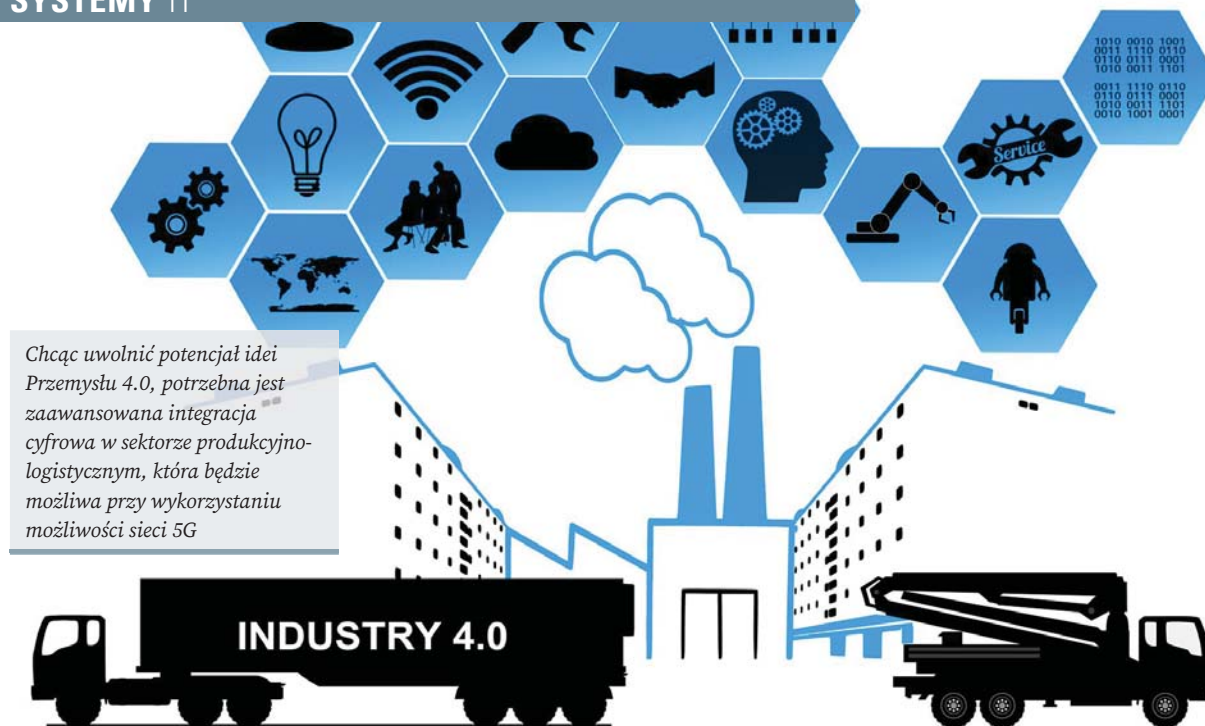
Z perspektywy sprzedawców internetowych to nie tylko wielka szansa, ale też duże wyzwania logistyczne i – co ważniejsze – informatyczne. Niektórzy przygotowywali się w sposób strategiczny wyprzedając rozpoczynając wcześniej, ogłaszając Czarny Tydzień, a nawet Miesiąc, co tylko częściowo rozwiązuje problem i zwiększone potrzeby konsumentów.

– *Kluczowe dla bezpieczeństwa i stabilności systemów w czasie okresów wzmożonej sprzedaży są kwestie związane z pracą serwerów. Jak pokazują doświadczenia wielu sklepów nawet zaplecze w postaci pracowników IT czy inwestycji w infrastrukturę nie gwarantuje, że sklep będzie w stanie poradzić sobie z powstającymi obciążeniami i wynikającymi z nich problemami. Żyjemy w wymagających gospodarczo czasach, które nie są najlepszym momentem na duże inwestycje w IT. Alternatywą dla nich są platformy cloud computingowe, obciążone dużo niższym ryzykiem inwestycyjnym, a jednocześnie elastyczne i skalowalne, dzięki i czemu pozwalają lepiej i szybciej dopasować się do nagłych wzrostów sprzedaży* – komentuje Piotr Szypułka.

Wszystko wskazuje na to, że koronawirus to nie tylko trudny rok 2020. To zupełnie nowa rzeczywistość, w której przyjdzie nam żyć znacznie dłużej. Przetrwają firmy, które

mają zdolność szybkiego przystosowywania się i reagowania na potrzeby konsumentów, zmieniają się w znacznie szybszym niż dotychczas tempie. Od elastyczności dostawców towarów i usług zależeć będzie ich powodzenie. Sprawnie zaprojektowane rozwiązania IT, w tym cloud computing, są jednym z elementów tego systemu i wspierają firmy w tym procesie. Dzięki nim koronawirus i spowodowane nim skutki gospodarcze mogą być ważnym krokiem rozwoju, a nie przyczynkiem do upadku firm. |

MM



Chcąc uwolnić potencjał idei Przemysłu 4.0, potrzebna jest zaawansowana integracja cyfrowa w sektorze produkcyjno-logistycznym, która będzie możliwa przy wykorzystaniu możliwości sieci 5G

Fot. Pixabay

INTEGRACJA CYFROWA UWOLNI POTENCJAŁ PRZEMYSŁU 4.0

60% przedsiębiorstw nie ma możliwości śledzenia przepływów w łańcuchu dostaw z wyjątkiem kontroli wymiany towarów ze swoimi głównymi dostawcami (Tier 1). Tymczasem przyszłość przemysłu zależy od umiejętnego połączenia operacji na poziomie lokalnym i globalnym, które wspiera inteligentne zarządzanie produkcją i cyklem życia produktu.

Jednak funkcjonujące według przestarzałych zasad operacyjnych i napędzane obawami o koszty, globalne przedsiębiorstwa stały się dziś tak rozproszone i złożone, że zarządzanie nimi stało się bardzo trudne, pozostawiając je bardziej podatnymi na problemy obniżające ich konkurencyjność. – *Chcąc uwolnić potencjał idei Przemysłu 4.0, potrzebna jest zaawansowana integracja cyfrowa w sektorze produkcyjno-logistycznym, która będzie możliwa przy wykorzystaniu możliwości sieci 5G* – zauważają eksperci firmy Ericsson w najnowszym Mobility Report.

Jednak liczba niewidocznych dostawców poziomu 2+ wynosi 18 000¹⁾. Z kolei według Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), wiele firm z sektora MSP z trudem łączy się z globalnymi korporacjami, a większość z nich nie dostar-

kę, AR i utrzymanie predykcyjne, które są niezbędne do pełnego wykorzystania tych zdolności. Z drugiej strony, przed przedsiębiorstwami wielonarodowymi stoją wyzwania związane z zarządzaniem i poprawą ich łańcuchów wartości, ponieważ rzadko są one prawdziwie scentralizowane lub facho-

Wcoraz bardziej złożonym globalnym środowisku biznesowym zdigitalizowana sieć dostaw będzie decydować o przewadze konkurencyjnej.

Niewidoczni dostawcy

60% kadry kierowniczej firm produkcyjnych nie posiada możliwości śledzenia przepływów w łańcuchu dostaw poza dostawcami tzw. poziomu 1. Przemysł motoryzacyjny jest przykładem, który ilustruje złożoność tego problemu. Istnieje średnio 250 dostawców tzw. 1 poziomu, rozszerza-

cza produktów i usług poza rynek lokalny. Obniżając bariery na rynkach światowych i wzmacniając specjalizację, krajowe MSP mogą powiększyć swoją pulę nabywców, zwiększając eksport, a tym samym wspierając wzrost krajowego PKB.

– *Wiele MŚP nie posiada kompetencji i zdolności inwestycyjnych koniecznych do wdrożenia rozwiązań dla przemysłu 4.0. Chodzi o IIoT, zaawansowaną automatyzację*

wo koordynowane – mówi Marcin Sugak, ekspert firmy Ericsson.

Obniżanie barier dla wzajemnych połączeń

Zaawansowana współpraca w globalnym łańcuchu dostaw będzie zależała od funkcjonowania wysokowydajnych sieci komu-

¹⁾ <https://www.weforum.org/agenda/2020/09/4-ways-industry-make-supply-chains-sustainable>

nikacyjnych o wszechobecnym zasięgu, a takie perspektywy są możliwe dopiero wraz z popularyzacją sieci piątej generacji. Ericsson przewiduje w Mobility Report, że w 2025 r. do internetu zostanie podłączonych prawie 27 miliardów urządzeń (IoT), z czego blisko 7 miliardów będzie opartych na technologii mobilnej. Łączność mobilna w technologii 5G może zaspokajać potrzeby lokalne i globalne przedsiębiorstw, ale należy obniżyć bariery przyjęcia, niezależnie od tego, czy są one techniczne, ekonomiczne czy organizacyjne.

– Jednym ze sposobów jest oferowanie MSP prostszych, pakietowych rozwiązań w zakresie łączności, a nawet prywatno-publicznych sieci hybrydowych dla firm międzynarodowych. Aby przyspieszyć przekształcenia w przemyśle przedsiębiorstw 4.0, ustanawia się centra doskonałości w celu testowania nowej infrastruktury w środowiskach współpracy, w których dostępne są kompetencje w zakresie nowych technologii, jak np. S5 – Akcelerator Technologii 5G Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej czy też sieć badawcza 5G na Politechnice Łódzkiej – mówi ekspert firmy Ericsson.

Agnieszka Sygitowicz, wiceprezes ŁSSE S.A. wyjaśnia – Dzięki technologii 5G możemy jako strefa zyskać przewagę konkurencyjną oraz dodatkową zachętę in-

warunkach infrastrukturalnych, biznesowych i produkcyjnych. Program stwarza możliwości pracy na żywym organizmie: instalowanie urządzeń przy liniach produkcyjnych, na pojazdach czy w halach magazynowych wybranych partnerów, pracę z realnymi danymi, a nawet działania z klientem końcowym.

W celu rozwinięcia prawdziwej elastyczności w łańcuchu wartości, kryteria dostaw, produkcji i działalności gospodarczej

decyzji dotyczących wszystkich czynników związanych z wkładem i wynikami.

Integracja cyfrowa – nowy branżowy wzorzec jakościowy

– Proces inteligentnej produkcji składa się z czterech odrębnych faz: łączenia urządzeń na miejscu, łączenia linii na hali



Przed przedsiębiorstwami wielonarodowymi stoją wyzwania związane z zarządzaniem i poprawą ich łańcuchów wartości, ponieważ rzadko są one prawdziwie scentralizowane lub fachowo koordynowane

Fot. Ericsson

muszą zostać dostosowane poprzez integrację systemów. Jest to jedyny sposób na zapewnienie inteligentnych i zaawansowanych

produkcyjnej, łączenia i digitalizacji całej fabryki, a wreszcie tworzenia „sieci fabryk”. W przeszłości firmy międzynarodowe poprawiły swoją pozycję w łańcuchu wartości poprzez przejęcia i fuzje innych przedsiębiorstw i dostawców. Idąc dalej, „integracja cyfrowa” może stać się nowym wzorcem konkurencyjności. Zamiast rozwijać się poprzez bezpośrednią własność i ryzykować nadmierną rozbudowę, powiązane ze sobą przedsiębiorstwa mogą połączyć się w sieć w celu prowadzenia bardziej inteligentnej działalności – tłumaczy Marcin Sugak.

W wielu przypadkach nawet 80% kosztów łańcucha dostaw zależy od lokalizacji zakładów i przepływu materiałów i produktów pomiędzy tymi zakładami. Możliwość śledzenia podłączonych aktywów i wymiany informacji w czasie rzeczywistym w sieci 5G oraz dynamiki mapowania dostawców, dystrybutorów i nabywców może znacznie ograniczyć ryzyko. W ten sposób zdigitalizowana sieć dostaw będzie decydować o przewadze konkurencyjnej, szczególnie w coraz bardziej złożonym globalnym środowisku biznesowym.

Nowe technologie zawsze napędzały fale globalizacji. Przemysł 4.0 w erze łączności 5G może sprawić, że przedsiębiorstwa połączone w sieć będą mogły prowadzić bardziej inteligentną współpracę transgraniczną, przyczyniając się do rozwoju bardziej integracyjnego i wzajemnie powiązanego świata. I

Zaaawansowana współpraca w globalnym łańcuchu dostaw będzie zależała od funkcjonowania wysokowydajnych sieci komunikacyjnych o wszechobecnym zasięgu, a takie perspektywy są możliwe dopiero wraz z popularyzacją sieci piątej generacji.

westycyjną dla przedsiębiorców w szczególności nakierowanych na Przemysł 4.0. Udział w akceleratorze S5 to dla startupów możliwość testowania rozwiązań poprzez m.in. dostęp do infrastruktury 5G oraz firm produkcyjnych, co oznacza implementację akcelеровanych produktów w realnych

sowanych operacji. W praktyce ta zmiana w modelu operacyjnym przedsiębiorstwa oznacza również odejście od liniowego, sekwencyjnego postrzegania łańcuchów dostaw i wartości na rzecz wzajemnie powiązanego cyberfizycznego systemu służącego lepszemu zarządzaniu i podejmowaniu

W celu rozwinięcia prawdziwej elastyczności w łańcuchu wartości, kryteria dostaw, produkcji i działalności gospodarczej muszą zostać dostosowane poprzez integrację systemów. To jedyny sposób na zapewnienie inteligentnych i zaawansowanych operacji



Fot. Pixabay

Badanie Ericsson Mobility Report dostępne jest pod adresem: <https://www.ericsson.com/4adc87/assets/local/mobility-report/documents/2020/november-2020-ericsson-mobility-report.pdf>



VOLVO TRUCKS W NOWY ROK WCHODZI SILNIEJSZE

Za nami trudny, nietypowy rok. Pełen wyzwań, niepokoju i nagłych zwrotów. Jak pandemia wpłynęła na branżę transportową, pytamy Małgorzatę Kulis, dyrektor zarządzającą Volvo Trucks Polska.

Jaki był rok 2020?

Miniony rok przejdzie do historii, jako ten, w którym wszystkie plany wymagały natychmiastowej i zdecydowanej korekty. W zasadzie z dnia na dzień mu-

sialiśmy dostosować się do nowej rzeczywistości i nauczyć się w niej skutecznie funkcjonować. Patrząc na osiągnięte wyniki, jestem przekonana, a jednocześnie ogromnie dumna, że nasza organizacja zdała ten trudny egzamin celująco.

W marcu wszyscy wstrzymali oddech. Prognozy mówiły o spadku rynku na poziomie 50-70%. Na szczęście to się nie potwierdziło... Czy to był dobry rok dla Volvo Trucks?

Jeśli chodzi o sprzedaż samochodów nowych, to odczucia mam bardzo pozytywne.

Rynek pojazdów ciężarowych o dmc powyżej 16 ton skończył rok na poziomie ponad 18 tys. Nieco zaskakuje, ale też napawa optymizmem szczególnie druga połowa roku, kiedy nastąpiło znaczące odbicie po bardzo słabym pierwszym i drugim kwartale 2020 r. Rok 2021 zapowiada się jeszcze bardziej obiecująco, patrząc na portfel zamówień od klientów. Bardzo też cieszy nas duża i wciąż rosnąca liczba zamówień na pojazdy nowej gamy.

W mijającym roku zarejestrowanych zostało ponad 3416 pojazdów marki Volvo Trucks, co dało nam pewne drugie miejsce w udziałach rynkowych na poziomie 18,7%. Czyli o 2% lepszy wynik niż w roku 2019.

W roku 2020 odnieśliśmy też sukces w segmencie podwozi dostarczonych na polski rynek. Znacznie zwiększyliśmy udział podwozi w naszej sprzedaży (prawie 23% zarejestrowanych pojazdów) i co ważne, jesteśmy liderem w tym segmencie z udziałem ponad 20% (segment >16 t). Dość mocno widoczna staje się nasza dominująca pozycja w segmentach podwoziowych, takich jak pożarniczy, leśny czy z nadwoziami wymiennymi. Konkludując, jako organizacja rok 2020 na pewno postrzegamy jako bardzo udany!

To rzeczywiście imponujące wyniki. A jak wyglądał segment pojazdów używanych?

Rynek pojazdów używanych po początkowej mocnej korekcie cenowej, bardzo szybko odrobił straty. Trzeci i czwarty kwartał to ogromne zapotrzebowanie na stosunkowo młode pojazdy. Dział Pojazdów Używanych Volvo Trucks zakończył rok 2020 z rekordowym wolumenem sprzedaży (1200 jednostek) oraz historycznie niskim magazynem pojazdów. Bardzo cieszy fakt, że nabywcy pojazdów używanych coraz częściej inwestują w kontrakty serwisowe i korzystają z naszego finansowania fabrycznego. W 2020 r. sfinansowaliśmy 60% sprzedaży detalicznej. To niewątpliwie dobry prognostyk na rok 2021 i znak, że profil klienta w tym segmencie również

wszedł na bardziej zaawansowany poziom.

Nie jest tajemnicą, że w branży motoryzacyjnej duże znaczenie mają wyniki serwisów. Jak w tym obszarze wypadł rok ubiegły?

Tak, to prawda, serwis zawsze był i jest naszym oczkiem w głowie. Ale nie tylko patrząc przez pryzmat wpływów. Dla mnie serwis to przede wszystkim gwarancja bezpieczeństwa i spełnionej obietnicy dla naszych klientów. To zapewnienie, że samochody będą zawsze sprawne i realizować będą przewozy na czas. Dodatkowo, oryginalne części i naprawy w naszych serwisach to również bezpieczeństwo na drodze dla kierowców i innych uczestników ruchu drogowego. Chciałabym tu szczególnie podkreślić znaczącą rolę naszych mechaników, którzy nawet w najtrudniejszych momentach pandemii pracowali na sukces naszych klientów, serwisując regularnie pojazdy ciężarowe.

Jeśli chodzi o wyniki obszaru service market, to zdecydowane spadki obrotów zanotowaliśmy jedynie w marcu, kwietniu i maju. W kolejnych miesiącach sytuacja znacząco zaczęła się poprawiać i obecnie wyniki są na bardzo dobrym poziomie, w wielu lokalizacjach znacznie wyższym niż w 2019 roku. W 2020, pomimo sytuacji związanej z COVID-19 kontynuowaliśmy inwestycje w rozwój sieci, realizując dwie rozbudowy w naszych serwisach własnych, jedną z nich w Pietrzykowicach,

Tutaj mam kolejne dobre wiadomości. Sami oczywiście na początku pandemii obawialiśmy się, jak ona wpłynie na kondycję finansową branży. Przysnać jednak muszę, że wygląda to całkiem optymistycznie. Terminowość wpłat wzrosła, a liczba pojazdów windykowanych jest na bardzo niskim poziomie. Przepływy finansowe i płynność branży uległy poprawie, a to zdecydowanie dobry sygnał pod kątem planowania przyszłych zakupów.

Z jakimi wnioskami, spostrzeżeniami wychodzi pani z ubiegłego roku?

Przede wszystkim mam poczucie, że otaczają mnie bardzo profesjonalni, przewidujący klienci oraz kompetentny i lojalny zespół współpracowników. Połączenie tych dwóch czynników z bardzo silną ofertą produktową, którą dziś

Zawsze jestem optymistką, ale też mam wiele pokory w stosunku do analiz rynkowych. Patrząc na nasz portfel zamówień, jestem dziś dość spokojna o wynik. Zdecydowanie pomaga nam nowa gama pojazdów, których polską premierę celebrowaliśmy hucznie z naszymi klientami we wrześniu ubiegłego roku. Już teraz widać, że nowe modele przyjęte zostały z dużym zaufaniem i jeszcze większym zainteresowaniem. Niewątpliwie wyróżniają się na tle konkurencji jakością wykonania, designem, ale również – jak zawsze w Volvo systemami bezpieczeństwa wspomagającymi kierowców. „Last but not least” odrobiona lekcja ze znacznie poprawionej ekonomiki paliwowej przy zachowaniu wciąż najlepszej na rynku dynamiki przejazdu, to dziś niewątpliwie nasz atut.

W roku 2021 będziemy nadal kontynuować strategię zrównoważonego wzrostu.

Rok 2021 zapowiada się jeszcze bardziej obiecująco, patrząc na portfel zamówień od klientów. Cieszy nas duża i wciąż rosnąca liczba zamówień na pojazdy nowej gamy.

dysponujemy, pozwoliło nam szybko dostosować się do nowych, trudnych warunków. Widać również, że nasi klienci wyciągnęli wnioski z kryzysowego roku 2009 i tym razem, w przeważającej większości wyszli z całego zamieszania bez większego szwanku. Wszyscy w większym stopniu zaczęli korzystać z nowoczesnych technologii, wzrosła

Chcemy konsekwentnie, choć nadal selektywnie, umacniać już dziś silną pozycję w segmencie podwozi. Bardzo poważnie traktując też kwestie związane z ochroną środowiska, zamierzamy zwiększyć sprzedaż pojazdów napędzanych gazem LNG i CNG oraz być liderem wprowadzenia na rynek polski pierwszych cięższych pojazdów elektrycznych. W sferze usług bardzo silnie będziemy akcentować prewencję napraw oraz optymalne dla klientów planowanie obsługi technicznej. U uruchomiliśmy też nasz portal Volvo Connect, który pozwoli użytkownikom na łatwy i czytelny dostęp do wielu danych o posiadanej flocie. Kontynuować będziemy mocno wypromowane już akcje. W tym roku odbędzie się zarówno 6. edycja Profesjonalnych Kierowców, jak i 4. Targi Rozwiązań Transportowych 4Poland. Wspólnie z VFS dużo inwestujemy w nowoczesny rebranding wizerunkowy, który na pewno już wkrótce zaskoczy klientów. Mamy w firmie wielu fantastycznych, pełnych pomysłów i pozytywnej energii ludzi, którzy już dziś pracują nad kilkoma dużymi projektami, ich owoce poznamy w 2021 roku. Bycie liderem zobowiązuje i z tego zobowiązania zespół Volvo Trucks i Volvo Financial Services w Polsce na pewno się wywiąże! To mogę państwu i wszystkim naszym klientom uroczyście obiecać.

Dział Pojazdów Używanych Volvo Trucks zakończył rok 2020 z rekordowym wolumenem sprzedaży i historycznie niskim magazynem pojazdów.

która jest już na ukończeniu, natomiast drugą – w Pruszczu Gdańskim mamy zamiar zakończyć pod koniec pierwszego kwartału 2021. Prywatni partnerzy Volvo Trucks również dokonali inwestycji w swoje punkty serwisowe: Olchowa, Karski, Tarnowo Podgórze. Kolejne inwestycje są w toku i rok 2021 przyniesie wiele ciekawych i radosnych informacji dla naszych klientów, bo liczba punktów serwisowych Volvo Trucks w Polsce jeszcze wzrośnie!

Pandemia miała negatywny wpływ na całą gospodarkę. Jak w tej sytuacji poradziła sobie branża transportowa?

rola i waga procesów digitalnych, rozwiązań onlinowych, elektronicznego obiegu dokumentów i okazało się, że efektywność takiej pracy odzyskała część czasu, który można dziś zainwestować w inne, przyszłościowe projekty. Zaufanie dla nas, naszych produktów i usług w połączeniu z zaangażowaniem naszych ludzi sprawiło, że w rok 2021 wchodzimy silniejsi, bardziej doświadczeni, spokojniejsi, pełni optymizmu i co tu dużo mówić, z rewelacyjną, mocno zaakcentowaną pozycją startową.

Jaki będzie rok 2021? Czy utrzymacie pozycję na rynku? Co będzie waszym asem w rękawie?

■ Dziękujemy za rozmowę.



OD POCZĄTKU ISTNIENIA JAKIEJKOLWIEK FIRMY TRANSPORTOWEJ, **UBEZPIECZENIA SĄ PODSTAWĄ**

ROZMAWIAMY Z MACIEJEM SOSZYŃSKIM,
ZAŁOŻYCIELEM BOS LICENCJE TRANSPORTOWE

Branża transportowa musi się zabezpieczać od ryzyk i szkód, bez względu na pandemię. Ubezpieczenia są podstawą – czy to OC, AC czy assistance. Nie ma firmy, która by z tego nie korzystała. Ubezpieczenia zawsze żyły z transportem, bo inaczej w przypadku szkody czy kradzieży, strata może być ogromna – mówi Maciej Soszyński, założyciel BOS Licencje Transportowe.

Jakie główne wyzwania stanęły przed branżą transportową w ostatnich miesiącach?

Maciej Soszyński: Transport od zawsze był uzależniony od sytuacji społecznej i ekonomicznej na świecie, również od decyzji politycznych. Na szczęście branża transportowa jako jedna z nielicznych nie zatrzymała się, cały czas pracuje.

A nie wszystkie branże mają taki luksus.

Dokładnie – hotelarstwo, gastronomia, czy branża fitness zostały odgórnie zamknięte z uwagi na sytuację związaną z wirusem. Branża transportowa miała więcej szczęścia – musi istnieć bo zapewnia ludziom wszelkiego rodzaju dostawy przemysłowe i spożywcze. Niemniej jednak branża również ucierpiała bo znacząco spadły jej obroty. Gdy turystyka i gastronomia prawie stanęły – a nawet niektóre fabryki samochodowe i przemy-

słowe wstrzymały pracę na pewien czas albo znacznie ograniczyły produkcję – to w pewnym momencie i transport odczuł zmniejszoną ilość zleceń.

Im bardziej i dłużej gospodarka pozostaje w zamrożeniu, tym mniej transport ma pracy.

Dokładnie. Tak jak wtedy, gdy fabryki działają na 110%, to transport ma wiele zleceń. A gdy fabryki nie działają, to również w branży transportowej nie ma wystarczającej ilości pracy. Co więcej, rządy wprowadzające obostrzenia w różnych państwach, również nie ułatwiają funkcjonowania transportu. Biorąc pod uwagę tylko Polskę, od wielu lat u nas bardzo popularne jest zatrudnianie cudzoziemców – z Ukrainy, Białorusi, czy nawet z Kazachstanu oraz innych państw. A jeżeli państwo utrudnia przyjazd tych cudzoziemców, utrudnia wydawanie zaświadczeń i pozwoleń na pracę, zamyka konsulaty i wstrzymuje ich pracę, to pracownicy za-

graniczni nie mogą nawet uzyskać wizy, żeby tu przyjechać.

A to powoduje znaczne braki kadrowe?

Tak, są braki kadrowe. Urzędy nie przyjmują patentów, wnioski często składa się po omacku. A, niestety, firma nie może funkcjonować z pracownikami bez właściwych dokumentów.

Pracownicy zagraniczni to jeden wątek. A jak wygląda sprawa polskich pracowników? Oni co prawda nie mają trudności konsularnych, ale też muszą zostać z dziećmi w domu, mają kwarantannę. A wiadomo, że w tej branży nie da się pracować zdalnie.

Tutaj, na szczęście, problem jest mniejszy. Praca kierowcy jest z jednej strony niebezpieczna, bo trzeba się przemieszczać między różnymi państwami, ale z drugiej strony większość czasu spędza się w kabinie, bez dodatkowych osób.

Miejsca dostaw – magazyny, fabryki – czy ocenia pan, że są przygotowane do tego, żeby bezpiecznie obsłużyć kierowców?

Tak, tutaj wytyczne zależą od rządu danego kraju, ale większość przedsiębiorstw bardzo dobrze się do nich zastosowała i wprowadziła rygorystyczne normy bezpieczeństwa. Wiele z nich to duże firmy i fabryki, które zatrudniają masę ludzi, więc nie mogą sobie pozwolić na uchybienia, które mogłyby spowodować przestoje.

Ubezpieczenia – czy to pomoc branży transportowej w trudnych czasach pandemii?

Branża transportowa musi się zabezpieczać od ryzyk i szkód bez względu na pandemię czy jej brak. Od początku istnienia jakiejkolwiek firmy transportowej ubezpieczenia są podstawą – czy to OC, AC czy wszelkiego rodzaju assistance lub OCZDP, nie ma firmy, która by z tego nie korzystała. Ubezpieczenia zawsze żyły z transportem bo inaczej w przypadku szkody czy kradzieży, strata może być ogromna.

Dziękujemy za rozmowę.

PARTNER
WYDANIA

wiener
VIENNA INSURANCE GROUP



Kabiny pojazdów DAF oferują wysoki komfort pracy i wypoczynku – są one niezwykle przestronne, zapewniają bezkonkurencyjną ergonomię i pozwalają odpocząć kierowcy dzięki najlepszym fotelom i wygodnym łóżkom

DAF ULTIMATE – Z MYŚLĄ O PRZEWOŹNIKU I KIEROWCY

DAF wprowadza do oferty modeli CF oraz XF specjalny pakiet Ultimate, zawierający wiele atrakcyjnych funkcji, które jeszcze bardziej zwiększają wydajność, bezpieczeństwo i komfort pracy. W przypadku operatorów wymagających maksymalnego czasu pracy bez przestojów i najwyższej wydajności, jaką można znaleźć na rynku, dostępny jest rozbudowany pakiet Ultimate+.

Od wielu lat pojazdy DAF z serii CF i XF niezmiennie zdobywają uznanie przewoźników i kierowców w zakresie wydajności i komfortu, o czym świadczą nie tylko zdobywane nagrody branżowe, ale przede wszystkim potwierdzają to wyniki sprzedaży i udziały rynkowe. Firma DAF nieustannie dąży do zapewniania jeszcze większej wydajności i niezawodności swoich pojazdów. Stąd w ramach najnowszego pakietu Ultimate, jako jedną z podstawowych funkcji, pojazdy wyposażono w układ zarządzania energią i stopniem naładowania akumulatorów. Układ ten monitoruje stan baterii, co ma kluczowe znaczenie dla optymalnego czasu pracy bez przestojów pojazdu. W skład pakietu wchodzi również układ stałego monitorowania ciśnienia w oponach, co w dużej mierze przyczynia się do uzyskania maksymalnej oszczędności paliwa.

Z tego samego powodu modele DAF CF i XF z pakietem Ultimate są wyposażone

również w tempomat przewidujący PCC. PCC to inteligentny tempomat, który jest w stanie przewidzieć warunki jazdy w odległości do dwóch kilometrów przed pojazdem i umożliwi maksymalne wykorzystanie jego energii kinetycz-

W ramach najnowszego pakietu Ultimate, jako jedną z podstawowych funkcji, pojazdy wyposażono w układ zarządzania energią i stopniem naładowania akumulatorów.

nej. Pozwala to uzyskać oszczędność paliwa na poziomie 4%. Pakiet Ultimate zawiera również reflektory LED i tylne światła LED, które zapewniają bardzo mocne oświetlenie, niskie zużycie energii oraz trwałość porównywalną z całym okresem eksploatacji ciężarówki. Dzięki temu pozytywnie wpływają nie tylko na bezpieczeństwo nocnej jazdy, ale i wydajność oraz niższe koszty utrzymania pojazdu.

Kierowca w centrum uwagi

Kabiny pojazdów DAF oferują wysoki komfort pracy i wypoczynku – są one niezwykle przestronne, zapewniają bezkonkurencyjną ergonomię i pozwalają odpocząć kierowcy dzięki najlepszym fotelom i wygodnym łóżkom. Pakiet specjalny Ultimate zawiera również rozwiązania zwiększające komfort pracy. W jego skład wchodzi m.in. zaawansowany układ automatycznej klimatyzacji DAF, który jeszcze bardziej uprzyjemnia życie kierowcy „za kółkiem”. Ponadto w standardzie dostępny jest dodatkowy konektor zasilania akcesoriów. Jest to układ zasilania 24 V o maksymalnym prądzie aż 40 A, który montuje się w konsoli dachowej lub w schowku nad przednią szybą dla zasilania kuchenki mikrofalowej.

Ultimate+ dla najbardziej wymagających

Firmy transportowe, które chciałyby pójść o krok dalej i oczekują najwyższej wydajności przy możliwie najniższych kosztach utrzymania, mogą także wybrać rozbudowany pakiet Ultimate+. Obejmuje on DAF Connect – system zarządzania flotą online, który przekazuje w czasie rzeczywistym informacje o pojeździe ciężarowym oraz wynikach pracy kierowcy, a także przyczynia się do większej dyspozycyjności pojazdów, niższych kosztów i optymalnej wydajności logistycznej. W skład pakietu Ultimate+ wchodzi także kontrakt serwisowy DAF MultiSupport Flex Care, który pozwala ograniczyć niespodziewane koszty i utrzymać

pojazd ciężarowy w idealnym stanie technicznym.

Atrakcyjny pakiet Ultimate oraz pakiet Ultimate+ zapewniają maksymalną wydajność, bezpieczeństwo i komfort każdego nowego pojazdu CF i XF. Pakiety te można zamówić niemal w każdej nowej ciężarówce z serii CF i XF wyposażonej w silnik PACCAR MX-11 lub MX-13. |

MG



W grudniu 2020 r. Komisja Europejska przyjęła strategię na rzecz zrównoważonej i inteligentnej mobilności

2021 EUROPEJSKIM ROKIEM KOLEI

Z inicjatywy Komisji Europejskiej obecny rok ogłoszono Europejskim Rokiem Kolei. Wychodząc z tą inicjatywą politycy unijni chcieli promować kolej jako zrównoważony, inteligentny i bezpieczny środek transportu. Obchody mają zwrócić uwagę na transgraniczny, europejski wymiar transportu kolejowego i zwiększyć jego wkład w gospodarkę, przemysł i społeczeństwo UE.

Działania na rzecz integracji krajowych systemów kolejowych zainicjowali w Komisji Europejskiej Niemcy jeszcze w marcu 2020 r., a inicjatywa została zatwierdzona przez Parlament Europejski i Radę w UE w grudniu.

– *Transport szynowy czyni Europę bardziej przyjazną dla środowiska i klimatu. W ciągu ostatnich kilku miesięcy zainicjowaliśmy określone działania w tym kierunku. Dzięki Deklaracji Berlińskiej przyspieszamy takie kwestie jak implementacja cyfrowego systemu zarządzającego ruchem ERTMS, a także modernizację taboru towarowego. Kluczowym hasłem jest Automatyczne Sprzęganie Cyfrowe – skomentował Andreas Scheuer, federalny minister transportu i infrastruktury cyfrowej Niemiec. – Rok Kolei posłuży promowaniu kolei jako zrównoważonego, innowacyjnego i bezpiecznego środka transportu, który może zapewnić podstawowe usługi nawet w nieoczekiwanych sytuacjach kryzysowych. Dowodzi tego strategiczna rola kolei w podtrzymaniu kluczowych połączeń w trakcie pandemii Covid-19, zarówno w odniesieniu do transportu ludzi, jak i podstawowych towarów – dodał.*

Komisja Europejska została zobowiązana do podjęcia szeregu działań w zakresie współpracy międzyrządowej, promocji kolei oraz prac badawczo-rozwojowych. Dla branży transportowej celem jest podwojenie udziału kolei w transporcie towarów, co wymaga rozwoju usług intermodalnych. Aby zachęcić biznes do zmiany transportu ładunków z samochodów na

pociągi, powołana została marka „Green Rail” dla produktów transportowanych koleją. Komisja opracuje także studium dla wprowadzenia „wskaźnika łączności kolejowej”, który pozwoli skategoryzować poziom integracji osiągnięty dzięki usługom na sieci kolejowej.

W stronę neutralności klimatycznej

Europejski Rok Kolei związany jest z polityką klimatyczną UE. Rok temu KE ogłosiła Europejski Zielony Ład, którego celem jest przekształcenie Europy do 2050 w kontynent neutralny klimatycznie. Do jego realizacji może przyczynić się wzrost popularności kolei, czemu służyć ma pakiet środków umożliwiających europejskim obywatelom i przedsiębiorstwom czerpanie korzyści ze zrównoważonej, zielonej transformacji.

W strategii nakreślono plan wdrażania bardziej zrównoważonych, inteligentnych i niezawodnych rozwiązań transportowych. Wyznaczono też konkretne cele, takie jak dwukrotne zwiększenie przewozów towarowych koleją i trzykrotny wzrost przewozów koleją dużych prędkości do 2050 r. Pozwoli to znacząco obniżyć poziom emisji gazów cieplarnianych i zanieczyszczeń pochodzących z transportu w UE, co ogromnie zwiększy szanse na realizację celów Europejskiego Zielonego Ładu, a do nich należy m.in. ograniczenie do wymienionego powyżej roku emisji pochodzących z transportu o 90%. A kolej jest tym środkiem transportu, który to umożliwia.

Komisja przedstawi w tym roku plan działania, którego celem jest zwiększenie przewozów pasażerskich. Strategia zakłada również zwiększenie przepustowości kolei oraz uproszczenie systemów sprzedaży biletów (w połączeniu z biletami

Celem Europejskiego Zielonego Ładu jest przekształcenie Europy do 2050 w kontynent neutralny klimatycznie. Do jego realizacji może przyczynić się wzrost popularności kolei.

Aby osiągnąć ten cel, a zarazem umożliwić sektorowi transportu dalszy udział w transformacji unijnej gospodarki w kierunku ekologicznego, cyfrowego i innowacyjnego modelu gospodarczego, w grudniu 2020 r. Komisja przyjęła strategię na rzecz zrównoważonej i inteligentnej

na inne środki transportu), aby jeszcze bardziej zwiększyć atrakcyjność kolei.

Potwierdzają to słowa Adiny Válean, unijnej komisarz ds. transportu: – *W przyszłości transport musi być bezpieczny, wygodny, przystępny cenowo i zgodny z zasadami zrównoważonego rozwoju.*

Kolej nie dość że spełnia wszystkie te warunki, to ma jeszcze wiele innych zalet. Niech Europejski Rok Kolei będzie okazją do tego, by na nowo odkryć wszystkie plusy tego sposobu podróżowania. Z tej okazji podejmiemy wiele działań, które pomogą w pełni wykorzystać potencjał, jaki drzemie w kolei. Gorąco zachęcam do udziału w wydarzeniach organizowanych w ramach Europejskiego Roku Kolei!

Integracja sieci kolejowych

Kolej generuje mniej niż 0,5% emisji gazów cieplarnianych, jest więc jednym z najbardziej ekologicznych rodzajów transportu. Do innych jej atutów należą: wyjątkowo wysoki poziom bezpieczeństwa i to, że połączenia kolejowe są silnie osadzone w systemie Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T). Mimo tych zalet obecnie zaledwie 7% przewozów pasażerskich i 11% towarowych odbywa się tą metodą.

Aby poprawić te wyniki UE chce utworzyć Jednolity Europejski Obszar Kolejowy, czyli efektywniejszą europejską sieć kolejową, zapewniającą niezakłócony transport w skali międzynarodowej, który będzie bazował na dobrze funkcjonującej sieci TEN-T. Kluczowym etapem działań w tym zakresie będzie uruchomienie w pełni, w tym roku, IV Pakietu Kolejowego. W ramach inicjatywy Shift2Rail podjęte będą prace badawczo-rozwojowe oraz konsultacje publiczne różnych projektów, które mają zachęcić do zwiększenia udziału kolei w transporcie towarów. 31 grudnia 2022 r. Komisja Europejska ma przedstawić raport z realizacji działań, które zostały ujęte w uchwale o Europejskim Roku Kolei. Do współpracy z KE w projektach badawczych zostały zobowiązane kraje członkowskie.

Warto dodać, że europejska kolej jest nie tylko światowym liderem w dziedzinie



Fot. Pixabay

Komisja przedstawi w tym roku plan działania, którego celem jest zwiększenie przewozów pasażerskich

nie innowacyjności, lecz również bardzo istotnym elementem europejskiej historii i kultury. Poza tym łączy regiony, ludzi i przedsiębiorstwa, jest podstawą zrównoważonej turystyki oraz sprzyja podtrzymy-

wanie przez UE relacji z krajami sąsiadującymi. Rok Kolei ma pobudzić ten sektor. KE zostanie poproszona, by rozważyła zlecenie dwóch badań wykonalności. Jedno będzie dotyczyć stworzenia europejskiego znaku z myślą o promowaniu towarów transportowanych koleją, drugie

Rok 2021 to pierwszy rok, kiedy w pełni zacznie funkcjonować IV Pakiet Kolejowy. To kluczowy etap działań mających na celu utworzenie Jednolitego Europejskiego Obszaru Kolejowego, czyli efektywniejszej europejskiej sieci kolejowej.

waniu przez UE relacji z krajami sąsiadującymi. Rok Kolei ma pobudzić ten sektor.

W całej Unii Europejskiej

Uwagę na kolej skierować mają liczne imprezy związane z tym rodzajem transportu, które będą odbywały się w Europie przez cały rok 2021. Mają one zachęcić użytkowników do prywatnych i służbowych podróży pociągiem. Jest to ważne, ponieważ aktualnie około 25% emisji gazów cieplarnianych w UE pochodzi z transportu.

pozwoli zbadać pomysł wskaźnika liczby połączeń kolejowych podobnego do tego, który już stosowany jest w transporcie lotniczym. Komisja ma do końca marca 2021 r. przedstawić Radzie i Parlamentowi Europejskiemu informacje na temat swoich planów.

Szczegółowe informacje na temat tej inicjatywy oraz harmonogram planowanych działań znajdują się na stronie internetowej Komisji Europejskiej.

– Jestem głęboko przekonany, że kolej będzie rdzeniem naszych przyszłych sieci transportowych, ponieważ staramy się przeciwdziałać zmianom klimatycznym i zbliżyć do siebie ludzi we wszystkich regionach Europy. Inwestycje w linie kolejowe również odegrają istotną rolę w naszym ożywieniu gospodarczym, jako instrument lepszej spójności społecznej, kulturowej i gospodarczej, a także zwiększonej odporności. Jesteśmy zaszczytzeni obejmując przewodnictwo w Radzie UE w pierwszej połowie Europejskiego Roku Kolei 2021 i kontynuując pracę, którą już wykonaliśmy z naszymi partnerami, zwłaszcza z poprzednią prezydentką niemiecką, w kilku ważnych kwestiach politycznych. Ale poza konkretnymi politykami zamierzamy upewnić się, że koleje będą pracować na rzecz poprawy życia ludzi na całym kontynencie – zapowiedział Pedro Nuno Santos, minister infrastruktury Portugalii. |

Elżbieta Haber



Dla branży transportowej celem jest podwojenie udziału kolei w transporcie towarów, co wymaga rozwoju usług intermodalnych. Aby zachęcić biznes do zmiany transportu ładunków z samochodów na pociągi, powołano markę „Green Rail” dla produktów transportowanych koleją



Ratyfikowana 30. grudnia 2020 r. umowa pomiędzy GB i UE daje prawa do traktowania towarów na podstawie reguł preferencyjnych dla towarów pochodzących z tych terytoriów. Towary te kwalifikują się zgodnie z przepisami pochodzenia określonymi w tej umowie

EKSPERT CELNY OSTRZEGA: UMOWA UE-GB – NIE WYGLĄDA KOLOROWO

BĘDĄ CŁA, DOKUMENTY, A TAKŻE GRANICE CELNE!

Po wynegocjowaniu w Wigilię umowy pomiędzy UE a Wielką Brytanią premier Boris Johnson stwierdził: – *Od 1 stycznia nie będzie palisady taryf celnych ani barier taryfowych w handlu.* W ślad za tą wypowiedzią podaje się, że zdążono z prezentem dla przedsiębiorców działających na rynkach EU-UK. Otóż to nie takie proste i nie będzie tak kolorowo! Cła będą, dokumenty będą i granice celne też będą!

1 lutego 2020 r. Wielka Brytania, Walia, Szkocja i Irlandia Północna (Zjednoczone Królestwo) opuściły UE. W związku z zakończeniem okresu przejściowego od 1 stycznia 2021 r. w życie wchodzi istotne zmiany, m.in. w obrocie towarowym z tymi terytoriami. UK staje się dla UE krajem trzecim, a to oznacza procedury i formalności na granicy celnej pomiędzy tymi dwoma terytoriami. Towary podlegać będą zgłoszeniom celnym w procedurach celnych, gdy będą przekraczać granice.

Ratyfikowana 30. grudnia 2020 r. umowa (Umowa o handlu i współpracy między Unią Europejską oraz Europejską Wspólnotą Energii Atomowej z jednej strony i Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej z drugiej strony) pomiędzy GB i UE daje prawa do traktowania towarów na podstawie reguł preferencyjnych dla towarów pochodzących z tych terytoriów. Towary z nich pochodzące oznaczają – o ile nie przewidziano inaczej – towary kwalifikujące się

zgodnie z przepisami pochodzenia określonymi w tej umowie.

Reguły pochodzenia towarów – co to dokładnie oznacza?

Każdy z rynków jest dostępny dla jakiegoś rodzaju towarów całkowicie uzyskanych oraz przetworzonych na tych terytoriach. Wzajemna (bilateralna) umowa pozwala, po ustaleniu „reguł pochodzenia”, przemieszczać towary, w wypadku których wartość cła wynosi „0%” pod warunkiem wypełnienia reguł pochodzenia. Główne czynniki, jakie będą brane pod uwagę, to zmiana klasyfikacji taryfowej (HS), proces produkcyjny, maksymalna wartość lub waga materiałów niepochodzących lub specyficzne wymogi określone w załączniku omawiającym reguły preferencyjnego pochodzenia. Należy podkreślić, że ta umowa daje względy towarom pocho-

dzącym z tych terytoriów, czyli wspiera rodzime (UE i UK) produkcje w rozumieniu reguł pochodzenia. Na potrzeby umowy zdefiniowano takie pojęcia jak: wartość celna, cena EXW, produkcja standardowych materiałów, przetwarzanie biotechnologiczne, reakcja chemiczna, destylacja, oczyszczanie i definicje dotyczące sekcji XI (tkanin i dzianin). Natomiast maksymalną wartość towarów ustala się według określonej zasady i opublikowanego wzoru.

Reguły preferencyjnego pochodzenia w wypadku towarów pochodzących z tych terytoriów oznaczają („MaxNOM”) maksymalną wartość materiałów niepochodzących wyrażoną w procentach i obliczaną według następującego wzoru:

$$\text{MaxNOM} (\%) = (\text{VNM} / \text{EXW}) \times 100,$$
 gdzie VNM oznacza wartość materiałów niepochodzących, użytych do wytworzenia produktu, czyli jaka jest jego wartość celna w momencie importu, w tym fracht, ubezpieczenie (jeśli były wymagane) opakowanie i wszystkie inne koszty

poniesione w transporcie materiałów do portu importu dla strony umowy (pośrednika, podwykonawcy, dostawcy), którą jest producent produktu. Kiedy wartość nie pochodzącego materiału nie jest znana i nie można jej ustalić, stosuje się pierwszą możliwą do ustalenia cenę zapłaconą za materiały nie pochodzące z terenu Unii lub ze Zjednoczonego Królestwa. Przy obliczaniu wartości towaru preferencyjnie pochodzącego nie bierze się pod uwagę wartości opakowań produktów.

Wartość materiałów nie pochodzących z UE lub z GB użytych do wytworzenia produktu można obliczyć na podstawie formuły średniej ważonej wartości lub innej metody wyceny zapasów w ramach zasad rachunkowości, które są ogólnie przyjęte przez stronę umowy. Umowa również określa i definiuje kontyngenty taryfowe (zasada kto pierwszy, ten lepszy) na określoną ilość produktów pochodzących (tj. tuńczyk, aluminium).

Dokumentowanie pochodzenia

Deklaracja dostawcy dla towarów objętych tą umową przede wszystkim

Główne czynniki, jakie będą brane pod uwagę, to zmiana klasyfikacji taryfowej (HS), proces produkcyjny, maksymalna wartość lub waga materiałów nie pochodzących lub specyficzne wymogi określone w załączniku omawiającym reguły preferencyjnego pochodzenia.

szczegółowo określa użyte materiały nie pochodzące do wytworzenia sprzedawanego/dostarczanego produktu. Deklaracja archiwizowana oczywiście musi być podpisana i w oryginale. Zgodnie

E K S P E R T C E L N Y



Doktor Izabella Tymińska

Ekspert celny, który zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importem i eksportem towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górną półką trudności”, zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Przez wiele lat pracowała dla firm logistycznych i spedycyjnych, w których piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia, w Instytucie Logistyki w Warszawie. Wykładała w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki oraz Uczelni Techniczno-Handlowej. Absolwentka wydziałów: Ekonomii, Logistyki, Stosunków Międzynarodowych, Zarządzania oraz Ekonomiki Obronności.

<https://www.linkedin.com/in/dr-izabella-tyminska-ekspert-celny/>
<https://www.facebook.com/Ekspert.celny.Doradztwo.celne/>

z umową również stosować będziemy „oświadczenie eksportera”, czyli tzw. deklarację na fakturze. Deklarację tę stosować można zgodnie z przepisami UE oraz UK i ma być ona zgodna z językiem kraju wywozu. Dla naszych eksporterów oznacza to ubieganie się o „pozwolenie na stosowanie uproszczonego deklarowania pochodzenia towarów”. Deklaracja ta jest w naszym prawodawstwie opubliko-

jemy również zapisy, iż na mocy porozumienia, reguły preferencyjnego pochodzenia towarów mogą zostać zawieszane lub cofnięte, gdy będzie to niezbędne w celu ochrony interesów finansowych zainteresowanej strony.

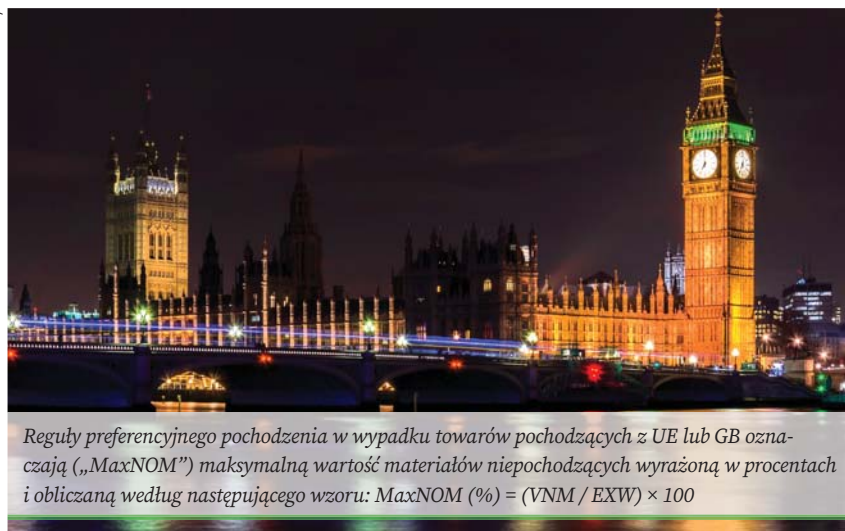
Tylko Irlandia Północna zachowuje wyjątek dotyczący przepływu towaru

W tym miejscu należy również zaznaczyć, iż tylko i wyłącznie obrót towarowy z Irlandią Północną odbywać się będzie na zasadach obrotu towarami jak w UE. Od 2021 r. dla celów transakcji towarowych Irlandia Północna będzie traktowana jako terytorium Unii Europejskiej, a podatnicy dokonujący WDT lub WNT towarów na terytorium Irlandii Północnej będą traktowani na te potrzeby jako podatnicy UE.

Podsumowując: UMOWA O HANDLU I WSPÓŁPRACY MIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A EUROPEJSKĄ WSPÓLNOTĄ ENERGII ATOMOWEJ Z JEDNEJ STRONY I ZJEDNOCZONYM KRÓLESTWEM WIELKIEJ BRYTANII I IRLANDII PÓLNOCNEJ Z DRUGIEJ STRONY, jest 49 umową jaką podpisała UE z krajami na świecie. Umowy mają wspierać i promować rodziły rynek w celu zwiększenia m.in. eksportu towaru na preferencyjnych warunkach. Reguły pochodzenia preferencyjnego towaru są przejrzyste i nieskomplikowane, więc przy zaangażowaniu strony, umowy będą (należy tak założyć) możliwe do spełnienia. Istotą takich umów jest idea, aby móc sprostać wymogom spełnienia warunków i formalnościom przywozu na dany rynek po cenie pomniejszonej o należne cło z kraju trzeciego. |

dr Izabella Tymińska,
ekspert celny

Fot. Pixabay



Reguły preferencyjnego pochodzenia w wypadku towarów pochodzących z UE lub GB oznaczają („MaxNOM”) maksymalną wartość materiałów nie pochodzących wyrażoną w procentach i obliczaną według następującego wzoru: $MaxNOM (\%) = (VNM / EXW) \times 100$



Jeżeli przewóz będzie wykonywany dwoma środkami transportu, np. gdy po awarii ciągnika przewoźnik podejmie naczepę innym ciągnikiem siodłowym, pomimo że dla towaru będzie to w dalszym ciągu jeden przewóz międzynarodowy, dla przewoźnika będą to dwa przewozy kabotażowe

Fot. Scania

NIEMIECKIE PRZEWOZY ZA BAŁTYK. KABOTAŻ, CZY PRZEWÓZ MIĘDZYNARODOWY?

Polscy przewoźnicy mogą wykonywać przewozy towarów z Polski do krajów skandynawskich bez żadnych ograniczeń. Dotyczy to również dostarczania naczep z towarem do terminali portowych, skąd będą one płynęły do portów skandynawskich i już na kołach jechały do odbiorców. Co innego, gdy polski przewoźnik będzie dostarczał naczepę z towarem z jakiegoś miejsca w Niemczech do jednego z niemieckich portów. Ze względu na obowiązujące przepisy, taki przewóz nie zostanie uznany przez niemiecki BAG za międzynarodowy. I nie będzie miało znaczenia, że odbiorcą towaru jest firma norweska lub szwedzka, a przewoźnik wykonuje transport międzynarodowy.

Podobnie jak z Polski, przewozy drogowe z Niemiec do krajów skandynawskich również wymagają zmierzania się z leżącym na trasie przewozu Morzem Bałtyckim. Przeprawę naczep z towarem zapewnia sieć morskich połączeń promowych typu Ro-Ro (od angielskiego *roll on - roll off*). Przy przewozach kontenerów wykorzystywane są morskie terminale kontenerowe. Odcinki lądowe po obu stronach Bałtyku obsługują przewoźnicy drogowi. Aktualne jest więc pytanie, czy w takich przypadkach przewóz na całej trasie podlega konwencji CMR. Odpowiedź daje nam art. 2 ust. 1. Zgodnie z tym przepisem, – *jeżeli pojazd zawierający towary przewożony jest na części drogi morzem (...) bez przeladunku, (...)*

Konwencję stosuje się mimo to do całości przewozu. Oznacza to, że przewóz przesyłki adresowanej za Bałtyk, z określonego miejsca w Niemczech do jednego z niemieckich portów jest częścią przewozu międzynarodowego. Ale czy przewóz towaru na odcinku od nadawcy w Niemczech do jednego z niemieckich portów faktycznie jest przewozem międzynarodowym?

Niemieckie przewozy za Bałtyk

Przewozy z Niemiec do krajów skandynawskich mogą odbywać się na kilka sposobów. Bałtyk może pokonywać cały środek transportu wraz z towa-

rem, albo też sama naczepa lub kontener. Przewóz towaru jednym środkiem transportu na całym odcinku nie narzuca problemów w ocenie charakteru i odpowiedzialności. Zawsze jest to przewóz międzynarodowy. Jednakże nie jest to już takie oczywiste, jeżeli przewoźnik dostarcza naczepę z towarem lub kontener do portu. W pierwszym przypadku przewoźnik drogowy dowozi naczepę do terminala w porcie wyjściowym i wydaje ją wraz dokumentami przewozowymi obsłudze terminala. Po dotarciu do portu przeznaczenia, naczepa jest przejmowana przez innego przewoźnika drogowego, który dostarcza znajdujący się na niej towar do miejsca dostawy. Stałym elementem takiego przewozu jest brak przeladun-

ku towaru. Obaj przewoźnicy drogowi, pomimo że wykonują jedynie część krajową przewozu, są stronami jednej i tej samej umowy przewozu międzynarodowego. Wydanie naczepy z towarem obsłudze terminala nie powoduje

cywilną przewoźników wykonujących przewozy opisanymi metodami. Przepisy prawa przewozowego nie są jednak jedynymi przepisami, które obowiązują polskich przewoźników w tego typu przewozach. Obszar Republiki

spółu pojazdów, pojazdem silnikowym tego pojazdu, do trzech przewozów kabotażowych. Przepis wyraźnie wskazuje, że – ... *ostatni rozładunek rzeczy w trakcie przewozu kabotażowego przed opuszczeniem przyjmującego państwa członkowskiego ma miejsce w ciągu siedmiu dni od ostatniego rozładunku (...)* w ramach dostawy rzeczy

Przewóz przesyłki adresowanej za Bałtyk z określonego miejsca w Niemczech do jednego z niemieckich portów jest częścią przewozu międzynarodowego.

zatem zakończenia zawartej umowy przewozu.

W drugim przypadku specyfika przewozów jest podobna, z tą różnicą, że pierwszy przewoźnik zostawia w porcie wyjścia sam kontener, a drugi przewoźnik odbiera kontener w porcie skandynawskim i dostarcza do docelowego odbiorcy. W odróżnieniu od klasycznej naczepy, kontener jest traktowany jako

Federalnej Niemiec, w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r., jest bowiem dla naszych transportowców terytorium „przyjmującego państwa członkowskiego”. Dla polskich przewoźników rozporządzenie jest zatem jednym z głównych regulatorów praw i obowiązków przy przewozach wykonywanych

Z chwilą pozostawienie kontenera w porcie umowa przewozu zostaje zakończona. Zatem odmiennie niż w przewozach samych naczep z towarem, drogowy transport kontenerów nie podlega konwencji CMR, lecz przepisom prawa przewozowego obowiązującego w Niemczech

Doradztwo transportowe **CDS ODSZKODOWANIA**

Prowadzimy obsługę ubezpieczeniową i prawną firm transportowych i spedycyjnych w zakresie:

- ubezpieczeń transportowych (OC przewoźnika, OC spedytora, Cargo)
- analiz i ocen prawnych dotyczących otrzymanych reklamacji i roszczeń
- postępowań odszkodowawczych z polis OC w związku ze szkodami transportowymi
- oceny ryzyka transportowego
- prawidłowości zawierania umów przewozu i spedycji

Posiadamy nowatorskie rozwiązania ubezpieczeniowe umożliwiające pełne ubezpieczenie ponoszonej odpowiedzialności cywilnej w związku z wykonywaną działalnością transportową i spedycyjną.

Pełna informacja o naszych produktach i usługach znajduje się na stronach: www.cds-odszkodowania.info • www.oc-przewoźnika.info • www.oc-spedytora.info

Dane kontaktowe:
CDS Kancelaria Brokerska 02-785 Warszawa ul. Wolińska 10 lok. 53
tel.: 609 204-707, 607 487-800, 607 014-607, 22 292-299-29; 22 292-97-58, fax: 22 495-59-58
e-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

www.cds-odszkodowania.info



Fot. Pixabay

autonomiczna jednostka ładunkowa, która w całości jest przekazywana odbiorcy. Z chwilą pozostawienia kontenera w porcie umowa przewozu zostaje zakończona. Zatem odmiennie niż w przewozach samych naczep z towarem, drogowy transport kontenerów nie podlega konwencji CMR, a przepisom prawa przewozowego obowiązującego w Niemczech.

Kabotażowe oblicze niemieckich przewozów za Bałtyk

Powyższe obrazuje, jak różne przepisy prawa regulują odpowiedzialność

Polski przewoźnik, który dokonuje przewozu towaru z określonego miejsca w Niemczech do jednego z niemieckich terminali portowych i który pozostawia tam kontener lub całą naczepę z towarem, wykonuje przewóz kabotażowy.

w Niemczech. Najważniejszym przepisem tego rozporządzenia jest art. 8. ust. 2 ograniczający możliwości wykonania przewozów kabotażowych. Zgodnie z tym przepisem: – *Po dostarczeniu rzeczy w przychodzącym ruchu międzynarodowym (...) przewoźnicy drogowi uprawnieni są do wykonywania tym samym pojazdem lub, w przypadku ze-*

w przychodzącym ruchu międzynarodowym. Unijny ustawodawca zastrzegł jednak, że przewozy kabotażowe – ... *są ograniczone do jednego przewozu kabotażowego (...)* w ciągu trzech dni od wjazdu bez ładunku na terytorium tego państwa członkowskiego.

Innym, dość istotnym przepisem jest art. 8. ust. 3. Rozporządzenia, który nakłada na przewoźnika obowiązek posiadania przez kierowcę w czasie wykonywania przewozu kabotażowego dokumentów potwierdzających – *przewóz w przychodzącym ruchu międzynarodowym oraz każdy kolejny wykonany przewóz kabotażowy.*

Przepis art. 8 ust. 2, akapit pierwszy wyraźnie wskazuje jednak, że limit

3 przewozów w ciągu 7 dni dotyczy przewozów kabotażowych wykonywanych – *tym samym pojazdem lub w przypadku zespołu pojazdów, pojazdem silnikowym tego pojazdu*, którym został dostarczony towar w przychodzącym ruchu międzynarodowym, czyli zza granicy i na liście CMR. Co to w praktyce oznacza?

Oznacza to, że polski przewoźnik, który dokonuje przewozu towaru z określonego miejsca w Niemczech

Dalej, jeżeli taki przewóz będzie wykonywany dwoma środkami transportu, np. gdy po awarii ciągnika sio-

tażowe. Analogicznie będzie, jeżeli taki przewóz będzie wykonywany przez dwóch przewoźników. Różnicą będzie jedynie to, że każdy z przewoźników będzie wykonywał po jednym przewozie kabotażowym, choć w ramach jednej umowy międzynarodowego przewozu drogowego.

Uzupełniając zatem przykład podany w zeszłorocznym artykule, **jednym przewozem kabotażowym wykonanym w Niemczech będzie nie tylko przewóz:**

1. od nadawcy A do jednego miejsca należącego do odbiorcy B,
2. od nadawcy A do trzech miejsc należących do tego samego nadawcy A,
3. od nadawcy A do trzech miejsc należących do jednego odbiorcy B,

ale również przewóz:

4. od nadawcy A do terminala w porcie B – w przypadku dostarczenia naczepy z towarem do portu, niezależnie od tego, że przewóz jest wykonywany na liście CMR, a adresatem przesyłki jest odbiorca skandynawski oraz

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk

szeft zespołu, broker

Ponad 34 lata w branży ubezpieczeniowej, w tym 19 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie diagnostyki ryzyka, szkód i ubezpieczeń i transportowych. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe międzynarodowe oraz obowiązujące w krajach Unii Europejskiej.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: określania prawnej odpowiedzialności wynikającej z zawieranych umów przewozu, prowadzenia nadzoru nad postępowaniami reklamacyjnymi związanymi ze szkodami transportowymi oraz tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów.

Autor ponad 100 artykułów z zakresu prawa przewozowego, ryzyka i ubezpieczeń transportowych. Wykładowca i prelegent na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych.

do jednego z niemieckich terminali portowych i który pozostawia tam kontener lub całą naczepę z towarem, wykonuje przewóz kabotażowy. Przewozem kabotażowym, w rozumieniu tego przepisu, jest bowiem przewóz dokonywany tym samym pojazdem (a w przypadku zespołu pojazdów pojazdem silnikowym tego pojazdu), którym wwieziono towar do Niemiec, a nie przewóz towaru w określonej relacji międzynarodowej – tutaj z Niemiec do krajów skandynawskich. W takich przewozach, pojazdem silnikowym jest zawsze ciągnik siodłowy, który *de facto* nie opuszcza terytorium Niemiec.

dłowego przewoźnik podejmie naczepę innym ciągnikiem siodłowym, pomimo

Po dostarczeniu rzeczy w przychodzącym ruchu międzynarodowym (...) przewoźnicy drogowi uprawnieni są do wykonywania tym samym pojazdem lub, w przypadku zespołu pojazdów, pojazdem silnikowym tego pojazdu, do trzech przewozów kabotażowych.

że dla towaru będzie to w dalszym ciągu jeden przewóz międzynarodowy, dla przewoźnika będą to dwa przewozy wykonywane dwoma pojazdami silnikowymi, czyli dwa przewozy kabo-

5. od nadawcy A do terminala kontenerowego w porcie B – w przypadku przewozu kontenera.

Tak ocenią przewóz niemieckie BAG i policja, jeżeli z dokumentów będzie wynikało, że towar jest wiezony do portu. Ocena w dużej mierze zależy więc od dokumentów, które kierowca posiada w kabinie. W przypadku, gdy dokumenty potwierdzą wykonywanie transportu międzynarodowego do innego państwa członkowskiego (w tym przypadku do Szwecji, Norwegii lub Finlandii), a kierowcy uda się ukryć, że wiezie towar do portu, trudno będzie organowi kontroli uznać przewóz za kabotażowy. Szkoda tylko, że w takich przypadkach szczęście lub pech zależą od czynników, na które kierowca, a już tym bardziej przewoźnik, mogą nie mieć większego wpływu. |

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



Fot. IVECO

Nowe czasy, nowe rozwiązania

e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Epidemia koronawirusa przekierowała prawie całą gospodarkę na system home office, przez co także wiosenne Spotkania Transportowe nie odbyły się w tradycyjnej formie. Jednak życie i biznes toczą się dalej, ale wymagają nowego podejścia i wprowadzenia zmian, dostosowujących nas do nowej rzeczywistości.

Dlatego uruchamiamy Spotkania Transportowe w nowej, cyfrowej formie jako e-Spotkania Transportowe.

e-Spotkania Transportowe odbywają się na stronie [Online.SpotkaniaTransportowe.pl](https://www.Online.SpotkaniaTransportowe.pl)

Na tej platformie będziemy zamieszczać najciekawsze i najważniejsze prezentacje, poradniki i wskazówki, przygotowane przez ekspertów i partnerów Spotkań Transportowych. Dzięki nim przewoźnicy będą mogli bezpieczniej i efektywniej prowadzić swoją działalność transportową w tej nowej, trudnej rzeczywistości.

Spotkania Transportowe Online:

- | Najważniejsze i stale aktualizowane tematy
- | Sprawdzeni i doświadczeni eksperci
- | Wygodne formy dostępu do informacji (online i offline)
- | Nowe możliwości, nowe rozwiązania

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU

e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

www.Online.SpotkaniaTransportowe.pl

TRÓJMIASTO

ŁÓDŹ I POLSKA
CENTRALNA

KRAKÓW
I GÓRNY ŚLĄSK

WARSZAWA
I OKOLICE

POZNAŃ
I WIELKOPOLSKA

WROCŁAW
I DOLNY ŚLĄSK

RYNKI
WSCHODZĄCE

AKTUALNE PROJEKTY

dostępna nowoczesna
powierzchnia magazynowa
w strategicznych lokalizacjach



TRICITY NORTH
44 730 m²



TRICITY SOUTH
69 700 m²



ŁÓDŹ WEST
60 225 m²



CITY LOGISTICS

CL KATOWICE I
68 250 m²



KRAKÓW EAST I
62 596 m²



KRAKÓW EAST II
18 541 m²



KRAKÓW WEST
17 634 m²



RZESZÓW II
27 834 m²



ZABRZE II
44 000 m²



ŻORY
85 064 m²



KONOTOPA III
59 615 m²



PRUSZKÓW V
13 859 m²



A2 WARSZAW NORTH
103 670 m²



WARSZAW NORTH II
90 316 m²



S7 WARSZAW NORTH
GATE 26 706 m²



POZNAŃ XI
49 438 m²



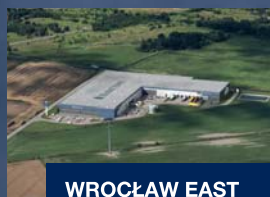
OPOŁE
49 582 m²



WAŁBRZYCH
57 000 m²



S5 WROCŁAW NORTH
GATE 59 398 m²



WROCŁAW EAST
24 517 m²



BIAŁYSTOK II
35 964 m²



LUBLIN II
75 283 m²