



Branża naprzeciw wyzwaniom

Fot. Shutterstock

PARTNERZY WYDANIA



27. Ranking firm TSL

TRANSPORT
SPEDYCJA
LOGISTYKA

Zapraszamy do wypełnienia ankiety rankingowej:
<https://rankingtsl.pl>

31.03–30.04

Zbieranie zgłoszeń do rankingu

26 maja

Debata z udziałem przedstawicieli branży

23 czerwca

Gala wręczenia wyróżnień w Rankingu TSL

27 czerwca

Publikacja wyników rankingu w dodatku **Transport Spedycja Logistyka** w Dzienniku Gazecie Prawnej

Kontakt: Magdalena Ornat, tel. 519 061 300, magdalena.ornat@infor.pl

Więcej informacji:

gazetaprawna.pl/konferencje/rankingTSL2022/

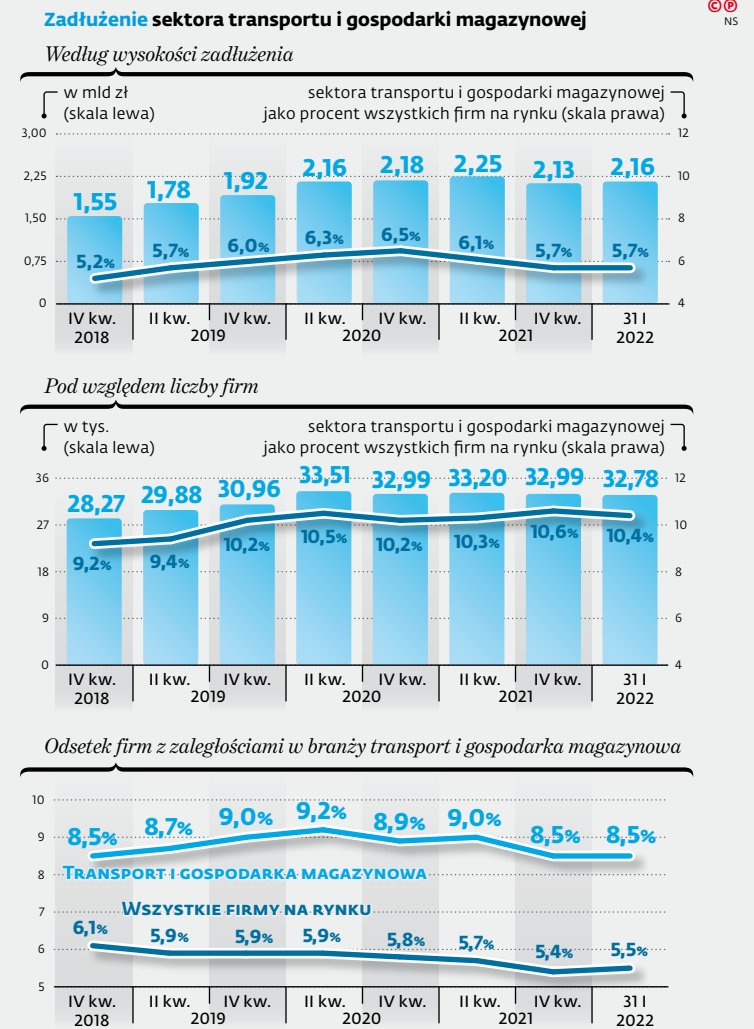
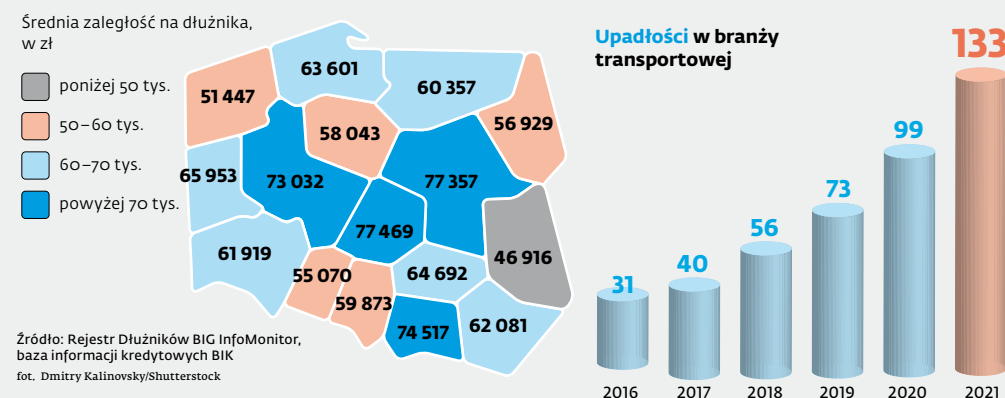
Spis treści:

- 4 Branża pokonała pandemię. Co przyniesie wojna?
- 8 Przyszedł czas rewolucji
- 12 Cyfryzacja w logistyce coraz szybsza
- 14 Nowinki technologiczne i nowe szanse
- 16 Rynek magazynowy wciąż bije rekordy
- 18 Transport żywności będzie coraz bardziej inteligentny
- 20 Sposoby na skuteczne odzyskanie pieniędzy
- 22 Faktoring na trudne czasy



Zaległości firm w podziale na województwa

Województwo	Liczba firm z zaległościami	Liczba zobowiązań	Zadłużenie w mln zł	Udział firm z problemami w spłacie zobowiązań
dolnośląskie	2578	6124	159,63	9,2%
kujawsko-pomorskie	1910	4680	110,85	8,9%
lubelskie	1378	3183	64,67	7,4%
lubuskie	1175	2787	77,51	10,0%
łódzkie	2277	5835	176,37	9,7%
małopolskie	2249	5373	167,59	6,6%
mazowieckie	5559	13 869	430,02	8,9%
opolskie	605	1205	33,30	9,7%
podkarpackie	1183	3029	73,43	6,9%
podlaskie	721	1874	41,03	7,1%
pomorskie	2244	4964	142,72	8,1%
śląskie	4173	9528	249,88	10,0%
świętokrzyskie	795	1827	51,40	8,0%
warmińsko-mazurskie	1020	2330	61,54	8,6%
wielkopolskie	3334	8229	243,46	9,6%
zachodniopomorskie	1577	3253	81,11	7,9%



Zrównoważony rozwój kluczem do sukcesu.

Branża pokonała pandemię. Co przyniesie wojna?

COVID-19 dla branży TSL był wstrząsem, ale ogromna część firm poradziła sobie w okresie pandemii. O wiele większe wyzwania mogą wiązać się z nową sytuacją gospodarczą, która będzie następstwem wojny na terenie Ukrainy

Firmy dostosowały się do nowych warunków działania

HALINA BRDULAK
Katedra Zarządzania Międzynarodowego, Kolegium Gospodarki Światowej SGH

Czynniki, które oddziałują obecnie na branżę TSL mają dwójaki charakter – z jednej strony zmiany kierunków działania firm w związku ze zrywaniem się łańcuchów dostaw w okresie pandemii, zwłaszcza na kierunku Chiny-Europa, a z drugiej – wycofywanie się przedsiębiorstw z Rosji w związku z rosyjskim atakiem i wojną w Ukrainie. W efekcie nastąpiła synergia czynników

negatywnych, do których dołączyło się wprowadzenie drugiej części regulacji pakietu mobilności. Jeśli weźmiemy pod uwagę oddziaływanie pandemii (analiza do stycznia 2022 r.), to wstępne dane pokazują, że branża bardzo szybko dostosowała się do nowych warunków działania. Ze wstępnych badań wynika, że od 30 do 50 proc. firm zanotowało znaczący przyrost

Dwuletni okres pandemii COVID-19 dla branży TSL nie był łatwym czasem. Zatory na szlakach z Azji do Europy, zerwanie łańcuchów dostaw i nowe globalne przyzwyczajenia konsumentów gruntownie zmieniły funkcjonowanie tego biznesu. Trzeba się jednak spodziewać, że kłopoty i zawirowania wywołane przez pandemię, okazały się i tak niewielkie, w porów-

dochodów, większy niż w stabilnych czasach. Pozostałe firmy – albo utrzymały prognozowany budżet albo też zanotowały spadek przychodów. Wzrost, utrzymanie bądź spadek przychodów nie oznaczał podobnej tendencji, jeśli chodzi o zysk. Sytuacja zmieniła się dynamicznie i w większości przypadków spadek przychodów oznaczał utrzymanie bądź też wzrost zysków w stosunku do poprzedniego roku. Oprócz skracania łańcuchów i dywersyfikacji dostawców nastąpiło również zmniejszanie liczby pośredników (w tym przykładowo rezygnowanie z usług spedytatorów w przypadku armatorów) i wzrost zainteresowania magazynami (w kontekście niestabilności dostaw,

tworzenie zapasów), zarówno dużymi, jak też małymi, wobec dynamicznego rozwoju e-commerce. Europejski biznes oparty na e-commerce rośnie obecnie w tempie ok. 33 proc. rocznie. Nadal dużym problemem pozostawał brak kierowców. Problem ten nasilił się podczas wojny w Ukrainie. W Polsce zatrudnionych było ponad 100 tys. kierowców ukraińskich. W momencie wybuchu wojny zostali oni zmobilizowani do wojska. Spowodowało to ogromną lukę na polskim rynku kierowców. Dodatkowo wzrosło zagrożenie w operowaniu na rynkach objętych działaniami wojennymi, a restrykcje gospodarcze, nałożone przez kraje zachodniej Europy na Rosję, spowodowały

również wycofywanie się zagranicznych zakładów produkcyjnych z tego terenu. Należy również dodać, że dla wielu firm obsługa rynków rosyjskiego i ukraińskiego stanowiła znaczący udział w ich przychodach. Najtrudniejszą sytuację można zauważyć wśród małych i średnich firm transportowych, których jest ponad 90 proc. w Polsce. Prawie połowa z nich sygnalizuje, że wojna w Ukrainie będzie miała silny wpływ na ich działalność. Błokada Rosji i Ukrainy oznacza również mocne perturbacje na nowym jedwabnym szlaku i tym samym wykorzystanie w większym stopniu połączeń morskich i lotniczych do transportu towarów z Azji. Jednak i w tym przypad-

ku zagrożeniem dla działalności portów jest rosnące ryzyko cyberataku, który może sparaliżować całą infrastrukturę. Analizując sytuację od strony makroekonomicznej, warto dodać, że w przypadku globalnych łańcuchów dostaw udział dostawców z Rosji i Ukrainy, zarówno bezpośrednich, jak też drugiego i trzeciego stopnia (według badań platformy Interos) stanowi ok. 3 proc. ogółu powiązań handlowych, w przypadku dostawców z Rosji i Ukrainy, zarówno bezpośrednich – 0,75 proc. Oznacza to również, że ok. 1,1 tys. firm amerykańskich i 1,3 tys. firm europejskich ma przynajmniej jednego bezpośredniego dostawcę w Rosji, a ok. 400 – w Ukrainie. Liczby te dodatkowo uświadamiają skalę problemu.

Zdecydowaliśmy się na ten krok ze względów etycznych oraz z uwagi na bezpieczeństwo pracowników i przewożonych ładunków – przyznał Andrzej Kozłowski członek zarządu Rohlig Suus Logistics. Operator nie chciał iść na ustępstwa i zrezygnował również z oferowanych branży logistycznej przez chińskie firmy ubezpieczeniowe możliwości ubezpieczenia ładunków, bez wyłączenia ryzyka wojny

– Zdecydowaliśmy się na ten krok ze względów etycznych oraz z uwagi na bezpieczeństwo pracowników i przewożonych ładunków – przyznał Andrzej Kozłowski członek zarządu Rohlig Suus Logistics. Operator nie chciał iść na ustępstwa i zrezygnował również z oferowanych branży logistycznej przez chińskie firmy ubezpieczeniowe możliwości ubezpieczenia ładunków, bez wyłączenia ryzyka wojny

– Zdecydowaliśmy się na ten krok ze względów etycznych oraz z uwagi na bezpieczeństwo pracowników i przewożonych ładunków – przyznał Andrzej Kozłowski członek zarządu Rohlig Suus Logistics. Operator nie chciał iść na ustępstwa i zrezygnował również z oferowanych branży logistycznej przez chińskie firmy ubezpieczeniowe możliwości ubezpieczenia ładunków, bez wyłączenia ryzyka wojny

– Zdecydowaliśmy się na ten krok ze względów etycznych oraz z uwagi na bezpieczeństwo pracowników i przewożonych ładunków – przyznał Andrzej Kozłowski członek zarządu Rohlig Suus Logistics. Operator nie chciał iść na ustępstwa i zrezygnował również z oferowanych branży logistycznej przez chińskie firmy ubezpieczeniowe możliwości ubezpieczenia ładunków, bez wyłączenia ryzyka wojny

Z myślą o przyszłości.

Podstawą sukcesu DACHSER i naszych Klientów są rozważne i zaplanowane działania. Zrównoważony rozwój jest trzonem naszego modelu biznesowego.

Kultura organizacyjna oparta na odpowiedzialności i zaangażowaniu społecznym oraz przemyślana strategia ochrony klimatu i środowiska sprawiają, że jesteśmy niezawodnym partnerem logistycznym dziś i w przyszłości.

niedaleko granicy polsko-białoruskiej. Profesor Halina Brdulak z Katedry Zarządzania Międzynarodowego, Kolegium Gospodarki Światowej SGH (jej szersza opinia obok) wskazuje, że dla wielu firm rynek rosyjski miał znaczący udział w ich przychodach. Pozycja polskich przewoźników rosła w obsłudze ruchu z Ukrainą, który z powodu wojny na długo może być wstrzymany. Prof. Brdulak dodaje, że najtrudniejszą sytuacją można zauważyć wśród małych i średnich firm transportowych, których jest w Polsce ponad 90 proc. Prawie połowa z nich sygnalizuje, że wojna w Ukrainie będzie miała silny wpływ na ich działalność. Dodatkowo na razie nikt nie wie, jak duże tąpnię-

cie w całej gospodarce wywoła konflikt zbrojny. Można mieć nadzieję, że tak jak w przypadku pandemii, branża TSL przezwycięży największe kłopoty i postara się dostosować do nowej rzeczywistości.

Barometr gospodarki

Warto przypomnieć, że branża transportowa to barometr gospodarki. Już niebawem wiele o jej sytuacji powiedzą dane dotyczące zaległości finansowych firm. Prześledźmy, co działo się podczas dwóch lat pandemii. W 2020 r. długi sektora transportowego znacząco rosły, o wiele bardziej niż ogółu przedsiębiorstw we wszystkich branżach. W efekcie były duże obawy o kondycję, do czego przyczyniły się lockdowny i wprowadzone

ograniczenia w przemieszczaniu się i transporcie. Sytuacja zmieniła się w drugim roku pandemii, kiedy dynamika wzrostu zaległości osłabła. Taki trend trwa do dziś. Jak wynika z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor i BIK, od stycznia 2021 r. do stycznia 2022 r. doszło nawet do nieznacznego spadku zaległości transportu, o niecałe 10 mln zł, do 2,164 mld zł. Ubýło też 261 firm z długami. Obecnie z zaległościami wobec dostawców i banków problemy ma 32 776 przedsiębiorstw transportowych. Mimo to, jak zauważają eksperci Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor i BIK, udział firm z problemami w branży transportowej wynosi obecnie 8,6 proc. i w porównaniu z innymi należy do najwyższych. Dodają, że koronakryzys spr-

wił, że część przedsiębiorstw transportowych mocno straciła, ale część mocno skorzystała na nowej sytuacji. A niepewność, jaką wprowadziła do gospodarki pandemia, zwiększyła ostrożność inwestycyjną, co zapewne przełoży się na lepsze wyniki transportu, jeśli chodzi o zaległości.

Na poprawę sytuacji w sektorze pod koniec 2021 r. wskazuje też Krajowy Rejestr Długów, który w swojej bazie ma ponad 23 tys. firm z zadłużeniem sięgającym łącznie miliarda złotych.

Co przyniesie 2022 rok

Mimo że koszty usług transportowych czy logistycznych rosną, to firmy borykają się z wysokimi kosztami pracy, wyższymi cenami paliw, które w dużym stopniu ograniczają dalszą poprawę rentowności.

– Niestety od dwóch miesięcy znowu obserwujemy niewielkie wzrosty zadłużenia, rzędu 9–12 mln zł. Wojna wywołana przez Rosję w Ukrainie i związany z tym wzrost cen paliw, rosnące stopy procentowe, wpływ ukraińskich kierowców, którzy pojechali walczyć z najeźdźcą, może sprawić, że kondycja branży będzie się znowu pogarszać. Proszę pamiętać, że to bardzo rozdrobniona branża, działa tu mnóstwo małych firm, które nie mają dużych środków obrotowych, a niskie marże też nie pozwalają na wielkie zyski. 75 proc. dłużników z tej branży notowanych w KRD, to jednoosobowe działalności gospodarcze – zauważa Jakub Kostecki. Do tego dochodzą nowe wymogi związane z pakietem mobilności, którego kolejne gospodarczego zdecydowano o wygaszeniu środków wsparcia, co w konsekwencji wpłynęło na sytuację płynnościową w 2021 r. Ale to może nie być główną przyczyną. Eksperci Co-face mają inne wytłumaczenie. Ich zdaniem to efekt uproszczonych procedur ogłaszania niewypłacalności, wprowadzonych ustawą covidową z 19 czerwca 2020 r. Ogłoszenie otwarcia tej formy postępowania restrukturyzacyjnego następuje wyłącznie poprzez obwieszczenie w Monitorze Sądowym i Gospodarczym i nie jest rejestrowane przez sąd. Upadają natomiast głównie bardzo małe podmioty, które wcześniej nie były skłonne korzystać ze skomplikowanej i drogiej sądowej drogi przeprowadzania restrukturyzacji czy też niewypłacalności. Obecnie w sektorze transportu i gospodarki magazynowej problemy w regulowaniu zobowiązań widać szczególnie wśród przedsiębiorstw zajmujących się transportem drogowym towarów. Jak wynika z danych Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor i BIK, w tym przypadku ponad 11 proc. podmiotów ma opóź-

Patrycja Otto,
Krzysztof Śmietana

PREZENTACJA



Obieg zamknięty w logistyce

Firma Raben Logistics Polska zajmuje się nie tylko transportem, lecz także szeroko pojętą logistyką. Czasem sama staje się klientem swoich usługobiorców – zwłaszcza wtedy, gdy ma to pozytywny wpływ na środowisko. Tak stało się w przypadku UPM Raflatac.

UPM Raflatac jest pionierem w zakresie wprowadzania rozwiązań dotyczących gospodarki odpadami etykietowymi. Oferowana przez firmę usługa recyklingu umożliwia jej partnerom przyłączenie się do gospodarki obiegu zamkniętego poprzez przekształcanie odpadów etykietowych w zasoby. Dlatego firma Raben zaczęła korzystać z usługi recyklingu odpadów etykietowych RafCycle™ UPM Raflatac oraz przyjaznych środowisku materiałów etykietowych, w ramach usług pakowania łączonego i innych rodzajów działalności związanej z etykietowaniem.

Raben Logistics Polska obok transportu towarów oferuje klientom powiązane usługi dodane. Łączone usługi pakowania i etykietowania ostatnimi laty przeżywają intensywny wzrost popularności. – Rosnąca popularność usług etykietowych zainspirowała nas do wdroże-

nia łączonego projektu RafCycle z firmą UPM Raflatac. Jako grupa już od kilku lat wdrażaliśmy przyjazne środowisku rozwiązania oparte na zrównoważonej infrastrukturze i technologii. Nasz rozwój zachęcił nas do poszukania podobnego rozwiązania w ramach łączonych usług pakowania – opowiada Marek Styszyński, menedżer logistyki kontraktowej z firmy Raben Logistics Polska, odpowiedzialny za największe centrum VAS (Value Added Services) pakowania w Grupie Raben w Gądkach koło Poznania. To właśnie tam odbywa się etykietowanie, pakowanie i kompletowanie zamówień dla ponad 30 klientów z różnych branż.

Redukcja, recykling i odnowa

UPM Raflatac oferuje firmie Raben kompleksowe rozwiązanie działające w ramach obiegu zamkniętego, które obejmuje ograniczenie odpadów etykie-

towych, koordynację procesu recyklingu dla podkładów etykietowych oraz wykorzystywanie zgromadzonego materiału do tworzenia nowych materiałów etykietowych. Następnie Raben wykorzystuje produkty etykietowe, które zostały wyprodukowane przy użyciu odpadów etykietowych zebranych w ramach usługi RafCycle. W ramach tej usługi i gamy produktów, z materiałów pochodzących z recyklingu tworzone jest rozwiązanie obiegu zamkniętego, a z odpadów po podkładach etykietowych produkowane są nowe podkłady. Jakość materiału pozostaje taka sama.

– Materiały etykietowe RAFNXT+ wraz z usługą RafCycle i podkładami etykietowymi pochodzącymi z recyklingu stanowią rozwiązanie oparte na zasadzie redukcji, recyklingu i rewitalizacji w ramach jednego, spójnego obiegu zamkniętego. Dzięki temu jest to prawdziwie cyrkulacyjne rozwiązanie. To holistyczne podejście w połączeniu z wydajną, codzienną pracą, spełnia wymagania firmy Raben i jej klientów – wyjaśnia Izabela Antczak, kierownik ds. rozwiązań opakowaniowych w UPM Raflatac.

Jedną z głównych korzyści płynących z wyboru UPM Raflatac jako partnera w obszarze rozwiązań etykietowych jest dostęp do dużej ilości solidnych danych i możliwości zrównoważonego rozwoju.

– Korzystanie z materiałów etykietowych RAFNXT+, zamiast standardowych podkładów, pomaga zmniejszyć ślad węglowy firmy. Dostarczamy naszym klientom dane naukowe dotyczące obniżenia emisji CO2 i zwiększenia wydajności lasów w pochłanianiu węgla – dodaje Izabela Antczak.

Wspólne wartości i współpraca

Współpraca Raben Logistics Polska i UPM Raflatac odbywa się płynnie, ponieważ obie firmy wyznają te same kluczowe wartości.

– Najwyższy poziom niezawodności wobec klientów jest podstawą dla obu firm. Nasze wartości stanowią fundament naszej współpracy i zapewniają najwyższy poziom obsługi klienta – opisuje Izabela Antczak.

– Wyróżnia nas chęć rozwijania się. Dotyczy to każdego aspektu działalności i stanowi jeden z kluczowych powodów, dla których chcemy rozwijać współpracę z firmą UPM Raflatac. Pragniemy być coraz lepsi w tym, co robimy, ale też działać w sposób bardziej przyjazny środowisku. Nasze wspólne spojrzenie na świat umożliwi tworzenie innowacyjnych rozwiązań dla logistyki, co stanowi fundament do dalszych ulepszeń naszej strategii zrównoważonego rozwoju – dodaje Marek Styszyński.

Partner: Raben

GŁOS BRANŻY



Głównym wyzwaniem są zasoby i zwiększenie efektywności

MARIUSZ KAZIMIERCZAK

dyrektor sprzedaży Geis

Pandemia koronawirusa była i jest wyjątkową okolicznością wpływającą na świat logistyki i dystrybucji. Od 2020 r. zdefiniowała od nowa globalne łańcuchy dostaw. Obudziła także świadomość wielu organizacji, dotyczącą takich aspektów prowadzenia działalności, jak niezbędna dywersyfikacja dostawców, skracanie łańcuchów dostaw, tworzenie strategii logistycznych, budowanie alternatywnych modeli transportowych itp. Logistyka zakupów i sprzedaży zaczęła odgrywać pierwszoplanową rolę w działalności wielu przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych. Uzależnienie rynków – w tym europejskiego – od dostawców z Dalekiego Wschodu rzuciło nowe światło na kwestię dostępności surowców i produktów w dobie pandemii. Przedsiębiorcy zaczęli przesuwac dostawców bliżej rynków finalnego zbytu, co było impulsem dla sektora magazynowego. Tylko w roku 2021 całkowity popyt na powierzchnię logistyczną na rynkach europejskich wzrósł o 35 proc., a w Polsce o 58 proc. (zwiększając całkowity popyt brutto do imponujących 6,9 mln mkw. powierzchni magazynowych). Polska jest obecnie drugim najbardziej aktywnym rynkiem magazynowym w Europie (zaraz po niemieckim). Nowe powierzchnie magazynowe to kolejne miejsca pracy i operacje logistyczne, napędzają-

cy segment przewozów różnego rodzaju. Dla nas, operatorów logistycznych, jest to więc bardzo dobra sytuacja. Mówiąc o kondycji branży TSL, po dwóch latach pandemii, nie możemy pominac kwestii globalnych zmian w zachowaniach konsumentów. Przede wszystkim COVID-19 przyspieszył rozwój e-commerce. Nakładane ograniczenia oraz obawy przed za-chorowaniem przeskonały wielu nabywców do nowoczesnych kanałów sprzedaży i dystrybucji. Już 77 proc. polskich użytkowników internetu kupuje online. Wiele organizacji przebudowało strukturę sprzedaży, koncentrując się na e-commerce. Według analizy PWC rynek e-commerce w Polsce osiągnął wartość ponad 93 mld zł w roku 2021, to tylko i aż 15 proc. sprzedaży detalicznej. Nie jest to wyłącznie trend, który obserwujemy w Europie, ma on globalny zasięg. Dynamika wzrostów jest skorelowana z dojrzałością poszczególnych rynków UE. Analizując polski „marketplace”, przewidujemy, że w ciągu kilku kolejnych lat segment sprzedaży internetowej będzie notował wzrost około 12 proc. rocznie. E-commerce to paliwo dla operatorów logistycznych realizujących usługi fulfillmentu, logistyki kontraktowej, usług kulieryckich (PUDO/ATM) oraz usług dystrybucji paletowej. Wzrost zapotrzebowania na serwisy logistyczno-transportowe

to w połączeniu z postępującym brakiem zasobów na rynku, naturalnie stymulują wzrost kosztów. Nie oszukamy krzywej popytu i podaży. W zależności od opracowań tylko w Polsce na początku roku 2022 brakowało ponad 120 tys. kierowców. Rynek europejski zaś mierzy się z deficytem na poziomie pół miliona. Okazuje się, że kompetencje kierowcy zawodowego to pożądany, poszukiwany i coraz droższy zasób.

Dodając występowanie wysokiej inflacji, wprowadzenie zestawu nowych obciążeń związanych z pakietem mobilności oraz Polskim Ładem, z całą świadomością można stwierdzić, że znajdujemy się w bardzo trudnej i wymagającej sytuacji galopujących kosztów obsługi transportowo-logistycznej.

Dziś głównym wyzwaniem po stronie operatorów logistycznych i transportowych jest zabezpieczenie odpowiednich zasobów do realizacji codziennych procesów oraz zwiększenie efektywności pracy. Nie są to jednak jedyne wyzwania, które należy zdać. Dodac do nich trzeba także digitalizację, eliminowanie luk procesowych, optymalizację operacyjną i finansową czy wyostroszenie skoków wolumenowych. Największą jednak próbą w obecnych czasach jest szybkie reagowanie na zmiany i zdolności adaptacji względem zmieniającego się otoczenia biznesowego, szczególnie w aspekcie rosnących kosztów. Pierwsze miesiące roku 2022 tylko to potwierdzają. Konflikt zbrojny, migracja, sankcje, niepewność biznesowa, to zestaw kolejnych zmiennych, których oddziaływanie nie jesteśmy w stanie przewidzieć i precyzyjnie zmierzyć.

Przyszedł czas rewolucji

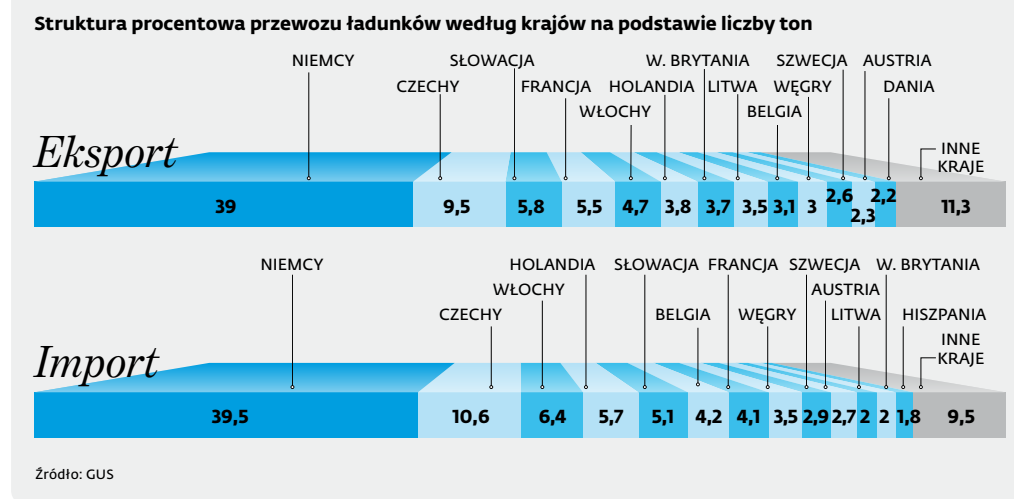
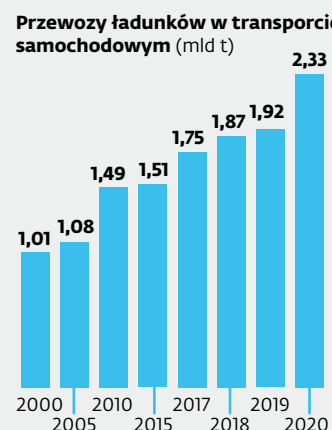
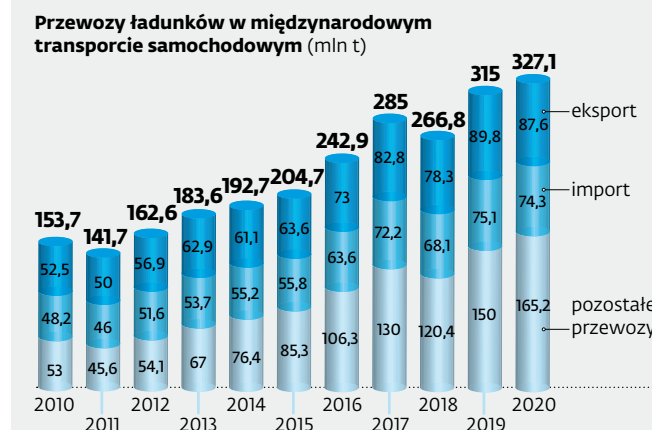
Pakiet mobilności już od dwóch lat wzbudza w branży transportowej wiele emocji. Teraz weszły w życie przepisy, które znacząco pogarszają warunki działania polskich przedsiębiorców

Pierwsze elementy unijnego pakietu mobilności, wprowadzone w życie w sierpniu 2020 r., nie miały znaczącego wpływu na funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw transportowych. Negatywnym ich skutkiem było i jest zmniejszenie elastyczności organizacji pracy kierowców oraz zwiększenie liczby czynności administracyjnych wykonywanych w firmach transportowych. Wynika to z tego, że ze względu na sytuację na rynku pracy, czyli brak kierowców, znaczna część pracodawców na rynku transportu już wcześniej, bez jakiegokolwiek przymusu regulacyjnego, wprowadziła atrakcyjną dla pracowników organizację pracy przewoźowej, pozwalającą na regularne powroty do miejsca zamieszkania co trzy lub co dwa tygodnie. – Jest to stosunkowo łatwe, bo głównym rynkiem dla polskich przewoźników drogowych są Niemcy, co umożliwia przewożenie kierowców specjalnie przeznaczonymi do tego celu busami, bez konieczności sprowadzania pojazdu do Polski. Przypomnijmy, że pakiet mobilności wprowadził w 2020 r.

powrót kierowców w okresach cztero- lub trzytygodniowych. Czyli dłuższych niż stosowane w polskich firmach jeszcze przed wejściem w życie nowych przepisów – zauważa Maciej Wroński, prezes związku pracodawców Transport i Logistyka Polska. Z powodu tegorocznych zmian branżę czeka poważna rewolucja. Wpływają one bowiem nie tylko na planowanie i organizację pracy, ale i na koszty działalności.

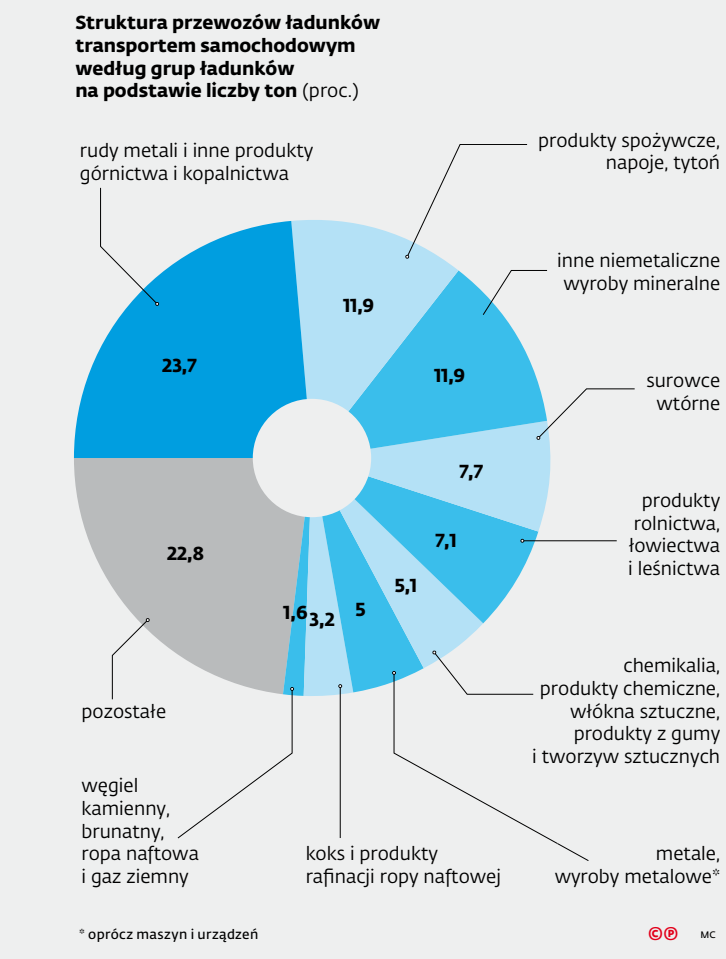
Kwestie społeczne

Z początkiem lutego zaczęły obowiązywać nowe zasady delegowania pracowników. Zgodnie z nimi firmy transportowe na trasach międzynarodowych muszą płacić kierowcom taką samą stawkę, jaką otrzymuje pracownik w kraju, w którym wykonują oni zadania. A to oznacza, że diety oraz ryczałty za noclegi nie mogą być już wliczane do płacy minimalnej tak, jak działo się to wcześniej. Agnieszka Kryszak, kierownik ds. kontaktu z przewoźnikami Dachser w Polsce, zauważa, że zasady dotyczą tylko operacji kabotażowych



przerzutów (cross-trade). Są to przewozy, w których zarówno załadunek, jak i rozładunek przewożonych towarów odbywa się w państwach niebędących siedzibą przewoźnika. – Nie dotyczy więc wszystkich przewoźników, z którymi współpracujemy. Tego typu operacje

realizowane są tylko w trzech z ośmiu naszych oddziałów w Polsce. Wdrażając zmiany, ściśle jednak współpracujemy z naszymi partnerami spedycyjnymi, a także zasięgamy opinii ekspertów zewnętrznych, aby jak najlepiej zastosować się do nowych przepisów – mówi.



Maciej Wroński zaznacza jednak, że tego typu operacje transportowe stanowiły do tej pory ok. 37 proc. wykonywanej przez polskich przewoźników międzynarodowej pracy przewoźowej. Ponieważ polskie wynagrodzenie powinno dorównać nie-
mieckiemu czy francuskiemu, mówimy o istotnej podwyżce. Przed wejściem w życie pakietu mobilności szacowano, że koszty pracy w polskich firmach transportowych wzrosną o ok. 20 proc. Tymczasem Filip Ziętkowski z FAZ Drivers, firmy zajmującej się leasingiem

– Według bardzo wstępnych szacunków, w konsekwencji tych przepisów, koszty wynagrodzenia kierowców, a także związane z nimi podatki i składki na ubezpieczenia społeczne wzrosną w skrajnych przypadkach o 50 proc. – dodaje Maciej Wroński. I zaznacza, że jeżeli dodamy do tego obowiązki administracyjne wymagające wdrożenia nowych wewnętrznych procedur i zatrudnienia kolejnych pracowników administracyjnych, to może się okazać, że część przewoźników przestanie być rentowna. Firmy transportowe mierzą się m.in. z problemami dotyczącymi sposobu, w jaki wynagrodzenie powinno być wyliczone, jest to teraz bardziej skomplikowane. W zasadzie dla każdego pracownika w firmie trzeba to zrobić osobno. Pojawia się zatem kolejny koszt związany z obowiązkami administracyjnymi i koniecznością pozyskania porad osób wykwalifikowanych w tym zakresie. – Na szczęście UE przygotowała jeden system rejestracji pracowników i transportów na potrzeby kontroli minimalnych wynagrodzeń i delegowania kierowców. Pojawia się też nowy element – baza transportowa o określonej w przepisach pojemności, zależnej od posiadanej floty. Dla części firm skutkuje to dodatkowymi kosztami, które do tej pory nie były brane pod uwagę. Musimy też pamiętać, że ulokowanie ta-
kierowców, wskazuje, że w lutym podniósł szacunki kosztów ich wynajmu o ponad 30 proc. Powodem było m.in. to, że stawki obowiązujące w różnych krajach nie były w pełni znane w dniu wprowadzania nowych regulacji. W marcu, jak podkreśla, nic się nie zmieniło.

GŁOS BRANŻY



W biznesie nie ma miejsca na bezsilność

MAGDALENA SZAROLETA
dyrektor sprzedaży, Raben Transport

Pierwszy miesiąc z pakietem mobilności to miesiąc weryfikacji wiedzy i upewniania się, że mamy w firmach dostęp do wszystkich kluczowych informacji, aby poprawnie rozliczyć kierowców. W tym również konsultacje z kancelariami prawnymi, aby uzyskać pewność co do wymagań prawnych w krajach, w których ładują lub rozładują się auta. Celem jest realizacja obowiązku wypłacenia kierowcy, który realizuje przewozy objęte unijnymi przepisami o delegowaniu, taką samą stawkę, jaką otrzymuje pracownik w kraju, na terenie którego będzie wykonywał zlecenie. W tym zakresie kluczowe jest również dostosowanie wewnętrznych procesów i systemów do wymagań przepisów. Mimo iż w naszym przypadku korzystamy z systemu zewnętrznego wspierającego nas w rozliczeniu, wiele działań wymaga ręcznego przygotowania i weryfikacji danych, aby mieć pewność poprawnego rozliczenia. Informacje z systemów operacyjnych są np. weryfikowane z kartami kierowców, a następnie rejestrowane w excelowych plikach per kierowca, by móc w pełni klaryfikować i zgodzić dane rozliczeń. Dopiero koniec marca pokaże rezultat, jaki osiągnęła firma w związku z wdrożeniem pakietu – czy oszacowane koszty zostały pokryte wartością sprzedaży. I tu pojawia się kolejne zagadnienie, z którym większość firm się mierzy. To rozmowy negocjacyjne z klientami, aby przedstawić im pełen zarys pakietu mobilności – zbudować zrozumienie w zakresie zmian i uzgodnić nowe warunki współpracy, które uwzględnią powstałe koszty. Dziś nie mówimy już absolutnie o rozwoju biznesu czy optymalizacji marż. Tak naprawdę firmy transportowe walczą o przetrwanie, o utrzymanie działalności i zapewnienie klientom jakości i zasobów zgodnie z zapotrzebowaniem. Jedną z aktywności, które przygotowaliśmy dla naszych klientów, był webinar na początku stycznia, podczas którego wraz z prawnym wsparciem wprowadziliśmy naszych klientów w świat pakietu mobilności i jego potencjalnych konsekwencji, do których chcieliśmy się jak najlepiej przygotować. Wiedza i świadomość to pierwszy krok do precyzyjnych i zwinnych działań pozwalających rozwiązywać najtrudniejsze kwestie. Według naszych obserwacji wiele firm czekało z działaniem, co wynikało z braku pełnej wiedzy, braku kompetencji negocjacyjnych, lęku o utratę biznesów. Zatem koniec marca pokaże nam pełniejszy obraz zmian, gdyż będzie on uwzględniał już pełny pierwszy miesiąc rozliczeniowy. To, czego już wszyscy jesteśmy pewni, to ogromnego, kilkuprocentowego wzrostu kosztów, tylko z powodu wynagrodzeń, a czynników wzrostu kosztów jest niestety więcej. Inflacja, koszty kredytów, prądu, gazu, paliwa oraz ostatnie wydarzenia w Ukrainie nie pozostają bez znaczenia. Kolejnym wyzwaniem operacyjnym dla firm jest reorganizowanie transportów kabotażowych w związku z cooling off period. Oznacza to, że po wykonaniu dozwolonych operacji kabotażowych w danym kraju kolejne można wykonać dopiero po upływie czterech dni od ich zakończenia i wykonaniu kolejnego przewozu międzynarodowego. Wymaganie to wprowadza w firmie konieczność wykorzystania większej liczby aut i kierowców do obsługi zleceń, co z jednej strony podnosi koszty transportu, z drugiej wpływa negatywnie na środowisko wskutek większej liczby pustych kilometrów. Kluczowe dziś moim zdaniem jest zwinne reagowanie na szybko zmieniające się warunki polityczno-gospodarcze. Tak naprawdę mierzymy się nie tylko z pakietem mobilności, lecz także z pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Chyba nikt z nas nie przewidział takiego scenariusza i trudno też przewidzieć, co jeszcze przed nami. W biznesie nie ma miejsca na bezsilność, dlatego zawsze mówię, że nawet jeśli nie mamy wpływu na czynniki zewnętrzne, to mamy wpływ na to, jak na nie reagujemy – i na tym właśnie zachęcam skupiać swoją uwagę i energię.

GŁOS BRANŻY



Unijne regulacje mogą zmienić sposób działania przewoźników

MACIEJ MAROSZYK
dyrektor operacyjny z TC Kancelaria Prawna

Obowiązujące od kilku tygodni zmiany związane z pakietem mobilności nadal budzą wiele wątpliwości. Pytania przewoźników o to, jak odnaleźć się w nowej rzeczywistości, nie chichną. Wielu przewoźników prosi o pomoc w rozliczaniu czasu pracy kierowców, jednak nie jest to największy problem polskich firm transporto-

wych. Z jakimi zmianami mierzą się polscy przedsiębiorcy? Pierwsze zmiany związane z pakietem mobilności obowiązują już od 2020 r. Dotyczą m.in. przerw w prowadzeniu pojazdów i obowiązkowych powrotów kierowców do kraju. To uzasadniona zmiana – bezpieczeństwo i odpowiednie warunki odpoczynku kierow-

ców nie podlegają wątpliwości. Jednak nie każda zmiana, wprowadzona przez pakiet mobilności, jest logiczna. Najwięcej kontrowersji wzbudzają zmiany z lutego 2022 r. – powrót ciężarówki do kraju co osiem tygodni. Odczują to przede wszystkim przewoźnicy, którzy opierają swój biznes na kabotażach. Weźmy pod uwagę np. wrocławską firmę transportową, która transportuje towary z Berlina do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niu trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

niem trzech kabotaży (cooling-off period). Auto, którym zostały one wykonane, musi odczekać cztery dni i dopiero wtedy może wykonać kolejne kabotaże w tym samym kraju. Zmiany te niosą ze sobą rozmaite konsekwencje. Podstawowym problemem będą rosnące koszty. Przede wszystkim te związane z dostosowaniem bazy eksploatacyjnej do wymagań nałożonych przez pakiet mobilności. Do niedawna pojęcie bazy eksploatacyjnej wymagało nałożenia przez przewoźnika do Monachium. Właściciel będzie musiał zadbać o to, aby każdy pojazd wrócił do bazy. Kolejnym utrudnieniem dla przewoźników jest obowiązkowy okres karencji po wykona-

►kiej bazy również może mieć wpływ na dostępność i wykorzystanie floty przewoźnika. Żle umiejscowiona może spowodować niepotrzebne przebiegi aut – zauważa Leszek Zarzecki, dyrektor FTL w Geis PL.

Zmiany w przewozach

Pod koniec lutego zaczęły obowiązywać nowe zasady kabotażu. Przewoźnik może wykonywać maksymalnie trzy kabotaże w ciągu siedmiu dni kalendarzowych. Jak zauważa Maciej Maroszyk, dyrektor operacyjny w TC Kancelaria Prawna, kierowca nie będzie mógł wykonać kolejnego kabotażu na terytorium tego samego kraju, jeżeli nie miną przynajmniej cztery dni od ostatniego.

– Pojazd będąc „zamrożonym”, nie będzie zarabiał. To zmiana uderzająca w przewoźników, którzy opierają swoją działalność na kabotażach w jednym kraju – mówi Maciej Maroszyk. Do tego pojazdy co osiem tygodni mają wracać do bazy w państwie członkowskim siedziby przewoźnika. Do niedawna kierowca udający się na odpoczynek mógł zostawić pojazd w kraju, w którym wykonuje transporty i wrócić własnym autem czy transportem publicznym. – Ten obowiązek również może prowadzić do zwiększenia tego, czego każdy przewoźnik chce jak najbardziej unikać, czyli pustych kilometrów nieopłaconych przez zleceniodawców. Skutkować to może wzrostem średniego kosztu przejechanego

kilometra dla zlecających klientów – zauważa Leszek Zarzecki. Dlatego, jak dodaje, firma skrupulatnie przygląda się wszystkim swoim połączeniom i kierunkom transportowym pod kątem minimalizacji pustych przejazdów, jak też maksymalnego wykorzystania czasów pracy oraz jazdy kierowców będących w dyspozycji. – Uprzedziliśmy już w zeszłym roku naszych klientów, że po wejściu wszystkich przepisów, możliwe będą zmiany na poszczególnych niezbilansowanych kierunkach. Nadal prowadzimy wspólnie rozmowy na temat optymalizacji wykorzystania naszych zasobów transportowych – podkreśla Leszek Zarzecki. Maciej Wroński podsumowuje, że oznacza to mniejszy przy-

chód przy zachowaniu dotychczasowych kosztów związanych z obsługą leasingu, wynagrodzeniem kierowców, podatkami i opłatami, zakupem paliwa i innych kosztów eksploatacyjnych. Dodatkowo, tak jak w przypadku wcześniej wskazanych nowych regulacji, firma poniesie dodatkowe koszty związane z koniecznością rozbudowy administracji. – Części polskich przewoźników bardzo utrudnia to funkcjonowanie i zwiększa konkurencyjność firm zachodnich. Nie zapominajmy, że nowy rok przyniósł również zmiany związane z wprowadzeniem Polskiego Ładu, co również wpływa na finanse firm transportowych, że względu na znaczący wzrost kosztów utrzymania pracownika. Wszystko to ostatecznie przełoży się na ceny usług transportowych – podkreśla Agnieszka Kryszak.

Nowe przepisy pakietu mobilności doprecyzowują też regulacje dotyczące dostępu do zawodu przewoźnika drogowego. Chodzi na przykład o wymaganie związane z siedzibą przedsiębiorcy, w której będzie dostęp do oryginałów dokumentów dotyczących głównej działalności transportowej. Wprowadzony został także obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych na terytorium Polski. Określono też taryfikator kar. Brak wpisu w tachografie kraju przekroczenia granicy po 2 lutego to mandat dla kierowcy w wysokości 100 zł. Za nieprzebranie przepisów o powrocie pojazdów maksymalnie co osiem tygodni, firma transportowa może zapłacić po 21 lutego nawet 2000 zł. Z kolei brak dokumentacji takiej jak listy przewozowe czy papiery dotyczące delegowania może skutkować dla firmy karą w wysokości nawet 3000 zł.

Dłuższa lista problemów
Wyzwania związane z pakietem mobilności to jedynie część zmartwień polskich przedsiębiorców transportowych. Gigantyczny wzrost cen paliwa, odejście przepisów dla przewoźników realizujących przewozy w transporcie międzynarodowym poniżej 2,5 t dmc. Od tej pory będą musieli posiadać licencję transportową oraz uzyskać zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Będą też musieli zabezpieczyć finansowo pojazdy. Na pierwszy zabezpieczenie ma wynosić 1800 euro, na każdy kolejny – 900 euro.

Jak sobie poradzić

Firmy transportowe próbują minimalizować koszty wejścia nowych regulacji. Część z nich szuka rezerw w organizacji pracy. – Inni starają się wykorzystać nowe technologie cyfrowe zwiększające efektyw-

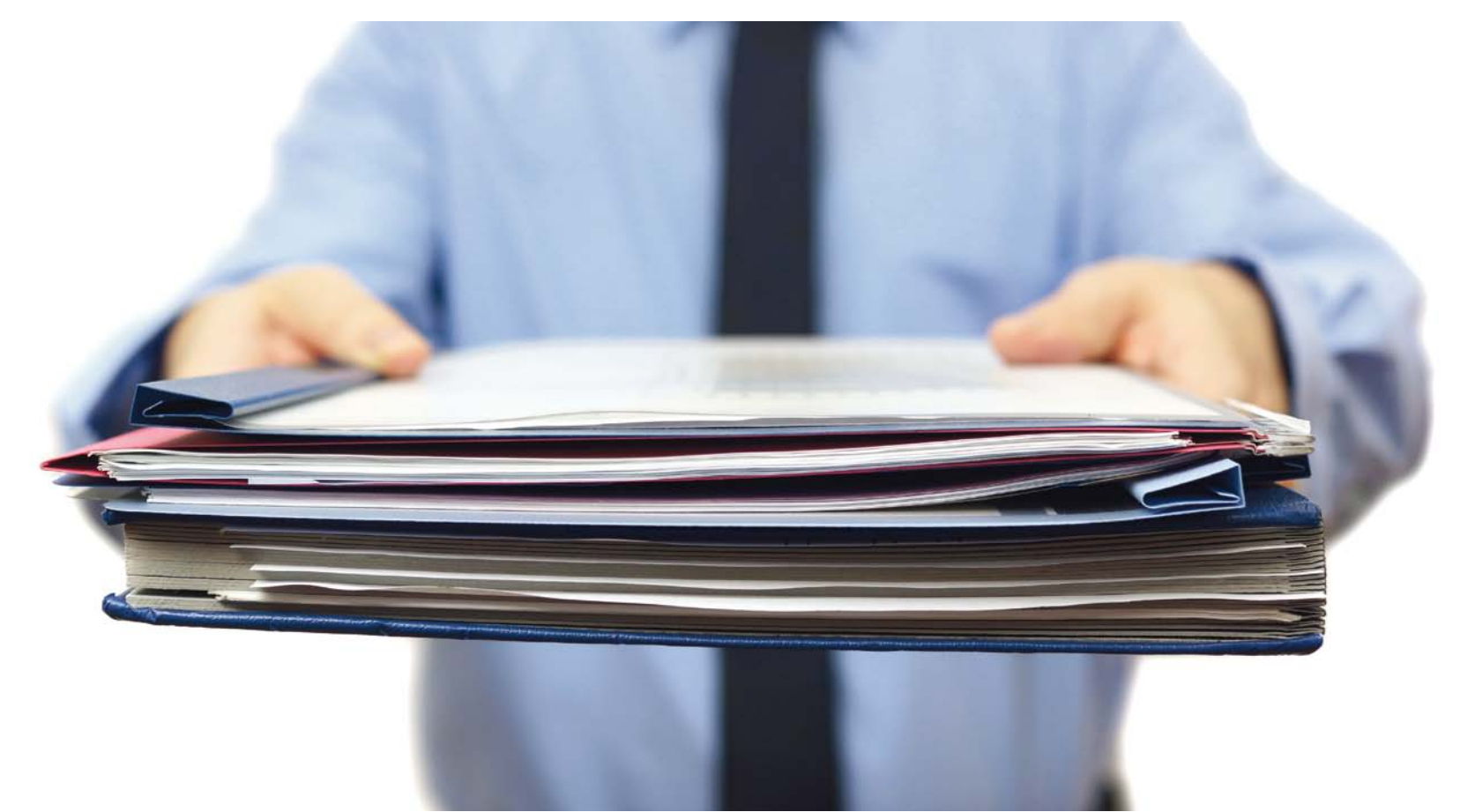
ność prowadzonych operacji transportowych, a część przenosi część lub całość działalności gospodarczej za granicę, do państw, z których rynkiem związana jest większość wykonywanej przez nich pracy przewozowej. Natomiast wszyscy próbują wynegocjować – z większym lub mniejszym skutkiem – wzrost stawek, za które wykonują przewozy tak, aby zrównoważyć wzrastające koszty – wyjaśnia Maciej Wroński.

Maciej Maroszyk potwierdza, że zapominajmy, że nowy rok przyniósł również zmiany związane z wprowadzeniem Polskiego Ładu, co również wpływa na finanse firm transportowych, że względu na znaczący wzrost kosztów utrzymania pracownika. Wszystko to ostatecznie przełoży się na ceny usług transportowych – podkreśla Agnieszka Kryszak.

Jeżeli chodzi o kabotaże w krajach sąsiadujących z Niemcami, a także wygodę w przypadku powrotów do bazy. Nie sposób więc nie wspomnieć o przewoźnikach, którzy przenieśli swoją działalność do krajów, w których wykonują najwięcej transportów – Czech, Niemiec, Francji – zaznacza Maciej Maroszyk. Branża transportowa zaznacza, że łatwiej byłoby dostosować się do nowych wytycznych, gdyby polskie przepisy o transporcie drogowym, ustawiły o czasie pracy kierowców, których zmianę wymusił unijny pakiet mobilności ukazały wcześniej. Tymczasem Prezydent RP nowelizację zmian podpisał 27 stycznia tego roku, czyli zaledwie na kilka dni przed wdrożeniem ich w życie.

Nieograniczona liczba kabotaży – wyższe zarobki
Kabotaż jest opłacalny, ponieważ pozwala unikać pustych przebiegów. Tak zwane przerzuty umożliwiają kierowcom produktywnie wypełnienie czasu pracy, w którym oczekiwaliby na przy-

SUBIEKTYWNIE



Fot. Shutterstock

Założenie firmy za granicą

Zgodnie z regulacjami pakietu mobilności, jedno auto może wykonać trzy kabotaże w danym kraju, przed kolejnymi musi odbyć czterodniową przerwę. Uderza to w firmy, które swoją działalność opierają właśnie na takich usługach. Przepisy wymuszają na nich zamrożenie auta i uniemożliwiają zarobek. Jak przewoźnicy sobie z tym radzą?

Trudno wyobrazić sobie sytuację, w której właściciel firmy transportowej mającej siedzibę w Polsce, ale transportujący towary tylko w Niemczech, we Francji lub na terytorium innego kraju Unii Europejskiej zamraża wszystkie swoje auta na cztery dni po wykonaniu trzech kabotaży. Działając w taki sposób, nie można liczyć na utrzymanie się na rynku. Nic dziwnego, że polscy przewoźnicy coraz częściej decydują się zarejestrować działalność na terytorium kraju, w którym transportują najwięcej towarów. To proste – weźmy przykład niemieckiego przewoźnika: może on wykonywać nieograniczoną liczbę rozładunków i załadunków w Niemczech, dlatego jego zarobki mogą być zdecydowanie wyższe niż polskiego, który jest ograniczony pakietem mobilności. Dlatego założenie działalności za granicą może być dla przewoźników naprawdę korzystne.

Nieograniczona liczba kabotaży – wyższe zarobki

Kabotaż jest opłacalny, ponieważ pozwala unikać pustych przebiegów. Tak zwane przerzuty umożliwiają kierowcom produktywnie wypełnienie czasu pracy, w którym oczekiwaliby na przy-

jęcie ładunku powrotnego. Pakiet mobilności wprowadza natomiast przepisy mające na celu wyrównanie szans przewoźników z Unii Europejskiej. Niestety te przepisy ograniczają polskich przewoźników, osłabiając ich pozycję na rynku europejskim. W ciągu ostatnich kilku miesięcy prawnicy z TC Kancelaria Prawna otrzymują coraz więcej pytań o zasady prowadzenia działalności w Niemczech. Powód – więcej możliwości w stosunku do firmy prowadzonej w Polsce. Kabotaż przelicza się oczywiście na pieniądze. Ile może zarobić polska firma, a ile niemiecka? Tutaj nie chcemy mówić o stawkach, jakie jest w stanie wynegocjować przewoźnik, lecz o tym, jak liczba wykonywanych frachtów przekłada się na miesięczne zyski firmy. Rachunek jest prosty – w miejsce X wpisz średni zarobek na jednym kabotażu, a w miejsce Y liczbę kabotaży, jaką jesteś w stanie wykonać w ciągu siedmiu dni bez ograniczeń.

X*Y = przychód z wykonanych kabotaży

Czy założenie firmy transportowej w Niemczech opłaca się przewoźnikom wykonującym kabotaże we Francji, Ho-

landii lub Belgii? Oczywiście – Niemcy to doskonała lokalizacja dla firm, które opierają swoją działalność na transporcie kabotażowym w innych krajach członkowskich. Przedsiębiorcy zminimalizują koszty paliwa i przejazdy w przypadku powrotów do bazy eksploatacyjnej – mają bliżej niż do bazy zlokalizowanej w Polsce, dzięki czemu minimalizują koszty paliwa i przejazdy na pusto, które nie generują zysków. To nie koniec korzyści, jakie daje status niemieckiego przewoźnika. Jeszcze jedną bardzo ważną korzyścią jest współpraca z firmami premium, na przykład z branży automotive. Wiele niemieckich firm stawia swoim przewoźnikom twarde warunki – siedziba firmy transportowej musi mieścić się maksymalnie 150 km od siedziby głównej producenta. Uniemożliwia to polskiemu przewoźnikowi współpracę z jednymi z największych graczy na rynku europejskim.

Czy założenie firmy w Niemczech się opłaca?

Jestem przeciwny, temu by każda polska firma transportowa zakładała teraz firmę za granicą, bo nie każda tego potrzebuje. Należy wziąć pod uwagę takie kwestie jak: częstotliwość wykonywa-

nia transportów w danym kraju, możliwość zwiększenia liczby kabotaży, plany związane z rozwojem i pozyskaniem nowych kontrahentów. Firmy transportowe, które opierają swój model biznesowy na trasach kabotażowych, powinny wziąć pod uwagę zmiany związane z pakietem mobilności, ponieważ przez ograniczenia w nim zastosowane rentowność modelu biznesowego opartego na kabotażach spadnie. Żeby ratować swoją sytuację i utrzymać dotychczasowy poziom może być konieczne rozpozucie działalności za granicą – np. w Niemczech.

Jak podjąć decyzję?

Przed wszystkim należy poznać wszelkie procedury i dowiedzieć się, jak wyglądają kwestie podatkowe w danym kraju, jak rozwiązać problem rejestracji pojazdów, pozyskania leasingów, zatrudniania pracowników. Najlepiej porozmawiać z prawnikami specjalizującymi się w prawie obowiązyującym na terytorium danego państwa. Wyjaśnienie pewnych kwestii formalnych może uświadomić przedsiębiorcy, że nie ma na co czekać i można zacząć już dziś.

Maciej Maroszyk, dyrektor operacyjny w TC Kancelarii Prawnej

GŁOS BRANŻY



Pakiet mobilności – jak nadążyć za zmianami?

ŁUKASZ WŁOCH
główny ekspert Grupy Inelo

Przewoźnicy powinni obserwować wszystkie zmiany związane z pakietem mobilności, aby mieć czas na przygotowanie swojej firmy do ich wdrożenia. Przypomnijmy, że od maja 2022 r. wchodzi w życie kolejne zapisy unijnego prawa, tym razem dotyczące międzynarodowych przewozów zarobkowych rzeczy busami od 2,5 tony. Jednakże największą rewolucję pakiet mobilności dokonał w rozliczaniu kierowców i wypłacie wynagrodzeń wedle stawek za pracę obowiązujących w danym państwie Unii Europejskiej. Z naszych danych wynika, że to obecnie jedna z głównych bolączek firm przewozowych.

Z tego względu w Inelo dostosowaliśmy produkty do potrzeb rynkowych, ale z uwzględnieniem wszystkich niezbędnych zmian prawnych. Program 4Trans, służący do rozliczania czasu pracy kierowcy, został wyposażony o nowy moduł – płacy zagranicznej. W praktyce oznacza to automatyczne wyznaczenie rodzajów odcinków objętych płacą zagraniczną (w tym wypadku mówimy o kabotażu oraz cross-trade) na podstawie danych uzyskanych z importu załadunków i rozładunków. Dzięki temu przewoźnicy zoptymalizują proces obliczania wynagrodzeń kierowców, aby dopłacać do zagranicznych plac tylko w sytuacji, gdy jest to wymagane nowymi

przepisami, a jednocześnie zaoszczędzą czas, który byłby potrzebny do ręcznego klasyfikowania odcinków.

Co równie istotne, nowy moduł pozwoli na tworzenie nowych składników płacy zagranicznej, które będą na bieżąco aktualizowane przez naszych ekspertów, biorąc pod uwagę zmiany w stawkach oraz składnikach wynagrodzenia kierowcy. Jest to o tyle ważne dla przewoźników, że pozwala być na bieżąco ze wszystkimi nowymi modyfikacjami, a bardzo często zdarza się, że poszczególne państwa członkowskie nie udostępniają wszystkich zmian w stawkach w wyprzedzeniu.

Aktualnie z 4Trans korzysta już 100 tys. kierowców, a blisko 50 tys. jest rozliczanych w ramach usługi Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców. To pokazuje, jak duże jest zapotrzebowanie na nowoczesne rozwiązania i szkolenia w zakresie nowych przepisów unijnych i edukowania przewoźników.

Z tego względu równie często organizujemy bezpłatne szkolenia i webinary dla branży TSL. Cieszą się one dużą popularnością, o czym świadczy fakt, że na naszą największą konferencję, poświęconą pakietowi mobilności, zapisało się ponad 2 tys. przedsiębiorców, a w ostatnim webinarze dotyczącym

zmian w zakresie delegowania kierowców i rejestracji w systemie IMI wzięło udział blisko 4,5 tys. uczestników. Udostępniliśmy im również darmowe narzędzie – Kalkulator Inelo, służący do symulacji obliczeń wynagrodzenia kierowców po wszystkich zmianach z lutego tego roku. Kalkulator może być traktowany jako koło ratunkowe dla tych przedsiębiorców, którzy nie dysponują jeszcze rozbudowanym systemem kadrowo-płacowym, umożliwiającym symulację wynagrodzeń.

Inelo po przejęciu słoweńskiej spółki CVS Mobile dysponuje znacznie szerszą ofertą w pełni dostosowaną do pakietu mobilności. Działamy obecnie już na 16 rynkach zagranicznych, a ponad 85 tys. pojazdów ma zainstalowane nasze urządzenia telematyczne.

Warto zaznaczyć, że integracja technologii w transporcie daje ogromne możliwości również w zakresie przestrzegania nowych przepisów. Pakiet mobilności, wprowadzający obowiązkowy powrót ciężarówek do bazy co osiem tygodni i konieczność „zamrożenia” pojazdu na cztery dni po wykonaniu wszystkich operacji kabotażowych, oznacza dla przewoźników zwiększenie ilości przejazdów „na pusto”, i konieczność dokładnego planowania trasy.

Dzięki systemowi klasy TMS, połączonemu z telematyką, spedytor otrzyma informacje o wykorzystanym limicie kabotaży, a także powiadomienie o wymaganym zjeździe pojazdu do bazy, co pozwoli kierowcom dostosować się do nowych przepisów.

Cyfryzacja w logistyce coraz szybsza

Kolejne wszechstronne aplikacje dla firm dużych i małych, platformy łączące wielu uczestników rynku, dokumenty – cyfryzacja branży TSL nabiera rozpędu

Firmy i eksperci nie mają wątpliwości, że pandemia jeszcze bardziej przyspieszyła proces cyfryzacji branży TSL. Po pierwsze, mało kto używa już tradycyjnych dokumentów. Tu skala digitalizacji jest duża, bo większość czynności załatwia się na odległość. Podpisywanie tradycyjnych umów papierowych staje się rzadkością. Bardzo szybko rozwijają się też internetowe kanały sprzedaży. W znacznym większym stopniu ucyfrowiono kontakty z klientem, w stosunku do dotychczasowych doświadczeń. Jednocześnie wiele firm stara się stosować strategię „omnichannel”, która zakłada stosowanie wielu kanałów sprzedaży i kontaktów z klientem. To często połączenie sklepu internetowego, tradycyjnego, marketplace – czyli internetowej platformy, gdzie sprzedają oferując wiele firm, a także call center.

„Omni” kontra „multi”

– Strategia „omnichannel” tym się różni od „multichannel”, że zapewnia taką samą jakość obsługi klienta w każdym kanale, z którego korzysta w czasie realizacji danej transakcji – mówi prof. Halina Brdulak z Katedry Zarządzania Międzynarodowego Szkoły Głównej Handlowej.

Wskazuje ona, że do rozwoju nowoczesnej logistyki przyczynia się upowszechnienie koncepcji Mobility as a Service (Maas), dzięki której trasę z punktu A do B pokonuje się coraz szybciej, a jednocześnie często taniej. Idea ta już kilka lat temu stała się popularna w transporcie osób – to choćby carsharing, czyli wynajmowanie aut na minuty. Teraz w coraz większym stopniu ma także zastosowanie w kurierskim transporcie paczek, gdzie wykorzystuje się m.in. coraz bardziej zaawansowane aplikacje.

– Pozwalają one łączyć różne gałęzie transportu i porównywać ceny takich połączeń. W efekcie użytkownik ma możliwość szybkiego wyboru optymalnego z jego punktu widzenia połączenia z punktu A do B. Tego typu rozwiązania wymagają jednak systemowego podejścia i współdziałania firm, co może być istotną barierą w ich dyfuzji – przyznaje prof. Brdulak. W sytuacji zwiększającego się braku kierowców na rynku powstała np. platforma, kojarząca kierowców z firmą, która zgłasza taką potrzebę.

– Kierowcy są weryfikowani przez platformę. Pozwala to

na uruchomienie dodatkowych, obecnych na rynku zasobów ludzi, którzy mają doświadczenie w prowadzeniu samochodów ciężarowych, natomiast nie są zatrudnieni na stałe w firmach. Jednak to tylko częściowo pozwala na pokrycie zapotrzebowania. W efekcie należy się spodziewać wzrostu wynagrodzeń kierowców jako odpowiedzi na zwiększony popyt – dodaje prof. Brdulak.

Aplikacje górą

Według szacunków transformacja cyfrowa transportu wyeliminowana została w 2020 r. aż na 192 mld dol. Ostatnio to zjawisko jeszcze bardziej przybiera na sile. Firma konsultingowa Mordor Intelligence ocenia, że jej wartość rynkowa do 2024 r. może wzrosnąć o 17,5 proc., a duża część będzie dotyczyła cyfryzacji w dziedzinie logistyki.

Firmy inwestują głównie w aplikacje. W przypadku sektora TSL służą one przede wszystkim do usprawnienia komunikacji na linii kierowca–spedytor, statusowania zadań, szybkiej wymiany dokumentów i umów, sprawozdania czasu trwania załadunków i rozładunków, utrudnień na drodze czy dostępnych parkingów. Aplikacje umożliwiły



Fot. Shutterstock

zarządzanie przedsiębiorstwem poza siedzibą biura, dzięki czemu firma ma dostęp do informacji w czasie rzeczywistym i może kontrolować wykonywanie zleceń. Jak wykazują badania amerykańskiego serwisu Crunchbase, firmy technologiczne zainwestowały w aplikacje mobilne w 2020 r. aż 73 mld dol., z czego

głównym kierunkiem inwestycji, obok e-commerce i finansów, był właśnie transport. Aplikacje stały się wirtualnym portfelem, pomagając nawigować w trasie, ale coraz chętniej wykorzystywane są także jako profesjonalne wsparcie w sektorze TSL. – Pierwsze aplikacje mobilne dla transportu służyły do nawigo-

PREZENTACJA

Transformacja cyfrowa z papierem w kabinie

Dokumenty elektroniczne, e-faktury, czy elektroniczne zamówienia to biznesowa codzienność. A co z digitalizacją dokumentów transportowych? Niestety, nie wszystkie można wysłać elektronicznie. Sporą wątpliwość wzbudza możliwość wykorzystywania w Polsce elektronicznego listu przewozowego (e-CMR).

Już w 2019 r. Polska ratyfikowała protokół dodatkowy do Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) dotyczący elektronicznego listu przewozowego. Niestety, dokonano tego bez zgody Sejmu wyrażonej w ustawie, pomimo tego, że umowa dotyczy kwestii regulowanych ustawowo. Czy to zatem oznacza, że kierowca musi mieć dokument papierowy w kabinie?

eCMR – można, czy nie?

Prawo polskie nie jest spójne w tym zakresie. Ustawa o transporcie drogowym wskazuje na „konieczność używania dokumentacji papierowej na potrzeby kontroli drogowej i przestrzegania przepisów ustawy o transporcie drogowym”. Prawo przewozowe natomiast mówi, że „dowodem zawarcia umowy przewozu jest potwierdzony przez przewoźnika list przewozowy, którym może być także przekaz elektroniczny...”. Niestety, w związku z tym wykorzystaniu elektronicznego listu przewozowego towarzyszy niepewność. Z jednej strony, im wcześniej przedsiębiorca przejdzie na dokumentację elektroniczną, tym szybciej stanie się bardziej konkurencyjny, a także zminimalizuje swój negatywny wpływ na środowisko naturalne, co jest bardzo kuszące dla przewoźników. Z drugiej, w sytuacji niepewności prawnej używanie elektronicznych listów przewozowych zamiast w tradycyjnej papierowej formie, może narazić go na negatywne skutki w relacjach cywilnoprawnych i publicznoprawnych.

Co na to Europa?

Korzyści z zastosowania elektronicznych listów przewozowych zauważyły władze UE, wydała Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1056 z dnia 15 lipca 2020 r. w sprawie elektronicznych informacji dotyczących transportu towarowego – Electronic Freight Transport Information eFTI. Jego celem jest zachęcenie do cyfryzacji transportu towarowego i logistyki, a tym samym zmniejszenie kosztów administracyjnych, poprawa zdolności właścicielskich organów w zakresie egzekwowania oraz zwiększenie efektywności i zrównoważonego charakteru transportu. Rozporządzenie eFTI uwzględnia wykorzystanie do przekazywania informacji objętych nim elektronicznych platform. E-CMR nie jest bezpośrednio objęty tym zakresem, jednak może być źródłem informacji o transporcie umieszczanych na platformie. Mówiąc wprost – dane w e-CMR i informacje wymagane przez organy regulujące UE mogą być identyczne, dlatego w obliczu nowego rozporządzenia dokument e-CMR może odgrywać kluczową rolę. Dodatkowo, obecnie funkcjonujące platformy do generowania elektronicznych listów przewozowych mogą zostać certyfikowane jako platformy eFTI, pod warunkiem że spełnią wymogi określone w rozporządzeniu. Co ważne – rozporządzenie eFTI będzie stosowane od 21 sierpnia 2024 r. we wszystkich

krajach UE, więc czasu na przygotowanie rozwiązania nie ma wiele.

Perspektywa biznesu

Czy cyfryzacja dokumentów jest warta takiego wysiłku i uwagi? Najlepiej przedstawiają to liczby – obecnie list przewozowy drukujemy w 3 kopiach, co generuje koszty nie tylko papieru i sprzętu, ale również całego procesu zarządzania dokumentacją.

Cyfrowe dokumenty umożliwiają zmniejszenie czasu administracji z 23 do 9 minut, co niesie za sobą redukcję kosztów z 15,61 zł do 6,11 zł (obliczenia na podstawie przeciętnej wynagrodzenia w III kw. 2020 r.). Odchodząc od papieru w transporcie jesteśmy w stanie zaoszczędzić nawet 160 mln kartek i 360 mln drzew rocznie. Nie można pominąć aspektu przepływu informacji, który w przypadku elektronicznych dokumentów przewozowych ograniczy konieczność setek połączeń telefonicznych na rzecz dostępu do aktualnego statusu przewozu i dokumentów. Biznes dostrzega szansę, jaką niesie za sobą cyfryzacja dokumentów. Zarówno firmy działające w branży TSL, jak i dostawcy rozwiązań – platformy eCMR są gotowi do działania. Proces zmian wspomaga również działalność organizacji GS1, która opracowała m.in. standardową strukturę elektronicznego dokumentu eCMR – UN/CEFACT. Platforma GreenTransit wdrożyła wspomnianą strukturę, która ułatwiła proces integracji z obecnie używanymi systemami TMS/WMS/ERP w firmach oraz zwiększyła poziom automatyzacji procesów.

Potrzeba szybkich zmian

Zarówno firmy, jak i najważniejsze w naszym kraju zrzeszenia działające na rzecz branży TSL, bardzo szybko zauważyły potrzebę zmian w ustawodawstwie. Polski rząd niewiele robi w kierunku możliwości dostosowania się do postanowień rozporządzenia eFTI. Prawo polskie nie jest z nim spójne i wymaga nowelizacji. Z inicjatywą powołania niezależnego forum wspierającego zapisy rozporządzenia eFTI wystąpiły zarówno firmy – uczestnicy łańcucha dostaw, jak i zrzeszenia zajmujące się transportem. Na wniosek tych podmiotów organizacja GS1 Polska, jako niezależna i globalna jednostka standaryzująca stworzyła niezależne forum. Jego celem jest dialog między interesariuszami, umożliwiający identyfikację wspólnych wyzwań i wypracowanie propozycji nowelizacji przepisów. Uczestnikami forum, poza kluczowymi dostawcami rozwiązań e-CMR, czy operatorami logistycznymi i agencją celną są: Polski Instytut Transportu Drogowego, Polska Izba Spedycji i Logistyki, Ogólnopolskie Stowarzyszenie Pracodawców Transportu Nienormatywnego, Zrzeszenie Pracodawców – Transport i Logistyka Polska oraz Związek Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Wyniki prac forum będą pod koniec roku przedstawione Ministerstwu Infrastruktury.

GŁOS BRANŻY



Cyfryzacja napędza rozwój usług logistycznych

RAFAŁ OWCZAREK

koordynator sprzedaży European Logistics w Dachser

Data science, uczenie maszynowe (machine learning), sztuczna inteligencja czy internet rzeczy (IoT) to tylko przykłady technologii, które odgrywają coraz ważniejszą rolę w rozwoju branży TSL. Cyfryzacja pozwala na szybszą wymianę informacji oraz tworzenie zintegrowanych baz danych. A to z kolei umożliwia standaryzację procesów, bardziej świadome podejmowanie decyzji na podstawie bieżących informacji czy szybszy dostęp do danych z wielu niezależnych źródeł.

W ostatnim czasie zaszło wiele istotnych i trwałych zmian,

takich jak digitalizacja dokumentów czy automatyzacja procesów magazynowych, które pozwoliły operatorom logistycznym działać bez zakłóceń oraz otworzyły nowe perspektywy. Innowacje technologiczne zwiększają odporność łańcuchów dostaw na zakłócenia. Pomagają w tym wysokiej jakości dane, umożliwiające bardziej precyzyjne prognozowanie i planowanie. Dzięki temu łańcuchy dostaw zyskują większą sprawność, elastyczność oraz odporność na niekorzystne czynniki zewnętrzne. Przewagę zdobywają firmy, które inwestują

w narzędzia analityczne umożliwiające przetwarzanie i analizę informacji, a także wspierające gospodarke magazynową oraz zarządzanie łańcuchem dostaw. Nasi eksperci pracują nad wykorzystaniem uczenia maszynowego do analizy danych z codziennych operacji, co otwiera nowe horyzonty dla inteligentnych rozwiązań logistycznych. Dachser stawia czoła wyzwaniom cyfryzacji, kierując się szczegółowymi analizami, w sposób zrównoważony i bez ślepego podążania za trendami. Transformacja cyfrowa sięga coraz dalej i głębiej. Trwają prace badawczo-rozwojowe, z czym wiążą się takie zagadnienia, jak np. analityka predykcyjna (metoda prognozowania), służąca poprawie planowania ilościowego i dotyczącego wydajności, czy też wykorzystanie rozpoznawania obrazów oraz

tekstu m.in. na potrzeby śledzenia lokalizacji. Podstawową technologią do zastosowania w tym obszarze jest uczenie maszynowe, które wykorzystuje zaawansowane, samouczące się systemy do doskonalenia prowadzonych działań na podstawie analizy danych. Łańcuchy dostaw będą dzięki temu obsługiwane tak efektywnie, jak to tylko możliwe. Usługi oparte na wydajnych i inteligentnych rozwiązaniach informatycznych stanowią dziś podstawę nowoczesnej logistyki. Technologie takie jak GPS, identyfikacja radiowa (RFID) czy elektroniczna wymiana danych (EDI) pomagają zwiększyć wydajność, wyeliminować błędy, a tym samym obniżyć koszty. Zaawansowane systemy informatyczne wspierają dziś poszczególne procesy – od przyjęcia towaru poprzez kompletację zamówień aż po jego wysyłkę. Co ważne,

opracowywanie i wdrażanie tego typu rozwiązań nie wymaga posiadania rozbudowanego zespołu IT. Dzięki platformom no-code/low-code (NCLC) każdy pracownik może stać się programistą, czyli tzw. citizen developerem. W ten sposób nawet małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość szybkiego wdrażania nowych rozwiązań. Pracownicy otrzymują dostęp do prostego środowiska programistycznego, gdzie mogą używać prostych narzędzi, które w oparciu o ich codzienne obowiązki ułatwiają im pracę i optymalizują procesy. Według firmy Gartner, zajmującej się badaniami i doradztwem technologicznym, do 2024 r. ok. 65 proc. aplikacji korporacyjnych będzie tworzonych w ten sposób. Wiele czynności i procesów, które tradycyjnie wykonywane były na papierze, dziś odbywa się na tablecie. Dokumenty są

szybciej dostępne w centralnej bazie, co zwiększa przejrzystość i pozwala na lepszą analizę informacji. Oprócz takich prostych zastosowań, platformy NCLC mogą być również wykorzystywane do cyfrowego mapowania bardziej złożonych procesów biznesowych. Zachęca to również wszystkich pracowników do zmiany sposobu myślenia, wspierając jednocześnie cyfrową kreatywność i ułatwiając życie całej organizacji. Cyfryzacja sprawia, że praca w logistyce jest łatwiejsza i bardziej wydajna, a łańcuchy dostaw mniej podatne na zakłócenia. Wdrażane rozwiązania mają na celu wspieranie pracowników w procesach decyzyjnych oraz wyręczenie ich w rutynowych czynnościach, dając im możliwość skoncentrowania się na bardziej wymagających zadaniach.



PREZENTACJA

Technologie napędzają branżę TSL

Wdrażanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych w branży TSL stało się jej integralnym elementem. Ze względu na dynamikę łańcuchów dostaw czołowi operatorzy logistyczni rozwijają projekty technologiczne, aby zapewnić przewagę konkurencyjną sobie, jak również swoim partnerom biznesowym.

Eksperti DB Schenker podkreślają, że nowe rozwiązania mają uprościć współpracę z operatorem logistycznym. Przykładem jest wdrożony przez DB Schenker Connect 4.0, platforma zapewniająca klientom łatwy dostęp do systemu zleceń. Kilka kliknięć umożliwia natychmiastowe uzyskanie przejrzystej informacji o cenie i czasie transportu dla danego ładunku. Przez platformę można złożyć zamówienie także z poziomu smartfona. Mogą korzystać z niej mniejsze firmy czy start-upy bez potrzeby zawierania skomplikowanej umowy. W ten sposób wygodne rozwiązania znane z sektora B2C przeniosły się do segmentu logistyki B2B. Mniejsi klienci zyskują możliwość wysyłki swoich towarów w prosty i szybki sposób, w transporcie zarówno lądowym, lotniczym, jak i oceanicznym. Korzystają przy tym z zalet globalnej sieci.

Transport i logistyka nowej generacji to także drony w łańcuchach dostaw. W październiku ubiegłego roku w Hamburgu odbył się pierwszy lot testowy drona do transportu cięższych ładunków w miejskich warunkach. To efekt współpracy DB Schenker z Volocopter – pionierem miejskiej mobilności powietrznej. Volodrone dostarczy przesyłkę o wadze nawet do 200 kg na odległość do 40 km. Podczas testu w Hamburgu dron wzbił się na wysokość 22 m, przenosząc ładunek wielkości europalety.

Drony zmieniają też oblicze logistyki kontraktowej. DB Schenker przygotowuje się do ich wdrożenia w operacjach magazynowych, testując automatyzację procesów z wykorzystaniem dronów i pojazdów autonomicznych. Drony znajdują zastosowanie np. wspierając kontrolę stanu obiektu magazynowego czy inwentaryzację. Wykorzystanie ich na dużych wysokościach oraz w trudniej dostępnych przestrzeniach zwiększa bezpieczeństwo pracowników magazynowych.

Automatyzacja i robotyzacja to sposób na zwiększenie wydajności. Pojazdy AGV wykorzystywane przez DB Schenker we współpracy z Gideon Brothers mogą przewozić do 800 kg ładunku, wykorzystując technologię laserową i kamery o wysokiej rozdzielczości, aby bezpiecznie poruszać się w przestrzeni magazynowej. Innym przykładem są autonomiczne wózki widłowe dostarczane przez Agilox.

Bardziej złożone autonomiczne Roboty Mobilne (AMR) oferują możliwość interakcji z otoczeniem i dynamicznej nawigacji, zamiast podążania po stałej trasie. Robot skanuje kody QR w uprzednio zdefiniowanych strefach i określa, które elementy są gotowe do transportu. AMR przenosi przez magazyn ładunki o wadze do 500 kg, jednocześnie w sposób autonomiczny dostosowując swoją trasę, aby ominąć wszelkie przeszkody. Innym przykładem jest system zarządzania magazynem Carry-Pick (WMS) firmy Swisslog. System transportuje bezpośrednio do pracowników towary w celu ich kompletacji, obejmując automatyzacją całe sekcje regałów magazynowych.

Technologie związane z automatyzacją mogą nie tylko zwiększyć wydajność i usprawnić procesy magazynowe. Odciażają pracowników od wykonywania monotonicznych zadań, zostawiając więcej czasu na bardziej satysfakcjonującą pracę. Roboty dają również możliwość wydłużenia regularnych godzin pracy, np. w celu zaspokojenia zwiększonego zapotrzebowania w okresach szczytów logistycznych.

Partner: DB Schenker



Nowinki technologiczne i nowe szanse

Drony, elektryczne ciężarówki, autonomiczne pojazdy, automatyzacja załadunku – branża TSL szybko stara się wdrażać różne nowinki technologiczne. Jednak według ekspertów ich szersze wykorzystanie często utrudnia prawo unijne

Czy drony mogą być wykorzystywane na dużą skalę przy transporcie towarów? Eksperti uważają, że mogą się one sprawdzić przy pewnym wycinku tej działalności – przy przewozach ostatniej mili. Chodzi o dostarczenie przesyłek w ciasnej zabudowie miejskiej, gdzie utrudniony jest przejazd ciężarówek czy pojazdów dostawczych. Pod koniec 2020 r. głośno było o próbach wykorzystania dronów do transportu próbek wymazowych na obecność COVID-19 ze Stadionu Narodowego do szpitala MSWiA przy ul. Wołoskiej

w Warszawie. Polska firma Spartaqs chwaliła się wówczas, że wykorzystany wówczas nieduży statek powietrzny o nazwie „Hermes”, może latać na wysokości 2 km, posiada zasięg 20 km oraz może rozpędzić się do 70 km/h przebijając w powietrzu maksymalnie 35 minut. Producenci „Hermesa” informowali, że udźwig drona wynosi 8 kg i może być wykorzystany nie tylko do transportu ładunków medycznych, ale także wszelkich innych. W ostatnim czasie firmy logistyczne testują drony, które mogą przenosić znacznie

cięższe ładunki. DB Schenker rozpoczął współpracę z firmą Volocopter, której dron o tej samej nazwie może dostarczać przesyłkę o wadze nawet do 200 kg na odległość 40 km. Nad wykorzystaniem dronów w transporcie ładunków na ostatniej mili zastanawiają się też inne firmy logistyczne.

Bez kierowców

Coraz głośniejszą mowa jest też o wykorzystaniu w logistyce autonomicznych pojazdów. Do tego skłania oczywiście odczuwany w wielu krajach deficyt kierowców. Na razie w próbach z takimi pojazdami najbardziej zaawansowane są firmy działające w Stanach Zjednoczonych. Tam coraz mocniej widoczny jest trend motoryzacyjny z cyfrową. Wspólne testy wykonują firmy Torc, spółka córka Daimlera, oraz należąca do Google spółka Waymo. Torc ma koncentrować się na stworzeniu centrum kontroli samochodu oraz całej infrastruktury łączącej go z właścicielem, zaś Waymo przygotowuje sys-

tem dla autonomicznie poruszającego się pojazdu. Celem jest opracowanie ciężarówek zdolnych do samodzielnej jazdy pomiędzy centrami logistycznymi po amerykańskich autostradach. Pierwszy krok to samodzielne poruszanie się tylko po autostradzie. Daimler twierdzi, że w łącznym rozrachunku autonomiczne pojazdy będą bardziej opłacalne od samochodów prowadzonych przez ludzi. Według planów ciężarówki bez kierowcy miałyby na dobre zacząć jeździć w tej dekadzie, ale bliższej daty na razie nikt nie podaje. Waymo prowadzi testy autonomicznych ciężarówek w Arizonie, Nowym Meksyku, Teksasie i Kalifornii. Przed dopuszczeniem do ruchu autonomicznych pojazdów konieczne będzie też stworzenie odpowiednich ram prawnych, które to umożliwią.

Z alternatywnym napędem

Można spodziewać się, że branża TSL mocniej postawi na napędy alternatywne. Zwłaszcza

na elektryfikację dużych ciężarówek. – Jednym z przedsięwzięć DB Schenker mającym na celu optymalizację floty pod kątem wpływu na środowisko, jest zamówienie przez firmę blisko 1500 pojazdów Volta Zero, zasilanych wyłącznie energią elektryczną. W pełni elektryczne 16-tonowe pojazdy Volta Zero będą wdrażane do pracy w terminalach DB Schenker w 10 lokalizacjach w pięciu europejskich krajach. Celem inwestycji jest transport towarów z hubów dystrybucyjnych do centrów miast i obszarów miejskich. To właśnie w tych rejonach zauważalne są największe korzyści płynące z wykorzystania tego samochodu. Pojazd posiada innowacyjną konstrukcję, układ napędowy z zerową emisją oraz bezpieczną kabinę, zaprojektowaną również pod kątem ochrony innych użytkowników dróg – informuje biuro prasowe firmy. Celem całej grupy Deutsche Bahn AG, do której należy ten operator logistyczny, jest

osiągnięcie zeroemisyjności do 2040 r.

Rozwój technologii coraz mocniej przejawia się także w automatyzacji – choćby w załadunku. W magazynach na coraz większą skalę zastosowanie mają np. roboty. Poruszają się tam też pojazdy o ładowności nawet 800 kg, które wykorzystują technologię laserową i kamery o wysokiej rozdzielczości. W magazynie można też spotkać autonomiczne wózki widłowe.

Problemy z prawem

Branża mocno stara się też wdrażać technologie, które redukują niemal do zera pułki prędkości.

Platformy cyfrowe czy wykorzystanie sztucznej inteligencji to dobre narzędzia do planowania przewozów. Ale musi temu towarzyszyć odpowiednie otoczenie regulacyjne, które będzie umożliwiało działanie. Państwo nie może przeszkadzać – ocenia Maciej Wroński, szef związku pracodawców Transport i Logistyka

Polska. – Co z tego, że mamy świetną platformę, która powie nam po zakończeniu przejazdu, że np. 10 kilometrów dalej masz następny ładunek, który mógłbyś wziąć i przewieźć do innego państwa, a tam znajdziemy wam kolejny ładunek. Takiego przewozu zabrania prawo unijne. Przewoźnik nie bierze towaru, który czeka na niego blisko, tylko bierze towar znajdujący się kilkaset kilometrów dalej – dodaje Maciej Wroński. Chodzi m.in. o różne ograniczenia, które są zawarte w przewozach typu cross trade – czyli wykonywanych przez przewoźnika niemającego siedziby w żadnym z tych państw.

– Coraz częściej ważnym czynnikiem, który powoduje nieefektywność systemów transportowych, jest prawo unijne. A przez to trudno będzie pokonać np. problem braku kierowców – konkluduje prezes Wroński. Prawo powinno nadążać za technologiami.

Krzysztof Śmietana

Rynek magazynowy wciąż bije rekordy

Końca hossy nie widać, głównie za sprawą rozwijającego się dynamicznie e-commerce. Konsekwencje odczuwa również rynek powierzchni handlowych

Ostatnie dwa lata przyniosły prawdziwy boom na rynku magazynów. W 2021 r. w Polsce wynajęto ok. 7,5 mln mkw. To o połowę więcej niż rok wcześniej, kiedy zawarto umowy na 5 mln mkw. i niemal dwa razy tyle co w latach przedpandemicznych. Wówczas umowy najmu opiewały corocznie na ok. 4 mln mkw. Ekspert wskazuje jednoznacznie: to przede wszystkim zasługa sektora e-commerce. Pięć lat temu jego wartość wyniosła 27 mld zł, przed pandemią wzrosła do 70 mld zł, a dziś jest szacowana na 100 mld zł – wynika z raportu Gemiusa „E-commerce w Polsce 2021”.

Rosną oczekiwania

Jak tłumaczy Agnieszka Giermakowska, dyrektor działu badań rynkowych i doradztwa w Newmark Polska, wraz z dynamicznym rozwojem sektora rosną oczekiwania klientów w zakresie szybszych dostaw towarów. Żeby temu sprostać, niezbędna jest optymalizacja całego łańcucha dostaw, a zwłaszcza transportu ostatniej mili. Przekłada się to na wzrost zapotrzebowania na magazyny miejskie.

– Obserwujemy aktywizację mniejszych miast z 70 czy 100 tys. mieszkańców. Główne rynki jak Warszawa, Górny Śląsk, Wrocław, Polska Centralna i Poznań, które cieszą się największą popularnością, gonią kolejne aglomeracje. E-commerce wpływa również na specyfikację techniczną obiektów – jest zapotrzebowanie na wyższe budynki, w standardzie budujemy magazyny o wysokości już nie 10 m, a 12 m – tłumaczy Marek Dobrzycki, managing director Panattoni. Dodaje, że na rynek nieruchomości przemysłowych wpływają zmiany w łańcuchach

dostaw i takie zjawiska jak nearshoring oraz lokowanie produkcji bliżej rynków zbytu.

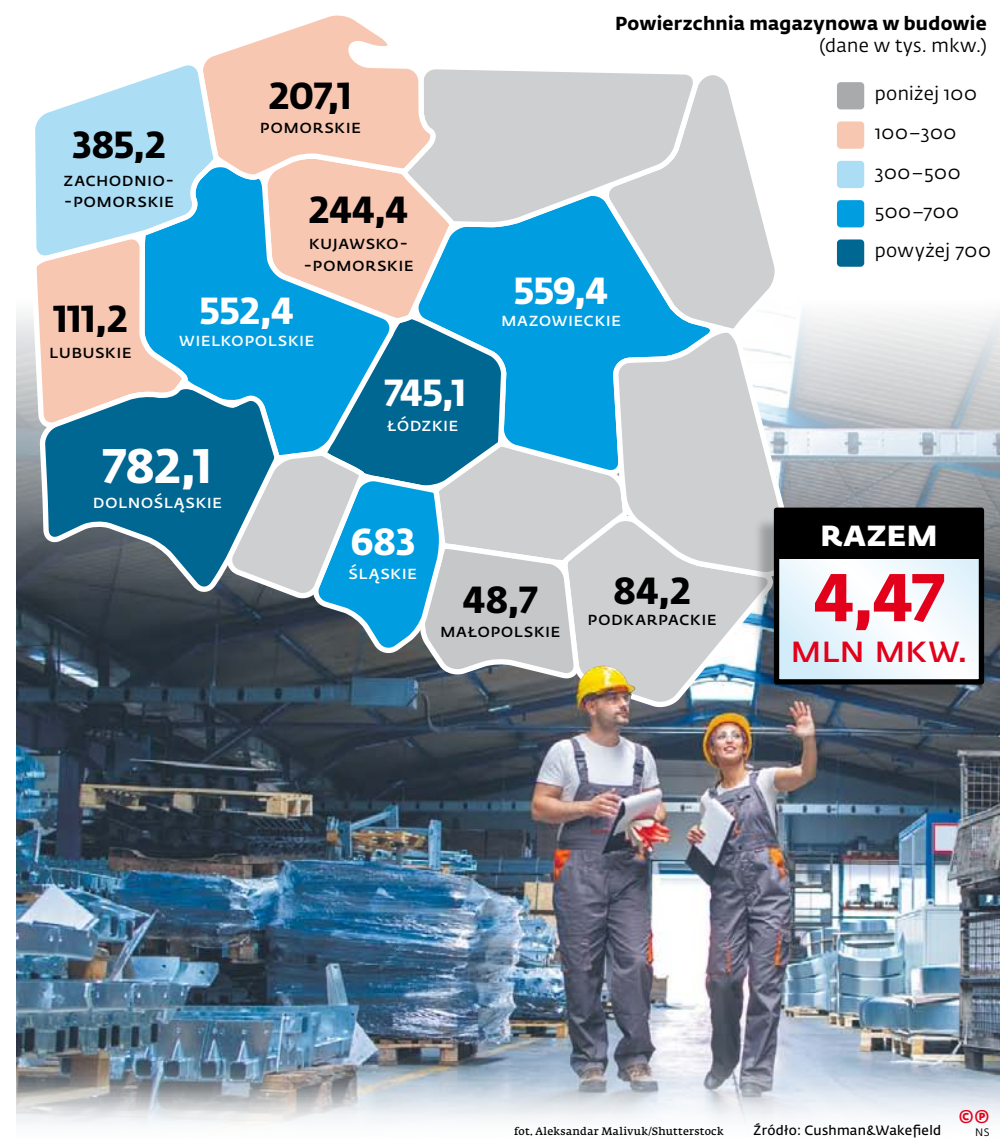
W ślad za popytem idzie podaż. W ubiegłym roku deweloperzy dostarczyli na rynek ok. 3 mln mkw. nowoczesnej powierzchni magazynowej. To prawie 1 mln mkw. więcej niż przed rokiem. Mimo to poziom pustostanów, czyli dostępnej od zaraz powierzchni maleje. W zeszłym roku zmniejszył się o niemal 3 pkt proc. do 3,8 proc. (stan na koniec 2021 r.). Dlatego coraz więcej mówi się o podwyżkach czynszów, które pozostają na podobnym poziomie od lat.

Dzisiaj czynsz podstawowy w projektach pełniących funkcje magazynów centralnych wynosi od 2,8 do 3,9 euro za mkw. miesięcznie, a w przypadku mniejszych modułów od 4,3 do 5,5 euro za mkw. miesięcznie. Deweloperzy podkreślają jednak, że głównym powodem podwyżek, które mogą wynieść kilka procent, nie będzie duży popyt, ale rosnące koszty realizacji inwestycji. W skali roku zwiększyły się one o ok. 20 proc.

– Trend zwykły jest wynikiem przynajmniej dwóch składowych – z jednej strony mamy aprecjację ceny działek oraz ich dostępność, szczególnie na rynkach, które aktywnie się rozwijają. Z drugiej strony rosną koszty realizacji. Tu wpływ mają koszty materiałów i braki w ich dostawach czy obniżone możliwości pozyskania niektórych z nich. Jednocześnie w porównaniu z Europą Zachodnią, a właściwie całą UE, stawki najmu powierzchni magazynowych w Polsce są najniższe – zauważa Marek Dobrzycki.

Magazyny w budowie

Plany deweloperów wciąż są ambitne. Na koniec 2021 r. w bu-



downie było ponad 4 mln mkw. powierzchni magazynowej, co oznacza rekordowy wynik. Do tego ponad połowa była zabezpieczona umowami najmu.

– Wyniki za I kw. 2022 r. pokażą, ile z zaplanowanej do oddania nowej podaży dostarczyli deweloperzy. Co prawda pierwsze skutki konfliktu rosyjsko-ukraińskiego mogą być zauważalne w obszarze trwających inwestycji już po I kw. 2022 r., jednak z pewnością dla ogólnej oceny sytuacji rynkowej bardziej miodajne okażą się dane z kolejnego kwartału. Na ten moment spodziewamy się, że rozpoczęte procesy inwestycyjne mogą nieco się wydłużyć, przy czym realizacja zaplanowanych projektów na koniec 2022 r. nie wydaje się zagrożona – komentuje Renata Osiecka, partner zarządzająca, AXI IMMO. Szczególnie że położenie geograficzne Polski wskazuje nasz kraj jako pierwszy wybór dla firm, które dotychczas rozwijały się na wschodzie Europy. Pierwsze oznaki tego zjawiska są już widoczne.

– Od około dwóch tygodni obserwujemy dużą liczbę zapytań ze strony firm z Ukrainy, które, nawet czasowo, zainteresowane są przeniesieniem swojej działalności do Polski – mówi Renata Osiecka. Niespodziewany

wzrost popytu może wpłynąć na jeszcze szybszą absorpcję dostępnej w kraju powierzchni logistycznej i obniżenie poziomu pustostanów. W konsekwencji deweloperzy mogą podejmować decyzje o rozpoczęciu budowy nowych obiektów.

Zdaniem ekspertów rynek nadal też będzie napędzany przez e-commerce. Choć rozwija się dynamicznie, to w porównaniu z rynkami niemieckim, amerykańskim czy angielskim widać wciąż wysoki potencjał.

Handel nasycony

Dynamiczny rozwój sektora e-commerce ma przełożenie na rynek nieruchomości handlowych. Przenoszenie się handlu do internetu sprawia, że

zapotrzebowanie na nowe lokale handlowe nie jest już tak duże. Rynek galerii handlowych rozwija się w związku z tym w wolniejszym tempie, co jest też efektem jego nasycenia. Do tego wiele marek na skutek pandemii zdecydowało się wyjść z Polski. Poza siecią Tesco, w latach 2020–2021 zdecydowały się na to m.in. takie marki jak Salamander, Promod, Camaieu, Sportissimo czy Tape à l'oeil. Do końca 2022 r. zamknięte mają zostać także sklepy Uterque należące do sieci Inditex, a ze sklepów stacjonarnych w Polsce rezygnuje Gino Rossi.

Jak podaje Colliers w ubiegłym roku deweloperzy oddali ok. 340 tys. mkw. powierzchni handlowej. To wynik podobny do tego z 2020 r., ale gorszy niż przed pandemią, kiedy budowano ponad 400 tys. mkw. i więcej powierzchni rocznie.

Plany deweloperów na ten rok zakładają wybudowanie niecałych 300 tys. mkw. powierzchni handlowej. Oznacza to spadek względem 2021 r. To, jak zauważają eksperci, efekt tego, że w planach są przede wszystkim mniejsze centra handlowe, w miastach poniżej 100 tys. mieszkańców.

Patrycja Otto

DB SCHENKER



connect 4 land



Wysyłka palet jeszcze nigdy nie była tak prosta!

Chcesz zyskać na czasie? Szukasz prostego i szybkiego narzędzia online do składania zleceń na wysyłkę palet?

Dzięki **connect4land** uprościsz swoje zlecenia transportowe: wejdź na stronę, wprowadź oczekiwaną datę odbioru, podaj informacje o przesyłce i natychmiast otrzymasz wycenę.

Przyjazna obsługa, przejrzysta wycena od ręki!

Click. Ship. Done.

connect.dbschenker.com

Masz do wysłania palety? Chcesz zrobić to szybko online? Masz klientów w Europie?



Samodzielna wycena przesyłki na naszej platformie - od ręki



Gdy czas jest najważniejszy



Pewne i profesjonalne wsparcie naszych ekspertów



Dostęp online do globalnej sieci DB Schenker

150 Years Elevating Lives
Już 150 lat łączymy świat



Transport żywności będzie coraz bardziej inteligentny

Rosną oczekiwania Polaków co do żywności. Oczekują oni, że ta na sklepowych półkach będzie nie tylko świeża, lecz także bezpieczna dla zdrowia. To wymusza zmiany w logistyce

Moda na zdrowy styl życia zapanała na dobre. Towarzyszą jej zmiany nawyków żywieniowych, nierozdzielne z nowym trendem. Bo jak wynika z różnego rodzaju badań, prawidłowe odżywianie nadal jest uważane za najważniejszy element dla naszego zdrowia. Tymczasem zdrowa żywność kojarzy się przede wszystkim ze świeżymi i nieprzetworzonymi produktami, bez konserwantów i o obniżonej zawartości cukru. Ale nie tylko. Konsumenci zwracają również uwagę na bezpieczeństwo produktów, ich jakość oraz czas dostaw. Wiele osób oczekuje, by te ostatnie były codzienne.

Ma to przełożenie na pozostałych uczestników rynku spożywczego. Producenci opakowali

stawiają na nowe technologie, dzięki którym produkty mogą zachować jak najwyższą jakość w możliwie najdłuższym terminie. Dzięki opakowaniom typu MAP część żywności, którą kiedyś mogliśmy znaleźć w sklepach jako mrożonki, znalazła się do rozwoju pożądanym przez klientów kategorii. Gwarantując dostęp do świeżej żywności o wysokiej jakości, mogą bowiem liczyć na wysoki ruch w swoich placówkach, co przekłada się na przychody.

– Konsumenci spożywają coraz więcej świeżej żywności. Jest to widoczne w każdym supermarkecie, w którym jeszcze kilka lat temu mieliśmy kilka lad chłodniczych ze świeżymi produkta-

mi, a w chwili obecnej są to już całe ściany zagospodarowane chłodziarkami oferującymi konsumentom szeroki wachlarz świeżych specjalów – zauważa Antoni Zbytniewski, menedżer ds. zarządzania w spółce Fresh Logistics Polska, Grupa Raben.

Nacisk również na cenę

Pełne półki to jednak za mało, by klient był w pełni zadowolony. Ten oczekuje przede wszystkim dobrego produktu w przystępnej cenie. Dlatego sieci handlowe starają się zwiększać swój udział w dystrybucji żywności, by mieć nad nim coraz większą kontrolę. A to oznacza jedno: nową organizację i zarządzanie łańcuchem dostaw świeżej żywności. Jak zauważa Antoni Zbytniewski, jest to widoczne m.in. w zwiększonej konsolidacji wolumenów drobnych kierowanych do sieci handlowych, rozbudowie centrów dystrybucyjnych sieci oraz ich dostosowywaniu do obsługi większego, świeżego wolumenu. Chodzi bowiem o to, by maksymalnie przyspieszyć, czyli inaczej mówiąc: skrócić drogę, jaką produkt pokonuje z pola od

rolnika, czy z taśmy od producenta, do sklepu.

– Dziś sieci logistyczne stały się integratorem pomiędzy producentem, czyli np. rolnikiem, od którego towar trafia bezpośrednio do naszego magazynu, a następnie jest kompletowany zgodnie z zamówieniami i dystrybuowany do sklepów. Aż 80 proc. towarów przyjeżdżających do magazynu opuszcza go w ciągu 12–14 godzin. Dodatkowo każdy etap łańcucha dostaw jest dzisiaj objęty pełnym nadzorem systemów jakościowych, w tym zachowania ciągłości łańcucha chłodniczego monitorowanego w czasie rzeczywistym – tłumaczy Rafał Woźniak, dyrektor operacyjny w FM Logistic. Podkreśla jednocześnie, że żywność świeża charakteryzuje się nie tylko krótkim okresem żywotności, lecz także wrażliwością na zmienne warunki przechowywania i transportowania. Dlatego obsługa logistyczna tych produktów wymaga niezwyklej precyzji, co oznacza perfekcję w organizacji sieci dystrybucyjnej, ale i ścisłą kontrolę temperatury oraz zachowanie ciągu

Świeża żywność charakteryzuje się nie tylko bardzo krótkim okresem żywotności, ale też wrażliwością na zmienne warunki przechowywania i transportowania, dlatego obsługa logistyczna tych produktów wymaga niezwyklej precyzji

chłodniczego w całym łańcuchu dostaw, a także rozróżnienie specyficznych wymagań niektórych rodzajów produktów. To też dbanie o ich zabezpieczenie przed zanieczyszczeniami, szkodnikami czy niepożądanym dostępem, który może stwarzać zagrożenie bakteriologiczne.

Ważna infrastruktura

Dlatego na znaczeniu zyskują inwestycje w infrastrukturę magazynową i cross-dockową. Ich efektem są coraz nowocze-

przydatności czy numeru partii, tak, aby zachować pełne traceability produktu. Szczególnie że klienci coraz częściej chcą też znać kraj pochodzenia towaru, sposób produkcji czy też wpływ całego łańcucha dostaw na środowisko naturalne. Eksperci zauważają, że zmiany w łańcuchu dostaw świeżej żywności to także pokłosie wzrostu i rozwoju gospodarczego, który zaowocował wzrostem zamożności społeczeństwa. Bardziej zamożne społeczeństwo podwyższa jakość swojego życia m.in. poprzez konsumpcję – wybiera lepsze i świeże produkty. Co więcej, to także chęć wygodniejszego życia, co z kolei przyczyniło się do popularności dań gotowych. Te, by były dobre, muszą trafić na półkę w jakości, jaką miały, gdy schodziły z taśmy produkcyjnej.

Logistyka przyszłości

Co zatem czeka logistykę w przyszłości? Zdaniem ekspertów będziemy obserwowali dalszy rozwój świadomości konsumentów, którzy już zrozumieli, że logistyka jest w stanie zagwarantować im coraz wyższą jakość produktu i jego przechowywania. Przekłada się to z kolei na trwałość produktu, by ostatecznie zmniejszyć ilość zmarnowanej żywności. W Europie w skali roku w koszu ląduje ponad 89 mln ton jedzenia. Około 5 proc. z tego, czyli ponad 4,45 mln ton, przypada na sektor detalicznej sprzedaży artykułów spożywczych, gdzie żywność

częściej wyrzuca się z powodu upływu terminu ważności. Tym samym najwyższy poziom likwidowanej żywności dotyczy kategorii produktów świeżych, ze względu na ich charakterystykę. Ich trwałość, przydatność do spożycia zazwyczaj nie przekraczają siedmiu dni.

– Odzyskanie, dzięki dobrze zorganizowanemu łańcuchowi dostaw, jednego dnia żywotności produktu oznacza zatem o 15 proc. dłuższy czas na jego spożycie. To bardzo istotny aspekt dla obu stron – mówi Rafał Woźniak.

Będzie więc postępowała dbałość o ograniczenie marnowania żywności, ale też o środowisko naturalne. To wpłynie natomiast na zmianę przyzwyczajeń zakupowych, a tym samym częstotliwość dostaw do sklepów, zwiększenie udziału produktów z dłuższym terminem przydatności.

– Zaobserwowaliśmy to już podczas pandemii, kiedy to nauczyliśmy się robić zakupy rzadziej i lepiej je planować. Dla logistyki będzie to oznaczać szybką weryfikację całej historii artykułu na podstawie np. daty

przydatności od producenta do sklepowej półki – zauważa Rafał Woźniak. Kolejne lata będą więc czasem dalszego rozwoju współpracy między operatorami logistycznymi, sieciami handlowymi i producentami żywności, dotyczącej rozwiązań, które maksymalnie skróciłyby czas dostawy produktów, przy jednoczesnej gwarancji stabilności. Kluczową rolę odgrywać będą przy tym procesy optymalizacyjne, upraszczanie procedur i procesów, a także ich digitalizacja.

– W dobie digitalizacji i automatyzacji szybkość przepływu informacji jest kluczowa niezależnie od branży czy wielkości przedsiębiorstwa. Wzrastające wymagania rynku sprawiają, że elektroniczna wymiana danych pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw nie jest już tylko dobrą praktyką, ale standardem – uważa Antoni Zbytniewski.

Automatyzacja będzie też widoczna na etapie układania produktów czy ich weryfikacji. Drogą do tego są zautomatyzowane systemy magazynowe, które pozwalają na monitorowanie z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania. Dzięki nim prosto z sortowania jest łatwiejszy, co też wpływa na ograniczenie ryzyka przeterminowania się towarów.

Celem współpracy będzie też dalsza minimalizacja strat. Nie od dziś wiadomo, że awaria termostatu w chłodni, problem z rotacją produktów w magazynie to do tego najkrótsza droga. Będzie więc rosła dbałość o pilnowanie terminów przechowywania, będą wdrażane coraz to nowsze metody rotacji żywności. Zasada „first expired, first out”, mówiąca o tym, że produkty o najkrótszym terminie przydatności powinny jak najszybciej opuścić magazyn, jest stosowana na kolejnych etapach, czyli nie tylko przy zapasach, ale również przy surowcach i półproduktach.

Można też oczekiwać kolejnych innowacji w zakresie transportu żywności. Mowa o opakowaniach z chłodzeniem pasywnym, które dadzą nowe możliwości nie tylko w zakresie dystrybucji, lecz także magazynowania. Będą się sprawdzały zwłaszcza przy dostawach towarów do konsumentów, kupionych online. Zagwarantują utrzymanie właściwej temperatury nawet wtedy, gdy odbiór zamówienia nie nastąpi o umówionej porze. Choć nadal głównym kierunkiem zmian będzie dalsze skracanie dostaw, co jest szczególnie ważne na etapie „ostatniej mili”.

Patrycja Otto

GŁOS BRANŻY



Tylko strategiczne podejście gwarantuje sukces

MARCIN TURSKI

dyrektor ds. sprzedaży i obsługi Klienta, Fresh Logistics Polska

Rynek produktów świeżych jest bardzo dynamiczny i bez wątpienia odzwierciedla trendy konsumenckie, które ulegają zmianom adekwatnie do sytuacji ekonomicznej. Obecne trendy rynkowe dążą zgodnie w jednym kierunku – operator logistyczny ma dostarczać więcej, częściej, dokładniej, bezbłędnie i bez uszkodzeń. Oczekiwania klientów przez ostatnie lata ewoluowały w kierunku coraz wyższej jakości, coraz krótszego czasu reakcji na zmieniające się potrzeby, przy nieograniczonej wręcz elastyczności i presji związanej z poziomem kosztów usług logistycznych. A rolą operatora logistycznego jest spełnienie oczekiwań rynku. Będzie to możliwe, jeżeli wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw zaangażują się w takim samym stopniu.

Jesteśmy przekonani, że dzięki współpracy i ciągłej optymalizacji procesów z wykorzystaniem narzędzi lean management oraz tworzeniu angażującego środowiska pracy, będziemy mogli efektywnie stawiać czoła obecnym wyzwaniom. Takich działań nie można prowadzić ad hoc – tylko strategiczne podejście jest gwarantem sukcesu, czyli zadowolenia nawet najbardziej wymagającego klienta. We Fresh Logistics od wielu lat realizujemy program doskonałości biznesu Better Every Day, w ramach którego wspólnie z naszymi klientami i partnerami analizujemy procesy pod kątem ich złożoności, standaryzacji czy ewentualnych marnotrawstw.

Wspólne działania w poszukiwaniu optymalizacji kosztowych i procesowych są koniecznością i pomogą wszystkim uczestnikom łańcucha dostaw w realizacji ich celów biznesowych na wysoko konkurencyjnym rynku, szczególnie w obliczu obecnych wyzwań.

Warto nadmienić, że olbrzymią rolę w kształtowaniu logistyki świeżej żywności odgrywa sieć handlowa. Kilkaściami lat temu dostarczaliśmy towary głównie do sklepów. Teraz ok. 75 proc. to dostawy do centrów dystrybucyjnych sieci. Kluczowy stał się również czas dostawy, który o umówionej porze. Choć nadal głównym kierunkiem zmian będzie dalsze skracanie dostaw, co jest szczególnie ważne na etapie „ostatniej mili”.

powinien nastawić się na tworzenie rozwiązań szytych na miarę, ponieważ tylko takie będą pasowały do praktyki biznesowej klienta i najlepiej spełniały jego oczekiwania. Fresh Logistics Polska stawia tu na partnerstwo, które przynosi wymierne korzyści każdej ze stron. Partnerstwo to ludzie, a więc kluczowa jest współpraca pomiędzy naszymi pracownikami a pracownikami naszego klienta, a także odbiorcy. Elastyczność, szybkość, efektywność kosztowa, wiarygodność danych – tego oczekuje się obecnie od operatora logistycznego obsługującego świeże produkty spożywcze. Aby spełnić te oczekiwania, firmy logistyczne inwestują w cyfryzację i digitalizację procesów, czego pochodną jest budowanie logistyki w duchu paperless oraz zastosowanie RPA (Robotic Process Automation). Paperless to wyeliminowanie tradycyjnych dokumentów papierowych i przejście na Elektroniczną Wymianę Dokumentów (EDI). Inicjatywa Paperless jest prowadzona we Fresh Logistics we współpracy z GSI Polska. Biorą w niej udział także nasi kontrahenci: producenci i sieci handlowe. Pracujemy nad wyeliminowaniem z procesu logistycznego dokumentów papierowych. Kilka elementów już funkcjonuje, pozostałe są opracowywane i będą wdrażane w 2022 r. Logistyka bez papieru to benefit nie tylko dla Fresh Logistics i naszych partnerów, lecz także dla całego rynku.

Drugim istotnym elementem cyfrowej transformacji jest coraz bardziej powszechne zastosowanie w naszych procesach RPA, czyli robotów software'owych, wspomagających lub zastępujących pracę użytkowników w poszczególnych aplikacjach, np. WMS, TMS lub na styku pomiędzy systemami IT. Roboty, które funkcjonują w naszej firmie, edytują przesyłki i uzupełniają w nich różnorodne statusy, przyjmują zlecenia z zewnętrznymi platform i zakładają dla nich zlecenia w naszych systemach. Sprawdzają poprawność danych między systemami.

Czas zyskany dzięki automatyzacji procesów powtarzalnych stwarza możliwość pracy nad zadaniami koncepcyjnymi, cechującymi się dużą złożonością i wyższą wartością dodaną dla klienta.

Sposoby na skuteczne odzyskanie pieniędzy

Branża transportowa i magazynowa wciąż należą do najbardziej zadłużonych. Dlatego na znaczeniu zyskują narzędzia i metody mające zabezpieczyć przed nierzetelnymi kontrahentami. To efekt pandemii, wojny w Ukrainie, ale i rosnącego zapotrzebowania na usługi


Wybuch wojny w Ukrainie spowodował problemy polskich przedsiębiorców. Wnioski o wsparcie o trafiają do KUKE. – Umożliwiamy klientom wydłużenie czasu spłaty należności przez odbiorców ze Wschodu, co miało duże znaczenie, gdyby konflikt szybko się zakończył, a moratorium płatnicze zostało uchylone. Z kolei część eksporterów chce już teraz zgłaszać szkodę, choć formalnie powinni poczekać z tym 60 bądź nawet 90 dni od daty płatności faktury. Zorganizowaliśmy dla kilkuset firm webinar, przypominając, jak działają nasze polisy, z jakiego tytułu można występować o odszkodowanie, jakie dokumenty należy złożyć – opowiada Janusz Władyczak, prezes KUKE.

Zwiększenie liczby zaległych płatności sygnalizuje również Transcash.eu, chodzi o firmy ukraińskie. – To nie jest zaskoczeniem. Natomiast zdajemy sobie sprawę, że windykacja płatników zza naszej wschodniej granicy jest dzisiaj nie tylko niemożliwa, lecz także nie na miejscu. Dlatego już dzień po wybuchu wojny wstrzymaliśmy, do odwołania, wszelkie działania windykacyjne wobec dłużników ukraińskich, przy czym dla klientów z Ukrainy nasze działania prowadzimy za darmo – wyjaśnia Bartłomiej Socha, dyrektor windykacji polubownej w spółce Transcash.eu. Jakub Kostecki, prezes zarządu Kaczmarek Inkasso, zauważa natomiast, że przewoźnicy mają problem z egzekwowaniem zapłaty od kontrahentów nie bez

powodu. Po pierwsze wszyscy są przyzwyczajeni do tego, że w tej branży termin płatności wynosi 90–120 dni. Po drugie kontrahenci, którzy od razu nie spłacają zobowiązań, traktują odroczone termin płatności jako bezkosztowy kredyt finansujący ich bieżącą działalność. Po trzecie wreszcie okres przedawnienia roszczeń transportowych wynosi 12 miesięcy. – Często bywa więc tak, że przewoźnicy zaczynają odzyskiwać należności dopiero wtedy, kiedy okres ten dobiega już końca. W efekcie część długów przedawnia się, zanim tak naprawdę zdążą oni uruchomić proces windykacji. Co prawda przedawnienie roszczenia nie zamyka drogi do odzyskania pieniędzy, jednak czyni ją dużo trudniejszą i pociąga za sobą większe nakłady finansowe – zauważa.

Warto sprawdzać

Tymczasem w najbliższych miesiącach oczekuje się wzrostu zapotrzebowania na usługi transportowe przy jednoczesnym zwiększeniu się kosztów prowadzenia działalności przewozowej. Z jednej strony może to rodzić ryzyko pogłębienia zaległości płatniczych. Z drugiej – obecna sytuacja może skłaniać firmy transportowe do postawienia na bezpieczną współpracę, czyli ze stałymi i sprawdzonymi kontrahentami. To z kolei może przyczynić się do zmniejszenia liczby spraw, jakie będą trafiały do windykacji, do tego może



Zródło: Coface fot. Adam Wasilewski Shutterstock

	Kto jest winny pieniądze branży transportowej				Komu i ile jest winna branża transportowa z wyjątkiem banków			
	Liczba wierzycieli	Liczba dłużników	Liczba zobowiązań na rzecz sektora	Kwota zaległości	Liczba wierzycieli	Liczba dłużników	Liczba zobowiązań na rzecz sektora	Kwota zaległości
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	12	13	13	485 216	1	1	1	7562
Górnictwo i wydobywanie	4	6	6	98 111	1	1	1	10 023
Przetwórstwo przemysłowe	252	525	531	8 427 412	76	755	858	9 622 013
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	4	13	13	337 077	1	1	2	8432
Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	15	34	34	560 851	16	53	53	342 253
Budownictwo	61	191	194	2 862 256	7	8	8	39 349
Handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	253	1794	1804	35 853 761	168	578	616	24 372 265
Transport i gospodarka magazynowa	130	1191	1199	51 111 304	130	1191	1199	51 111 304
Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	19	61	62	630 760	1	1	1	16 236
Informacja i komunikacja	47	197	197	4 541 505	203	4569	10 472	53 188 062
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	25	129	129	2 276 058	605	16 359	33 767	503 599 570
Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości	11	38	38	1 673 150	8	8	8	23 706
Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	68	328	331	8 809 232	39	116	146	746 228
Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	51	169	169	2 350 307	42	374	405	4 147 402
Edukacja	17	58	58	637 963	–	–	–	–
Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	12	28	28	363 162	–	–	–	–
Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	15	23	23	234 594	1	1	1	11 500
Pozostała działalność usługowa	23	61	61	1 321 817	10	13	14	1 728 839
Inne branże	45	122	134	528 245	534	7 397	8 113	176 977 914

zmienić się ich specyfika. Zdaniem ekspertów częściej będą to sprawy skomplikowane, wymagające znajomości branży i specjalizacji w danym obszarze. Będą się również pojawiały sprawy przeciwko zagranicznym firmom, wymagające komunikacji z dłużnikiem w jego lokalnym języku. Będą więc zyskiwały przede wszystkim windykacje branżowe, które dysponują zaplecem, kompetencjami i sankcjami skutecznymi wobec dłużników z konkretnej branży. – Galopująca inflacja oraz zakłócenia, jakie wywołała w gospodarce pandemia, a w perspektywie także wojna w Ukrainie, spowodowały, że przedsiębiorstwa będą chciały jeszcze mocniej zadbać o swoją płynność finansową. Korporacjom działającym w segmencie B2C i B2B, jak też firmom z sektora MŚP mocno zależy na odmrożeniu pieniędzy. Będą więc szybciej podejmować decyzje o uruchomieniu działań windykacyjnych, aby odzyskać pieniądze za swoją pracę i mieć środki na bieżącą działalność oraz inwestycje – uważa Jakub Kostecki. Zabezpieczenie przyszłych należności można zacząć od sprawdzenia kontrahenta w jednym z biur informacji gospodarczej. Jeśli zalega z płatnościami, prawdopodobnie kontrahentowi, jest bardzo duże.

– Raporty gospodarcze zawierają dane rejestrowe firmy, analizę danych finansowych, informacje o moralności płatniczej, analizę powiązań wla-

ścieli i zarządzających firmą, a także ocenę poziomu ryzyka oraz wypłacalności powiązanych biznesów. Wprawdzie zakup raportu gospodarczego o danej firmie nie gwarantuje, że w trakcie współpracy nie wystąpią opóźnienia, ale pozwala uzyskać rzetelne informacje o kondycji finansowej przyszłego kontrahenta – zauważa Bartłomiej Socha.

Firmy reagują

Badanie zrealizowane w III kw. 2021 r. przez Keralla Research dla BIG InfoMonitor potwierdza, że przedsiębiorcy intensyfikują działania w obszarze odzyskiwania należności. Do braku jakiegokolwiek aktywności w zakresie przeciwdziałania opóźnieniom o ponad 60 dni przynależało się 37 proc. firm, podczas gdy kwartał wcześniej niemal połowa. Na opóźnienia niezwłocznie reaguje już co dziesiąta firma, wobec 6,5

proc. w II kw. 2021 r. Tymczasem warto też wspomnieć o giełdach dłużników, pełnym faktoringu czy ubezpieczeniu płatności. Giełdy dłużników pozwalają zweryfikować, czy firma, z którą planujemy wejść we współpracę, nie ma w danym momencie zaległości płatniczych wobec swoich kontrahentów. – Pełny faktoring będzie z kolei właściwym rozwiązaniem, jeśli chcemy w całości zabezpieczyć się przed brakiem zapłaty w terminie, ponieważ w tym przypadku firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, podobną rolę pełni ubezpieczenie płatności – mówi Bartłomiej Socha.

Wśród dostępnych rozwiązań warto też wspomnieć o giełdach dłużników, pełnym faktoringu czy ubezpieczeniu płatności. Giełdy dłużników pozwalają zweryfikować, czy firma, z którą planujemy wejść we współpracę, nie ma w danym momencie zaległości płatniczych wobec swoich kontrahentów. – Pełny faktoring będzie z kolei właściwym rozwiązaniem, jeśli chcemy w całości zabezpieczyć się przed brakiem zapłaty w terminie, ponieważ w tym przypadku firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, podobną rolę pełni ubezpieczenie płatności – mówi Bartłomiej Socha.

proc. w II kw. 2021 r. Tymczasem warto też wspomnieć o giełdach dłużników, pełnym faktoringu czy ubezpieczeniu płatności. Giełdy dłużników pozwalają zweryfikować, czy firma, z którą planujemy wejść we współpracę, nie ma w danym momencie zaległości płatniczych wobec swoich kontrahentów. – Pełny faktoring będzie z kolei właściwym rozwiązaniem, jeśli chcemy w całości zabezpieczyć się przed brakiem zapłaty w terminie, ponieważ w tym przypadku firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, podobną rolę pełni ubezpieczenie płatności – mówi Bartłomiej Socha.

Firmy reagują

Badanie zrealizowane w III kw. 2021 r. przez Keralla Research dla BIG InfoMonitor potwierdza, że przedsiębiorcy intensyfikują działania w obszarze odzyskiwania należności. Do braku jakiegokolwiek aktywności w zakresie przeciwdziałania opóźnieniom o ponad 60 dni przynależało się 37 proc. firm, podczas gdy kwartał wcześniej niemal połowa. Na opóźnienia niezwłocznie reaguje już co dziesiąta firma, wobec 6,5

proc. w II kw. 2021 r. Tymczasem warto też wspomnieć o giełdach dłużników, pełnym faktoringu czy ubezpieczeniu płatności. Giełdy dłużników pozwalają zweryfikować, czy firma, z którą planujemy wejść we współpracę, nie ma w danym momencie zaległości płatniczych wobec swoich kontrahentów. – Pełny faktoring będzie z kolei właściwym rozwiązaniem, jeśli chcemy w całości zabezpieczyć się przed brakiem zapłaty w terminie, ponieważ w tym przypadku firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności kontrahenta, podobną rolę pełni ubezpieczenie płatności – mówi Bartłomiej Socha.

Firmy reagują

Badanie zrealizowane w III kw. 2021 r. przez Keralla Research dla BIG InfoMonitor potwierdza, że przedsiębiorcy intensyfikują działania w obszarze odzyskiwania należności. Do braku jakiegokolwiek aktywności w zakresie przeciwdziałania opóźnieniom o ponad 60 dni przynależało się 37 proc. firm, podczas gdy kwartał wcześniej niemal połowa. Na opóźnienia niezwłocznie reaguje już co dziesiąta firma, wobec 6,5

GŁOS BRANŻY



Jak skuteczna windykacja wspiera ekspansję zagraniczną firm transportowych?

BARTŁOMIJ SOCHA

Dyrektor Windykacji Polubownej w Transcash.eu S.A.

Od lat Polska piastuje pozycję lidera w transporcie drogowym w Europie. Wielkość przewozów drogowych rośnie nieprzerwanie od 2004 roku, od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Zgodnie z danymi Eurostatu w 2020 roku polskie firmy przewiozły blisko 355 mln ton ładunków, co stanowiło 19,7 proc. ładunków unijnego transportu drogowego (źródło: Eurostat: Road freight transport statistics, October 2021). Wyprzedziły tym samym Niemców (16,9 proc. w całkowitej wartości tonokilometrów UE) oraz Hiszpanów (13,4 proc.). Co warto podkreślić, już od 2006 roku udział przewozów międzynarodowych wykonanych przez polskich przewoźników jest większy niż przewozów krajowych. 65,1 proc. transportów w 2020 roku stanowiły przewozy międzynarodowe, cross-trade lub kabotaż, a ponad jedna trzecia to przewozy krajowe. Dominująca pozycja polskich przewoźników w Europie pokazuje, jak ważną rolę dla europejskiego transportu odgrywają polskie firmy. Jednocześnie dla firm transportowych współpracujących z podmiotami zagranicznymi wiąże się ze zwiększonym ryzykiem nieotrzymania zapłaty w terminie lub braku płatności w ogóle. Utrudniona weryfikacja wiarygodności płatni-

kiej zleceniodawców z innych krajów, wynikająca zarówno z mniejszej dostępności narzędzi pozwalających na sprawdzenie rzetelności kontrahenta, jak i dużo wyższe koszty takiej weryfikacji to jeden z powodów, dla których firmy transportowe z ostrożnością podejmują frachty od zagranicznych zleceniodawców. Dodatkowo w przypadku braku zapłaty w terminie pojawiają się trudności komunikacyjne wynikające z bariery językowej, a często też kulturowej i są one kolejnym czynnikiem, który nie sprzyja ekspansji zagranicznej polskich firm transportowych. Windykacja zagraniczna rośnie. 32 proc. spraw, które przejeżdżamy do windykacji w 2021 roku od naszych klientów z branży TSL, dotyczyło zaległości od zagranicznych dłużników. Wśród nich dominują firmy z Niemiec (23 proc.), Słowacji (14 proc.), Czech (8 proc.), Litwy (8 proc.) oraz Wielkiej Brytanii (5 proc.). Choć od początku naszego istnienia, czyli już od 16 lat, odzyskujemy zaległości z różnych krajów i od początku obsługujemy klientów zagranicznych, to 2021 rok był dla nas przełomowy ze względu na ekspansję terytorialną. Otworzyliśmy dwie spółki windykacyjne – w Niemczech oraz w Rumunii, dzięki czemu jesteśmy w stanie szybciej i skuteczniej odzyskać za-

ległości do dłużników z tych krajów. W przypadku Niemiec ma to niebagatelne znaczenie, bo to najczęściej wybierany kierunek współpracy polskich przewoźników. Co więcej, nawiązaliśmy współpracę z kancelariami prawnymi w Czechach, Słowacji oraz na Litwie, aby zapewnić naszym klientom sprawniejszy proces windykacji. Wewnętrzny zespół specjalistów z zakresu windykacji oraz prawa przewozowego wzbogaciliśmy o windykatorów obcojęzycznych, dzięki czemu komunikujemy się z dłużnikami w kilkunastu językach obcych. Dzięki podjętym działaniom, w ciągu zaledwie roku, poprawiliśmy naszą skuteczność na rynkach zagranicznych o 25 proc. Celem jest bezpieczna ekspansja. Zmiany, jakie zaszły w branży transportowej w ciągu ostatnich dwóch lat, pokazały, że firmy przewozowe zwracają dużo większą uwagę na to, z kim rozpoczynają współpracę. Już dzisiaj z prowadzonej przez nas Giełdy Wierzytelności miesięcznie korzysta ponad 25 tys. firm przewozowych, poszukując bieżących informacji o długach firm z branży TSL z całej Europy. Naszym celem jest wspieranie zagranicznej ekspansji firm transportowych, zapewniając naszym klientom skuteczne metody walki z zaległościami płatniczymi, a jednocześnie stworzenie kompleksowego rozwiązania, które pozwoli firmom z branży TSL podejmować współpracę pozbawioną ryzyka nieotrzymania zapłaty za wykonaną usługę.

jest bardzo duża, a długi są podobnego rodzaju. – Dla uproszczenia założmy, że pracownik zajmujący się windykacją wewnątrz firmy otrzymuje wynagrodzenie w wysokości ok. 6000 zł brutto. Dla pracodawcy jest to miesięczny koszt rzędu 7200 zł. Przyjmijmy, że średnia wysokość prowizji za skuteczną windykację to 10 proc. To oznacza, że firma windykacyjna musiałaby z sukcesem odzyskać dla klienta dług w kwocie 72000 zł, aby wystawić klientowi fakturę na kwotę równą wynagrodzeniu pracownika – wylicza Bartłomiej Socha. Drugi rodzaj to oddanie sprawy w ręce specjalistów, czyli outsourcing windykacji. Warto podkreślić, że na rynku firm windykacyjnych jest kilka podmiotów, które oferują usługę windykacji na koszt dłużnika.

Nic za darmo

Koszty windykacji zależą natomiast od sposobu jej prowadzenia. Można ją zorganizować poprzez własny, wewnętrzny zespół w firmie. To ma zdaniem ekspertów uzasadnienie, jeśli skala opóźnień płatniczych

Faktoring na trudne czasy

Usługa faktoringu zyskuje na znaczeniu w sytuacji, gdy przedsiębiorcy muszą działać w warunkach dużej niepewności, ale jednocześnie elastycznie i dynamicznie. Dotyczy to również branży TSL

W 2021 r. wzrosły zarówno obroty, jak i liczba klientów obsługiwanych przez firmy zrzeszone w Polskim Związku Faktorów. Sfinansowali oni działalność krajowych przedsiębiorstw na łączną kwotę 362,4 mld zł. Oznacza to wzrost obrotów branży o blisko 26 proc. w porównaniu z 2020 r. Tylko raz w ciągu ostatnich 10 lat zanotowano większą dynamikę wzrostu, było to w 2018 r. Jednocześnie członkowie Polskiego Związku Faktorów obsługiwali o 41 proc. więcej przedsiębiorców niż rok wcześniej, ich liczba sięgnęła 26 tys. Wystawili oni ponad 21 mln faktur, na podstawie których faktoryzy udzieliłi finansowania.

Polski Związek Faktorów zrzesza większość podmiotów świadczących usługi faktoringowe w naszym kraju. Wyniki podawane przez tę organizację można traktować jako reprezentatywne dla rynku.

Źródła wzrostu

– Branża faktoringowa pokonała kryzys wywołany pandemią. Wszystkie wskaźniki cechujące nasz rynek powróciły do właściwych poziomów – komentował wyniki branży za 2021 r. Konrad Klimek, przewodniczący komitetu wykonawczego Polskiego Związku Faktorów.

Jak dodał, niemal wszystkie firmy faktoringowe zrzeszo-

ne w organizacji odnotowały wyższe obroty niż przed rokiem. – Składają się na to wyższe wolumeny sprzedaży u naszych klientów, a także wzrosty cen produktów i usług – wyjaśniał Konrad Klimek.

Podkreślił on, że z pomocą branży faktoringowej z recesją poradziło sobie wielu krajowych przedsiębiorców. Udzielenie szybkiego finansowania w oparciu o wystawione przez nie faktury wpłynęło na poprawę ich funkcjonowania i konkurencyjności.

Po usługi faktoringowe sięga coraz więcej nie tylko dużych i średnich firm, ale również małych i mikro, dla których ofertę mają nie tylko fintechy, ale także faktoryzy z wieloletnim doświadczeniem na rynku.

Co ciekawe, w pandemicznym 2020 r. obroty faktorów w Polsce, choć nieznacznie, ale jednak były inaczej. Pisała o tym w „Almanachu Polskiego Związku Faktoringu” w 2021 r. Magdalena Ciechomska-Barczak, wiceprezesa zarządu ING Commercial Finance Polska. Na podstawie

badan własnych oraz zasobów EU Federation for the Factoring and Commercial Finance wskazała ona, że w 2020 r. po raz pierwszy od 11 lat w Europie zanotowano 5,1-procentowy spadek obrotów faktoringu. Sięgnęły one 1,79 bln euro w porównaniu z 1,91 bln euro w 2019 r.

Usługa dla transportu

Udział transportu w obrotach firm faktoringowych zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów wyniósł w 2021 r. 2,9 proc. Oznacza to kwotę 10,5 mld zł. Analogicznie można wyliczyć, że w 2020 r. było to 8,7 mld zł (udział na poziomie 3 proc.), a w 2019 r. 9 mld zł (3,2 proc.).

– Faktoring w branży transportowej jest naturalnym produktem. Nie zawsze kredyt można dopasować do tego, czego potrzebuje klient. Banki liczą zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, patrząc na sytuację finansową, w przypadku faktoringu niebankowego w pierwszej kolejności liczy się to, kto jest odbiorcą – zauważa Domi-

nik Łada, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services. Ocenia on, że po wybuchu pandemii firmom faktoringowym łatwiej było zaakceptować wyższe ryzyko niż bankom. Zwraca ją one uwagę przede wszystkim na kontrahentów, a ci sami powtarzają się w przypadku różnych klientów.

– Widzimy ich moralność płatniczą, jak się zachowują w płatnościach, na tej podstawie jesteśmy w stanie udzielić finansowania, nie patrząc na dokładne wartości wskaźnika płynności bieżącej czy EBITDA – opisuje Dominik Łada.

Jednocześnie zaleca on, aby obecnie w większym stopniu niż kiedyś zwrócić uwagę na faktoring zabezpieczony. Jeśli faktura nie zostanie zapłacona, stratę pokryje polisa faktora lub jego klienta. Mimo wszystko rynki cechuje dzisiaj duża niepewność i trudno wykluczyć, że nawet najlepszy i rzetelny płatnik nie wpadnie w kłopoty.

– Generalnie wzrosło zapotrzebowanie na ubezpieczenie wszelkiego rodzaju wierzytel-

ności – zauważa dyrektor Bibby Financial Services.

– Cieszymy się, że usługa faktoringu pełnego ponownie nieznacznie dominuje nad faktoringiem niepełnym. Oznacza to, że przedsiębiorcy starają się nie tylko zabezpieczać swoją płynność finansową, ale także zniwelować ryzyko niewypłacalności kontrahentów, którym wystawiają faktury. Wydaje się, że ubezpieczenie należności połączone z funkcją finansowania może mieć jeszcze większe znaczenie w tym roku i kolejnych latach – oceniał, komentując wyniki branży za 2021 r. Konrad Klimek.

Warto zwrócić uwagę, czy firma faktoringowa nie dysponuje gwarancjami Banku Gospodarstwa Krajowego. W związku z pandemią wprowadził on do swojej oferty gwarancje spłaty limitów faktoringowych, przeznaczonych dla małych, średnich i dużych przedsiębiorców, klientów firm faktoringowych. Jest to przydatne, gdy na przykład ubezpieczyciel nie zechce przyznać limitu w takiej wielkości, jakiej potrzebuje firma.

Jak informuje BGK, do końca lutego 2022 r. kwota 896 udzielonych gwarancji spłaty limitów faktoringowych sięgnęła 4,254 mld zł, zabezpieczono w ten sposób 5,739 mld zł. Gwarancje są udzielane do 30 czerwca 2022 r.

Jak oceniał Konrad Klimek, program Banku Gospodarstwa Krajowego znacząco podniósł elastyczność członków Polskiego Związku Faktorów w utrzymaniu dotychczasowych limitów faktoringowych i udzielaniu nowego finansowania.

Recepta na płatności

Jednym z ważnych powodów, dla których faktoring może być szczególnie interesujący dla branży TSL, jest kwestia płatności za paliwo. Kontrahenci firm transportowych mają terminy płatności 45–60 dni, za paliwo trzeba z reguły płacić w ciągu 30 dni. Do tego, jak zauważa Dominik Łada, firmy paliwowe po wybuchu pandemii zaczęły bardzo rygorystycznie podchodzić do terminów płatności, a nawet je skracać.

Niepewność na rynku ma jeszcze jeden wymiar. Niektóre firmy z branży TSL obawiają się podpisywania umów z firmami faktoringowymi (czy też z bankami) na przykład na rok. Można negocjować krótszy okres.

– Firmom faktoringowym łatwiej dopasować się do sytuacji klienta – mówi Dominik Łada. W ostatnim „Almanachu Polskiego Związku Faktoringu” przedstawiono również wyniki badań firmy ARC Rynek i Opinia z marca 2021 r. dotyczące nastawienia polskich przedsiębiorców do faktoringu. Wskazano w nim na wciąż niewielką świadomość przedsiębiorców dotyczącą tego rodzaju usług. Co prawda 37 proc. badanych oceniło własną wiedzę na temat usług faktoringowych jako „dużą”, to jednak spory odsetek, bo 28 proc., zadeklarował, że wie na ten temat niewiele lub nic. Faktoring jako narzędzie poprawy płynnościowej firmy bardzo dobre lub raczej dobre oceniło 28 proc. przedsiębiorców, 59 proc. miało neutralną opinię, 3 proc. negatywną.

Jacek Pochłopięć

GŁOS BRANŻY



Zapewniamy firmom tak potrzebną obecnie gotówkę

TOMASZ RODAK

dyrektor sprzedaży Bibby Financial Services

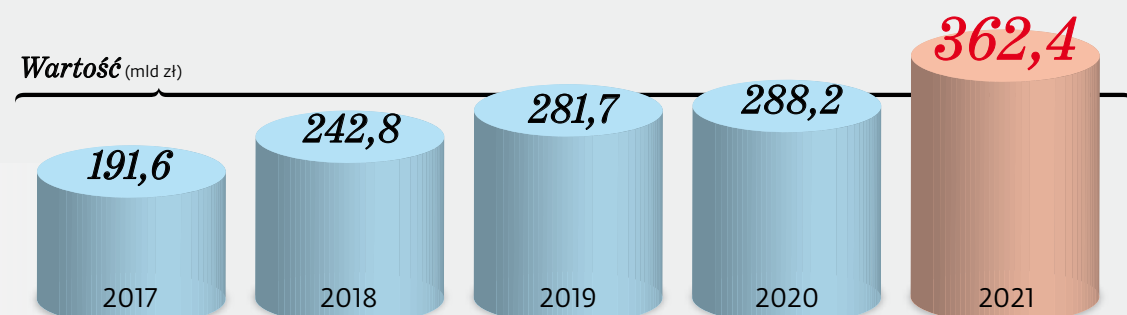
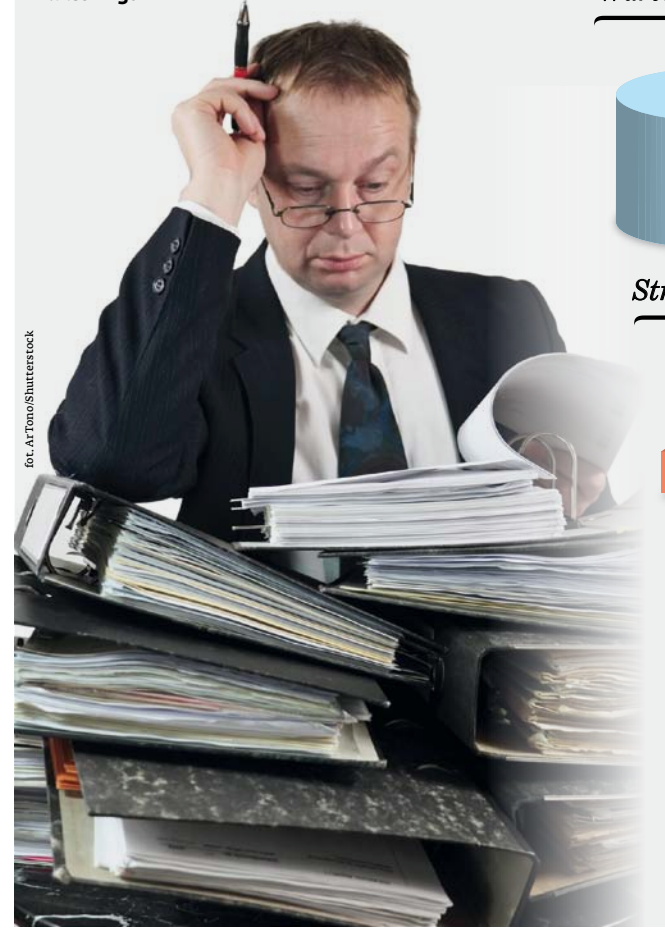
Działalność transportowa zawsze niosła wiele ryzyk operacyjnych, ale to, z czym ta branża boryka się dzisiaj, jest nie lada wyzwaniem. Ledwie bowiem uporała się z zawirowaniami wywołanymi pandemią i brexitem, gdy na horyzoncie pojawiły się nowe. Wdrażaniu Polskiego Ładu i unijnego pakietu mobilności towarzyszył legislacyjny chaos. Na kosztach prowadzenia biznesu odbijają się braki kierowców, wzrost kosztów zatrudnienia, konieczność inwestycji w nowe technologie i sprzęt, upadek transportu na wschodnim Ukrainie oraz rosnące ceny paliw. Wielu przewoźników może tego nie udźwignąć bez zewnętrznego finansowania. A przecież koszty kredytu również szybko rosną ze względu na wzrost stóp procentowych.

Dobrym rozwiązaniem jest w tej sytuacji faktoring, dostarczany przez firmę znającą realia rynku. Bibby Financial Services obsługuje branżę transportową już od 20 lat. Dzięki nam firmy mogą zyskać szybki dostęp nie tylko do gotówki zamrożonej w fakturach, lecz także partnera, który zweryfikuje np. zagranicznego odbiorcę, nada limit, ubezpieczy transakcję. Oferowane przez faktoring usługi ułatwiają tym samym walkę z zatorami płatniczymi oraz zmniejszają ryzyko niewypłacalności i utraty płynności finansowej. Pozyskana z faktur gotówka pozwoli bowiem na terminowe regulowanie płatności za paliwo, pensje, raty leasingowe, podatki czy nawet inwestycje we flotę. Faktoring działa przy tym w przypadku sprzedaży usług frachtu firmom zarówno krajowym, jak i zagranicznym. Obok tradycyjnego faktoringu dla transportu mamy również ofertę dla firm spedycyjnych, które wystawiają miesięcznie setki faktur i mają tysiące odbiorców, do tego często rotujących. To faktoring masowy, w pełni automatyczny, zintegrowany z systemem księgowym firmy, oparty na automatycznej analizie oraz obsłudze dużej ilości danych. I to całkowicie bezdokumentowo. Jak faktoring może pomóc? Jeden z naszych klientów, firma FAZ Drivers leasingująca kierowców, podniósł stawki za luty o ok. 30 proc. Był to efekt

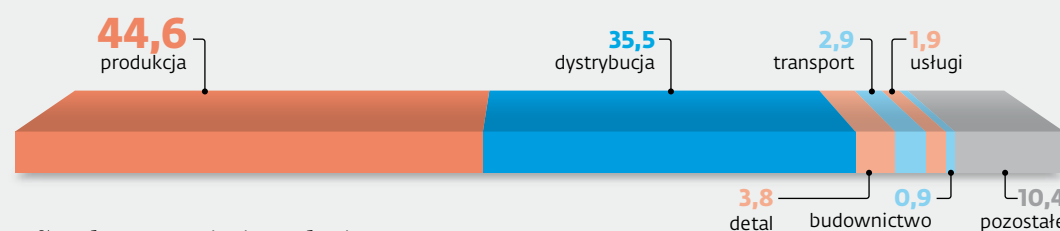
wdrożenia nowych przepisów unijnego pakietu mobilności – od lutego firmy transportowe muszą płacić każdemu kierowcy taką samą stawkę, jaką otrzymuje pracownik w kraju, na terenie którego wykonuje zadania. Przepisy obowiązują już półtora miesiąca, ale z wyliczeniem stawek kierowców nadal są problemy. Dzięki jednak stabilnemu dostępowi do gotówki firma FAZ Drivers wdraża aplikację do geolokalizacji kierowców, co usprawni obliczanie ich pensji.

Na kosztach pracy odbijają się też braki kierowców. W całej Europie to 400 tys. osób, w Polsce – 100 tys. W naszej flocie transportowej te braki uzupełniają zagraniczni kierowcy. W 2021 r. Generalny Inspektorat Transportu Drogowego wydał blisko 90 tys. świadectw kierowców dla zagranicznych obywateli, jedna trzecia więcej niż rok wcześniej. Obecnie w polskich firmach pracuje ok. 130 tys. takich kierowców, z czego zdecydowana większość pochodzi z Ukrainy. Wielu z nich wraca teraz do Ukrainy, by walczyć z rosyjskim najeźdźcą. Wpływ na koszty działalności firm transportowych będą też miały ograniczenia w kabotażu czy nakaz powrotu samochodu do bazy co najmniej raz na osiem tygodni. Od czerwca pakiet mobilności wymusi na przewoźnikach konieczność posiadania siedziby firmy, w której będą przechowywane wszystkie dokumenty. Przedsiębiorcy wykonujący przewozy międzynarodowe pojazdami w przedziale 2,5–3,5 DMC będą musieli zabezpieczyć finansowo pojazdy. Na pierwszy będzie to 1800 euro, na każdy kolejny – 900 euro. W kolejnym etapie tachografy analogowe i cyfrowe będą musiały być wymienione na inteligentne tachografy drugiej generacji, automatycznie rejestrujące przekroczenia granicy, miejsca załadunku/rozładunku czy rodzaj przewozu. Chociaż branża transportowa i spedycyjna wystawiane są na ciężką próbę w tych niepewnych czasach, z pewnością mają wpływ na jedno: wybór dobrego partnera finansowego, który zapewni gotówkę na bieżącą działalność i zabezpieczy firmę na wypadek bankructwa lub problemów finansowych kontrahenta.

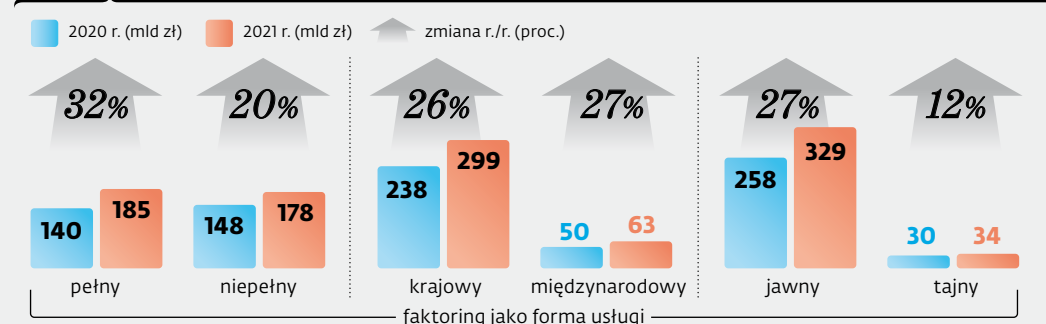
Obroty faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktoringu



Struktura w ujęciu branżowym (proc.)



Struktura w ujęciu rodzajowym



Główne rodzaje faktoringu

Faktoring pełny

✓ Zapewnia przedsiębiorcy finansowanie na podstawie bieżących faktur, a także ochronę przed ryzykiem braku zapłaty za dostarczony towar lub wykonaną usługę. Firma faktoringowa bierze na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahentów. Zabezpieczeniem jest polisa ubezpieczeniowa. Zawsze może ją faktoryzować albo przedsiębiorca.

Faktoring niepełny

✓ Zapewnia uzyskanie finansowania działalności na podstawie faktur, jednak nie znosi ryzyka niewypłacalności kontrahentów. Klient bierze na siebie odpowiedzialność za wykup należności, jeśli jej uzyskanie nie będzie możliwe.

Faktoring mieszany

✓ Zawiera elementy faktoringu pełnego i niepełnego. Przedsiębiorca może skorzystać z przeniesienia ryzyka niewypłacalności kontrahentów na firmę faktoringową, ale tylko na określonej w umowie kwocie. Do wysokości ustalonego limitu usługa pozostaje zatem faktoringiem pełnym, powyżej – niepełnym.

Faktoring jawny

✓ W ramach faktoringu jawnego (otwartego, notyfikowanego) dłużnik zostaje zawiadomiony o zawarciu umowy faktoringu niezwłocznie po jej podpisaniu. W praktyce robi to firma faktoringowa, która wskazuje numer rachunku faktora, na jaki kontrahent ma dokonać zapłaty. Kolejnym krokiem jest wyrażenie przez dłużnika zgody na cesję praw do wierzytelności.

Faktoring tajny

✓ Dłużnik nie zostaje powiadomiony o zawarciu umowy faktoringu, po otrzymaniu zapłaty faktorant przekazuje pieniądze faktorowi. Forma ta ma zastosowanie w przypadku faktoringu niepełnego (z regresem), bo faktoryzacja nie ma prawa dochodzić zapłaty od dłużnika. Zwykle bywa stosowana wobec kontrahentów w dobrej sytuacji finansowej oraz wysokim morale płatniczym. Powodem jest najczęściej brak zgody dłużnika na cesję praw do wierzytelności.

Źródło: Polski Związek Faktorów

SPACE

has no boundaries

 PANATTONI